

ANTONIO  
BARROS  
DE CASTRO

EL  
CAPITALISMO  
HOY

MARCHA  
EDITORES





**MARCHA  
EDITORES**

---

Colección  
**CIENCIAS SOCIALES**

TRADUCCIÓN DE MARCOS LARA

PRIMERA EDICIÓN EN ESPAÑOL, 1982.



© MARCHA EDITORES, S. A.

MEDICINA 56

MÉXICO 20, D. F.

ISBN 968-481-005-9

PRIMERA EDICIÓN EN PORTUGUÉS, 1979

© ANTONIO BARROS DE CASTRO

PUBLICADA POR EDITORA FORENSE-UNIVERSITÁRIA, RÍO DE JANEIRO  
TÍTULO ORIGINAL: O CAPITALISMO AINDA É AQUELE

DERECHOS RESERVADOS CONFORME A LA LEY

IMPRESO Y HECHO EN MÉXICO

PRINTED AND MADE IN MEXICO

ANTONIO BARROS DE CASTRO

---

EL CAPITALISMO, HOY  
REALIDADES Y CONTROVERSIAS

**MARCHA  
EDITORES**

---

MÉXICO



# ÍNDICE

## PRESENTACIÓN

7

### I. LA CRISIS ECONÓMICA DE LOS ESTADOS UNIDOS: EL CAPITALISMO ES TODAVÍA EL MISMO

11

### II. PROGRESO TÉCNICO: MITO DE LA POSGUERRA Y ENCRUCIJADAS ACTUALES

39

### III. EL MITO DEL DESARROLLO ECONÓMICO SEGÚN CELSO FURTADO

54

### IV. POR QUÉ NO KALECKI

69

### V. LA CONTROVERSIA DE LA DEMANDA EFECTIVA

88

### VI. EL RETORNO DEL CICLO

113

### VII. ASPECTOS POLÍTICOS DE LA EXPANSIÓN CAPITALISTA EN LA POSGUERRA

162

### VIII. OPCIONES ENERGÉTICAS Y DINÁMICA CAPITALISTA

174



## PRESENTACIÓN

Durante el cuarto de siglo que concluyó en 1973, las naciones capitalistas avanzadas crecieron a un ritmo históricamente excepcional. Conjuntamente con este proceso prácticamente ininterrumpido de expansión, tenía lugar un intenso proceso de renovación tecnológica. Inspiradas en esta prolongada y marcadora experiencia, se desarrollaron algunas ideas según las cuales la ausencia de crisis, así como el (aparente) automatismo del progreso técnico, serían propiedades inherentes al capitalismo de nuestros días.<sup>1</sup>

Los años 70 —que para los efectos del análisis del capitalismo se iniciaron en 1968— traerían consigo un panorama profundamente diferente. Las crisis que se multiplican a partir de entonces parecen sugerir antes que nada que determinadas propiedades atribuidas apresuradamente al capitalismo actual, deben entenderse (repensarse) como características de una larga *coyuntura* expansiva. Finalizada esta fase expansiva —que culmina en un auge de características clásicas—<sup>2</sup> resurgen problemas desconocidos en los años 50 y 60, pero que asolan al capitalismo periódicamente desde su surgimiento. Entre ellos, notoriamente, la caída del nivel de actividades, el desempleo en masa, y en otro plano el agotamiento de ciertos filones tecnológicos.

Lo que acabamos de señalar nos permite anunciar el interés central de este libro. Se trata de recuperar la perspectiva cíclica (clásica) en el análisis del capitalismo. Para ello se hace necesario repensar la evolución reciente del

<sup>1</sup> A partir de diferentes perspectivas teóricas, estas ideas pueden encontrarse en M. Bronfenbrenner, *Is the business cycle obsolete?*, John Willey, 1969; John K. Galbraith, *The new industrial state*, The New American Library, 1968; y aun en el *Traité marxiste d'économie politique. Le capitalisme monopoliste d'état*, Éditions Sociales, 1971.

<sup>2</sup> Véase pp. 39-53 de esta obra.

capitalismo,<sup>3</sup> así como cuestionar determinadas tesis. En particular, la recuperación de la perspectiva cíclica requiere a nuestro entender la superación de los “modelos de ciclo puro”, basados en la conjugación multiplicador-acelerador (o principio del ajuste del stock de capital). Esta función de limpieza del terreno le corresponde en buena medida al capítulo titulado “Por qué no Kalecki”, al cual sigue “El retorno del ciclo”, trabajo que constituye el núcleo teórico del libro.

Pero este trabajo de desobstrucción teórica —que vienen realizando otros autores— requeriría también la discusión y rechazo de la tesis atribuida habitualmente a Galbraith (pero acogida por autores de las más variadas procedencias), según la cual la dinámica del capitalismo contemporáneo reposa sobre la actuación de la “Gran Empresa Moderna”. Ésta, dotada de poder de mercado, y (supuestamente) capaz de planificar, no sólo su expansión a largo plazo sino también el propio adelanto de las técnicas, constituiría un ente prácticamente invulnerable. No hay necesidad de recordar que hoy esta tesis se ve desmentida a cada instante y en todas partes. En el libro que ahora presentamos, la errónea concepción de progreso técnico asociada a esa tesis, se discute en el capítulo “Progreso técnico: mitos de posguerra y encrucijadas actuales”.<sup>4</sup>

A partir del llamado “shock del petróleo”, tuvo lugar una notoria intensificación y renovación de los problemas con que se enfrenta el capitalismo. Determinados autores ven en la cuadruplicación del precio del petróleo, un mero “sobredeterminante” de la crisis; otros procuran convertirla —o mejor, a la OPEP— en el verdadero chivo expiatorio.

Esta última interpretación padece de una debilidad fundamental; el deterioro de las condiciones de operatividad del capitalismo, perceptible desde la segunda mitad de

<sup>3</sup> “La crisis económica de los Estados Unidos: El capitalismo es todavía el mismo”, capítulo I, en esta misma obra.

<sup>4</sup> Véase también sobre este tema *O mito do desenvolvimento econômico* según Celso Furtado.

los 60, se había hecho flagrante aun durante el auge inusitado que se observó desde 1971 hasta la primera mitad de 1973. Pero precisamente, atribuir la crisis que emerge con toda su fuerza en 1975, a la cuadruplicación del precio del petróleo, implica ignorar u omitir las dificultades crecientes —excesivo endeudamiento de las empresas, reducción del ritmo de crecimiento de la productividad, compresión de las ganancias de las corporaciones industriales, inflación creciente, y desmoronamiento del orden financiero internacional— a las que se vieron enfrentadas en mayor o menor escala las naciones capitalistas avanzadas, en los años que preceden al “shock del petróleo”.

Pero la primera interpretación es también insostenible. La cuadruplicación del precio del petróleo no puede entenderse como la “gota de agua” que hace desbordar el vaso. La drástica, generalizada y aparentemente irreversible elevación de los costos de la energía, cuyo primer acto se sitúa en el año de 1973, tiene un significado inmensamente mayor. Basta considerar que segmentos del parque industrial implantado en las últimas décadas, así como los caracteres básicos del sistema de transporte, y aún mismo de los padrones urbanísticos actuales, son el resultado de numerosas inversiones que *no* se habrían realizado en caso de haberse sabido de antemano que se iba a elevar drásticamente el precio de la energía.

Partiendo de la posición que acabamos de esquematizar, el ensayo titulado “Opciones energéticas y dinámica capitalista” trata de discutir la relación “opciones energéticas-crisis capitalista” y de caracterizar la encrucijada múltiple a la que se enfrentan en el momento actual las economías capitalistas. Este estudio —conviene advertirlo— constituye un mero esfuerzo exploratorio, cuyas ideas están lejos de haber madurado.



I. LA CRISIS ECONÓMICA DE LOS ESTADOS UNIDOS:  
EL CAPITALISMO ES TODAVÍA EL MISMO \*

*¿Una tardía conversión al keynesianismo?*

En un libro lanzado en 1962 y hoy prácticamente olvidado, Myrdal hacía un balance sombrío de la evolución estadounidense de la posguerra. “En resumidas cuentas, la tasa media de crecimiento anual durante la década que terminó en 1962 se sitúa bastante por debajo del 3% anual”. Y lo que es más, “no observo señal alguna que parezca indicar que la economía norteamericana sea capaz por sí misma —esto es, como resultado de las fuerzas activas hoy en su economía, incluida la política gubernamental —de escapar a esa rutina”. El insatisfactorio comportamiento de la economía estadounidense contrasta “no sólo con la URSS y los demás países comunistas de Europa, sino también (con) la mayoría de los países occidentales y el Japón, (que) experimentaron una expansión económica rápida y relativamente estable”. Las razones del lento e inestable crecimiento estadounidense residían según este autor, en la política económica aplicada en el país, o mejor, y literalmente: “la queja que se puede formular en relación con los Estados Unidos es, por consiguiente, la de que quedó atrás en la aplicación de los nuevos conocimientos de cómo inducir el progreso económico, y en la decisión adoptada por nosotros de aplicar estos conocimientos en nuestro beneficio”.<sup>1</sup>

Justamente en la época en que Myrdal publicaba su li-

\* Este artículo, escrito a mediados de 1975, fue rescrito para su publicación en este volumen.

<sup>1</sup> Gunnar Myrdal, *Un reto a la sociedad opulenta*, Fondo de Cultura Económica, México, pp. 15 y 16. Posiciones semejantes a las de Myrdal fueron luego defendidas por Angus Maddison, *Crecimiento económico de Occidente*, Fondo de Cultura Económica, México, 1966, y por Andrew Shonfield en su influyente *Modern capitalism*, *op. cit.*

bro, se producían importantes cambios en la conducción de la política económica norteamericana, lo que no pareció ser percibido por el autor. Se cambiaron los métodos y sobre todo la intensidad con que el Estado actuaba sobre la economía. Simultáneamente, comenzaba un período de expansión sin precedentes en la historia de los Estados Unidos. En lo que sigue, trataremos de describir aunque sea sumariamente los dos patrones de política económica, característicos de los años 50 y 60; esto nos proporcionará los medios necesarios para desarrollar posteriormente ciertas proposiciones.

En la inmediata posguerra se lanzó en los Estados Unidos una vigorosa campaña contra la presencia del Estado en la economía. Asociaciones patronales, prensa y teóricos conservadores se unieron en un coro que tenía uno de sus blancos predilectos en el “dragón” de la política fiscal keynesiana.<sup>2</sup> La lucha fue ganada indiscutiblemente por los conservadores, y como consecuencia, se vio muy restringida la acción del Estado, que volvía a guiarse por preceptos típicos de los años anteriores a la Gran Depresión. El presupuesto sería usado como instrumento de control *cuantitativo* de la acción del sector público, importando sólo, o fundamentalmente, que la suma de los gastos igualase el total de la recaudación. A las variaciones automáticas de los ingresos tributarios les correspondería básicamente contener los auges y amortiguar las eventuales declinaciones de la economía, siendo éste y otros “estabilizadores endógenos” lo que quedaba de la revolución keynesiana. No habría ninguna forma de planificación en los Estados Unidos.

Se puede discutir la eficacia de los dispositivos anti-cíclicos de carácter automático, incluso para la contención de las fluctuaciones económicas.<sup>3</sup> Sin embargo, no cabe

<sup>2</sup> Véase, por ejemplo, National Association of Manufacturers, *The American individual enterprise system*, McGraw Hill, 1947, y Sidney Alexander, “Opposition to deficit spending for the prevention of unemployment”, en *Income, employment and policy: essays in honor of A. Hansen*, Norton, 1948.

<sup>3</sup> Shigeto Tsuru se inclina a aceptar que la recesión de 1953 fue combatida exitosamente por la acción de los estabilizadores endóge-

duda de que la política económica del período no contribuía en nada a la expansión a largo plazo. La actitud restrictiva imperante en esta primera fase, puede ser caracterizada elocuentemente por una sola información: las erogaciones a nivel federal —donde el gasto refleja de cerca la política económica— eran menores en 1961 que en 1954.<sup>4</sup>

La reactivación de la política económica estadounidense a que nos referíamos anteriormente, data de la llegada de Kennedy al poder. El cambio de actitud observado de ahí en adelante, llevaría al Consejo de Asesores Económicos a proclamar en 1965 el advenimiento de una “nueva era”. Oficialmente, la transformación estaba asociada con la adopción de principios keynesianos. “En lo concerniente a Eisenhower y su gabinete, la teoría general podría no haber sido escrita nunca”, diría triunfante un keynesiano, comentando el giro observado por la política económica norteamericana.<sup>5</sup> En su versión estadounidense, el keynesianismo no se limitaría sin embargo a la búsqueda del pleno empleo: en vez de un papel “correctivo”, la política económica tendría ahora una función “propulsora” del crecimiento.<sup>6</sup> El extraordinario éxito obtenido desde 1962 a 1969 —el más intenso y prolongado período de expansión continua en la historia de los Estados Unidos— sería debido básicamente al empleo de la “política fiscal con más vigor y mayor flexibilidad que antes de 1961”.<sup>7</sup>

Un examen retrospectivo del período nos muestra que las más importantes medidas expansionistas consistieron en sucesivas reducciones de impuestos que, combinadas con

nos de que disponía la economía estadounidense. *¿Adónde va el capitalismo?*, Ediciones de Occidente, Barcelona, España, 1965, p. 18 y 19. R. A. Gordon cuestiona claramente esta hipótesis en “The stability of the U.S. economy” incluido en *Is the business cycle obsolete?* recopilación organizada por M. Bronfenbrenner, John Wiley and Sons, Nueva York, 1969. Shonfield, por su parte, sugiere que estos mecanismos eran una traba a la expansión, en *Modern capitalism*, Oxford University Press, 1969, pp. 16 y 17.

<sup>4</sup> “Stagnation, instability and international competition”, Raford Boddy y James Crotty, *A.E.R.*, mayo de 1976, p. 29.

<sup>5</sup> Michael Stewart, *Keynes and after*, Penguin Books, 1967, p. 283.

<sup>6</sup> W. Heller, en R. A. Gordon, *op. cit.*, p. 26.

<sup>7</sup> R. A. Gordon, *op. cit.*, p. 27.

crecientes gastos militares, se tradujeron en repetidos (y también crecientes) déficit fiscales. Más precisamente: la administración Kennedy, inmediatamente después de su toma de posesión, elevó de modo sustancial los gastos militares; seguidamente creó incentivos fiscales para inversiones y facilitó las cláusulas de amortización de equipos. Las grandes reducciones de impuestos, en cambio, recién serían conseguidas por Johnson que, por su parte, volvió a elevar considerablemente los gastos militares.

Las reducciones de impuestos tienen en principio efectos expansionistas. Del mismo modo los gastos bélicos hechos abiertamente, amplían la demanda con que se enfrenta la economía. Sin embargo, lejos de constituir una nueva concepción de política económica, esas medidas consisten fundamentalmente en la multiplicación de medidas tendientes a "inflar" la economía. Por otro lado, dichas medidas, no importa cuándo y cómo fueron tomadas, poco o nada tenían que ver con las necesidades de la economía. Veamos este punto de más cerca.

Las reducciones de impuestos más importantes, solicitadas en la fase de recuperación (61-62), recién llegaron en 1964-1965 cuando eran necesarias. Los gastos militares por su parte, no fueron controlados o programados en ningún sentido. Los gastos ocasionados por Vietnam, en particular, crecieron como una bola de nieve de 1965 a 1969, pasando de 5 mil millones de dólares en 1966 a casi 30 mil millones en 1969. Durante esos años, aunque lo haya querido, el gobierno no logró elevar los impuestos para financiar una guerra crecientemente impopular. Como consecuencia de esto, en el año final de 1968, por ejemplo, el gobierno federal incurrió en un gigantesco déficit, inyectando así una voluminosa suma de recursos en una economía que se movía a todo vapor. Entendámonos: una "política" que toma cuerpo a través de tales medidas, aunque estimule la economía y promueva el "pleno empleo",<sup>8</sup> constituye de hecho una desordenada secuencia de

<sup>8</sup> La campaña de Vietnam fue acompañada por una elevación del número de personas empleadas por las Fuerzas Armadas, de 2,6 a 3,5 millones de hombres entre 1965 y 1968, *The Federal Budget: its impact on the economy*, 1975 edition, p. 25.

estímulos al mundo de los negocios. Keynes seguía siendo evocado, hay que suponer que para legitimar (desinhibir) el comportamiento de los poderes públicos, o más precisamente para facilitar “la aceptación del déficit público como un respetable instrumento de política económica”.<sup>9</sup>

### *Un largo ciclo político*

A nuestro juicio, la verdadera razón de ser del giro ocurrido en la política económica estadounidense reside en otra parte. Debe entenderse antes que nada como la reacción de una potencia hegemónica que comienza a sentirse amenazada. En resumen: la revigorización de la política económica parte del *trauma* que alcanza a las clases dominantes estadounidenses, al hacerse patente la rápida pérdida de terreno de los Estados Unidos frente a sus aliados y sobre todo frente a la URSS. Hasta quizás pueda ser fechada con exactitud la toma de conciencia de esa declinación: surge con el choque producido por la primera hazaña soviética en el espacio en 1957.<sup>10</sup> Desde ese momento, la actitud de los soviéticos, que pasan a definir metas de igualdad y superación con respecto a los norteamericanos —política oficializada por Krushev en su discurso de clausura del XXII Congreso del PC soviético— suministraría armas hartamente abundantes a las corrientes “renovadoras” dentro de los Estados Unidos. Por último, la revolución cubana, al llevar el socialismo a las puertas del país, dramatizó el escenario político norteamericano. En este contexto, alcanzó un relieve desmedido la figura combativa y jovial de Kennedy, que pasó a encarnar a los ojos de innumerables estadounidenses la acepta-

<sup>9</sup> Shonfield, *op. cit.*, p. 357. Lo que acabamos de decir se refiere a la *práctica* de la “nueva economía” y no a las intenciones de sus idealizadores.

<sup>10</sup> El informe sobre planeamiento en los Estados Unidos, publicado por la Comisión de Presupuesto en 1965, señala “el comienzo de la era Sputnik como el punto de partida para las nuevas preocupaciones con los métodos de acción gubernamental”. Shonfield, *op. cit.*, p. 346.

ción del “desafío soviético”. Con toda claridad y según el recién designado secretario del Tesoro: “el principal hecho de la política económica de los Estados Unidos en los años 60 es el desafío soviético”.<sup>11</sup> El conservadurismo de Eisenhower era ya cosa del pasado. Había que recuperar el tiempo perdido, expandirse a cualquier precio y, si era posible, alcanzar la luna: según Kennedy, porque “ella está allá” pero más bien, y con toda seguridad, porque no se podría encontrar un símbolo mejor de reafirmación del ya dañado prestigio estadounidense.<sup>12</sup>

La importancia de la acción del Estado como elemento *desencadenador* y *realimentador* de la expansión en el período que se inició a fines de 1961, lleva a pensar que se produce un largo “auge sintético”, o mejor, un prolongado “ciclo político”, para usar una expresión acuñada por Kalecki en un penetrante artículo publicado en 1943. El auge propiamente dicho duraría cerca de 8 años. Luego, el retorno a la “austeridad” bajo Nixon —que se tradujo más que nada en una reducción de 30 a 20 mil millones de dólares en los gastos de Vietnam— es seguido por una retracción que dura aproximadamente 15 meses. Sin embargo, la economía sería vigorosamente estimulada de nuevo a partir de 1971, dando lugar al “sobrecalentamiento” que acompaña a la triunfal reelección de Nixon en 1972. Esta vez el gobierno accionaría simultáneamente todos los instrumentos expansionistas de que disponía, con lo que llevó al mundo de los negocios al paroxismo y provocó un auge febril a escala internacional.

Recapitulando: el período que se abre con la respuesta kennedysta al desafío soviético es reforzado por la política de mantequilla y cañones de Johnson y —después de

<sup>11</sup> Citado por Theodor Prager, “The political element in post-war economic growth”, en *Problems of economic dynamics and planning: Essays in honour of M. Kalecki*, Varsovia, 1969, p. 331. En la misma época llegaba Mc Namara a Washington: sería interesante comparar sus concepciones e influencia real con la retórica oficial de inspiración “neo-keynesiana”.

<sup>12</sup> Discurso de Kennedy en Houston, *News Week*, 24 de septiembre de 1962.

un lapso de poco más de un año— culmina con la euforia que acompaña a la reelección de Nixon. Nada refleja mejor la tónica expansionista adquirida por la acción del gobierno central a lo largo de este período, como el presupuesto federal: desde 1945 hasta 1954 fueron registrados cinco déficit y cinco superávit; de 1965 a 1973 se registrarían en cambio ocho déficit y un (modesto) superávit.<sup>13</sup>

En un artículo publicado recientemente, traté de mostrar la importancia de los mini-ciclos políticos en la evolución —y crisis— de la economía inglesa de la posguerra. ¿De qué manera el largo ciclo político estadounidense que acabamos de caracterizar, se distingue del tipo de fluctuación observado en Gran Bretaña? Creo que el contraste entre ambos se puede establecer mediante una recapitulación sumaria de ciertas peculiaridades de la economía inglesa de los años 50 y 60.

La economía británica tuvo, en el correr de la posguerra, un comportamiento mediocre, caracterizado por un modesto crecimiento, crisis recurrentes y un relativo pleno empleo, gran victoria en relación con la experiencia de los años 20 y 30. No caben dudas con respecto a la naturaleza marcadamente “política” de las fluctuaciones inglesas de la posguerra: la recuperación, así como la retracción, fueron comandadas por cambios de política económica — y de ahí proviene la expresión peyorativa política de “*stop and go*”.

Dos razones igualmente fundamentales hicieron que la recuperación de la economía inglesa resultase poco duradera: la economía se encontraba permanentemente (aún cuando estuviera en recesión) al borde del pleno empleo;<sup>14</sup> y la expansión tendía luego a chocar con problemas de la Balanza de Pagos, dada la crónica tendencia deficitaria de la economía inglesa. En tales circunstancias, si bien

<sup>13</sup> “Keynesian chickens come home to roost”, editorial de *Monthly Review*, abril de 1974, p. 7.

<sup>14</sup> La propia conciencia de que las recesiones eran cortas y suaves llevó a las empresas a no despedir a sus empleados en la fase de retracción. Véase Charles Kindleberger, *Europe's postwar growth*, Harvard University Press, 1967, p. 84.

no se llegaban a enfrentar crisis profundas, tampoco había “aliento” para la sustentación de amplios movimientos expansivos. Reactivada la economía, se hacía particularmente difícil obtener mano de obra adicional y crecían desmesuradamente las importaciones, lo que no tardaría en imponer la revisión de la política económica.<sup>15</sup> Por último, pero también importante, los movimientos en los dos sentidos eran profundamente afectados por contingencias del calendario electoral.

Dadas las características que acabamos de señalar, las fluctuaciones inglesas de la posguerra poco tendrían que ver con los ciclos económicos engendrados por la dinámica capitalista. El plafond de la Balanza de Pagos era muy bajo, la tasa máxima del desempleo aceptable muy reducida, y eran por lo demás frecuentes los giros dictados por la lucha de los grandes partidos políticos. Contrariamente, en su largo movimiento expansivo de los años 60, la economía norteamericana pudo ignorar (prácticamente) los problemas de Balanza de Pagos y no enfrentó limitaciones ni siquiera comparables en lo referente a la obtención de *mano de obra*. En tales condiciones se hizo posible presionarla ininterrumpidamente “hacia arriba”.

### *El ciclo económico subyacente*

A nuestro entender, el extraordinario crecimiento estadounidense en el período que enfocamos, debe ser examinado a dos niveles.

En una primera aproximación, hay que tener en cuenta factores vinculados de modo inmediato con la expansión, entre los cuales se destaca la política sistemáticamente expansionista adoptada a partir de fines de 1961. Pero a otro nivel de análisis, debemos indagar sobre los mecanismos que permitieron que la economía, bajo la presión de reiterados estímulos, atravesase un ciclo expansivo de grandes proporciones —en flagrante contraste,

<sup>15</sup> “Postwar business cycles in the United Kingdom”, R. C. O. Matthews, en *Is the business cycle obsolete?*, *op. cit.*, pp. 107, y 126-132.

digamos, con lo ocurrido en la experiencia inglesa. En este caso, hay que abandonar la esfera de la política económica y pasar a enfocar mecanismos básicos de la acumulación capitalista. Al dirigir nuestro análisis en esta dirección, estaremos reuniendo condiciones para entender el agotamiento del ciclo expansivo iniciado en 1951, a la vez que la inmersión de la economía americana en la presente crisis.

Desde 1958 a 1962, el crecimiento medio de la economía americana fue de cerca del 2% anual. De ahí en adelante, la economía como un todo pasó a expandirse rápidamente; de 1962 a 1973, el producto industrial evolucionó a 5% anual, tasa muy poco inferior a la media (6,6%) obtenida por los demás países "centrales". El desempleo, que al iniciarse la recuperación se situaba en cerca del 6%, desapareció prácticamente de 1966 a 1969. Solamente el sector manufacturero, entre los años 1961 y 1968, elevó de 16 a 20 millones el número de sus empleados.<sup>16</sup>

Prácticamente, y en forma concomitante con la desaparición de la desocupación, se alcanza un elevadísimo índice de utilización de la capacidad instalada (92%) en el sector manufacturero.<sup>17</sup> También en la misma época (1965-1966), se registra un importante cambio en el comportamiento de las grandes corporaciones, que pasan a recurrir de modo creciente a fuentes externas para el financiamiento de sus operaciones.<sup>18</sup> Íntimamente relacionado con lo que antecede, el índice de precios, que había permanecido casi inalterado desde 1958 a 1965, se eleva firmemente a partir de 1966. A medida que esta situación se delineaba, desaparecía el tradicional super-

<sup>16</sup> *The Conference Board*, "Capital invested in manufacture", 1/XI/1973. En rigor, la tasa de desempleo permaneció ligeramente por debajo del 4% entre 1966 y 1969, lo que para los criterios norteamericanos equivale a "pleno empleo".

<sup>17</sup> *The Economic Report of the President*, febrero de 1974, p. 291.

<sup>18</sup> R. A. Gordon, *op. cit.*, p. 18. Véase también el artículo abundantemente documentado, "Banks: skating on thin ice", de H. Magdoff y P. Sweezy en *Monthly Review*, febrero de 1975.

ávit en cuenta corriente de la economía norteamericana. Se acrecentaba en consecuencia el déficit global (tomando en cuenta los movimientos de capital y los gastos gubernamentales en el exterior), y los Estados Unidos pasaban a inundar el mercado internacional con dólares.<sup>19</sup>

Las informaciones que acabamos de reunir indican claramente la conveniencia de la división del período 1961-1973 en dos etapas, cuya línea divisoria sería, digamos, el año 66. Establecida esta separación, veamos cómo “juegan” en los dos períodos algunos factores fundamentales en el engranaje capitalista.<sup>20</sup>

El despegue ocurrido en los primeros años de la década fue acompañado de rápidos aumentos de productividad. Se trata de un fenómeno observado desde hace mucho en los períodos de recuperación: a medida que se absorbe la capacidad ociosa y se tiende al aprovechamiento “óptimo” de las instalaciones, crece rápidamente el producto obtenido por trabajador.

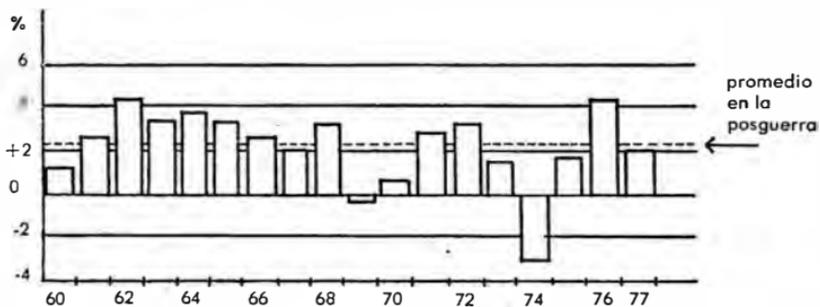
Alrededor de 1965, comienza a sentirse la presión sobre la capacidad instalada, y de ahí en adelante la expansión debe enfrentar diferentes tipos de problemas. Surgen puntos de estrangulamiento; hay que disputar y adiestrar mano de obra; y tiende a elevarse la proporción de inversiones en la ampliación y construcción de estructuras. Como consecuencia, el ritmo al que crece la productividad del trabajo se ve perjudicado.

La paga promedio por hora de trabajo durante el período que estamos observando, creció lentamente en los Estados Unidos, en contraste con lo ocurrido en Europa. A consecuencia de esto, la hora de trabajo paga en Alemania, por ejemplo, pasa del 25% a más del 80% del equivalente estadounidense entre 1960 y 1973. También aquí

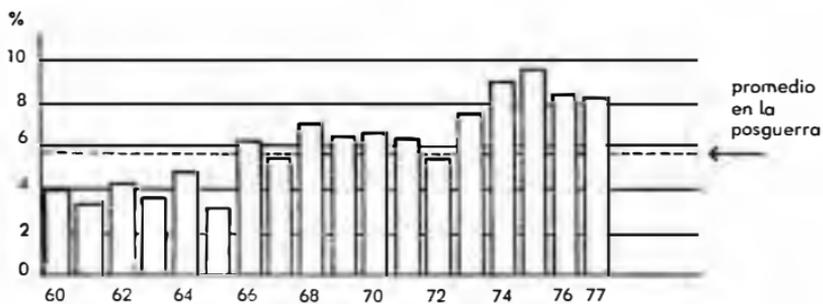
<sup>19</sup> Gerald M. Meier, *Problems of a world monetary order*, Oxford University Press, 1974, pp. 104-110.

<sup>20</sup> Los problemas que siguen planteados, referentes a la “anatomía del ciclo”, fueron tratados en páginas clásicas por Marx, Mitchell y Schumpeter (en orden cronológico) y recientemente retomadas en el brillante artículo titulado “Class conflict, keynesian policies and the business cycle”, de Raford Boddy y James Crotty, *Monthly Review*, octubre de 1974.

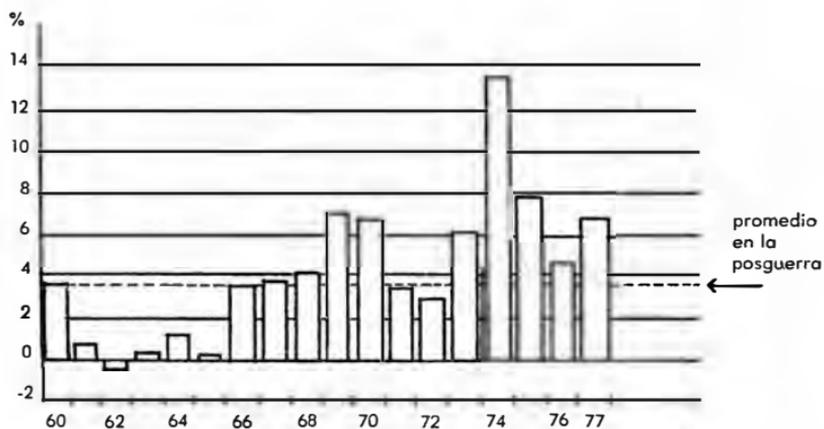
GRÁFICA I. Variación de la producción por hora de trabajo.



GRÁFICA II. Variación de la paga por hora de trabajo.



GRÁFICA III. Variación del costo del trabajo por unidad producida



FUENTE: Datos: Council of Economic Advisers, *Business Week*, 13 de febrero de 1978, p. 27.

hay que tomar en cuenta mientras, la actuación de los mecanismos cíclicos. Si de 1962 al 65, la remuneración por hora de trabajo crecía al 3.9% anual, a partir de 1966 pasa a crecer a 6% a.a.<sup>21</sup> La elevación de los salarios a un ritmo muy superior al crecimiento de la productividad, debería en principio causar una acentuada presión sobre los beneficios en la segunda mitad de los años 60. Sin embargo esto pudo ser evitado en buena medida, dado que el calentamiento de la economía (aliado a ciertas características estructurales de la economía estadounidense y al comportamiento de las autoridades monetarias) favorecía la elevación de los precios de los productos, de modo de reducir el alza "real" de los salarios.

Si comparamos, mientras, la evolución del costo del trabajo por unidad del producto obtenido,<sup>22</sup> con la evolución de los precios, veremos una vez más que ocurre un cambio fundamental en 1966: el costo del trabajo por unidad producida pasa al frente con respecto a los precios, extendiéndose el fenómeno por lo menos hasta 1971. Los motivos pueden ser aquí, tanto la decepcionante evolución de la productividad, como pura y simplemente la velocidad adquirida por los salarios. Lo importante es que en estas circunstancias tiende a verificarse una efectiva *compresión* de los beneficios.<sup>23</sup>

El deterioro de las condiciones de lucratividad del capital nos remite al comienzo de la crisis a que llega la economía estadounidense a fines de los años 60. La tasa de beneficio sobre el capital (antes de los impuestos y para las corporaciones no financieras) se reduce del 16% al 9% anual entre 1965 y 1969.<sup>24</sup> La aceleración del alza

<sup>21</sup> *The Conference Board, Statistical Bulletin*, febrero de 1974.

<sup>22</sup> Obsérvese que si los salarios se elevan al mismo ritmo que la productividad, el costo del trabajo por unidad producida se mantiene constante.

<sup>23</sup> Véase al respecto la provocativa introducción de E. Nell (pp. xvii-xxi) a la edición americana de la obra de Andrew Glyn y Bob Sutcliffe, *British capitalism, workers and the profit squeeze*, Penguin, 1972.

<sup>24</sup> Datos calculados por W. Nordhaus y presentados por la *Business Week*, 23 de junio de 1975, p. 87.

de precios ya no suministraba una defensa eficaz para los beneficios, pero servía, eso sí, para estimular la combatividad de los sindicatos. En tales condiciones, y no obstante el creciente llamado a las fuentes externas de financiamiento las inversiones manufactureras tendieron a disminuir en términos reales (deflacionados), a partir de 1970.<sup>25</sup>

Sin embargo la economía —sobre todo los sectores financieros y más que nada sus proyecciones internacionales— atravesaría todavía una breve fase de euforia, cortada finalmente por el “shock del petróleo”.

Lo que antecede se refiere genéricamente al conjunto de las corporaciones no financieras. Sin embargo, un análisis detenido de la cuestión debería introducir ciertas distinciones. Antes que nada, habría que separar los sectores de mayor dinamismo tecnológico. Además, correspondería tratar por separado la producción orientada hacia los organismos de “defensa”, ya que la determinación de los beneficios escapa en este caso, en gran medida, a la acción de los mecanismos referidos anteriormente. Por último, habría que indagar en qué medida las empresas multinacionales consiguieron proteger su rentabilidad global mediante manipulaciones en la esfera internacional. Con todos los descuentos del caso y admitidas las debidas reservas, queda en pie la cuestión fundamental del comportamiento cíclico de la tasa de beneficio en los años 60: la elevación de 11% a 16% entre 1961 y 1965, y de ahí en adelante su caída hasta los 9% ya mencionados en 1969.

### *La euforia vista de cerca: el todo o nada nixoniano*

Alrededor de 1968, los síntomas de “sobrecalentamiento” de la economía eran inequívocos. Directa o indirectamente, la guerra de Vietnam ejercía gran presión sobre el mercado de trabajo. Los Estados Unidos tenían entonces (1967) cerca de 4 millones de civiles ocupados en activi-

<sup>25</sup> “The rising toll of obsolescence”, *Business Week*, 30/11/1974.

dades relacionadas con la "defensa", más 3,5 millones de hombres uniformados.<sup>26</sup> Los trabajadores, reforzados por las condiciones vigentes en el mercado de trabajo y advirtiendo que sus ganancias salariales tendían a ser devoradas por el alza de precios, se hicieron cada vez más combativos. Según el *Economic Report of the President* de 1968, p. 19, ellos trataban de incluir "sus expectativas de alzas de precios en las reivindicaciones salariales". Bajo presión de la demanda, y con la capacidad competitiva de la industria americana en flagrante erosión, las importaciones subían en flecha, acarreado la pérdida de tajadas enteras del mercado interno del acero, automóviles e innumerables otros bienes, en beneficio de japoneses y europeos.

En este contexto, iba a ser bien recibida la contención de Nixon, que puede ser descripta sumariamente a través de las informaciones siguientes: en 1969 se había obtenido el primer superávit fiscal en muchos años, seguido de un modesto y no deseado déficit en 1970. En este último año, los préstamos comerciales crecieron sólo 4,5% contra una media de 9% en el cuatrienio precedente (y 15% en el trienio que siguió).<sup>27</sup>

Sin embargo, la recesión iniciada a mediados de 1969 pareció sorprender al equipo de Nixon, tanto por su intensidad como por su escaso efecto en la lucha contra la inflación. De enero a diciembre de 1970, el desempleo creció de 3 a 5 millones de personas. A mediados de 1970, la producción se encontraba un 6,6% por debajo del nivel alcanzado en julio de 1968. Los precios, mientras, continuaban subiendo y se sucedían importantes huelgas como las de la General Motors y la de los ferroviarios — lo que llevaría al presidente a solicitar una legislación especial para la represión de tales movimientos.

La derrota sufrida en las elecciones parlamentarias de

<sup>26</sup> "Capitalism and the militar-industrial complex. The obstacles to conversion", de Michael Reich y David Finbelhor, en *Economics, Mainstream readings and radical critiques*, organizado por David Marmelstein, Random House, Nueva York, 1976, p. 188.

<sup>27</sup> *The Economic Report of the President*, 1974, p. 31.

1970 parece haber impactado profundamente al Presidente decidido a obtener un segundo mandato en 1972. La política de contención comienza a aflojar, y no tardará en ser sustituida por un programa de expansión “controlada” —con la evolución de los salarios y los precios supuestamente arbitrados por la administración. Esta promoverá, en vez de un efectivo control de rentas y precios, una decidida recuperación de los negocios. Con la oferta monetaria y el volumen de crédito creciendo en forma acelerada (provocando una extraordinaria expansión del endeudamiento de las empresas y de los consumidores) y el resurgimiento de déficit comparables a los registrados durante el auge de la campaña de Vietnam, la economía recupera la excitación de 1968 e ingresa en un clima de franca euforia.

Nixon sumó a los estímulos en el plano interno, una violenta ofensiva internacional que combinaba desvalorizaciones, ruptura del vínculo dólar-oro, elevación de tarifas y reducción de la “ayuda” externa. Las sucesivas valorizaciones impuestas tanto al marco como al yen —combinadas con la explosión salarial que tenía lugar en Europa y Japón simultáneamente— permitieron la recuperación de la competitividad por parte de varios sectores de la economía norteamericana. La consiguiente recuperación de las exportaciones, a su vez, agregó nuevos estímulos a la sobreexcitada economía estadounidense. El PNB que caía al ritmo de 4% en el último trimestre de 1970, pasó a crecer a 9% a.a. en el primer trimestre de 1971.<sup>28</sup> En medio de la febril expansión de los negocios, Nixon declaró: “Yo ahora soy keynesiano”.

No es necesario subrayar que la improvisada “política de ingresos” nixoniana, difícilmente pudo haber tenido éxito en medio de este contexto. De ahí que en 1973 el programa de control de salarios y precios ya no fue sino la sombra del proyecto inicial. Los precios subieron explosivamente y las empresas se mostraron “más rápidas en apretar el gatillo”: en 1973, la paga por hora

<sup>28</sup> *The Conference Board*, “Corporate profits, manufacturing”, 1º de mayo de 1974.

de trabajo aumentó 8%, mientras que los precios subieron el 10% y la productividad 5%, "lo que ayudaba a la recuperación de los beneficios".<sup>29</sup> Los movimientos reivindicativos, por su parte, crecieron de manera alarmante, lo que se tradujo en agudos choques que se extendieron a nuevas áreas sociales —y ganaron notoriedad las demandas e imposiciones de diferentes categorías de funcionarios municipales y estatales. Se multiplicaron los casos de supeditación de los salarios a la elevación de los precios, mientras que se ampliaron en nuevas direcciones las reivindicaciones de los empleados.<sup>30</sup>

La aceleración inflacionaria, así como la agudización de las tensiones sociales, estaban indicando claramente que la euforia-Nixon era insostenible. Sin embargo, la reversión de la política expansionista no era admitida por el Presidente: una nueva fase de contención sólo pondría en evidencia que los Estados Unidos habían ingresado de hecho en el régimen de "stop. and go".

El auge provocado por la política Nixon-Connelly asumió proporciones mundiales. Nunca antes el capitalismo como un todo se expandió con tal solidaridad e ímpetu. Mientras la oferta de diversos productos primarios se mostró incapaz de atender las necesidades rápidamente crecientes de los grandes centros industriales. Este fenómeno, combinado con ciertos accidentes climáticos (por ejemplo, la sequía en la URSS) y reforzado por movimientos especulativos, se tradujo en la exacerbación del alza de precios de los productos primarios, iniciada a fines de los años 60. Los Estados Unidos (al contrario que Japón por ejemplo) ganaba y perdía a un mismo tiempo con el movimiento alcista: el ingreso proveniente de sus exportaciones agrícolas se triplicó entre 1970 y 1974, pero también subieron desmesuradamente sus gastos con la importación de materias primas.

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

<sup>30</sup> "Public employees vs. the cities. What is the price of labor peace when militant unions confront the nation's cities?", en *Business Week*, 21 de julio de 1975.

En medio de este panorama, único tal vez en la historia del capitalismo, estalla la “bomba árabe” a través de la cuadruplicación del precio del petróleo. Además de poner punto final al clima de euforia la medida de la OPEP le brindó un excelente chivo expiatorio a las autoridades responsables de la conducción de la política económica estadounidense y de otras naciones. La coyuntura será entonces revertida, y se ingresa en una nueva fase.

### *La pasividad de Ford (Mr. Veto)*

A mediados de 1974, llegó a la presidencia un conservador, republicano del medio-oeste, que según sus propias palabras, “había dedicado toda su vida política a luchar contra los déficit fiscales”.<sup>31</sup> Inspirado en la vieja “filosofía” de su partido, Ford empleó sus primeros meses de presidencia en hacer recomendaciones triviales al pueblo americano. A este respecto, Arthur Burns, del Banco Federal de Reserva (técnicamente independiente de la presidencia) patrocinó la más severa política monetaria de los últimos años. En el segundo semestre de 1974, en pleno proceso inflacionario, la oferta monetaria creció a una tasa anual de sólo 2%, menos de la mitad de lo considerado necesario para el crecimiento estable de la economía.

Aparentemente, no había conciencia todavía de que se ingresaba en una crisis de grandes proporciones. Hasta septiembre de 1974, parecía haber incluso un cierto consenso de que la crisis acarrearía, en el peor de los casos, “una moderada declinación”; aunque hubo quien agregó que esto prestaría una importante ayuda para el control de la inflación.<sup>32</sup> Cuando la caída de los negocios empezó a hacerse evidente, alrededor de octubre, muchos sostuvieron que se trataba sólo de un movimiento de liquidación de stocks. Si así fuese, habría que presumir que vendría una rápida recuperación posterior, por lo cual las

<sup>31</sup> *Time*, 27 de enero de 1975.

<sup>32</sup> *News Week*, 24 de febrero de 1975, p. 60.

empresas no deberían despedir trabajadores ni abandonar sus planes de expansión.

En los primeros meses de 1975 el panorama era otro. En el último trimestre del año anterior, el P.N.B. estadounidense se había retraído al ritmo de 9% anual. De enero a marzo del año entrante, la velocidad de *caída* era de menos de 11%. La tasa de desempleo se elevaba ahora al 0.5% mensual: a la retracción del consumo privado, que en cierta medida había anunciado la crisis, se sumaba ahora la caída abrupta de las inversiones. Crecía la capacidad ociosa de las industrias y aumentaban los stocks en manos del comercio.

En enero de 1975, en su mensaje a la nación, Ford empleó un nuevo tono: "millones... están sin trabajo. Los precios están demasiado altos y las ventas muy lentas... las dificultades son globales". No obstante el tono amenazador y el anuncio de que había llegado el momento de "llevar a América por una nueva dirección", el programa Ford era por cierto tímido. Las palabras pomposas parecían destinadas más que nada a aplacar los ánimos de la oposición democrática. Lo que la administración proponía de hecho era básicamente la devolución del 12% de los impuestos a la renta pagados en 1974 (posiblemente la forma más conservadora de "inflar" la economía),<sup>33</sup> y la imposición de una pesada tarifa sobre el petróleo importado, combinada con la liberalización de los precios del producto obtenido internamente. Esta última medida, en principio contradictoria (por realimentar las presiones inflacionarias), era la opción del gobierno frente a la crisis energética: a los mecanismos de mercado les correspondería orientar (y financiar) la respuesta de la economía estadounidense.<sup>34</sup> Finalmente, la administración se empeñaría por todos los medios en contener el gigantesco déficit fiscal —ocasionado en gran medida por la *propia*

<sup>33</sup> La devolución fue sustituida en 1975 por un corte permanente de 9% en los impuestos pagados por individuos. *Time*, de 27 de enero de 1975, "Ford's risky plan against slumpflation".

<sup>34</sup> "Tyring to fill an energy vacuum", *Business Week*, 30 de junio de 1975.

*recesión*. En suma, eran tales las limitaciones del programa, que el gobierno fue acusado de asistir a la “caída libre” de la economía.

A los tradicionales argumentos conservadores contra el déficit, la inflación, etc., los partidarios de la política de rienda corta de Ford-Burns agregaron otras razones para justificar la rigidez del programa de contención. Ellas provenían —en resumidas cuentas— de la convicción de que a partir de la segunda mitad de los años 60, los Estados Unidos cayeron por el plano inclinado de las políticas de “stop and go”. Valdría la pena agregar el diagnóstico de un banquero de Filadelfia que apoya sin restricciones la actual política gubernamental.<sup>35</sup>

El Banco Federal de Reserva trató de terminar con la inflación en 1966, pero antes de que lo lograra, fue abolida la política de contención (en 1967), y el proceso inflacionario se reinició a partir de un “residuo” (de elevación anual de precios) equivalente al 2.8% anual. Nuevamente los frenos fueron aplicados a partir de 1969, provocando la recesión de 1970-1971. A fines de 1970, prematuramente, se abandonó la política restrictiva (con los precios subiendo todavía al 4.3% anual), lo que dio lugar a la exuberante política expansionista de 1971-1972. La severa política de contención que caracteriza al gobierno de Ford comenzó a dar sus frutos en diciembre de 1974. Esta vez, sin embargo, hay que llevar la lucha hasta el fin, sin ceder a la tentación de un vuelco expansionista que permitiría una fácil recuperación, pero que realimentaría a la inflación a partir de un residuo mayor que los anteriores. En caso contrario, podremos dar por cierto que el gobierno electo en 1976 se verá de nuevo envuelto en una nueva onda inflacionaria y tendrá que enfrentar una crisis todavía mayor que la actual.

<sup>35</sup> Un gran número de testimonios en el mismo sentido aparecieron en números sucesivos de *Business Week* y *Fortune*. Véase, por ejemplo, “Long range inflation is still the worry”, *Business Week*, 26 de mayo de 1975, y “The slow road back to full employment”, *Fortune*, junio de 1975. Las declaraciones del banquero aludido están en “In defense of the Federal Reserve”, *Business Week*, 2 de junio de 1975.

## *Sobre el significado de la crisis en la dinámica capitalista*

Dejemos la esfera de la política económica —y su racionalización—, para retornar a las determinaciones fundamentales de la dinámica capitalista. Con este fin, echaremos mano de una vieja tesis según la cual las crisis tendrían un efecto de saneamiento (vale decir, correctivo) en la evolución del capitalismo. Por ejemplo, a ellas les correspondería ampliar periódicamente la desocupación, de manera de contener los salarios y preservar la disciplina social, indispensable para el buen funcionamiento del sistema.

En los años 1950 y 1960, como es bien sabido, no se comprobó en ningún momento la existencia de desempleo en amplia escala. La corta y aguda crisis centrada en 1970, por su parte, a pesar de provocar un gran volumen de desocupación, no comprimió los salarios y ni siquiera redujo el (creciente) poder de los sindicatos. ¿Habría entonces perdido su valor la referida tesis, frente a la realidad capitalista de la posguerra?

Para responder a esta pregunta necesitamos tener en cuenta, en primer lugar, que dadas la aceleración inflacionaria registrada en los años de 1968 y 1969, y la poca duración de la recesión, el desempleo no podía reducir de hecho la combatividad sindical. Por otro lado, la desocupación estaba considerada en la época como una *anomalía* pasajera, de modo que el gobierno continuaba oficialmente comprometido a sostener el pleno empleo. En otras palabras, la inflación mantenía viva la combatividad sindical, mientras que la desocupación no tenía el efecto intimidatorio de antes.

En la actual retracción, por el contrario, se da una progresiva reconstitución del cuadro “clásico” de las crisis capitalistas. Mientras la desocupación alcanza niveles no registrados desde los años 30 (el 9% en el momento actual), un coro de voces defiende el retorno a las antiguas reglas de juego —especialmente en lo relativo a la aceptación de una buena dosis de desempleo. El propio Presidente se preocupó de anunciar en su mensaje de febre-

ro de 1975 que el desempleo sería mantenido hasta el fin de esta década a un nivel superior al 6%, ya que éste era el precio a pagar para un efectivo control de la inflación.<sup>36</sup>

Observemos más de cerca cómo opera el desempleo como mecanismo de preservación del orden social capitalista.

La desocupación, como es bien sabido, no alcanza de manera uniforme a los diferentes segmentos de la fuerza de trabajo. Tomemos a los trabajadores de la construcción civil, que se han venido convirtiendo en la “oveja negra” del sindicalismo estadounidense —no sólo por sus exigencias salariales, sino también por las cláusulas que han incorporado a sus contratos colectivos.

A mediados de este año, la desocupación en la construcción civil, que depende profundamente de la política de crédito del Banco Federal de Reserva, ya alcanzaba al 19% de los trabajadores.<sup>37</sup> Con el sector en profunda crisis y los sindicatos a la defensiva, comienza a crecer la contratación de mano de obra *no* sindicalizada. Recientemente, el audaz comportamiento de un contratista de obreros no sindicalizados (que aparece en una foto protegido por un individuo armado de un rifle), fue calificado como una verdadera “cruzada”; y a él se refirió una fuente patronal de Nueva York como una “luz conductora”.<sup>38</sup>

En la actualidad, cuando los trabajadores no sindicalizados ya representan el 40% de la mano de obra del

<sup>36</sup> La revista *Fortune*, que dedicaba su editorial de julio de 1974 a la “Revuelta contra el pleno empleo”, un año después explicaba el mantenimiento por largos años de la desocupación por una “ley económica” (Okun’s law). Sería fácil, pero fastidioso, seguir presentando declaraciones de autoridades que se “rebelan” contra el pleno empleo. A los nuevos defensores de la inviolabilidad de las leyes de mercado (en particular en lo que se refiere al empleo) se suman naturalmente viejas voces que no se escuchaban desde hacía mucho. Véase al respecto las declaraciones de Hayek en *Visión*, diciembre de 1974, y en un tono más moderado el informe del FMI para 1974.

<sup>37</sup> *Business Week*, de 2 de junio de 1975, p. 80.

<sup>38</sup> *Business Week* de 9 de junio de 1975, p. 44.

sector, comienza realmente a ceder la posición de los sindicatos: "rencorosamente, centímetro a centímetro, algunos sindicatos van retirando las cláusulas restrictivas de sus contratos". A este respecto, un trabajador dirá: "a ninguno de nosotros nos gusta abandonar nada, pero un hombre razonable se desprende de un objeto de lujo con tal de asegurarse lo necesario".<sup>39</sup>

La construcción civil es sin duda un caso límite; por eso mismo deja a las claras la función disciplinadora del desempleo, ingrediente fundamental de las crisis. En otros frentes, como por ejemplo en las administraciones municipales y estadales, la recesión también permite importantes "avances", en el sentido de "poner la casa en orden".<sup>40</sup>

Es importante subrayar, sin embargo, que el deseado cambio en la relación de fuerzas *no* se traduce de una manera automática en aumento de los beneficios. La política de rienda corta es incluso *perjudicial* para las ganancias en lo inmediato. Los beneficios que ella generará, recién podrán apreciarse en la recuperación; o más precisamente: cuando llegada la recuperación crezca el empleo, se eleve la productividad del trabajo, pero los salarios *no* la acompañen. Es en esta fase, en suma, cuando aparecen de hecho los beneficios que genera para el capital la efectiva (re)ordenación de la sociedad.

Pero los efectos "saneadores" de las crisis, lejos están de limitarse al refuerzo de la disciplina social. Es también de fundamental importancia la liquidación de empresas marginales, la desaparición de técnicas obsoletas y el surgimiento de nuevas técnicas. En este plano, las crisis tendrían por resultado, no sólo "podar" periódicamente al capitalismo, sino también reforzar el movimiento constante de concentración de capital.

Es prematuro para saber en qué medida la crisis actual tendrá efectos de este orden sobre la economía estadounidense. Algunos indicios llevan a suponer que existen desde ya fuerzas que operan en esta dirección.

<sup>39</sup> *Business Week* de 2 de junio de 1975.

<sup>40</sup> Véase el ya citado artículo "Public employees vs. the cities".

Se sabe que las quiebras de pequeñas empresas (definidas según padrones estadounidenses), que en 1972-73 eran alrededor de 9 000 por año, podrán alcanzar en 1975 la cifra de 12 000 si prosigue el ritmo observado en los primeros meses del corriente año. Por otro lado, hay razones para creer que varios de los improvisados "conglomerados" surgidos en los últimos años, deberán fragmentarse.<sup>41</sup> Más importante tal vez que estos dos fenómenos, es el surgimiento de situaciones verdaderamente críticas en algunas *grandes corporaciones* —lo que parece contradecir ciertas hipótesis, bastante ingenuas, sobre el alcance del "planeamiento" llevado a cabo por la moderna gran empresa. En realidad, frente a la posible quiebra de gigantes, lo que sí se postula es que el *gobierno* tiene la obligación de ampararlos para impedir las consecuencias nefastas de su falencia. "Las inmensas corporaciones de los Estados Unidos se convirtieron en centros de empleo y generación de renta tan importantes, que él (el gobierno) no se atreve a permitir que ninguna de ellas cierre o se aparte de los negocios."<sup>42</sup> En otras palabras, la crisis tiende a poder; pero le corresponde al Estado impedir o atenuar ese movimiento, a través de expedientes que en último análisis implican la "socialización de las pérdidas". De cualquier manera (y mientras no se disponga de evidencias al respecto), creo que en el transcurso de la crisis, aun cuando *no* sucumban los gigantes, numerosas plantas tecnológicamente arcaicas, pero que lograron sobrevivir a lo largo del ciclo expansivo iniciado en 1961, deberían en definitiva modernizarse o cerrar.

Esto nos remite a la cuestión del (relativo) obsoleto de amplios sectores del aparato productivo estadounidense. A este problema viene a sumarse en la actualidad, ciertas consecuencias de la cuadruplicación del precio del petróleo: empresas del sector químico vuelven a tomar

<sup>41</sup> "Small business. The maddening struggle to survive" (Special Report) y "Why the profits vanished at Singer", en *Business Week*, 30 de junio de 1975.

<sup>42</sup> "When companies get too big to fail", en *Business Week*, 27, de enero de 1975.

en cuenta el carbón como posible materia prima básica; en los medios ligados a la siderurgia, se empieza a discutir el empleo del gas sintético, o inclusive de la energía nuclear; se considera en determinados casos el abandono del gas (natural) y su reconversión en aceite (cambio bastante oneroso, especialmente en la petroquímica). A todas esas nuevas necesidades hay que agregar las tradicionales insuficiencias de ciertos servicios públicos estadounidenses. Veamos rápidamente esa cuestión.

Después de años de veloz expansión económica, provocada o acicateada recurrentemente por la creación de *demanda*, el desequilibrio entre los sectores privados y público —ya denunciado por Galbraith en 1958— se hizo verdaderamente grave. Para probarlo, citemos sólo el virtual colapso de los servicios de transporte de masas, limpieza y en menor medida comunicaciones, en la región de Nueva York. Pero los ejemplos podrían multiplicarse, basta agregar que una significativa fracción de las líneas férreas estadounidenses está condenada, mientras que muchas empresas del ramo deben considerarse irrecuperables.

### *Una vez más, política económica*

No cabe duda de que el gobierno estadounidense actúa en profundidad sobre la economía del país. Su instrumental de acción se encuentra fuertemente orientado en favor de mecanismos de *estímulo o desestímulo* al mundo de los negocios. Este patrón de política económica, heredero en último análisis de una visión keynesiana del capitalismo (y de sus males), viene siendo cuestionado de manera creciente, tanto desde la derecha como desde la izquierda. Recientemente, en un feroz ataque al actual aparato de política económica, dijo Leontieff: “Considerando la gran variedad de medios y la extensión con que opera el gobierno sobre la economía de los Estados Unidos, una de nuestras preocupaciones menores debería ser la falta de mecanismos para acelerar, frenar o maniobrar, en vistas a conducir esa economía suave y seguramente a través de un camino dado. La verdadera difi-

cultad consiste en que el gobierno no sólo desconoce qué camino tomar, sino que ni siquiera dispone de un mapa. Para hacer más graves las cosas un integrante del equipo aprieta el acelerador, otro frena, un tercero maniobra y un cuarto toca la bocina.”<sup>43</sup>

Conjuntamente con esta oleada crítica, crece también la aceptación por parte de la comunidad de los negocios, de que algunas de las transformaciones que deberán encararse, tendrán que ser conducidas *a nivel de sector*, por lo cual no podrán ser inducidas por “macropolíticas”. Así por ejemplo, la reconversión de las fuentes energéticas, al igual que el desarrollo de nuevas fuentes deberán ser orientados por organismos especializados. Y esto no se debe sólo a la complejidad y al largo plazo de maduración de tales tentativas, sino también a que ciertos proyectos deberán ser ampliamente subsidiados ( y las eventuales pérdidas “socializadas”). La acción directa y localizada del Estado tiene precedentes: por ejemplo, en el desarrollo de las usinas termo-nucleares le cupo al Gobierno tomar las iniciativas fundamentales, proveer de abultados fondos a las empresas contratadas y con seguridad absorber grandes pérdidas. Sin embargo, en las actuales circunstancias, la acción directa gubernamental deberá extenderse a las actividades no relacionadas con el complejo industrial militar. A la vez la intensificación prevista de la lucha por la defensa del medio ambiente multiplicará necesariamente la intervención del Estado en una inmensa gama de actividades.

Otro plano donde deberán tener lugar cambios significativos, que traerán consigo más de una vez la intervención del Estado en la esfera de los negocios privados, es el financiamiento de las inversiones. Parece indiscutible que la captación de recursos mediante el lanzamiento de acciones en la Bolsa, no podrá ya tener el papel que le cupo en la tradición estadounidense. Según una estima-

<sup>43</sup> Wassily Leontieff, “National economic planning. Methods and problems”, en *The economic system in an age of discontinuity: Long range planning or market reliance?*, New York, New York University Press, 1976, p. 30.

ción de la Bolsa de Nueva York, las necesidades de capital “de la industria americana en un futuro previsible podrían alcanzar 50 mil millones de dólares por año. Parece que en el año 1974 (las bolsas) producirán sólo 5 mil millones”.<sup>44</sup>

Una forma posible de evitar esa insuficiente generación de fondos —defendida por influyentes portavoces del mercado de capitales— sería la creación de una gran entidad financiera encargada de absorber, y posteriormente poner en circulación valores vinculados a los nuevos grandes proyectos.<sup>45</sup> Esto equivaldría en cierta medida a resucitar la Corporación Financiera de Reconstrucción creada bajo Hoover y que tuvo sus grandes momentos en la era Roosevelt.

No es fácil apreciar el real significado, y sobre todo la viabilidad de este tipo de proyecto, aparentemente tan adecuado a las circunstancias. Y ello porque las innovaciones de esta naturaleza implican una alteración de las relaciones Estado-corporación. Hasta el presente, las únicas áreas donde la interpenetración Estado-corporación resultó ampliamente aceptada fueron la “defensa”, y genéricamente la industria de “la investigación y el desarrollo”. No olvidemos sin embargo que la activa participación del Estado (bajo sus más variadas formas) en nuevos grandes proyectos, es algo usual en otras experiencias capitalistas: se evidencia aquí una faz nítidamente arcaica del capitalismo americano. ¿En qué otro lugar del mundo se podría resumir y exaltar el “credo” del presidente, afirmando que “Él cree real y verdaderamente que el mínimo de gobierno es el mejor gobierno”?<sup>46</sup>

<sup>44</sup> “The economic crisis in historical perspective”, parte II, *Monthly Review*, abril de 1975.

<sup>45</sup> Felix Rohatkn, “A Wall Street call for a new RFC and state planning”, reproducido en D. Mermelstein, *The economic crisis reader*, Vintage Books, Nueva York, 1975.

<sup>46</sup> De un ayudante del presidente Ford. Véase también en el mismo reportaje las inverosímiles palabras del actual jefe del Consejo de Asesores Económicos, *News Week*, 24 de febrero de 1975. Es también extraordinaria la virulencia del *The Wall Street Journal* en los ataques al proyecto de Humphrey y J. Javits sobre la creación de un órgano de planeamiento.

Según diferentes autores, entre los cuales Marx, Mitchell y Schumpeter, la crisis, además de purgar a la economía de sus excesos, provoca una acumulación de fuerzas que conducirá más adelante al recomienzo de la expansión.

Los factores menores con que se puede contar para la recuperación de la economía, son básicamente: la reducción de los stocks; la recuperación de la confianza de los consumidores —ayudada por el desgaste de los bienes durables de consumo; la cancelación del exceso de deudas contraídas durante el auge; y la caída de la tasa de interés. Estos factores sólo preparan el terreno para la entrada en escena del determinante mayor de la recuperación: el recomienzo de las inversiones. La recuperación de las inversiones —que tiene como cota mínima la reposición de máquinas y equipos desgastados— debe traer consigo la introducción de nuevos procesos productivos y el lanzamiento de nuevos productos en el mercado.

En el presente caso, los agentes menores de la recuperación, la reconstitución de los stocks, la reactivación de las compras por parte de los consumidores, etc., se viene haciendo sentir en forma inequívoca. La recuperación de las inversiones (de la cual no existen ni siquiera indicios), enfrentará en cambio los más serios obstáculos. Antes que nada recordemos que el ciclo expansivo iniciado a fines de 1961, se extendió de modo excesivo, resultando de ahí un elevadísimo nivel de endeudamiento y una marcada comprensión de las ganancias. Tanto o más importante es el hecho de que en los primeros años de esta década parecen haberse dado simultáneamente el agotamiento del ciclo expansivo de los años 60 y el comienzo del fin de un conjunto de técnicas que acompañaron el crecimiento capitalista desde los años 20, cuyos ejemplos más notorios fueron todo lo vinculado directa o indirectamente con el petróleo y el automóvil. Vista la cuestión desde este ángulo, surge naturalmente la provocativa hipótesis de que, al término de un ciclo Juglar (alrededor de 10 años), se alcanzó la embocadura de un Kondratieff (ciclo de larga

duración, de aproximadamente medio siglo). Sea como fuere, si no se intensifican las inversiones, la recuperación no llegará a consolidarse, convertida en una nueva trayectoria ascendente. Por el contrario, ella se mantendrá débil y vacilante, corriendo el serio riesgo de abortar, o cuando mucho, de dar inicio a una fase de expansión inestable y tentativa.

## II. PROGRESO TÉCNICO: MITO DE LA POSGUERRA Y ENCRUCIJADAS ACTUALES <sup>1</sup>

Ante el vigoroso crecimiento económico de la posguerra, tomó cuerpo la idea de que se había entrado en una nueva fase de la evolución del capitalismo. Esta nueva fase tendría como una de sus características fundamentales la Gran Empresa Moderna, figura central en la expansión económica contemporánea.

La Gran Empresa Moderna —según se dijo y por lo general fue aceptado— tiene como uno de sus rasgos destacables la capacidad de generar y aplicar continuamente nuevos conocimientos técnicos. Esa función estaría a cargo de los gastos en “Investigaciones y Desarrollo”, a través de los cuales serían permanentemente concebidos, desarrollados y lanzados nuevos productos y nuevos procesos productivos. Dotadas de un vasto Departamento de Investigación y Desarrollo (I. y D.), las Grandes Empresas Modernas (G.E.M.) habrían demostrado ser un “instrumento casi perfecto para fomentar los cambios técnicos”.<sup>2</sup> En dichas empresas “las invenciones se realizan casi metódicamente”, y se puede comprobar una correlación bien definida entre el número de ingenieros encargados de la investigación aplicada (y los fondos de que ellos disponen) y los resultados en el plano de las invenciones.<sup>3</sup> Además de determinar el *ritmo* del avance técnico, la G.E.M. podría también conducirlo en la *dirección* deseada: “un millón de dólares gastados (en inves-

<sup>1</sup> Este artículo tiene como origen una comunicación hecha en co-autoría con José Tavares de Araújo Junior y presentada al Seminario sobre ciencia y tecnología realizado por la Universidade Estadual de Campinas, Brasil, en diciembre de 1977.

<sup>2</sup> J. K. Galbraith, *Capitalismo*, Zahar Editores, Brasil, 1960, p. 92.

<sup>3</sup> W. R. Maclaurin, “The sequence from invention to innovation”, *Quarterly Journal of Economics*, febrero de 1953.

tigación) en un tipo de bien, debe promover aproximadamente tanta invención como la misma cantidad gastada en cualquier otro bien".<sup>4</sup>

Pero estas suposiciones pueden ser seriamente cuestionadas empezando por el papel de los gastos de I. y D. en el progreso técnico registrado en la posguerra. Los elementos de esta crítica se pueden encontrar en diversos autores que mediante estudios concretos o a través de trabajos de carácter más abarcador, permiten ver que la omnipotencia tecnológica de la G.E.M. pertenece al reino de la mitología.<sup>5</sup>

Estamos lejos, sin embargo, de poder considerar concluido este trabajo de revisión crítica. Antes que nada, porque la actual crisis económica suministra nuevos elementos para el estudio de la evolución capitalista de la posguerra, y en particular del progreso técnico ocurrido en ese período. Pero además, porque la imagen omnipotente de la G.E.M. marcó profundamente el pensamiento con respecto a los países "dependientes", por lo que la superación de esta creencia debe dar lugar a un examen de la tesis de la "dependencia tecnológica".

### *Presupuestos históricos*

Nada más fácil de inventariar que los avances tecnológicos de la posguerra. En este período irrumpen la petroquímica, la electrónica, y asociada a ella, la industria de

<sup>4</sup> J. Schmoockler, *Invention and economic growth*, Harvard University Press, 1966, p. 172. Una síntesis de las posiciones de este autor se puede encontrar en J. Schmoockler, "Economic sources of inventive activity", en *The economics of technological change*, editado por N. Rosenberg, Penguin, 1971.

<sup>5</sup> Merecen destacarse a este respecto la obra de J. Jewkes, D. Sewers y R. Stillerman, titulada *L'invention dans l'industrie. De la recherche a l'exploration. 60 exemples recentes*, Les Éditions d'Organisation, París, 1966 y la penetrante crítica efectuada por N. Rosenberg a Schmoockler (*Invention...*, *op. cit.*) en "Science, Invention and economic growth", *The Economic Journal*, mayo de 1974. A lo largo del texto se harán otras referencias inclusive a C. Freeman, cuyas críticas a J. Jewkes no me parecen en absoluto convincentes. C. Freeman, *The Economic of industrial innovation*, Penguin Books, 1974.

la computación; se revolucionaron la industria de las drogas medicinales y la aeronáutica, lo que permitió la realización de notables proezas técnicas. De cada una de esas matrices tecnológicas se derivarán incesantemente nuevos productos en sucesión vertiginosa.

Frente a tales evidencias, no parecería procedente cuestionar el dinamismo tecnológico del período. Tampoco se podría negar que en la posguerra más que nunca, la innovación fue convertida en un arma contundente de competencia intercapitalista. Pero lo que parece discutible es que esta *aceleración* tecnológica se deba a la presencia y actuación de la G.E.M., y de su prestigioso departamento de I. y D.

Empecemos por recordar ciertos antecedentes que permiten situar en perspectiva histórica al período en cuestión.

—Los últimos años del siglo XIX y el período que se extiende hasta la Primera Guerra Mundial, fueron particularmente fértiles en el establecimiento de paradigmas científicos en campos hasta entonces prácticamente inexplotados. J. Bernal se refirió a esa fase como el “primer período, el heroico, de la física moderna”.<sup>6</sup>

—En la víspera de ambas guerras mundiales, así como durante el transcurso de éstas, se realizaron grandes saltos tecnológicos en respuesta a la brutal presión de los acontecimientos.<sup>7</sup>

—Los nuevos filones científicos, así como ciertas innovaciones fundamentales, vieron sin embargo *retardados* sus efectos: a lo largo de los años 30, porque la postración del capitalismo implicó la reducción de las inversiones a niveles irrisorios; durante la Segunda Guerra Mundial, porque todos los esfuerzos y avances fueron encaminados hacia la contienda. A este respecto cabe recordar que incluso en los Estados Unidos, país que se benefició enor-

<sup>6</sup> John D. Bernal, *Historia social de la ciencia*, Ediciones Península, Barcelona, 1964, vol. II, p. 43.

<sup>7</sup> Véase C. Freeman, *op. cit.*, caps. 2, 3 y 4; y David Landes, *The unbound Prometheus*, Cambridge University Press, 1972, cap. 7. Ambos suministran una vasta bibliografía especializada.

memente con la guerra, la producción *per cápita*, *excluidos* los gastos de gobierno, fue en 1945 aproximadamente igual a la de 1939.<sup>8</sup>

La verdadera escalada del conocimiento científico y del potencial tecnológico, encontró por fin su *canalización* en el período de Pax Americana que comenzó en la inmediata posguerra.

### *Sobre la gran empresa moderna y los gastos de investigación y desarrollo*

Pero ubicada así históricamente la aceleración tecnológica observada en la posguerra, conviene unir a ella un examen crítico del proceso de creación tecnológico llevado a cabo por las grandes corporaciones.

La más infundada de las suposiciones en torno a la omnipotencia tecnológica de la G.E.M. parece ser la de que ella orienta el progreso técnico, confiriéndole continuidad y conduciéndolo en la dirección deseada. Para todos resulta cada vez más evidente lo que los tecnólogos supieron siempre; vale decir, que existen en cualquier momento sectores en ebullición tecnológica y sectores "fríos", donde parece haberse alcanzado una especie de punto muerto tecnológico. En los sectores en ebullición, la competencia intercapitalista simplemente *impone* el dinamismo tecnológico: "en una industria donde reine el avance técnico, las empresas se verán fuertemente impulsadas a comprometerse en la investigación".<sup>9</sup>

Aquí aparece una cierta precedencia de la tecnología sobre el patrón de comportamiento de las empresas. Esta precedencia puede observarse aún en casos de empresas de notoria agresividad tecnológica. Así por ejemplo, la gran empresa estadounidense Litton (que cuenta con varios éxitos tecnológicos propios), al definir su *estrategia de crecimiento*, reconoce que evita sectores de "tecnología estática" y busca aquellos ramos donde las "innovaciones

<sup>8</sup> Según Simon Kuznets, en *Crecimiento económico de la posguerra*, México, UTEHA, 1965, tabla 6, p. 110.

<sup>9</sup> Jewkes, *op. cit.*, p. 146.

técnicas deben continuar a un ritmo rápido".<sup>10</sup> Todo esto contradice no sólo el arrogante economicismo de Schmookler (que hace de la técnica una "variable dependiente" del gasto en investigación), sino también la suposición de Galbraith y de muchos otros, de que en el mundo actual el progreso técnico florece sólo donde unas pocas G.E.M. actúan en su *habitat*, o mercado oligopolizado.<sup>11</sup>

Hay que agregar que, con excepción de algunos ramos productivos, el progreso técnico *no* se hizo necesariamente muy costoso, y lo siguieron haciendo empresas de mediana y aún pequeña dimensión. Esto es particularmente evidente en lo relativo a las *invenciones*, que siguen siendo efectuadas en las universidades, en empresas de todo tamaño, y aún por individuos aislados, como mostraron J. Jewkes, D. Sewers y R. S. Stillerman en la obra ya citada. A este respecto conviene recordar que, al comentar el trabajo de estos autores, Freeman señala que la obra se refiere a las más importantes *invenciones* del siglo, las que sin embargo tuvieron que ser *desarrolladas* en muchos casos por la I. y D. de las Grandes Corporaciones.<sup>12</sup> Las observaciones de Freeman no invalidan lo que decíamos. Ante todo porque el propio retorno a la distinción schumpeteriana entre invención e innovación implica el reconocimiento de una división del trabajo que *disminuye* sensiblemente el papel de la G.E.M. en el ciclo de la creación tecnológica. Además, porque en lo referente a la innovación *strictu sensu*, el propio Freeman se encarga de afirmar páginas más adelante que "ellas (las pequeñas firmas) producen aparentemente más innovaciones

<sup>10</sup> R. Helles, "The legend of Litton", en *Business strategy*, edit. por H. I. Ansolff, Penguin, 1971, p. 360.

<sup>11</sup> Galbraith, *op. cit.*, pp. 96-97. Sin embargo estamos lejos de sugerir la mera inversión del orden casual defendida por Schmookler. Esto implicaría el retorno a un "determinismo tecnológico" posiblemente tan pobre como el economismo que acabamos de atacar. Véase al respecto el estimulante artículo de N. Rosenberg, "Marx as a student of technology", *Monthly Review*, julio-agosto de 1976.

<sup>12</sup> Freeman, *op. cit.*, pp. 69, 70 y 208-210.

por libra (£) de gasto en I. y D. que sus grandes competidoras".<sup>13</sup>

Restablecida la clásica distinción entre invento e innovación, veamos por un momento el contenido de esta última, una vez "institucionalizada" por la G.E.M.

Vistos de cerca, los gastos de I. y D. de las empresas son esencialmente "D", o sea desarrollo, y raramente "I", investigación. A este respecto recuerda Freeman que "diversos estudios (Nelson, Peck y Kalachek) mostraron que aún en los Estados Unidos la mayor parte (most of) de los gastos de I. y D. . . . se relacionan antes que nada con el corto plazo y las "mejoras".<sup>14</sup> Se trata, en suma, de *perfeccionamiento* (real o ficticio) de productos y de la obtención de nuevas *aplicaciones* para los mismos productos y procesos. Ejemplo de esto son el planeamiento de un nuevo "modelo" —como el Ford Mustang, que tanto impresionó a Galbraith—, la adaptación del uso de circuitos electrónicos a una nueva finalidad y la producción de un "nuevo" medicamento mediante una variación en la dosificación de sus componentes. En todos esos casos, hay poco o nada de efectivamente creado desde el punto de vista tecnológico. Y en cuanto a la ciencia, es indiscutible que nada tiene que ver con esos procedimientos, que se mueven dentro del perímetro del saber establecido.<sup>15</sup>

Lo que precede parece indicar que, salvo casos excepcionales, las actividades de I. y D. ofrecen poco que justifique la aureola que las envuelve. La mística de la I. y D. es sin embargo altamente conveniente para la Gran Corporación, especialmente en los Estados Unidos, donde según Galbraith "si (la G.E.M.) no posee laboratorios debe inventarlos; es inconcebible un informe anual que no hable de investigaciones".<sup>16</sup>

<sup>13</sup> Freeman, *op. cit.*, p. 217.

<sup>14</sup> Freeman, *op. cit.*, p. 267.

<sup>15</sup> Para un examen de la relativa incompatibilidad de la empresa privada con la investigación básica, ver R. Nelson, "The simple economics of basic scientific research", en *The economics of technological change*, N. Rosemberg, *op. cit.*, pp. 148-163.

<sup>16</sup> *Op. cit.*, p. 95. Obsérvese al respecto que es práctica corriente

## *La nivelación de diversas naciones y la desaceleración tecnológica*

La mayoría de las innovaciones fundamentales que caracterizaron a la posguerra —surgidas o no en años anteriores— irrumpen al finalizar los años 40 y a lo largo de los años 50. En los 60, salvo ciertas excepciones, parece predominar la ramificación de esos troncos<sup>17</sup> y la *difusión* a escala internacional de las innovaciones.

Durante ambas décadas, sector por sector, pueden observarse verdaderas listas de calificación tecnológica, al frente de las cuales se encuentran (prácticamente sin excepciones) empresas estadounidenses. Las economías capitalistas menos avanzadas miden su progreso por la presencia y el lugar ocupado en esas diversas listas. El objetivo a alcanzar es, pues, evidentemente, emparejarse con los Estados Unidos en las diversas fronteras sectoriales de la técnica.<sup>18</sup>

El final de los años 60 trajo dos transformaciones fundamentales a este panorama histórico.

la obtención de recursos gubernamentales (las más de las veces, directa o indirectamente, de las Fuerzas Armadas) para cubrir los gastos de I. y D. En los Estados Unidos, a mediados de los años 50, el gobierno federal cubría el 84% de los gastos de I. y D. de la industria aeronáutica, el 54% en el área de los equipos electrónicos y el 52% en el área de los instrumentos científicos. Jewkes, *op. cit.*, p. 142.

<sup>17</sup> Obsérvese que ciertas innovaciones de gran repercusión constituyen a veces un mero desarrollo de principios ampliamente conocidos. Un buen ejemplo sería el microprocesador en una sola chapa de silicón (chip), que reduce el tamaño y abarata drásticamente el precio de las calculadoras electrónicas, aparte de multiplicar las posibilidades y usos del control electrónico de operaciones. El avance, realizado en 1969 por una empresa entonces pequeña (tenía sólo un año de fundada), constituyó un caso típico de desarrollo de principios conocidos, a pesar de su gran impacto económico. En efecto, la tecnología de la época permitía ya la concentración de un gran número de circuitos en pequeñas chapas y el cambio consistió esencialmente en la concentración de todo el circuito de lógica y aritmética en un sólo "chip". "O Silicon Valley, onde o incrível 'chip' revolucionou a indústria dos computadores", *Journal do Brasil*, 26/2/78.

<sup>18</sup> Este objetivo llega a ser reconocido explícitamente en el caso japonés, donde la política tecnológica se formula con el propósito de "cubrir la brecha (gap) tecnológica entre el Japón y los países

En primer término, se comprobó en diversos sectores una tendencia a *la nivelación* tecnológica de diversas naciones,<sup>19</sup> que trajo consigo serias restricciones al patrón de crecimiento observado hasta entonces en determinados países: "Recientemente, dada la equiparación con los países más adelantados... la transferencia de tecnología extranjera se volvió más difícil y menos efectiva. La industria japonesa tiene ahora que originar y desarrollar para sí misma, una tecnología de alta originalidad y superioridad competitiva."<sup>20</sup>

Por otro lado, en diferentes sectores comenzaron a surgir indicios de una *desaceleración* del dinamismo tecnológico de la posguerra, a pesar del continuado esfuerzo en el sentido de la creación de nuevas técnicas. Un caso bastante estudiado a ese respecto es el de la industria farmacéutica, donde, de acuerdo con un estudio reciente, "en muchas áreas terapéuticas... las innovaciones desaparecieron prácticamente en la década de los 60. Si se compara el número de nuevas drogas introducidas en los Estados Unidos en 1957-62 con 63-67, se observa una notable declinación...".<sup>21</sup> Se podrían referir también otros casos, entre ellos el de la petroquímica, que en la inmediata posguerra mantuvo en verdadera efervescencia a los más diversos ramos productivos y marcados, a través de grandes saltos realizados en la obtención de fibras sintéticas, plásticos en general, fertilizantes, etc. La industria de alimentos, que todavía en los años 60 lanzó al

avanzados y especialmente los Estados Unidos". Keichi Oshima, "Research and development and economic growth in Japan", en *Science and technology in economic growth*, editado por B. R. Williams, Macmillan, Londres, 1973, p. 319.

<sup>19</sup> Esta proposición supone establecer varias reservas no importantes al nivel de generalidad en que se sitúa el texto. Para evitar malentendidos recordemos que por lo menos en los sectores directamente ligados a la demanda militar y en el campo agrícola, los Estados Unidos continúan manteniendo su innegable posición de hegemonía tecnológica.

<sup>20</sup> Oshima, *op. cit.*, p. 323.

<sup>21</sup> Benjamin Cohen, Jorge Katz y William Beck, *Innovation and foreign investment behavior of the U.S. pharmaceutical industry*, citado en *Progresso técnico e integração vertical da industria farmacéutica*, mimeog., FINEP, 1977.

mercado los productos de preparación instantánea, hoy se limita, según el Director de Investigaciones Técnicas de la General Foods Corp., a obtener “variaciones tales como nuevos sabores y envases para productos existentes”.<sup>22</sup>

La desaceleración tecnológica que parece ocurrir a partir de los años 60, no es sin embargo fácilmente “demostrable”. Principalmente porque esta última década, por razones que no corresponden discutir aquí, constituye uno de los períodos más dinámicos de la historia del capitalismo, dado que en su transcurso tuvo lugar un intenso movimiento de *difusión internacional* de innovaciones. Además, porque a algunas de las innovaciones surgidas al finalizar la guerra les costó mucho “atravesar” la estructura productiva, y debieron avanzar sector por sector hasta los años más recientes. Un buen ejemplo de esto es la tecnología del Control Numérico, cuyo desarrollo inicial está ligado a la industria aeronáutica durante el período bélico, y que a comienzos de los años 70 continuaba penetrando en nuevos ramos.<sup>23</sup>

Por último, cabría señalar que no debe sorprendernos la referida desaceleración, ya que si por un lado la inmediata posguerra heredó de los períodos anteriores un riquísimo acervo de innovaciones, por el otro no existen en la realidad los pretendidos “instrumentos casi perfectos para fomentar los cambios técnicos”. Sin embargo, nada de esto implica negar la posibilidad de una futura recuperación del dinamismo tecnológico.<sup>24</sup> Los primeros pasos en esa dirección pueden estar siendo dados ya: los

<sup>22</sup> “Vanishing innovation”, en *Business Week*, 3 de julio de 1978, p. 60.

<sup>23</sup> L. Nabseth y G. F. Ray, *The diffusion of new industrial processes*, Cambridge University Press, Londres, 1974, cap. 3.

<sup>24</sup> Lo que acabamos de decir no implica suponer que se produzca una desaceleración del avance científico. Sin embargo existen autores que afirman la existencia de un fenómeno de este orden. Así B. L. R. Smith y J. R. Karlesky llegan a la conclusión en *The state of academic science* (Nueva York, 1977) que “los descubrimientos que se están efectuando actualmente tienen por base investigaciones iniciadas hace muchos años, el sistema está funcio-

láser, con su vastísimo *potencial* de aplicaciones, ya tienen algunos usos asegurados. Por ahora, en todo caso, cabe reconocer que el torrente tecnológico de la posguerra llegó a un aquietamiento, lo que no dejará de tener amplias y profundas repercusiones.

### *La crisis energética y la indeterminación de los caminos de la técnica*

Sin olvidar lo que antecede, tratemos de incorporar una nueva cuestión a nuestro panorama.

La expansión capitalista de la posguerra contó de manera creciente con el petróleo (y el gas natural), como fuente energética y a la vez como materia prima. El movimiento en esa dirección surgió anteriormente en los Estados Unidos, país rico en petróleo y poseedor de una floreciente tecnología petroquímica. Las propias naciones bien dotadas en carbón y poseedoras de tecnologías alternativas (como Inglaterra y Alemania) adoptaron a partir de los años 50 las soluciones estadounidenses en éste como en otros ramos industriales y conquistaron un lugar en el ordenamiento tecnológico antes mencionado.<sup>25</sup>

Es bien sabido que el consumo de petróleo no podía seguir creciendo al ritmo observado en los años 50, y más aún en los años 60. Pero en cuanto a su utilización

nando... pero hay signos perturbadores de que se perdió el impulso adquirido durante la II Guerra Mundial y mantenido durante los 15 años siguientes". Una opinión semejante acaba de formular el presidente de la Fundación Europea de la Ciencia. Ambas referencias se encuentran en Georges Ferné, *Technology and science policy*, trabajo presentado al seminario promovido por el C. N. Pq., y el International Council for Science Policy Studies, Río de Janeiro, Brasil, marzo de 1978.

<sup>25</sup> Las curvas de precio del aceite y del carbón "se cruzaron" en 1956, y de ahí en adelante se volvió prácticamente insostenible la carboquímica, ya por entonces decadente. Sin embargo, conviene recordar que la ICI y la IG Farben habían logrado grandes éxitos en el período 30-45 en la obtención de combustibles líquidos, caucho sintético y algunos plásticos a partir del carbón. M. J. Gart, "The British company that found a way out", en *Ansoff, op. cit.*, pp. 328-342.

para la producción de energía eléctrica por lo menos, no parecía que hubiera motivos para grandes preocupaciones. La generación comercial de energía a partir de la fisión atómica data de 1956 (Calder Hall), y se admitía por lo general que las centrales nucleares podrían ocuparse de la producción de energía eléctrica en gran escala a mediados de los años 70, o a más tardar a partir de los años 80. Para esa época ya debería usarse energía térmica de origen nuclear, por lo menos en la siderurgia.<sup>26</sup>

Pero la cuadruplicación del precio del petróleo ocurrió mucho antes que el átomo se afirmase como fuente económica y versátil de energía primaria. Por consiguiente, la drástica elevación de precios impuso un inesperado "racionamiento a través de los precios" de los usos del petróleo. En cuanto a esto, y por diversas razones que van desde el encarecimiento de los equipos (en parte sólo por razones de seguridad) hasta la brutal elevación del costo del uranio y el bajo factor de carga alcanzado en las usinas termo-nucleares, el KW (kilovatio) producido en ellas —en flagrante contradicción con lo esperado— volvió a ser en muchas partes más caro que el KW obtenido en las termo-eléctricas convencionales a carbón. En estas condiciones, a la escasez y carestía del petróleo vino a sumarse la frustración de la alternativa nuclear, por lo menos en lo referente a los reactores en uso.

Para hacerse una idea de las dimensiones del "impasse" que se originó en estas circunstancias, podríamos citar un estudio sobre diferentes "escenarios" energéticos para la Alemania del año 2000: en un extremo, se admite la posibilidad de que se generen 140 GW en usinas nucleares (que cubrirían el 44% del total de energía primaria consumida); en el otro, se supone que la generación nuclear produzca sólo 25 GW. Esta última cantidad de energía

<sup>26</sup> Reflexionando sobre las convicciones de la época, el Plan Trienal de Desarrollo Económico y Social (1963-65) preveía para el Brasil "la utilización de energía nuclear para la producción de electricidad en gran escala mediante recursos propios en técnicas y combustible a partir de 1975", *Plan Trienal, Síntesis*, Presidencia de la República, diciembre de 1962, p. 114.

eléctrica podría atenderse con las usinas que hoy ya están en funcionamiento en diferentes estadios de proyecto y construcción.<sup>27</sup>

A las incertidumbres que ha traído la crisis energética vienen a sumarse otras, vinculadas directa o indirectamente con la escasez y carestía del petróleo. ¿Habrà un retorno significativo al carbón, no sólo como fuente de calor sino también como materia prima industrial? ¿Bajo qué forma será transportado el carbón y ofrecido a las industrias? ¿Habrà sustituciones y cambios de importancia en lo referente al sinúmero de derivados del petróleo que se introdujeron en las más diversas industrias, y notoriamente en el consumo doméstico de la posguerra?

La crisis del petróleo vino también a avivar el debate sobre las formas de transporte y en particular sobre el transporte urbano de masas. Pero en realidad, cuando se cuestionan los sistemas consagrados de transporte, se cuestiona mucho más que eso: un paso más y estaremos discutiendo el propio patrón de urbanización que conocemos, y con él el estilo de vida material creado por los estadounidenses en las primeras décadas del siglo y que se internacionalizó en los años 50 y 60.

El "shock" del petróleo dejó en claro, por último, que depender cada vez más del exterior para el suministro de combustibles y materias primas básicas, supone riesgos siempre crecientes. Súbitamente vuelven a contar la geografía, y en particular las *fronteras nacionales*. En el plano tecnológico, la lección es clara: los países deberían tratar de reconciliarse con su base de recursos naturales y humanos.

Es prematuro para conocer las implicaciones del esfuerzo que se viene desplegando en esa dirección, especialmente en el campo energético. Pero el cambio de orien-

<sup>27</sup> "Energy futures for the Federal Republic of Germany", *Energy Policy*, marzo de 1977. La brutal caída de la demanda de reactores registrada en los países capitalistas avanzados en los últimos años (75, 76 y 77) vuelve totalmente incierto el futuro de esta industria que todavía en 1973 parecía de las más prometedoras, *Panorama e perspectiva da energia nuclear*, Luiz Pinguelli Rosa, Simpósio Nacional de Energia, Sociedade Brasileira de Física, marzo de 1978.

tación es profundo: si de las calificaciones tecnológicas de los años 50 se evolucionó hacia la nivelación tecnológica de diversas naciones, podemos ahora tender hacia un relativo *policentrismo tecnológico*.

### *Interrogantes de un nuevo panorama*

La crisis del petróleo provocó un desconcertante movimiento de precios relativos. Se encarecieron los transportes, unas modalidades más, otras menos; el carbón se abarató con respecto a los demás combustibles, especialmente el uranio (cuyo precio se elevó todavía más que el del petróleo), pero se encareció en comparación con las demás mercaderías; cayó relativamente el costo de los abonos orgánicos; sufrieron una fuerte depreciación los automóviles de gran tamaño, etc. Según algunos, este nuevo escalonamiento de los precios relativos iba a propiciar una ola de inversiones destinadas a reestructurar el aparato productivo como respuesta a las nuevas condiciones del mercado. En los Estados Unidos en particular, dada la penuria financiera en que se encontraban las corporaciones industriales, esto debería provocar el surgimiento de una situación de "hambre de capitales".<sup>28</sup>

Por el contrario, la mediocre recuperación que se viene produciendo en los años más recientes, se caracteriza por el bajo nivel de la inversión en capital fijo. En vez de la realización de grandes inversiones capaces de reestructurar el aparato productivo, existe la tendencia a aplicaciones modestas, destinadas a incrementar el aprovechamiento de las materias primas, a ahorrar energía y, a favor de estas mejoras, a economizar mano de obra. Con esos propósitos, se recurre ampliamente al empleo de dispositivos de control electrónico y a la programación de operaciones.<sup>29</sup> Visto globalmente, en lugar de una ola de inversiones capaz de reestructurar el aparato productivo, esta-

<sup>28</sup> Véase por ejemplo "The desperate search for more capital", *Business Week*, 14 de septiembre de 1974.

<sup>29</sup> "Even the smallest machine will have its own 'brain'", *Business Week*, 14 de septiembre de 1974.

mos frente a una reacción defensiva, identificada con un género de progreso técnico que se propone obtener “más de lo mismo”, con lo que tiende a prolongar la vida útil de la estructura productiva ya existente. Obsérvese a este respecto que las mejoras orientadas hacia el control de la contaminación —que han absorbido un considerable volumen de recursos— son también en lo esencial tecnológicamente conservadoras: en definitiva, se trata de mejorar el comportamiento de las instalaciones y motores en actividad.

El género de progreso técnico que acabamos de mencionar *no* es por cierto el que predominó en la posguerra. Entre los rasgos característicos de este período se destacan, como ya fue visto, el surgimiento de un conjunto de innovaciones fundamentales y la extraordinaria capacidad de desarrollarlas en distintas direcciones. En ambos aspectos se observa un movimiento de *diversificación*, que se extiende desde la base del aparato productivo, mediante el surgimiento de nuevos sectores, hasta su superficie a través del incesante lanzamiento de nuevos modelos de productos. Este proceso de diversificación, intenso en los Estados Unidos, avanzó a saltos en otras naciones. Pero en todas partes, un movimiento de esta naturaleza sembró oportunidades de ganancia, incitando y realimentando el avance de la acumulación.

Este tipo de evolución puede en principio volver a producirse a través de un haz de innovaciones que reúnan, por ejemplo, el láser, la fusión atómica controlada, nuevos medios de transporte, la mineralogía submarina, etc. Si así fuese, el mediocre comportamiento del capitalismo en los últimos años significaría sólo un compás de espera, impuesto por el hecho de que a una crisis de variadas proporciones vino a sumarse la indeterminación de los rumbos de la técnica en sectores verdaderamente estratégicos.

Supongamos, mientras, que en contraste con lo anterior, estamos ingresando en un período de reducido dinamismo tecnológico, con predominio de las mejoras destinadas a acomodar y preservar la estructura productiva

vigente. En esas condiciones, el mantenimiento y ampliación de los beneficios se convertiría en un problema de naturaleza profundamente diferente. En efecto, el cambio técnico constituye políticamente hablando la más fértil y cómoda fuente de ganancias en el capitalismo.

Reducido su papel, el sistema tendería a:

- volver a operar con una elevada dosis de desempleo y/o a valerse de la *represión* para disciplinar a los trabajadores y contener los salarios;
- o avanzar en dirección a un “*capitalismo complaciente*”, donde las ganancias e inversiones sean explícitamente negociadas con las clases trabajadoras.

Síntomas de una regresión del primer tipo se percibieron en los Estados Unidos e Inglaterra en los años 71 y 75, pero difícilmente podrían prosperar como tendencia.<sup>30</sup> Y se vienen efectuando ensayos en la segunda dirección por parte de empresas aisladas, y defendidos por ciertas agrupaciones políticas.

En cualquiera de los dos casos, desprovisto de un elevado dinamismo tecnológico, el capitalismo sería necesariamente muy diferente del que conocimos en la posguerra. Su mediocre comportamiento observado en los años más recientes —que muchos toman por un *ritmo* lento de recuperación— estaría entonces anunciando una nueva *fase* en la evolución histórica del capitalismo.

<sup>30</sup> Véase “La crisis económica norteamericana” en este volumen, pp. 47-74. Obsérvese que, en *Political aspects of full employment*, Kalecki se refiere al nazismo como un régimen donde “La presión política sustituyó a la presión económica del desempleo”, *Selected essays on the dynamics of the capitalist economy*, Cambridge University Press, 1971, p. 141.

### III. EL MITO DEL DESARROLLO ECONÓMICO SEGÚN CELSO FURTADO \*

#### *Introducción*

En "El mito del desarrollo económico" están presentes algunas de las tesis que recorren toda la obra de Celso Furtado. Por ejemplo, la de que el subdesarrollo debe ser entendido como un fenómeno histórico singular. La caracterización de las economías subdesarrolladas en contraposición con las centrales, sigue siendo un recurso analítico fundamental. Sin embargo creo que, no obstante esos elementos de continuidad, existen importantes innovaciones en la más reciente obra de Furtado. Es sobre ellas que quiero llamar la atención en esta reseña.

Fundamentalmente, las recientes preocupaciones de Furtado son las de caracterizar la evolución del capitalismo en la posguerra y reinterpretar la cuestión del subdesarrollo. En lo que sigue a continuación, sus propuestas serán primero resumidas y luego analizadas críticamente.<sup>1</sup> Sin embargo, cabe efectuar antes una aclaración sobre el título de la obra a examinar.

Las verdaderas razones que explican por qué el desarrollo es un *mito* deben buscarse en el segundo ensayo, "núcleo teórico de todos los demás" (p. 11), donde el autor reconstruye su teoría del subdesarrollo. Para los espíritus más positivos y para el público en general, existe sin embargo una explicación anterior, más simple y de mayor impacto. El desarrollo es también un mito por razones de orden físico: es imposible extender los patrones de consumo de los pueblos hoy desarrollados al resto de la humanidad, porque eso es incompatible con las dispo-

\* Publicado por *Pesquisa e Planejamento Económico*, vol. 4, diciembre de 1974.

<sup>1</sup> No será comentado aquí el breve artículo final sobre el economista y el análisis económico.

nibilidades de recursos de lo que Boulding llamó la Nave Espacial Tierra. En suma, recién ahora nos damos cuenta (nosotros, los pasajeros de segunda clase) que no hay billetes de primera para todos los seres humanos, por lo cual "el desarrollo económico (es) simplemente irrealizable" (p. 75).

Esa línea de razonamiento está imbuída del espíritu del Club de Roma.<sup>2</sup> Sin embargo resulta evidente que el autor no comparte en lo fundamental el punto de vista "catastrofista" de ese equipo. Ni en lo referente al crecimiento poblacional, ni en cuanto a las barreras físicas al crecimiento (agotamiento de los recursos naturales y contaminación insoportable), ya que la aceptación de ese hecho llevaría a prever el estancamiento (o la catástrofe) de las propias *economías centrales*.<sup>3</sup> Dejemos, pues, de lado las páginas que provienen de *The Limits to growth*; ellas parecen ser un mero expediente de que se vale el autor para llamar la atención sobre lo que es realmente principal: la ilusión del desarrollo.

El desarrollo sería efectivamente un mito porque en los países subdesarrollados "diecinueve personas en veinte" (p. 74) quedan excluidas de los beneficios del crecimiento, y "esa parcela no parece elevarse de manera significativa con la industrialización" (p. 72). Y no por razones físicas: la explicación debe ser buscada en la naturaleza del fenómeno "subdesarrollo". Antes de tomar en consideración la nueva concepción de Furtado sobre el subdesarrollo, corresponde rever su caracterización del "cua-

<sup>2</sup> Esta y otras implicaciones de los inventarios de recursos terrestres, muy de moda en los Estados Unidos, son discutidas por Robert Heilbroner, "Ecological Armageddon", en *The New York Review of Books* (abril 1970).

<sup>3</sup> Las curvas en "S" de *The limits to growth* y el tamaño de sus economías indican que Europa y el Japón serían en las próximas décadas los grandes consumidores marginales de recursos no renovables. A este bloque de países le correspondería, pues, la intensificación del consumo predatorio de recursos, el cual, si se mantienen las tendencias observadas (en 1970), conduciría al dilema crecimiento cero o colapso. Véase especialmente, los capítulos III y V en *The limits to growth*, Dennis L. Meadows *et al.*, A Potomac Associates Books, N. Y., 1972.

dro estructural” y de las tendencias recientes del capitalismo.

*El capitalismo central: unificación  
bajo el control de las grandes empresas*

En la posguerra tuvo lugar el trasplante de la “forma oligopólica de coordinación de decisiones” (p. 30) del ámbito de las naciones (y en particular de los Estados Unidos) hacia la esfera internacional. En este terreno más que en cualquier otro, “la gran empresa lleva ventaja” (p. 33). En efecto, el nuevo escenario, además de permitir nuevas economías de escala, da margen a un desarrollo sin precedentes de la capacidad de la gran empresa para organizar mercados, administrar precios y distribuir recursos financieros. Por consiguiente, las grandes empresas se volvieron en la posguerra “el verdadero elemento motor en el plano internacional” (p. 55). La importancia de este hecho puede ser apreciado tomando en cuenta que “la estabilidad y la expansión de esas economías (centrales) dependen fundamentalmente de las transacciones internacionales” (p. 35).

Al dinamismo de la economía central, se suma un movimiento de “homogeneización”, a través del cual los países *menos* ricos crecen *más* rápidamente, tendiendo todos a un nivel común de riqueza (p. 39). A medida que se eleva la productividad, crecen también los salarios, en tanto que en el centro no hay problemas de distribución de renta (p. 100). Por otro lado, la ausencia total de referencias a la elevación del coeficiente capital/producto en el centro, que contrasta con las repetidas alusiones al problema en las economías periféricas, lleva a creer que la estructura y la dinámica del capitalismo central permiten evitar ese tipo de problema.

Los problemas no parecen residir en el plano económico. La estructura oligopólica sobre la cual reposa esa economía constituye “un poderoso instrumento de expansión económica” (p. 30), y las dificultades parecen provenir más bien de la superestructura política que se en-

cuentra en crisis en la actualidad. A esa superestructura le corresponde “promover la ideología de la integración”, “arbitrar conflictos regionales”, “velar por la integridad de las fronteras” y “entenderse con el adversario” (p. 59)). Sin embargo, el final de la guerra fría cuestionó el ejercicio de esa tutela ejercida hasta entonces, directa o indirectamente, por los Estados Unidos. La propia evolución de la política interna estadounidense parece indicar una reducción de la capacidad del gobierno de ejercer ciertas funciones en el plano internacional (p. 43). En esas condiciones, es perfectamente posible que la referida superestructura sea reconstituida “sobre bases más internacionales” (p. 43).

Sin embargo, no hay garantías de que los esfuerzos en esa dirección resulten efectivamente exitosos, y pueden surgir soluciones nacionales discrepantes. No obstante, la posición de Furtado es clara: la economía internacional no puede ser fragmentada y los Estados nacionales deben acomodarse al nuevo orden, so pena de “perder en gran parte las ventajas que significa integrar el centro del sistema capitalista” (p. 39).

Admitamos como Galbraith,<sup>4</sup> Marris, Furtado y muchos otros, que la gran corporación constituye una forma superior de estructuración del capital.<sup>5</sup> No quedan dudas, por otro lado, de que estos gigantes están asumiendo el control de las transacciones internacionales. Cabe entonces preguntarse: ¿es válido caracterizar la “evolución estructural del capitalismo” a partir de esos elementos? Y más aún: ¿es posible derivar de ahí las actuales tendencias del sistema?

<sup>4</sup> J. K. Galbraith, *The new industrial state*, Nueva York, New American Lib, 1972. El autor hace resaltar los mismos atributos de la gran empresa, tratando de caracterizar la nueva etapa del capitalismo a partir del comportamiento típico de la moderna corporación.

<sup>5</sup> Para un análisis crítico del comportamiento de la gran empresa (especialmente la estadounidense) ver S. Hymer y R. Rowthorn, “Multinational corporations and international oligopoly the non American challenge”, en C. Kindleberger, *The international corporations*, The MIT Press, 1970.

Después de los Estados Unidos, es Inglaterra el país sede del mayor número de corporaciones gigantes. Además, la penetración del capitalismo estadounidense en Inglaterra fue mayor que en cualquier otro país central (exceptuado Canadá).<sup>6</sup> Sin embargo, sabemos que la economía británica se arrastró durante toda la posguerra, lo que no es sino una prolongación (mejorada) de lo ocurrido en los años 20,<sup>7</sup> cuyas raíces parecen encontrarse en la “Gran Depresión” de fines del siglo XIX.

Observemos por un momento un *sector* de gran importancia en la expansión europea de la posguerra: la industria automovilística. Esa industria tuvo un desarrollo mediocre en Inglaterra y presentó un acentuado dinamismo en Alemania: sin embargo, una elevada fracción de la industria en los dos países es propiedad de las *mismas* empresas estadounidenses.<sup>8</sup>

Esa y otras observaciones parecen sugerir que el gran ciclo expansivo de la posguerra debe entenderse a partir de otros elementos. La comprensión de los “milagros”, así como de la “enfermedad” británica o de la “madurez precoz” italiana, exige que se tomen en cuenta las condiciones del mercado de trabajo europeo en la posguerra, que se estudien las relaciones entre inversión y progreso técnico y que se examinen las políticas económicas de los diferentes Estados nacionales. Son también esos factores los que permitirán entender el renacimiento espectacular del capitalismo en naciones profundamente alcanzadas por la Segunda Guerra Mundial, y contrastarlo con la pobre “performance” de la economía estadounidense (sobre todo en los años 50).

<sup>6</sup> Véase Hymer y Rothorn, *op. cit.*, pp. 73-79.

<sup>7</sup> N. Kaldor, “Conflicts in National Economic Objectives”, in *The Economic Journal*, marzo 1971.

<sup>8</sup> La observación está tomada de N. Kaldor, que se pregunta cómo es posible que la productividad de la industria automovilística inglesa haya crecido un 2,7% anual mientras que la alemana crecía 7%, a pesar de que “grandes segmentos de la industria automovilística en ambos países están controlados por las mismas firmas americanas”. Véase *Causes of the slow rate of economic growth of the United Kingdom*, Cambridge, 1966, p. 13.

La fiebre de tesis y estudios empíricos centrados en las empresas multinacionales hace recordar el impacto provocado por el estudio pionero de Berle y Means,<sup>9</sup> cuando fue oficialmente reconocido el peso (ya entonces dominante) de la gran empresa estadounidense. Aparentemente, estaban echadas las bases para una nueva interpretación de la sociedad norteamericana. Por lo demás, eso fue intentado diez años después, y con gran alarde, por James Burnham.<sup>10</sup> La efectiva reinterpretación del capitalismo provenía, mientras, de Keynes y de Kalecki, aún cuando el primero se permitió ignorar totalmente el fenómeno de la gran empresa al rehacer en profundidad la Teoría Económica de su época.

El tamaño y el comportamiento de las empresas no permiten caracterizar la dinámica capitalista, ya sea por períodos o por naciones. En cuanto al tamaño, conviene recordar que tanto a fines del siglo XIX como en la posguerra, tanto en auges como en depresiones, así en Estados Unidos como en Japón, crecientes porcentajes de ventas se vienen concentrando en un número relativamente reducido de empresas.<sup>11</sup> Las formas de acción de la gran empresa tampoco constituyen un terreno firme para la caracterización de etapas en la evolución del capitalismo; entre otras razones, porque las grandes empresas tienen una gran capacidad de adaptación al medio ambiente<sup>12</sup> y a la coyuntura con que se enfrentan.

El intenso ciclo expansivo registrado en el capitalismo

<sup>9</sup> A. A. Berle Junior y Gardney C. Means, *The modern corporation and private property*, Nueva York, The Macmillan Co., 1947.

<sup>10</sup> James Burnham, *The managerial revolution*, Nueva York, John Day Company, 1941.

<sup>11</sup> No estamos afirmando que éste sea un movimiento constante y uniforme. Si tomamos por ejemplo ciertas industrias "maduras" como la automovilística, la del aluminio, la del petróleo (producción y refinación) y la de papel, se observa (para el capitalismo como un todo) un movimiento de relativa "desconcentración" en la posguerra. Véase R. Vernon, "Competition policy towards multinational corporations" en *American Economic Review*, mayo de 1974, pp. 278-279.

<sup>12</sup> Lo que, por lo demás, está subrayado repetidas veces en "Omito do desenvolvimento económico".

central durante la posguerra no nos parece explicable a partir del avance y las metamorfosis de la gran empresa. Por lo demás, en el período que ahora se inicia, las grandes empresas deberán conquistar nuevas “economías de escala”, promover el “intercambio tecnológico” y realizar “movimientos de capitales”; pero no se reproducirán las mismas “elevadas tasas de crecimiento” (asociadas por Furtado a lo anterior, p. 55) El panorama presentado por Furtado es en realidad el de una “Edad de Oro” promovida por las grandes empresas. Esa idealización no corresponde a la evolución de la posguerra y dificulta la comprensión de la crisis actual del capitalismo.

### *El subdesarrollo y el consumo de las élites*

No es fácil formarse una idea clara del “núcleo teórico” (p. 11) a que se refiere Furtado en la Introducción y que está contenido en el capítulo segundo en su libro.<sup>13</sup> Las ideas principales —dispersas y presentadas bajo diferentes prismas a lo largo del ensayo— aparecen formuladas en forma concisa en las páginas 92 y 93. Sigamos al autor, pero teniendo presente que el texto se refiere genéricamente a los países integrantes de la periferia.

“La división internacional del trabajo... dio origen a un excedente, que le permitió a las clases dirigentes... tener acceso a patrones diversificados de consumo” (pp. 92-93). Ese excedente no se tradujo en introducción de nuevas técnicas y sí en la “reubicación de recursos tendientes a obtener ventajas comparativas estáticas en el comercio internacional” (p. 78). “En consecuencia, los países periféricos pudieron elevar la tasa de explotación sin que hubiese reducción en la tasa de salario real” (p. 93)... “De esa manera, surgió en los países periféricos un perfil de demanda caracterizado por su marcada discontinuidad” (p. 93).

“A partir de cierto momento... el sector exportador

<sup>13</sup> Se trata, según el autor, de “un nuevo esfuerzo de presentación” de ideas sugeridas inicialmente en el ensayo titulado *Análise do modelo brasileiro*, Río de Janeiro, Civilização Brasileira, 1972.

entró en la fase de rendimientos decrecientes” (p. 93). Había llegado la hora de “producir para el mercado interno lo que se venía importando” (p. 81). La construcción de sistemas industriales en “miniatura” enfrenta, mientras, graves problemas: “pequeñez del mercado, falta de economías externas” (p. 89), y la necesidad de emplear “técnicas cada vez más sofisticadas”, que requieren “dotaciones crecientes de capital” (p. 88). Finalmente, el “costo creciente de la tecnología” facilita la “penetración de las grandes empresas de acción internacional” (p. 94), elevando “los costos en divisas extranjeras de la producción ligada al propio mercado interno” (p. 92).

Los argumentos anteriores parecen ampliamente suficientes para inclinarse por la tesis del *estancamiento* (como a mediados de los años 60).<sup>14</sup> Pero no. Es posible seguir creciendo en tanto que:

i) “las clases que se apropian del excedente” sean capaces de elevar la tasa de explotación (p. 88);<sup>15</sup>

ii) las subsidiarias de las grandes empresas internacionales aseguren al país periférico el “acceso al flujo de innovación que está brotando en el centro” (p. 88). Este último factor es decisivo, pues el proceso resultaría cuestionado “en caso de que el flujo de innovaciones técnicas debiese ser pagado a precios de mercado” (p. 89). Pero eso no ocurre, dado que para la gran empresa “esta tecnología está prácticamente amortizada” (p. 89). Sólo queda preguntarse: ¿y los “crecientes costos en divisas extranjeras”? Aquí de nuevo la solución proviene de la “extraordinaria flexibilidad” (p. 92) de la empresa extranjera. A

<sup>14</sup> Véase *Subdesenvolvimento e estagnação em A. Latina*, Río de Janeiro, Civilização Brasileira, 1966. En “O mito...”, Furtado vuelve a referirse a la hipótesis del estancamiento e indica tres salidas: la brasileña, la del tipo Hong-Kong y la china (p. 92). El texto sólo desarrolla las características del “Modelo brasileño”.

<sup>15</sup> El hecho de que la creciente relación capital-producto —tan destacada por la tesis del estancamiento— no necesariamente comprima los beneficios siempre que se eleve la tasa de explotación, había sido señalada por M. C. Tavares y J. Serra en *Além da estagnação*. Véase M. C. Tavares, *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*, Río de Janeiro, Zahar, 1972.

través de ella, “los países periféricos se van capacitando para pagar con mano de obra barata sus crecientes costos de producción en moneda extranjera” (p. 92).

En suma, mientras que siga aumentando la tasa de explotación y crezca la participación de la empresa extranjera, la minoría puede continuar siguiendo de cerca el “dernier cri” del consumo central (p. 94). Allí reside la verdadera razón por la cual el desarrollo es un mito (para la mayoría), y allí debe buscarse la explicación del proceso “que amplía el foso entre el centro y la periferia” (pp. 68-69). A ese proceso no le cabe el nombre de “desarrollo”; lo que hay en la periferia es apenas “modernización” (p. 81).

Cabe agregarle a esta síntesis un par de características. La creciente escasez de recursos naturales y el descubrimiento de las reservas de mano de obra por compañías internacionales, parece ofrecer ciertas ventajas a la periferia (pp. 64-66). Sin embargo, no hay que esperar grandes cambios. Los recursos naturales realmente importantes están concentrados en áreas escasamente pobladas, y por lo tanto las “modificaciones en el conjunto de la periferia serán poco perceptibles” (p. 65). En cuanto a la disponibilidad de mano de obra barata, surge la posibilidad de la exportación de trabajo, “siendo la tasa de salario el precio de la exportación” (p. 66). Tal vez hasta fuese posible forzar el alza de esos salarios para elevar el ingreso de divisas. Pero tampoco eso llevaría muy lejos: resultaría de allí el surgimiento de una nueva aristocracia obrera y, como “el grado de acumulación alcanzado en la economía (periférica) no permite generalizar esa tasa de salario, el fondo del problema del subdesarrollo no se modificaría” (p. 68).

El lector familiarizado con la obra de Furtado habrá observado que esas sus recientes proposiciones, son nuevas en buena medida. De entre los aspectos que ahora destaca Furtado, detengámonos primero en el significado de la “minoría”, presente desde los comienzos del subdesarrollo y que “no parece elevarse significativamente con la indus-

trialización" (p. 72).<sup>16</sup> Por lo que todo indica, Furtado no se da cuenta de que al atribuir a esa parcela (digamos, el 10% de la población) una renta similar a la media del centro, y al resto de la población un nivel de subsistencia aparentemente inmutable, quedan *determinados* los siguientes aspectos:

— *la renta* de cada país periférico; una vez definido el nivel de subsistencia, la misma será obtenida por la suma de dos partes, el 10% de la población con una renta equivalente a la media en los países centrales, y el 90% de la población al nivel de subsistencia;

— *el crecimiento* de esa renta, que será una resultante del crecimiento de la renta *per cápita* en el centro y de la población en el país subdesarrollado;

— finalmente, el crecimiento de la renta *per cápita* en el país periférico, el cual paradójicamente no dependerá del crecimiento poblacional ocurrido en él.<sup>17</sup>

<sup>16</sup> Aquí criticaremos únicamente las implicaciones de la rígida estructura de consumo postulada por Furtado. Una crítica más profunda debería discutir el propio concepto de "minoría" y su papel en la evolución del capitalismo periférico.

<sup>17</sup> Las proposiciones anteriores provienen de las propias sugerencias de Furtado y pueden evidenciarse por el siguiente desarrollo: llamemos  $Y_p$  y  $Y'_p$ , respectivamente, a la renta bruta y a la renta *per cápita* en el país periférico;  $Y_c$  y  $Y'_c$ , a lo mismo en el centro;  $P$  a la población y  $S$  al nivel de subsistencia. La renta de un país periférico sería entonces:

$$Y_p = 0,1.P.Y'_c + 0,9.P.S;$$

la renta *per cápita*:

$$Y'_p = 0,1.Y'_c + 0,9S;$$

su crecimiento (si se mantiene constante el nivel de subsistencia) sería:

$$\Delta Y'_p = 0,1 \Delta Y'_c, \text{ donde } \frac{\Delta Y'_p}{Y'_p} = \frac{0,1 \Delta Y'_c}{0,1.Y'_c + 0,9S} \text{ dividido por } 0,1.Y'_c;$$

$$\frac{\Delta Y'_p}{Y'_p} = \frac{1}{1 + 9 \frac{S}{Y'_c}} \frac{\Delta Y'_c}{Y'_c}$$

El apego de Furtado a la hipótesis de la minoría conduce así a una serie de determinaciones altamente inconvenientes. Frente a ellas, la transmisión del progreso técnico por la gran empresa sobre la cual reposa "el dinamismo del sistema" (p. 105) pierde autonomía y poder explicativo. Por otro lado, el modelo queda aparentemente sobredeterminado, desde que el "potencial de crecimiento" de la economía (que establece su trayectoria a largo plazo) está *también* determinado a partir de los recursos reales disponibles (p. 10).

Veamos ahora la cuestión de los salarios.

Es bien sabido que Furtado, en este como en otros trabajos recientes, parte del supuesto de que los salarios de la mayoría permanezcan al nivel de subsistencia. Eso ha llevado a diferentes autores a atribuir un carácter "clásico" al análisis de Furtado.<sup>18</sup> En "El mito..." más que en sus otras obras, se hace evidente que no es la oferta abundante de mano de obra la que explica la permanen-

llamemos  $\frac{1}{1 + \frac{0.9}{\lambda}}$  de  $\lambda$ .

El factor  $\lambda$  determina el crecimiento de la renta *per cápita* en el país subdesarrollado, una vez conocido el crecimiento de la renta en el capitalismo central. Supongamos que la relación entre el salario en el centro y el de la periferia (semejante al nivel de subsistencia) sea de 10 a 1 (sugerencia de Furtado, p. 66). Por consiguiente, la renta *per cápita* crecerá en la periferia aproximadamente la mitad de lo que crece en el centro:

$$\left(\lambda \frac{1}{1 + 0.9} \cong \frac{1}{1}\right).$$

Esto, como se ve, depende de la expansión demográfica, tanto en el centro como en la periferia.

<sup>18</sup> Véase Pedro Malan y John Wells, "Furtado, Celso — Análisis do Modelo Brasileiro", Reseña Bibliográfica en *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol. 2, núm. 2 (diciembre de 1972), p. 443; y E. Bacha, "sobre a Dinâmica do crescimento da economia industrial subdesenvolvida", en *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol. 3, núm. 4 (diciembre de 1973), p. 937.

cia de los salarios a nivel de subsistencia. Ese fenómeno debe ser entendido (según Furtado) a partir de la estructura y dinámica de la *demanda de la minoría*: “El factor básico que gobierna la distribución de la renta y por lo tanto los precios relativos y la tasa del salario real”... “parece ser la presión generada por el proceso de modernización”, que busca “reproducir las formas de consumo en permanente mutación de los países céntricos” (p. 82). En suma, es la succión de recursos impuesta por la permanente renovación del consumo de la minoría el que exige el *aumento* de la tasa de explotación (p. 88), impidiendo, según el autor, la elevación de los salarios. Obsérvese que ese tipo de explicación (basada en la estructura de la demanda) no implica negar que se produzca desempleo o subempleo. Habría sobrante de mano de obra porque los procesos productivos modernos, que absorben todo el “capital” disponible, son altamente ahorradores de trabajo.

Es evidente que el razonamiento de Furtado supone la rigidez de las técnicas productivas en el sector moderno — hipótesis plausible si se tiene en cuenta, entre otros elementos, el peso de las empresas extranjeras en el sector. Sin embargo, admitida esa premisa, la argumentación de Furtado puede ser cuestionada en dos planos.

A nuestro entender, la determinación de los salarios a partir del mercado de *productos* está comprometida inevitablemente con el esquema walrasiano de formación de los precios de los “servicios de los factores”, a partir del “mercado de bienes finales”. Pero Wicksell refutó el esquema, que luego fue retomado y profundizado por los modernos cambridgianos.<sup>19</sup>

Por otro lado, al analizar los salarios, Furtado se refiere únicamente a lo que ocurre con la producción de bienes modernos, que *no* son consumidos por los trabajadores. Ahora bien, la determinación de los salarios reales sólo puede ser estudiada a partir de las condiciones en que ope-

<sup>19</sup> Knut Wicksell, *Lectures on political economy*, Londres, Routledge and Kegan Paul Ltd., pp. 98-99.

ra el sector productor de mantenimientos y de artículos manufacturados de *consumo popular*.<sup>20</sup> En este sector, la productividad y los salarios se hallan vinculados. Pero en el sector que produce para la minoría, la evolución de la productividad no responde ni repercute (directamente) sobre los salarios, mientras que la explicación del comportamiento de los precios y de los beneficios (así como el desdoblamiento de éstos en consumo de lujo y acumulación) constituye un serio desafío teórico.

Lo que acabamos de decir tiende a desplazar el análisis hacia los salarios, la productividad y las ganancias. Al parecer, esto constituye un *error* para Furtado, ya que “en el estudio del subdesarrollo no tiene fundamento anteponer el análisis al nivel de la producción” (p. 80). Habría que fundar el análisis en el imperativo supremo: la atención al consumo de la clase dirigente. El “consumismo” de ese sector no refleja el comportamiento de las empresas y sí la “dependencia cultural”. Frente a esas proposiciones, sólo corresponde señalar que: si las relaciones entre salarios, productividad, precios y beneficios no cuentan; si todo se adapta a la “regla de oro” del consumo de la élite, la economía a que se refiere Furtado no es capitalista. Se trata de una sociedad desprovista de dinámica interna, donde una mayoría trabajadora y pobre sustenta a una minoría consumidora. El cuadro hace recordar al simplificado país al que llega el viajante de “la Máquina del Tiempo”, donde sólo existen Elois reducidos a una “bella futilidad”, y Morloks, sus “siervos mecánicos”.<sup>21</sup>

Una palabra sobre el caso brasileño.

Según Furtado, la economía brasileña se presta para demostrar “que un país puede avanzar en el proceso de industrialización sin abandonar sus principales características de subdesarrollo” (p. 95). Sirve también para mostrar

<sup>20</sup> A partir del examen de las condiciones del sector productor de “wage goods” se deben entender las acusadas *diferencias* salariales existentes, por ejemplo entre Argentina y México, a pesar de que ambos países cuentan con minorías que disfrutaban de patrones europeos de consumo.

<sup>21</sup> H. G. Wells, *The time machine*, 2a. edic., Nueva York, Berkeley, 1960.

cómo la política económica puede ayudar a crear el “perfil de demanda” que lleva al máximo la transferencia de progreso técnico (p. 106), provocando el crecimiento acelerado del PIB.

Esas proposiciones son básicamente coherentes con el “núcleo teórico” propuesto en el segundo ensayo,<sup>22</sup> pero queda por saber en qué medida tienen que ver con lo ocurrido realmente en la economía brasileña de posguerra. Por otro lado, traen a la superficie aspectos relevantes del desarrollo reciente de la economía brasileña: el agravamiento de las desigualdades sociales y el avance de las empresas extranjeras. Pero las (pocas) relaciones destacadas por Furtado no permiten caracterizar el patrón de desarrollo brasileño. En particular no es convincente la “estrategia” concentradora atribuida al gobierno. El fenómeno de la concentración de la renta en el período posterior a 1964, no puede ser disociado del combate contra la inflación y el súbito *cambio en la relación de fuerzas* entre trabajadores y empresas. La hipótesis de una “estrategia” concentradora produce, por lo demás, una falsa idea de la relación entre el gobierno y la economía. La política económica no tiene ni la clarividencia ni el alcance exigidos por la implementación de una tal política de rentas.

Además, la relación positiva entre concentración de la renta y aceleración del crecimiento, tal como es acentuada por Furtado, omite un hecho fundamental: ella fue observada en un período de reactivación de la economía y en condiciones de marcada sub-utilización de la capacidad instalada en el sector productor de bienes durables.

Recordemos por último que las hipótesis de Furtado no permiten entender el *boom* de inversiones observado recientemente (referido por el autor en la página 108). Esto porque en “El mito...” (p. 104), así como también en el “Análisis del Modelo Brasileño”, se postula la es-

<sup>22</sup> No se puede decir lo mismo del “potencial del crecimiento”... “de cerca de 6% al año”, que es determinado por la disponibilidad de recursos (“recursos naturales”, “población” y “nivel medio de vida” alcanzado), y debería ser obtenida en años “normales”.

tabilidad de la relación inversión-renta, mientras que la explicación de los cambios de la tasa de crecimiento habría que buscarla en las variaciones de la relación producto-capital.

A nuestro entender, el desarrollo sólo constituye un mito cuando se lo concibe como una trayectoria ideal, como una "Edad de Oro". En suma: es mítica la imagen de un capitalismo sin problemas de distribución, de técnica y de acumulación. Pero el vigoroso proceso de expansión capitalista que tuvo lugar en varias economías "subdesarrolladas", es por el contrario, una realidad imprevista y contundente.

#### IV. POR QUÉ NO KALECKI<sup>1</sup>

##### *Introducción*

La obra de M. Kalecki fue drásticamente revalorizada en los años más recientes. Como consecuencia de ello, la "conspiración del silencio" imperante hasta entonces en torno a su obra, dio lugar en diversos medios a una actitud de entusiasmo irrestricto. En 1968, James O'Connor, que se refirió a él como "tal vez el más brillante economista marxista del siglo", dijo que Kalecki había dado el "primer y gigantesco paso en dirección al descubrimiento de las leyes de movimiento del capitalismo monopolista".<sup>2</sup> Más recientemente, George Feiwel cosechó aplausos de las más diferentes corrientes de pensamiento al publicar su monumental elogio a Kalecki.<sup>3</sup> Sin embargo nadie hizo más por él que su vieja amiga y admiradora Joan Robinson, que según Sraffa trataba a Marx como un precursor de Kalecki.<sup>4</sup>

Dada la preminencia de la obra de Kalecki en el pensamiento económico contemporáneo y la importancia de la *teoría de los ciclos* en su obra, correspondería averiguar por qué motivos sus ideas fueron prácticamente dejadas de lado en la sucesión de artículos sobre el ciclo expansivo

<sup>1</sup> Mis agradecimientos a Fernando Cardim de Carvalho, con quien discutí desde el principio algunas de las ideas expuestas aquí. Agradezco también a Jorge Miglioli y a Mario Possa su lectura y comentarios de una primera versión de este artículo.

<sup>2</sup> Contratapa de *Theory of economic dynamics*, de M. Kalecki, Monthly Review Press, 1968.

<sup>3</sup> *The intellectual capital of Michael Kalecki. A study in economic theory and policy*, The University of Tennessee Press, 1977. Véase al respecto los comentarios de K. Arrow, W. Leontieff y J. K. Galbraith.

<sup>4</sup> Joan Robinson, *An essay on marxian economics*, prefacio a la nueva edición, Nueva York, 1966, pp. vi y vii. En "Kalecki and Keynes", J. Robinson trata de hacer un balance general de la contribución de M. Kalecki. Véase J. Robinson, *Collected economic papers*, vol. iii, Basil Blackwell, 1965, pp. 92-102.

capitalista de la posguerra. Esta es la razón de ser de la nota que sigue.

La brillante serie de trabajos teóricos lanzados por Kalecki a partir de 1933, se refiere genéricamente a la “dinámica de la economía capitalista”. Las muchas proposiciones formuladas allí pueden ser agrupadas en dos conjuntos. En el breve artículo titulado “Sobre el comercio exterior y las exportaciones internas” (1934), así como en el extraordinario “El mecanismo de la recuperación” (1935), prevalecen las tesis de Kalecki acerca del funcionamiento de la economía capitalista en general. En el famoso artículo “Esquema de una teoría del ciclo” (1933), en cambio, predominan sus proposiciones sobre las fluctuaciones cíclicas de la actividad económica o, más precisamente, sobre el mecanismo del ciclo de negocios.

El prestigio de Kalecki se justifica, a mi manera de ver, por sus ideas acerca del funcionamiento de la economía capitalista. Aunque aparentaban no ser más que un imaginativo retomar los esquemas de reproducción de Marx, dichas ideas traían consigo una nueva visión del funcionamiento del capitalismo. Sin internarnos en el fascinante mundo teórico kaleckiano, recordemos algunas de sus proposiciones más osadas:

“Los capitalistas como clase ganan exactamente cuanto invierten o consumen, y si, en un sistema cerrado, ellos dejasen de construir o de consumir, no podrían tener beneficio alguno”.<sup>5</sup>

“La creación de poder de compra para financiar inversiones adicionales eleva la producción a partir del bajo nivel alcanzado en la depresión, y de ese modo crea beneficios iguales a las inversiones...”<sup>6</sup>

Estas proposiciones traen consigo la idea —profundamente innovadora— de que los capitalistas deciden su propia suerte, o mejor, y como dice el propio Kalecki, son

<sup>5</sup> M. Kalecki, “Outline of a theory of the business cycle”, en *Selected essays on the dynamics of the capitalist economy (1933-1970)*, Cambridge University Press, 1971, p. 1.

<sup>6</sup> M. Kalecki, “The mechanism of the business upswing” en *Selected, op. cit.*, p. 29.

los “dueños de su destino”.<sup>7</sup> Su más importante mensaje consiste, mientras, en la sugestión de que el comando de la economía puede ser ejercido transitoriamente por el gobierno. Así, si el gobierno financia inversiones mediante la creación de poder adquisitivo: “después de un cierto tiempo, la inversión privada sustituye a la inversión pública: la prosperidad ‘artificial’ da lugar a una prosperidad ‘natural’...”<sup>8</sup>

Es innecesario insistir sobre la originalidad y la *oportunidad* de estas ideas, que le permitieron al autor descifrar verdades de su tiempo: Kalecki, polaco, socialista y judío, previó con trágica lucidez que el programa económico de Hitler recuperaría a la economía alemana.<sup>9</sup>

### *Los modelos del ciclo: crítica de las premisas*

En lo que se refiere al ciclo propiamente dicho, Kalecki construye sobre las siguientes hipótesis mayores:

1 — el sistema está desprovisto de tendencia, vale decir, “la economía retorna a su estado original después de cada ciclo”;<sup>10</sup>

2 — la economía es cerrada y el presupuesto público se mantiene equilibrado;<sup>11</sup>

3 — se comprueba la existencia de desfases entre las órdenes de inversiones (I), la construcción de los equipos (acumulación, A) y la entrega de los equipos (D).

La primera suposición denuncia un vicio que atraviesa toda la obra de Kalecki: su incapacidad de integrar ex-

<sup>7</sup> M. Kalecki, “Outline...”, *op. cit.*, p. 13.

<sup>8</sup> M. Kalecki, “The mechanism of the business upswing”, *op. cit.*, p. 33.

<sup>9</sup> “El estímulo a la reactivación económica de la Alemania nazi”, artículo publicado en la revista *Polska Gospodarcza*, en 1935, mimeo, utilizado en el programa de maestría de la Escolatina, Santiago, Chile, 1971.

<sup>10</sup> M. Kalecki, “Outline...”, *op. cit.*, p. 1 y *Theory of economic dynamics*, Modern Reader Paperbacys, Nueva York y Londres, p. 121.

<sup>11</sup> M. Kalecki, *Essays in the Theory of Economic fluctuations*, Nueva York, Russell y Russell, 1972, p. 117; y *Theory of Economic dynamics*, *op. cit.*, pp. 119 y 145.

pansión y fluctuación. Es cierto que esa desconexión no le agradaba al propio autor, quien más de una vez trató de introducir una “tendencia” en su modelo de ciclo. Así, ya en 1943 declaró: “Yo en este momento no considero el problema del ciclo de negocios ‘puro’, pero trabajo en el último ensayo con una tendencia superimpuesta al ciclo.”<sup>12</sup>

Tal superposición se mostró claramente insatisfactoria, lo que llevó al autor a declarar en 1968: “Trataré ahora de evitar la división del razonamiento (argumento) en estas dos fases...”<sup>13</sup> Pero el resultado fue una vez más decepcionante. Kalecki parecía no percibir que la deseada integración supone lo que él jamás admitió: que la reproducción ampliada —tanto como las fluctuaciones— es algo *inherente* al capitalismo. Para él —y ésta es una visión recurrente a lo largo de toda su obra— “como resultado del problema de la demanda efectiva, la reproducción ampliada *no* es un estado obvio y natural de la economía capitalista”.<sup>14</sup> Más precisamente, la expansión capitalista requiere “estímulos externos”, tales como las innovaciones o la demanda de armamentos.<sup>15</sup> Los ciclos, mientras, serían como fluctuaciones vegetativas, derivadas de la forma como está constituido y opera el capitalismo. En tales condiciones, no puede sorprender que las relaciones entre ciclo y tendencia jamás dejen de ser “superimpuestas” y artificiosas.

La segunda premisa refleja la convicción de Kalecki de

<sup>12</sup> G. Feiwel, *op. cit.*, p. 136.

<sup>13</sup> M. Kalecki, “Trend ant the business cycle”, en *Selected...*, *op. cit.*, p. 166.

<sup>14</sup> M. Kalecki, “The problem of effective demand with Tugan-Baranovsky and Rosa Luxemburg”, en *Selected...*, *op. cit.*, p. 151.

<sup>15</sup> M. Kalecki, “The mechanism of the business upswing”, *op. cit.*, p. 30; “Costs and prices”, en *Selected, op. cit.*, p. 54; “The problem...”, *op. cit.*, p. 153 y “Class struggle and distribution of national income”, en *Selected, op. cit.*, p. 161. Obsérvese, mientras, que tanto Kalecki como Tugan-Baranovsky antes que él, criticaron a los que toman las exportaciones como un estímulo externo, sin tener en cuenta que ellas son compensadas a *grosso modo* por importaciones y que solamente un *superávit* puede traer consigo la ampliación de la demanda efectiva.

que los ciclos deben ser entendidos con independencia de la adición o sustracción de demanda efectiva a través de saldos comprobados en las transacciones externas o en las cuentas del gobierno. La consecuencia más inmediata de esta postura es la radical desconexión entre los modelos de ciclo y las fecundas proposiciones del autor acerca del “mecanismo de recomienzo”. La recuperación provocada por el gobierno a través de gastos en descubierto, es considerada “sintética”, “artificial”, aunque luego se convierta en “natural”. Por consiguiente, las penetrantes observaciones de Kalecki en 1943 sobre el probable surgimiento de “ciclos políticos” en la posguerra, quedarían como un hilo perdido en el pensamiento de Kalecki. En cambio, allí fueron entrevistados con extraordinaria lucidez algunos rasgos característicos del largo ciclo expansivo capitalista de la posguerra. Más aún, allí estaba en germen la percepción de los mini-ciclos llamados de “stop and go” clave para la comprensión de la evolución inglesa de posguerra.<sup>16</sup>

La segunda premisa es además altamente reveladora del compromiso de Kalecki con la experiencia de los años 30. En efecto, para el autor, todo lo que adicione o substraiga demanda efectiva (por ejemplo, un presupuesto equilibrado) no puede ser omitido. Por las mismas razones: “Si el gobierno toma prestado de los capitalistas en su propio país y gasta, por ejemplo, en armamentos, en seguro a los desocupados o en trabajos públicos, el *resultado* es muy similar al de un superávit en las transacciones externas.”<sup>17</sup> Sin embargo, en la realidad dicho “resultado” sólo será “muy similar” en condiciones de notoria carencia de demanda efectiva, cuando un fuerte impulso de demanda —*venga de donde viniere*— tiende a desencadenar un movimiento recuperativo. Fuera de este contexto —y genéricamente, en *otras fases* del ciclo económico— los

<sup>16</sup> Véase “Aspectos políticos del pleno empleo”, que, como es fácil advertir, entronca directamente con “El mecanismo de la recuperación de los negocios”. Ambos están en *Selected, op. cit.*

M. Kalecki, “On foreign trade and ‘domestic exports’”, en *Selected, op. cit.*, p. 18.

gastos en armas, los gastos sociales y las transacciones externas no pueden considerarse sólo con la óptica de la demanda efectiva, y difieren indudablemente en sus “resultados”. En tales circunstancias, el mantenimiento de una perspectiva centrada en la demanda efectiva, tiende a provocar un formalismo contable a través del cual:

— los fenómenos contrapuestos en las definiciones, tales como el ingreso y el gasto público, quedarán relegados al limbo de las realidades sin teoría;

— el contenido de la renta y del empleo (vale decir, la estructura de la industria, las técnicas productivas, etc.), serán dejadas de lado en el estudio de la evolución del capitalismo.

J. Robinson parece haber percibido tardíamente las peligrosas consecuencias de este formalismo, a la luz del cual son equivalentes el complejo industrial-militar y los llamados gastos sociales, el “warfare” y el “welfare stage”.<sup>18</sup>

El silencio de Kalecki sobre determinados aspectos de la evolución capitalista —a los cuales les corresponde una posición central en otras teorías del ciclo— implica a veces la admisión de importantes hipótesis restrictivas. Así por ejemplo, la no distinción entre intereses y beneficios (o visto desde otro ángulo, entre capital financiero y capital industrial) trae consigo la suposición de que los movimientos *relativos* de los intereses y de los beneficios son irrelevantes para el estudio de las fluctuaciones económicas. No cabría discutir aquí estas hipótesis *implícitas*. Conviene, mientras, tener presente que, dado que se *abstrae* prácticamente todo lo demás, el desfase entre la decisión de invertir y la incorporación de los nuevos equipos —la

<sup>18</sup> J. Robinson, “The second crisis of economic theory”, en *Collected, op. cit.*, vol. iv, pp. 92-105. Para un esfuerzo en el sentido de la construcción de una Economía Política del Gasto Público véase James O'Connor, *The fiscal crisis of the state*, St. Martin's Press, Nueva York, 1973. Para un ejemplo exitoso de integración de los intercambios externos en el examen de las fluctuaciones cíclicas, véase M. Shinohara, “Postwar business cycles in Japan”, en *Is the business cycle obsolete?*, editor M. Bronfenbrenner, John Wiley & Sons, 1969. Véase también las referencias a Inglaterra y al Japón en “La crisis actual a la luz de la evolución capitalista de la posguerra”, en este volumen.

tercera premisa antes señalada— adquiere *necesariamente* una importancia capital en la mecánica cíclica. Por ejemplo, la recuperación será concebida (en el modelo de 1933) como un período en que las inversiones exceden la reposición de los equipos, pero las entregas de equipos *todavía* no alcanzaron este nivel.<sup>19</sup>

Tampoco cabría discutir aquí ciertas premisas menores, tales como la constancia de los stocks a lo largo del ciclo (explicitada en 1939).<sup>20</sup> Esta suposición, por lo demás, fue suprimida en la versión de 1954, mediante la introducción de un mecanismo convencional de acelerador aplicado a los stocks.

### *El mecanismo del ciclo: el “principio del ajuste del stock de capital”*

“...las órdenes de inversión  $I$  son una función creciente de la acumulación bruta  $A$  y una función decreciente del volumen de equipos de capital  $K$ ”.<sup>21</sup>

Esta aserción, presentada como una *conclusión*, resume en lo fundamental el mecanismo que rige las fluctuaciones del nivel de negocios según Kalecki. Enfocaremos a continuación únicamente su segunda parte, o sea la proposición de que la inversión está en relación inversa con el volumen de capital. Se trata de algo esencial en la explicación de las *reversiones* cíclicas (pasajes del auge a la recesión y de la depresión a la recuperación) en Kalecki, y que constituye, de acuerdo con J. Robinson, “la base de todos los modernos modelos de ciclo”.<sup>22</sup>

La proposición de que la inversión es una función decreciente del stock de capital está normalmente referida como “principio de ajuste del stock de capital”. Se llega a ella en Kalecki, por diferentes caminos formales que

<sup>19</sup> M. Kalecki, “Outline...”, *op. cit.*, p. 11.

<sup>20</sup> M. Kalecki, “Essays...”, *op. cit.*, p. 117.

<sup>21</sup> M. Kalecki, “Outline...”, *op. cit.*, p. 8.

<sup>22</sup> “Kalecki and Keynes”, en *Collected, op. cit.*, vol. III, p. 95.

no me parece importante reconstruir. Pero al menos ¿en qué consiste su *fundamento teórico*?

La idea de que el avance de la acumulación tiende a frenar las inversiones encuentra diferentes justificaciones en distintos contextos teóricos.

Para un neo-clásico típico, el “principio” se justifica a partir de una norma mayor, que puede ser resumida de la siguiente manera. Todos los “factores” enfrentan (supuestamente) rendimientos marginales decrecientes. Vale decir, el aumento en el uso de un determinado “factor” (en el caso, el capital) trae consigo una caída de su productividad marginal. Como es ésta la que regula la “remuneración” del factor, la expansión del capital (si se mantiene el grado de evolución en que se encuentran las técnicas) provoca la caída de la tasa de beneficio. Esto a su vez desalienta en principio a la inversión, con lo que deberá frenarse la formación de capital.<sup>23</sup>

En este panorama teórico, por lo tanto, la relación inversa entre el stock de capital y la formación de capital surge como parte integrante de una supuesta teoría de distribución “funcional” de ingreso, lo que nada tiene que ver con la explicación de las fluctuaciones económicas. En rigor, el análisis se desarrolla alrededor de una situación de oferta global constante, obtenida a partir de diferentes combinaciones (dosificaciones) de los diferentes “factores”.

Para ciertos keynesianos, el principio del ajuste del stock de capitales consiste en una “generalización” (o incluso en una definición más “laxa”) del acelerador. Matthews se encargaría de demostrar, por lo demás, que el acelerador puede ser obtenido por manipulación algebraica a partir del principio de ajuste.<sup>24</sup> Concebido como una mera

<sup>23</sup> Una presentación menos sumaria exigiría que se tuviese en cuenta el comportamiento del “precio de oferta” del capital. Véase al respecto R. C. O. Matthews, *The business cycle*, Cambridge University Press, 1967, pp. 34-35.

<sup>24</sup> Matthews, *op. cit.*, pp. 20, 40 y 41; L. Passinetti, *Growth and income distribution: essays in economic theory*, Cambridge University Press, 1974, pp. 48-49.

versión modificada del acelerador, el “principio” no dispone en estos autores de fundamento teórico propio. Matthews se contenta con declarar en su favor que —contrariamente al acelerador propiamente dicho— el principio de ajuste “dio resultados razonablemente favorables” cuando fue sometido a tests estadísticos. Sin embargo agrega a continuación que en realidad los tests no son suficientemente concluyentes, ya que la relación es “casi igualmente consistente con cualquier otra teoría de inversión”. No debe sorprender, pues, la desoladora conclusión a que llega el autor: “Las fluctuaciones en el stock de capitales deben ser siempre proporcionalmente menores a las fluctuaciones en la Renta Nacional, ya que una gran parte del stock de capital sobrevive año a año. Por consiguiente, la relación capital-producto debe ser baja en el auge y alta en la depresión, cualesquiera que sean las causas de la fluctuación de las inversiones.”<sup>25</sup>

Cambiamos radicalmente el escenario. Para un marxista es tan fuerte la convicción de que el capital en expansión engendra las propias dificultades que traban la acumulación —y originan las crisis— que la existencia de una relación inversa entre el stock de capital y la acumulación tiende a ser aceptada sin mayores indagaciones.

Basta sin embargo una breve reflexión para dejar claro que Marx indicó razones *específicas* para que esto ocurriera así. Se trata antes que nada del movimiento ascendente de la composición orgánica del capital (relación entre el capital constante y el capital variable), que al provocar la caída (tendencial) de la tasa de beneficios por unidad de capital, dificulta o incluso impide el avance de la acumulación. La proposición se refiere genéricamente al avance de la acumulación a través de sucesivos ciclos, y el conflicto entre el stock de capital y la acumulación reposa aquí sobre conceptos nucleares de la teoría de la acumulación. Pero cuando se toma en cuenta únicamente la *fase ascendente* del ciclo, la elevación de la composición orgánica del capital (que actúa fundamentalmente

<sup>25</sup> *Op. cit.*, pp. 42-43.

a largo plazo) no llega a ejercer una fuerte presión sobre la tasa de beneficios. En este contexto preciso, Marx echa mano de un argumento totalmente diferente. El avance de la acumulación en la fase expansiva del ciclo, ejerce una presión creciente sobre el mercado de *trabajo*. En tales circunstancias, la acumulación será obstaculizada a partir de cierto punto por el agotamiento del ejército industrial de reserva y la consiguiente elevación de los salarios: “las crisis son siempre precedidas, precisamente, por un período de alza general de los salarios, en que la clase obrera obtiene de hecho una mayor participación en la parte del producto anual destinado al consumo”.<sup>26</sup>

Por ninguno de los dos caminos le faltan a Marx razones teóricas para afirmar que el avance de la acumulación atrae consigo los gérmenes de su propia contención. Pero es importante percibir que los motivos por los cuales resulta detenido el avance de la acumulación, dando lugar a la reversión y a la crisis, difieren radicalmente en Marx y en Kalecki.

Para el primero, la reducción de los beneficios en el auge no es explicada jamás por deficiencia de la demanda efectiva —ya sea por la limitación del consumo de las masas, ya por la insuficiencia de las inversiones. Pero precisamente, la “superproducción de capitales” que tiende a manifestarse en el auge, “no significa jamás otra cosa que superproducción de medios de producción —medios de trabajo y de subsistencia— pasibles de funcionar como capital, o sea de emplearse para explotar el trabajo a una cierta tasa de explotación, ya que, al descender este grado de explotación por debajo de cierto límite, se producen perturbaciones y paralizaciones del proceso de producción capitalista, crisis y destrucción de capital”.<sup>27</sup> Vale decir que para Marx las condiciones impuestas por la situación del auge perjudican la extracción de plusvalía. Y los capitalistas —que en Marx no son “los dueños de su

<sup>26</sup> *El capital*, tomo II, Fondo de Cultura Económica, México, 1968, p. 366. Esta cuestión es retomada en “El retorno del ciclo...”, en este tomo, pp. 113-161.

<sup>27</sup> *El capital*, *op. cit.*, tomo III, p. 253.

destino”, y sí “funcionarios del capital” — tendrán que buscar medios para acomodarse a la crisis, y aún para sobrevivir a ella. La discrepancia de puntos de vista fue señalada por el propio Kalecki en 1939: “Él (Marx) no presta atención al problema de lo que ocurre si *la inversión es inadecuada* para asegurar el equilibrio en movimiento y por lo tanto no alcanza (*does not approach*) la idea de la posición clave de la inversión en la determinación del nivel del producto total y del empleo.” El problema, mientras, habría sido percibido (aunque en forma imperfecta) por Rosa Luxemburgo: “la necesidad de cubrir la ‘brecha de ahorro’ (gap of saving) por inversiones domésticas o exportaciones, tal vez fue expuesta mejor por ella que por cualquier otro, antes de la publicación de la Teoría General de Keynes”.<sup>28</sup>

Veamos ahora cómo surge el principio del ajuste del stock de capital en Kalecki.

Tomemos primero el ensayo de 1933. El principio está presente allí en la ecuación básica  $I = m (B_0 + A) - nK$ , a través del miembro  $-nK$ , donde  $n$  es un coeficiente necesariamente positivo, y  $K$  el volumen de equipamiento de capital en un momento dado. Este miembro de la ecuación indica, en suma, que las órdenes de inversión  $I$  son “una función decreciente del volumen de equipamiento de capital”.<sup>29</sup>

Un examen atento de la referida ecuación revelará que el término  $-nK$  está presente allí por las siguientes “razones”:

— porque la simple proposición de partida, según la cual las inversiones dependen de la tasa de beneficios y de los intereses, fue redefinida (por un motivo estrictamente formal), dando lugar a la función:

$$\frac{I}{K} = f \left( \frac{P}{K}, i \right),$$

<sup>28</sup> M. Kalecki, “Essays...” *op. cit.*, pp. 45-46.

<sup>29</sup> M. Kalecki, “Outline...”, *op. cit.*, pp. 6-8.

donde la *proporción* de las inversiones con relación al capital está en función de la tasa de beneficios y de los intereses;

— porque la relación

$$\frac{I}{K} = \varphi \left( \frac{B_0 + A}{K} \right)$$

fue convertida por hipótesis en la función *lineal*

$$\frac{I}{K} = m \frac{B_0 + A}{K} - n;$$

— porque en esta función lineal, donde  $B_0$  es la parte constante del consumo capitalista, y  $A$  es la producción de bienes de inversiones, el signo que precede a  $n$  es negativo.

Por último, agréguese que para llegar a la referida ecuación básica también se descartó de pasada la tasa de intereses, mediante la suposición de que ella es una función creciente de la lucratividad bruta  $\frac{P}{K}$ .

No es necesario subrayar que el procedimiento de Kalecki constituye un ejemplo ostensible de formalismo, ya que no es discutido en ningún momento el contenido, así como tampoco la fundamentación de las proposiciones.<sup>30</sup>

Sin embargo, en más de un pasaje de la “Teoría del ciclo de negocios” de 1939, Kalecki trata de dar una fundamentación conceptual al principio de ajuste: “La inversión considerada como gasto es la fuente de la prospe-

<sup>30</sup> Véase al respecto el comentario de Steindl relativo a la desconexión entre ciclo y tendencia en Kalecki. Para este amigo y admirador de Kalecki, la razón por la cual la acumulación interna no asegura la reinversión (en la educación del ciclo de Kalecki) es “únicamente debida a la peculiar formulación matemática de las hipótesis”. Véase J. Steindl, *Maturity and stagnation in American capitalism*, Oxford, Basil Blackwell, 1952, p. 195.

alidad...". "Pero al mismo tiempo toda inversión es una adición al equipamiento de capital y desde su nacimiento compete con las más viejas generaciones de este equipamiento." <sup>31</sup>

La proposición en sí es fértil y anticipa una de las ideas centrales del célebre artículo de Domar sobre el crecimiento económico. Sin embargo, en el texto de Kalecki ella surge siempre asociada a la hipótesis de la constancia de la renta nacional ( $r$  estacionario). Por ejemplo: "así, podemos concluir que cuanto mayor es el equipamiento con una renta nacional *constante*, menor será la tasa de inversiones".<sup>32</sup> La hipótesis vacía de significado a la proposición, pues justamente interesa saber por qué razones a partir de un cierto punto o momento, la formación de capital deja de ser acompañada por la expansión de la renta...<sup>33</sup>

En el ensayo de 1954, titulado "Determinantes de la Inversión", tampoco aparecen justificadas por lo común las hipótesis que se suceden a lo largo del texto.<sup>34</sup> El principio del ajuste del capital surgirá ahora de la descomposición de la variación de los beneficios

$$\frac{\Delta P}{K} \text{ en } \frac{\Delta P}{\Delta T} \text{ y } \frac{\Delta K}{\Delta T}.$$

El sentido de esta descomposición es el de diferenciar la tasa de beneficios en relación al tiempo ( $T$ ). Sin embargo sucede que, como observó Steindl,  $\frac{P}{K}$  diferenciada correctamente en relación a  $T$ , se convierte en una ecuación no lineal:

<sup>31</sup> M. Kalecki, "Essays...", *op. cit.*, pp. 148-149.

<sup>32</sup> *Ibid.*, pp. 140, 141 y 146-147.

<sup>33</sup> De manera análoga, en la última versión del modelo de ciclo, fechada en 1968, se propone una relación inversa entre tasa de beneficio y nivel de inversión, que depende de la constancia de todo o más. "Es claro que cuanto mayor sea *ceteris paribus*, el nivel de inversión, menor es la tasa de beneficio que él capta". M. Kalecki, "Trend and the business cycle", en *Selected, op. cit.*, p. 169.

<sup>34</sup> M. Kalecki, *Theory of economic dynamics, op. cit.*, pp. 98 y 99.

$$\frac{d}{dT} \frac{P}{K} = \frac{dPK - PdK}{K^2} = \frac{dPK - PI}{K^2}$$

Pero este resultado introduciría grandes dificultades en la ecuación de la inversión. Por otro lado, la inclusión de la variación de la tasa de beneficio entre los determinantes de la inversión es en sí misma cuestionable: “no hay fuertes razones, a priori o empíricas, que nos obliguen a formular esta hipótesis”, advierte Steindl.<sup>35</sup> Ahora bien, suprimida la referida hipótesis, el principio del ajuste del capital desaparece... o tendrá que ser reintroducido por otro expediente formal.

La convicción profundamente arraigada en Kalecki de que el aumento del stock de capital ejerce una influencia negativa sobre las inversiones, proviene a mi entender de que para él el ciclo no supone *expansión*. En otras palabras, la fase ascendente del ciclo consiste sólo en *recuperación*. La expansión sería algo distinto, que tendría que ser explicado, aún en el modelo de 1968, a partir de los “componentes de tendencia” (*trend components*). En tales condiciones, el “mecanismo del ciclo” tiene su radio de acción limitado al proceso de reconstitución periódica del stock de capital. Una vez rehecho el stock de capital, el impulso expansivo es desactivado y el mecanismo del ciclo revertido.

Mientras, admitamos que la fase ascendente del ciclo no se limita a la recuperación y *prosigue* a través de la expansión. Las inversiones que corporizan la expansión implican la generación de salarios y beneficios, así como la demanda de equipamientos y materiales. La entrada en funciones de los nuevos equipamientos y fábricas, a su vez (independientemente de su efecto líquido sobre el empleo), provoca la elevación de la demanda de materias primas, productos semi-acabados, energía y servicios de toda clase. Por consiguiente, la activación de las nuevas instalaciones y fábricas promueve pedidos adicionales que favorecen la *propagación* del movimiento expansivo. De

<sup>35</sup> J. Steindl, *op. cit.*, pp. 195-196.

esta manera, no es sólo “en cuanto gasto” (como quiere Kalecki) que la inversión debe ser tomada como un elemento activador de la economía; y el “hecho de que la inversión sea no sólo producida sino también productora” no constituye de por sí un obstáculo a la expansión.<sup>36</sup>

Sólo es posible ignorar las características fundamentales de la dinámica capitalista que acabamos de destacar, si se postula que la expansión *no* es inherente al capitalismo, y se hace una omisión sistemática de las *relaciones intersectoriales*. Kalecki incurre en ambos errores. En el primero, de un modo explícito y repetidas veces: todavía en 1967 afirmará que si por algún motivo cesa la expansión, “no quedará en la economía ningún rasgo del aumento anual del 4 y aún del 3% que se producía anteriormente. La economía puede situarse en un estado de reproducción simple en torno al cual se producirán las fluctuaciones cíclicas”.<sup>37</sup> El segundo error, menos evidente, resulta de la “integración” de los Departamentos de Marx, que permite a Kalecki abstraer los trueques intersectoriales y pensar en términos “líquidos”,<sup>38</sup> como es de práctica entre los keynesianos.

Esta última operación (la integración vertical de los departamentos) bajo la apariencia de una mera eliminación de “duplacontagens”, tiene de hecho las más serias consecuencias teóricas:

—una vez que se omiten los trueques intersectoriales —y por lo tanto la demanda cruzada y las presiones que nacen de ahí en una economía en expansión— resulta *magnificado* el papel de la demanda final, especialmente la ejercida por los capitalistas. Estos, en ausencia de condicionantes “objetivos”, invierten si lo desean,<sup>39</sup> lo que favorece la imagen del capitalismo como un sistema guiado por el estado de ánimo de los capitalistas. Por otra parte,

<sup>36</sup> “Essays...”, *op. cit.*, p. 184.

<sup>37</sup> “The problem of effective demand...”, *op. cit.*, p. 10.

<sup>38</sup> “Las ecuaciones marxistas de reproducción y la economía moderna”, en *Economía y administración*, Universidad de Concepción, Chile, núm. 18, 1970 (número especial en homenaje a Kalecki).

<sup>39</sup> Kalecki, “The problem of effective demand...”, *op. cit.*, p. 147.

dada la preminencia de la demanda final, se vuelve más fácil “entender” el crecimiento —por lo demás mediocre— de países con elevados gastos militares (Estados Unidos e Inglaterra), que la expansión verdaderamente vertiginosa de un país como Japón, donde la acumulación, altamente centrada en la producción de medios de producción, parece ser una demostración en vivo de la importancia de las tesis de Tugan Baranovsky;<sup>40</sup>

— no habrá ningún espacio para el tratamiento del progreso técnico como un proceso de transformación y diversificación de los sectores productivos. El progreso técnico surgirá entonces como algo *inmaterial*, cuya “influencia” (*sic*) puede ser aprehendida a través de un coeficiente más introducido en la ecuación que pretende reunir ciclo y tendencia.<sup>41</sup>

### *Retrocesos*

Dejando de lado la cuestión del “principio de ajuste”, no sería difícil criticar otras piezas de la mecánica cíclica de Kalecki. Entre ellas, por ejemplo, la proposición de que “las decisiones de inversión  $D$  son una función creciente del ahorro bruto total  $S$ ”, en un período anterior  $F_{t+\lambda} = aS_t$ .<sup>42</sup>

Conviene recordar a este respecto que una de las más vigorosas contribuciones de Kalecki (y de Keynes) fue

<sup>40</sup> Tugan-Baranovsky, en su crítica a los subconsumistas (retomada por Lenin) había advertido sobre la necesidad de mantener presente el “consumo productivo” en el estudio de la expansión capitalista. Es a través de él que se pueden entender situaciones donde se amplía la producción de acero y carbón para que pueda crecer la producción de acero y carbón. La presencia de la demanda intermediaria es fundamental en este caso, ya que a ella le cabe dar los pasos necesarios para la obtención del crecimiento. En su ausencia, por lo demás, ¿a qué se podría atribuir el refuerzo de la acumulación en un período de construcción (o reconstrucción) de las industrias de base? ¿A una postura delirantemente optimista por parte de los capitalistas? Véase T. Baranovsky *Les crises industrielles en Angleterre*, París, M. Giard, E. Brière, 1913, especialmente pp. 215-222.

<sup>41</sup> Kalecki, “Trend and business”, *op. cit.*, p. 70.

<sup>42</sup> Kalecki, *Theory of economic dynamics*, *op. cit.*, pp. 99 y 101.

exactamente la radical superación de la doctrina, profundamente arraigada todavía en los años 30, de que el ahorro precede y condiciona las inversiones. En el brillante ensayo "El mecanismo de la recuperación" de 1935, Kalecki había llegado a afirmar en tono desafiante: "Los beneficios, para decirlo de modo paradójal, se invierten aún antes de haber sido generados."<sup>43</sup> En la ecuación precedente, sin embargo, las inversiones vuelven a ser función del ahorro en el período anterior.<sup>44</sup> Y aún más: dependen en una proporción constante "a", que como se verá más adelante, no se sabe si es mayor o menor que 1.<sup>45</sup> Los motivos por los cuales Kalecki se muestra dubitativo en cuanto al valor de "a" sugieren sin embargo que el coeficiente podría ser considerado también mudable a lo largo del ciclo, lo que alternaría profundamente la evolución cíclica. El desarrollo del texto deja en claro, por lo demás, que el valor de los parámetros es arbitrado para que se llegue adonde se pretende llegar. Esto es también

explicitado cuando a propósito del coeficiente  $\frac{a}{1+c}$  (que sustituye al anterior "a" en el desarrollo del análisis) se dice: "supondremos que este coeficiente es menor que 1 por las siguientes razones. Después se verá que si

$\frac{a}{1+c} > 1$ , de hecho no habría ningún ciclo y el desarrollo de la economía capitalista sería diferente del proceso que conocemos. Además, porque el análisis de los datos americanos para el período 1929-1940 dan para

$\frac{a}{1+c}$  un valor significativamente menor que 1".<sup>46</sup> El argumento no podría ser menos convincente. Entre otras

<sup>43</sup> Kalecki, "The mechanism of business upswing", *op. cit.*, p. 29.

<sup>44</sup> El razonamiento parte en rigor del ahorro interno de las empresas, de donde se pasa seguidamente al ahorro total privado, mediante la suposición de que uno está "relacionado" con el otro. El pasaje del plano "micro" al plano "macro", aquí como en otras partes, no es mínimamente discutido. "Theory...", *op. cit.*, pp. 54, 99.

<sup>45</sup> "Theory...", *op. cit.*, p. 105.

<sup>46</sup> "Theory of economic...", *op. cit.*, p. 105.. Más adelante agre-

razones porque hay que convenir en que el período 1929-1940 es de los más infelices para el estudio del “desarrollo a largo plazo de la economía capitalista”.

Serán todavía los “posibles valores de  $\frac{a}{1+c}$  y del coeficiente  $\gamma$  los que irán a determinar a lo largo del análisis, no sólo si hay ciclos, sino también si las fluctuaciones serán de carácter explosivo, regular o evanescente. Cabe decir que a esta altura ya se volvieron irreconocibles las proposiciones del autor. Su modelo de ciclo pasa ahora a absorber los más diversos “cuerpos extraños” teóricos: la discusión de las diferentes trayectorias (senoides) parece un mero eco de los resultados obtenidos por Samuelson con la combinación multiplicador-acelerador;<sup>47</sup> para el caso de la oscilación explosiva, se apela a la sugerencia Harrod-Hicksiana del “plafond”;<sup>48</sup> en caso de que el ciclo tienda a desaparecer (movimiento evanescente), se introduce la tesis de Slutsky-Frish de los “choques erráticos” que realimentan a las fluctuaciones...<sup>49</sup>

Hoy está ampliamente difundida la tesis de que la obra de Keynes fue distorsionada y “domesticada” por sus compañeros y discípulos de derecha —trabajo que comenzó en la misma época en que Keynes lanzaba su Teoría General. Kalecki, que anticipó rasgos fundamentales de la “revolución keynesiana” y diagnosticó con inigualable agu-

gará Kalecki que la “hipótesis  $\frac{a}{1+c} < 1$ , es una condición necesaria para la existencia del ciclo” p. 126, nota 2.

<sup>47</sup> P. A. Samuelson, “Interactions between the multiplier analysis and the principle of acceleration”, en *Readings in business cycle theory*, The American Economic Association, George Allen and Unwin Ltd., 2a. ed., 1954, pp. 261-269.

<sup>48</sup> Obsérvese que la idea del plafond es en realidad una alternativa teórica para el principio del ajuste del stock de capital. En lugar de detenerse las inversiones merced al crecimiento del stock de capital, ellas crecen acumulativamente hasta chocarse con una determinada barrera. Esta proposición, necesaria para Harrod, no se aviene con lo fundamental de la dinámica cíclica de Kalecki. R. Harrod, *Economic dynamics*, The Macmillan Press, 1973, pp. 34-35.

<sup>49</sup> R. C. O. Matthews, *The business cycle*, Cambridge University Press, 1967, pp. 25-30.

deza las condiciones de recuperación del capitalismo a partir de la postración de los años 30, se dejó encuadrar él también en el limitado marco teórico y el formalismo poskeynesiano.<sup>50</sup> Para él, todavía en 1968, “la pieza de resistencia de la economía” consistiría “en dos relaciones: una basada en el impacto de la demanda efectiva generada por la inversión sobre los beneficios y el ingreso nacional; la otra, que muestra la determinación de las decisiones de inversión, dicho de manera general, por el nivel y la tasa de variación de la actividad económica”.<sup>51</sup> A mi manera de ver, esto no pasa de ser una tentativa más de derivar la dinámica capitalista, en lo fundamental, de la interacción entre el multiplicador y el acelerador — ambos, sin duda, debidamente redefinidos.<sup>52</sup>

<sup>50</sup> Ya en los ensayos de 1939, después de su llegada a Cambridge, se advierte en la obra de Kalecki una postura defensiva, tendiente al eclecticismo. Así, al presentar el “principio del riesgo creciente” —un rico filón para la teoría del crecimiento de la empresa— Kalecki se apresura a declarar que “esta proposición parece estar en contradicción con la teoría clásica (*sic*) de la productividad marginal del capital y del trabajo, pero esta contradicción es sólo aparente”, “*Essays in the theory...*”, *op. cit.*, p. 102.

<sup>51</sup> Kalecki, “Trend and...”, en *Selected, op. cit.*, p. 165.

<sup>52</sup> Véase N. Kaldor “A model of the trade cycle”, en *Economic Journal*, 1940, pp. 78-92, y para una visión general de la dinámica cíclica poskeynesiana, R. C. O. Matthews, *The business cycle, op. cit.*, cap. II.

### Introducción

En este mismo libro traté de estudiar la expansión del capitalismo en la posguerra, así como los orígenes de la crisis actual, a través de una perspectiva histórico-teórica fundada en Marx, Schumpeter y otros autores. Busqué mostrar allí que la comprensión de lo ocurrido en el período, exige un esfuerzo preliminar de “desobstrucción teórica”, que permita percibir al capitalismo sin los lentes —o anteojos— keynes-kaleckianos. Más precisamente, me parece necesario recuperar la idea de que el capitalismo se desenvuelve a través de impulsos expansivos, que culminan en situaciones de “auge”, cuando momentáneamente, en medio de la euforia y la especulación, el capitalismo parece haber vencido a su destino. La comprensión de esta realidad se encontraba en pleno desarrollo en la sucesión de trabajos que, a partir de Marx directamente, o a través de su discípulo Tugan-Baranovsky, fueron proseguídos especialmente por Kondratieff y Schumpeter,<sup>1</sup> y también recibió importantes contribuciones del “institucionalista”

<sup>1</sup> Véase este mismo libro pp. 113-161. La obra de M. Tugan Baranovsky, en particular *Les crises industrielles en Angleterre*, París, 1913 (la edición en ruso, 1894) causó una profunda impresión en autores que van desde Lenin a Keynes. Acerca de su influencia en el pensamiento marxista, L. Colletti y C. Napoleoni, *Il futuro del capitalismo, crollo o sviluppo?*, Laterza, Bari, 1970, p. 297 a 302. En cuanto a Keynes, cabría recordar su declaración en *A treatise on money* (Macmillan, 1971, vol. II, pp. 89 y 90) en el sentido de que “siento una fuerte simpatía por la escuela de autores —Tugan Baranovsky, Hull, Spiethoff y Schumpeter— de los cuales Tugan Baranovsky fue el primero y más original, y especialmente por la forma que adopta la teoría en los trabajos de Tugan Baranovsky”. En lo referente a Marx y Tugan, sobre los teóricos del ciclo de la llamada escuela “continental”, ver los comentarios de Alvin Hansen y Richard Clemence en *Lecciones sobre ciclos económicos y renta nacional*, Rosario, Argentina, 1956, pp. 125 y 138.

Mitchell.<sup>2</sup> Pero la Gran Depresión de los años 30 —y las teorías que se inspiraron en ella— interrumpieron esta larga y proficua trayectoria teórica. De ahí en adelante, todo el que se dedicase al estudio de la evolución del capitalismo, tenía que elegir entre: admitir que el problema central del capitalismo es “la adecuación de la demanda efectiva”, y entonces tenía que mostrar a cada paso cómo se soslaya este problema; o mostrar cómo —a través de qué mecanismos— una variación cualquiera de la producción global tiende a hacer acompañar de una variación equivalente de la demanda global.

La primera posición contó entre sus adeptos con Keynes y Kalecki, así como con los keynesianos de izquierda y un influyente grupo de marxistas-keynesianos. Del lado opuesto quedaron aquellos para quienes el capitalismo tiende a operar —y a expandirse— a pleno empleo y con plena utilización de la capacidad instalada.

De acuerdo con el primer grupo —y en la huella de los virulentos ataques que le dirigió Keynes a los economistas ortodoxos de su tiempo—,<sup>3</sup> el segundo grupo de autores reúne a aquéllos que en último análisis se mantienen apegados a la ley de Say.<sup>4</sup>

Polarizada la discusión en torno a estas dos posiciones, la evolución reciente del capitalismo no podría entenderse como lo que fue: un largo impulso expansivo en el que es posible distinguir la recuperación, la expansión propiamente dicha, y el auge eufórico final. Frente a esta realidad fundamental, ignorada por las dos corrientes recién men-

<sup>2</sup> La fuerza y actualidad de las ideas de Mitchell fueron demostradas por su solitario discípulo, Geoffrey Moore, en “Productivity, economic growth and inflation: recent experience in the light of Mitchell’s hypothesis”, Conference on an Agenda for Economic Research on Productivity, Washington, 1973. R. Boddy y J. Crotty en “Class conflict, keynesian policies and the business cycle”, *Monthly Review*, agosto de 1974, aprovecharon intensamente el trabajo de Moore.

<sup>3</sup> John Maynard Keynes, *The general theory of employment, interest and money*, Macmillan, 1954, cap. 3.

<sup>4</sup> Véase Paul Sweezy, “John Maynard Keynes”, en *Teóricos e teorías de la economía*, Río, Zahar, 1965, cap. 1; y Alvin Hansen, *Guía de Keynes*, México, Fondo de Cultura Económica, 1957, cap. 1.

cionadas, la gran audición de la teoría del ciclo —que comentaremos más adelante— tendría mucho que decirnos. Sin embargo, el objetivo de las páginas que siguen no es demostrar esto, sino que trataremos fundamentalmente de responder a quienes pretenden mantener encuadrado el debate acerca del funcionamiento del capitalismo, dentro de la disyuntiva: admitir, o negar, el principio de la demanda efectiva. Con este propósito echaremos mano a la obra de Kalecki, el más penetrante y en ciertos medios el más influyente de los autores, para quien la cuestión de la demanda efectiva constituye el problema central del capitalismo y una línea divisoria en la teoría económica.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> El presente trabajo —redactado de manera que puede leerse aisladamente— prosigue un debate acerca de la obra de Kalecki y de su importancia para el estudio del capitalismo en la posguerra, que se inició en el ensayo titulado “Por qué no Kalecki” (incluido en este mismo libro). Este trabajo fue objeto de diferentes críticas. Algunos dijeron que las ideas acerca del ciclo representan poco en el pensamiento de Kalecki: error palmario, ya que los modelos de ciclo de Kalecki están íntimamente ligados a su concepción de la inversión y sus “determinantes”, al tiempo que la comprensión del papel (y las determinantes) de la inversión, es para Kalecki la propia clave para entender la “dinámica capitalista”. Otros, reconociendo que los modelos de ciclo llevan en sí las ideas centrales de Kalecki, dijeron que yo había hecho una lectura desatenta y prejuiciada de su obra (Mario Luiz Possa y Paulo Baltar, “Demanda efectiva e dinámica em Kalecki”, ANPEC, VII Encontro Nacional de Economía, 1979, vol. I, p. 239). En cuanto a estos últimos, diré antes que nada que no sólo hice una lectura atenta, sino en cierta época entusiasta de la obra de Kalecki, y que nuestras divergencias a este respecto sólo se podrán entender si se admite que, en efecto, no acepto algunos aspectos fundamentales de la concepción de Kalecki del capitalismo. Además de que —conviene agregar— considero inaceptable, a nivel de la teoría, las reiteradas tentativas hechas por aquel autor, de explicar lo que no cabe en sus modelos mediante expedientes formales (la adición de más de una variable o el cambio en la definición de un coeficiente), cuyo significado económico no es por lo general mínimamente discutido. Acerca de la inversión como impulso y freno, ver Kalecki, “The mechanism of the business upswing”, en *The dynamics of the capitalista economy*, Cambridge, U. Press, 1971, pp. 30-31 y *Essays in the theory of economic fluctuations*, Russell & Russell, Nueva York, 1972, pp. 148 y 149. Agradezco a Fernando Cardim de Carvalho la discusión de algunas de las preguntas formuladas en este trabajo.

## *De la insuficiencia del consumo a las teorías del estancamiento*

En diversos pasajes de la teoría general de Keynes, así como en diferentes escritos de Kalecki, se puede encontrar la idea de que el sistema en que vivimos no tiende a la plena utilización de los recursos a su disposición. La proposición verdaderamente central en la obra de ambos autores comprende en rigor *dos* tesis. De hecho, lo que Keynes y Kalecki nos están diciendo es que:

— si por alguna razón la demanda global se revelara insuficiente para garantizar el pleno empleo de la mano de obra (y la plena utilización de la capacidad instalada), no existen en el sistema mecanismos que aseguren la corrección automática de la situación. En tal caso, la economía podrá permanecer a un “bajo” nivel de actividad, con un elevado índice de desempleo y alto grado de ociosidad en sus instalaciones productivas.

— El capitalismo tiende a la subutilización de la capacidad y al desempleo de mano de obra en amplia escala. Y esto porque la demanda efectiva, por diferentes razones que señalaremos más adelante, tiende a ser crónicamente insuficiente. Esta proposición va mucho más allá de un mero ataque a la ley de Say (a la que nos referiremos enseguida). A decir verdad, se trata de una ley anti-Say.

La primera tesis, aparte de suministrar la clave para la interpretación del comportamiento del capitalismo en los años 30, constituía un desafío frontal a la ortodoxia teórica imperante en la época. Se trataba en suma del rechazo de la creencia de que el capitalismo (la “economía de mercado”) tiende automáticamente al equilibrio y al pleno empleo. Dada esta convicción (que fue un axioma en ciertos medios) presentada por Keynes como el equivalente moderno de la “ley de los mercados” (productos se cambian por productos), las nuevas ideas podían ser vistas como la victoria final sobre la vieja y pertinaz “ley” asociada tradicionalmente al nombre de

J. B. Say.<sup>6</sup> El nudo gordiano de la llamada ley de Say habría sido cortado por Keynes mediante la demostración de que no existen mecanismos que garanticen que la *inversión* alcance el nivel capaz de asegurar la existencia de un volumen tal de demanda que permita el pleno empleo de la mano de obra.

En cuanto a la segunda tesis, sus bases teóricas no pueden ser más precarias: tanto en Keynes como en Kalecki, y también en sus discípulos. Comencemos con una breve mención al primero. Después concentraremos nuestra atención en Kalecki.

De acuerdo con un conocido pasaje de la Teoría General, cuando la renta aumenta, el consumo también, aunque no en la misma proporción.<sup>7</sup> El consumo colectivo introduciría así una especie de freno al proceso de expansión: a medida que la economía avanza, se vuelve proporcionalmente mayor el volumen de renta que *no* se destina al consumo; por consiguiente, se vuelve cada vez más difícil que la demanda agregada (consumo + inversión) corresponda al total de la renta, de manera de dar salida a la oferta global.

La sugestión de Keynes en el sentido de que el ritmo de expansión del consumo tiende a no acompañar el ritmo de crecimiento de la renta, saludada con gran entusiasmo por algunos de los primeros keynesianos,<sup>8</sup> tuvo que ser posteriormente abandonada. Es comprensible: jamás se consiguió explicar por qué razones el consumo no crecería al mismo ritmo que la renta (lo que había sido atri-

<sup>6</sup> Jean-Baptiste Say, *Traité d'économie politique*, cap. XV, "Des débouchés", reproducido por Henri Denis, en *La formation de la science économique*, Presses Universitaires de France, 1967, pp. 118-122. Véase al respecto Alvin Hansen, *Guía de Keynes*, Fondo de Cultura Económica, 1957, cap. 1.

<sup>7</sup> J. M. Keynes, *General theory*, *op. cit.*, p. 27.

<sup>8</sup> Una función consumo, del tipo sugerido originalmente por Keynes, suministraría una explicación perfecta, no sólo para el pasaje del auge a la retracción, sino de ésta a la recuperación. Lloyd Metzler, "Keynes and the theory of business cycles", en *The new economics*, recopilación organizada por S. Harris, Knopf, Nueva York, 1952.

buido por Keynes a la “psicología de la comunidad”; aparte de que tampoco se consiguió probar esta supuesta tendencia mediante comprobaciones empíricas.

Admitamos que el consumo acompañe (crezca al mismo ritmo que) la producción. A medida que se expande la economía, se amplía necesariamente el volumen de renta que deberá tener otros destinos que no el consumo. Sin embargo sucede que si el monto de renta que “queda” del consumo no fuera debidamente aplicado, el problema residiría, no propiamente en el consumo, sino en la insuficiencia de las inversiones (y demás “contrapesos del ahorro”).

Lo anterior nos remite a un conocido pasaje de Keynes, de acuerdo con el cual habría ocurrido al mismo tiempo una “declinación de las oportunidades de inversión” en el capitalismo.<sup>9</sup> La idea, retomada y desarrollada por Alvin Hansen y otros autores, dio lugar a las llamadas teorías del estancamiento. El cese de las innovaciones “que marcan época”, el “cierre de la frontera” del capitalismo (que ya no tendría otros pueblos y áreas para incorporar), y la reducción de la tasa de crecimiento demográfica, serían los “factores históricos” responsables de la declinación de las oportunidades de inversión, de la que resulta el estancamiento. Desdichadamente para los integrantes de esa corriente de ideas, cada uno de sus argumentos puede ser virtualmente refutado.<sup>10</sup> Por lo demás, aunque no fuese así, el febril avance tecnológico registrado a partir de la Segunda Guerra Mundial se ocuparía de ampliar inmensamente las oportunidades de inversión a lo largo de los años 50 y 60... Dejemos de lado, pues, esta línea

<sup>9</sup> *General theory, op. cit.*, pp. 307-308. Alan Sweezy, “Declining investment opportunity”, en Seymour Harris, *The new economics*, Knopf, Nueva York, 1952.

<sup>10</sup> Véase al respecto el notable capítulo x de Joseph Schumpeter, *Capitalism, socialism and democracy*, Harper Colophon, 1975. En algunos momentos, Kalecki parece aceptar la tesis de la disminución de las oportunidades de inversión como resultado de “la declinación en la intensidad de las innovaciones”. La hipótesis, sin embargo, no está discutida en su obra, y ni siquiera efectivamente incorporada a ella. Véase por ejemplo M. Kalecki, *Theory of economic dynamics*, Monthly Review Press, 1968, p. 159.

teórica, que reconocidamente ha fracasado, y pasemos a otra modalidad más sofisticada de la teoría del estancamiento.

Para Joseph Steindl, la insuficiencia de demanda efectiva que acompañaría a la madurez —y al estancamiento— del capitalismo, no debe explicarse a partir de factores “exógenos” (tales como la reducción del ritmo de cambios técnicos), los que a su vez “permanecen inexplicados”. Por el contrario, es preciso “encarar la declinación de la acumulación de capital como una consecuencia necesaria del desarrollo de ciertas características esenciales del capitalismo”.<sup>11</sup>

Coherente con la proposición anterior, y valiéndose de argumentos innegablemente fértiles, Steindl tratará de mostrar que el estancamiento se debería en último análisis al cambio ocurrido en la estructura y funcionamiento del capitalismo, al pasar de una fase competitiva a otra caracterizada por el oligopolio. Este cambio habría ocurrido ya a fines del siglo XIX: desde esa época el capitalismo ingresa en su etapa “madura”, tendiendo en consecuencia a estancarse, lo que recién se habría hecho evidente a partir de los años 30 de este siglo.<sup>12</sup>

¿Sobre qué argumentos se apoya el análisis de Steindl? De acuerdo con el autor, “el papel crucial de todo mi análisis le corresponde a la hipótesis, ya mencionada, de que el grado de utilización (de la capacidad instalada; A. B. Castro) influye sobre el monto de la inversión”.<sup>13</sup> La razón por la cual Steindl atribuye tal relieve al grado de utilización, puede ser fácilmente señalada. Según el autor, el exceso de capacidad *no* tiene importancia en la industria competitiva, porque, al alcanzar un cierto nivel, es eliminado mediante la reducción de precios. Por el contrario, en el “patrón oligopólico”, las industrias no reducen los precios cuando están frente al surgimiento de capacidad ociosa “indeseada”: “La única manera por la

<sup>11</sup> Joseph Steindl, *Maturity and stagnation in American capitalism*, Basil Blackwell, 1952, p. 191.

<sup>12</sup> *Ibid.*, pp. 168 y 169.

<sup>13</sup> *Ibid.*, pp. VIII y IX.

cual la industria individual [oligopolista] puede reaccionar en presencia del exceso no deseado de capacidad, es reducir el proceso de expansión (o sustitución) de capacidad".<sup>14</sup> El contraste sería, pues, muy marcado con respecto a la industria competitiva, la que utilizaría la capacidad ociosa surgida eventualmente "antes de que pueda deprimir a la inversión". Se trata en suma de un "cambio fundamental en el funcionamiento de la economía", que tiene como resultado desalentar la acumulación y la tendencia al estancamiento.<sup>15</sup>

Según Steindl, deben considerarse también otros factores para llegar a una "teoría completa de la inversión". Entre ellos, hay que atribuirle un importante papel al "endeudamiento relativo de los negocios". De allí proviene la proposición, particularmente cara a Steindl, de que "la inversión será mayor o menor, conforme el endeudamiento en relación al capital sea menor o mayor".<sup>16</sup>

Ambos argumentos, que el propio Steindl coloca entre los pilares de su construcción teórica, pueden ser seriamente cuestionados. Veamos por qué.

Es de esperar efectivamente que, frente al surgimiento de la capacidad ociosa "indeseada", los productores oligopolistas no dejen caer sus precios de venta. Pero lo que no procede en absoluto es la hipótesis del autor acerca de la "inmovilidad" del capital,<sup>17</sup> como consecuencia de la cual, la expansión de la gran empresa moderna quedaría dependiendo del surgimiento de capacidad ociosa "indeseada". Esto implica omitir:

— que la intensidad y características asumidas por el progreso técnico, el desarrollo observado en los sistemas financieros, y la propia evolución de los métodos gerenciales, han actuado en el sentido de volver al capital más "fluido" hoy que en el pasado;<sup>18</sup> que, como expresión de

<sup>14</sup> *Ibid.*, p. VIII.

<sup>15</sup> *Ibid.*, pp. VIII y IX.

<sup>16</sup> *Ibid.*, p. VII. Aquí se trata del aprovechamiento por Steindl del llamado principio del riesgo creciente de Kalecki. Véase M. Kalecki, *Theory of economic dynamics*, cap. 8.

<sup>17</sup> Steindl, *op. cit.*, pp. 68 y 69 y 41.

<sup>18</sup> Joseph Schumpeter, *Capitalism, socialism and democracy*, Harper

lo anterior, el crecimiento de la gran empresa moderna se efectúa en varias direcciones: diversificación desde uno y otro producto, hasta "líneas completas" de productos;<sup>19</sup> ingreso en ramos tecnológicamente emparentados; integración vertical; conquista de nuevos mercados, inclusive en el exterior.<sup>20</sup>

Dadas las características del proceso de expansión de la gran empresa moderna que hemos señalado, hay que convenir en que el surgimiento de capacidad ociosa indeseada en un determinado "frente de expansión", debe implicar una reorientación más bien que una declinación del proceso de crecimiento. Evidentemente, ese no es el caso si una brusca e intensa retracción de la demanda global, determinara el surgimiento *generalizado* de la capacidad ociosa. Sin embargo, esto *no* diferencia en absoluto la actualidad con lo ocurrido en el siglo XIX...

La hipótesis de la "inmovilidad" del capital uno de los fundamentos de la construcción teórica de Steindl, reposa en suma sobre una concepción errónea del proceso de expansión de la gran empresa moderna. Suprimido ese error, ya no es posible deducir una (supuesta) tendencia a la declinación de la acumulación de (presuntas) "características esenciales del capitalismo" contemporáneo. El propio Steindl admitiría su error en una autocrítica fechada en 1965.<sup>21</sup>

Colophon, 1975, cap. VII; James Clifton, "Competition and the evolution of the capitalist mode of production", *Cambridge Journal of Economics*, junio 1977.

<sup>19</sup> Este tipo de crecimiento en abanico está comprendido, en rigor, en el concepto de expansión de la "industria" empleado por Steindl. Sin embargo es manifiesto que no recibe la debida atención en las lacónicas observaciones del autor acerca del tema progreso técnico, concebido fundamentalmente como introducción a los nuevos procesos que reducen el costo. Véase por ej., *op. cit.*, pp. 50 y 133.

<sup>20</sup> Alfred Chandler, Jr., *Strategy and structure: chapters in the history of the American industrial enterprise*, especialmente el capítulo de conclusiones. Véase también Stephen Hymer, "A empresa multinacional e a lei do desenvolvimento desigual", en S. Hymer, *Empresas multinacionais: a internacionalização do capital*, Graal, Río, Brasil, 1978.

<sup>21</sup> J. Steindl, "On maturity in capitalist economics" en *Essays in honour of M. Kalecki*, Varsovia, 1965, p. 429.

En cuanto a la otra hipótesis referida anteriormente, hay que reconocer que los capitalistas no son indiferentes a su grado de endeudamiento. Sin embargo, esto no salva la premisa de Steindl, desde que se tome en cuenta el papel de las expectativas en el proceso de decisión capitalista.

A medida que una economía progresa a lo largo de un impulso expansivo, cambian las actitudes de los capitalistas. Un mismo grado de endeudamiento, que se consideraría elevado en el comienzo del impulso, será visto como aceptable en la fase máxima de la expansión —incluso así lo considerarán las fuentes que suministran el crédito. En este proceso se tiende incluso a alcanzar una situación de “auge”, donde de modo característico se toman decisiones verdaderamente temerarias. Posiblemente en esta fase, los intereses y demás cargos financieros, así como otros factores que aquí dejamos de lado, estarán actuando gravosamente *contra* los beneficios de las empresas. Pero las expectativas se mantienen elevadas. Como observó Marx: “es precisamente en vísperas de un crack cuando los negocios parecen desarrollarse de un modo casi exageradamente sólido”... y “los directores de bancos y comerciantes... se felicitan mutuamente por el esplendor y la solidez de los negocios”.<sup>22</sup>

Entender lo anterior —y por consiguiente negar la segunda hipótesis de Steindl— es fundamental en el estudio del comportamiento cíclico del capitalismo. En rigor, cualquier concepción del capitalismo, y en particular del ciclo, que ignore este aspecto, merece ser calificada de “mecanicista”. En el caso que estamos viendo, suponer que el coeficiente deuda/capital pueda determinar el comportamiento de los capitalistas, independientemente de su evaluación de las oportunidades de ganancia que tienen ante sí, constituye indiscutiblemente una visión mecanicista del funcionamiento del capitalismo.

Por tener premisas hasta tal punto equivocadas en la base de su teoría, no es sorprendente que Steindl se haya

<sup>22</sup> Karl Marx, *El capital*, Fondo de Cultura Económica, México, 1968, tomo III, p. 455.

engañado redondamente acerca del comportamiento del capitalismo en la posguerra.<sup>23</sup>

Recientemente, Steindl trató de retomar y redefinir sus ideas. Esta vez la madurez surge como “un estado en el cual la economía y su función de beneficio están ajustadas a las altas tasas de crecimiento de períodos anteriores del desarrollo del capitalismo, pero estas tasas ya no se obtienen más”.<sup>24</sup> Vistos bajo esta luz, la madurez y el estancamiento pasan a depender fundamentalmente de una supuesta rigidez de la “propensión a ahorrar”, que sigue siendo elevada cuando ya no existen más factores “exógenos” capaces de estimular la inversión.

La mutación que habría sufrido el capitalismo a fines de siglo pasa al parecer a segundo plano, y el comportamiento de la economía va a depender en lo fundamental de factores “exógenos”. Si ellos son desfavorables, como antes de la Segunda Guerra Mundial, la economía revela su “madurez” y se estanca; si son favorables, como en 1950 y 60, la tendencia al estancamiento desaparece y el capitalismo vuelve a expandirse con gran vigor; si, por último, se debilitan, como parece ser el caso en los años 70, vuelve a aparecer la “madurez”...

La tentativa hecha por Steindl en el sentido de resucitar su teoría merece una única crítica: si hasta tal punto les cabe a los factores “exógenos” decidir si el capita-

<sup>23</sup> Conviene recordar, mientras, que prácticamente todos los autores se equivocaron en sus previsiones acerca del período. El propio Schumpeter, con su penetrante visión del capitalismo contemporáneo, se engañó en su visión anticipatoria de lo que sería la posguerra. Su error provino, según creo, de una grosera subestimación de la capacidad del nuevo centro hegemónico —los Estados Unidos— para reconstruir sobre bases sólidas las instituciones y condiciones políticas adecuadas al funcionamiento del capitalismo, después del período de “crisis orgánica” del sistema que tuvo comienzo con la revolución de 1917. Véase a este respecto “Aspectos políticos de la expansión capitalista de posguerra” en este mismo libro. En cuanto a las previsiones de Schumpeter, consúltese “The march into socialism”, incluido en J. Schumpeter, *Capitalism, socialism and democracy*, Harper Colophon, 1975, pp. 415 ss.

<sup>24</sup> J. Steindl, “Stagnation theory and stagnation policy”, *Cambridge Journal of Economics*, marzo de 1979, p. 7.

lismo se estanca o crece vigorosamente, ¿por qué no centrar en ellos la teoría de la “dinámica del capitalismo”?<sup>25</sup>

### *La demanda efectiva en Kalecki*

En toda la obra de Kalecki está presente la convicción de que: “El problema principal de una economía capitalista desarrollada es la adecuación de la demanda efectiva; de que existe una tendencia, inherente al sistema capitalista, al subempleo de los recursos, como resultado de la inadecuada demanda efectiva.”<sup>26</sup> Pero es sobre todo en sus escritos sobre la economía norteamericana de posguerra donde la referida convicción aparece con particular nitidez. Así, tomemos el artículo fechado en 1956 y titulado “La situación económica en los Estados Unidos comparada con el período anterior a la guerra”.<sup>27</sup> El autor se pregunta en lo fundamental cómo la economía estadounidense pudo encontrar mercado suficiente para que su producto pudiese más que duplicarse entre 1937 y 1955. La respuesta, para Kalecki, debe buscarse en la “militarización de la economía de los Estados Unidos”:... “la acumulación privada adicional fue absorbida por armamentos y por el excedente de exportaciones, cuyo crecimiento estaba asociado con la ‘asistencia económica externa’, o con la construcción de bases en el exterior...”<sup>28</sup> Asimismo la drástica reducción del desempleo (que cayó de 14,2 en 1937 a 3,8% en 1955) se explicaría por la ampliación del contingente militar permanente, más los

<sup>25</sup> Quien quisiese emprender la crítica de este artículo, podría cuestionar la propia tesis —harrodiana, como el propio Steindl señala— de la rigidez de la propensión a ahorrar. Por otro lado, la tentativa hecha por Steindl de introducir “factores políticos” en la interpretación del comportamiento del capitalismo en la posguerra me parece correcta y promisoria.

<sup>26</sup> M. Kalecki, “La diferencia entre los problemas económicos cruciales de las economías desarrolladas y las economías subdesarrolladas no socialistas”, reproducido en *Economía y Administración*, Universidad de Concepción, Chile, 1970, pp. 63 y 64.

<sup>27</sup> M. Kalecki, artículo incluido en *The last phase in the transformation of capitalism*, Monthly Reviews Press, 1972.

<sup>28</sup> *Ibid.*, pp. 93 y 95.

empleos creados por la producción de armas, y genéricamente por el crecimiento de las actividades gubernamentales.

Once años después, retomando el tema de la economía norteamericana en la posguerra, Kalecki dijo que, desde 1951, “el aumento de este gasto [militar] hasta mediados de 1966 fue bastante moderado”. Ahora, por último, en la “segunda mitad de 1966 la situación económica en los Estados Unidos sufrió un cambio fundamental”.<sup>29</sup> “El gasto militar comenzó a desempeñar un papel como estimulante de los negocios. En suma: un típico auge de guerra (o semi-guerra) comenzó recién en la segunda mitad de 1966.”<sup>30</sup>

Dejando de lado el hecho de que el autor se contradice cabalmente entre uno y otro texto, cabría preguntarse qué es lo que explicaría, según Kalecki, la expansión sustancial registrada en los Estados Unidos entre 1951 y la segunda mitad de 1966. Al no caberle responsabilidad al complejo industrial militar en la ampliación de la demanda adicional, ella le tendría que corresponder al gasto público civil y demás “estímulos” propiciados por el gobierno.<sup>31</sup> De ese modo parece que el buen funcionamiento queda siempre asegurado: ya sea por Mr. Hyde (el complejo industrial-militar), ya por el Dr. Jekil (la política de demanda).<sup>32</sup>

Dejemos de lado los problemas de Kalecki en sus análisis de coyuntura y retomemos el plano del debate teórico.

¿Por qué razones la insuficiencia de la demanda efecti-

<sup>29</sup> “Vietnam and US big business” (1967), incluido también en *The last phase in the transformation of capitalism*, *op. cit.*, pp. 108 y 109.

<sup>30</sup> *Ibid.*, p. 110.

<sup>31</sup> M. Kalecki, “Political aspects of full employment”, en *Selected...* *op. cit.* Este artículo, publicado en 1943, contiene brillantes sugerencias acerca del funcionamiento del capitalismo en la posguerra.

<sup>32</sup> Para una interpretación centrada en otros factores, de lo ocurrido en el período (que toma en cuenta, sin embargo, la manipulación de la demanda por el gobierno), véase “La crisis económica norteamericana”, en este mismo libro.

va sería una tendencia “inherente” al capitalismo? Kalecki, en rigor, jamás enfrentó esta cuestión.<sup>33</sup> De todos modos, tratemos de buscar una explicación en su obra.

Una razón posible podría encontrarse en la propia concepción de la inversión.<sup>34</sup> La inversión es caracterizada por Kalecki como teniendo “un efecto favorable sobre la situación económica solamente mientras es ejecutada y provee una salida para el poder de compra adicional. Sin embargo, una vez concluida, la inversión se convierte en capacidad productiva, y hay entonces que utilizar esta capacidad.<sup>35</sup> ¿Esto no equivale a decir que la inversión (una adición al stock de capital) trae en sí el freno que deberá contener la expansión? En definitiva, nada garantiza que haya demanda suficiente para asegurar la utilización del aumento de capacidad.

Cuando nos referimos a una inversión tomada aisladamente, podemos distinguir con claridad entre la fase en la cual la inversión sólo genera poder de compra adicional —estimulando con esto la economía— y el momento posterior en que, concluidos los trabajos, se trata de utilizar la capacidad productiva recién creada. Considerando el conjunto de la economía, y con ella el conjunto de las inversiones, existirían simultáneamente inversiones ya iniciadas, otras a mitad de camino y otras ya concluidas y entregadas: las primeras generando demanda adicional sin constituir por el momento capacidad instalada; las últimas debiendo entrar en operación. Colocada la cues-

<sup>33</sup> Conviene insistir en que no estamos discutiendo la insuficiencia de la demanda efectiva en cuanto posibilidad (negarlo implicaría seguir prisionero de la ley de Say), y sí como tendencia, para lo cual de nada sirven las (triviales) críticas hechas por Kalecki a la ley de Say. Véase sobre este punto, Possas y Baltar, *op. cit.*, p. 228.

<sup>34</sup> La sugestión hecha por Joan Robinson fue explotada con ahínco por Possas y Baltar (pp. 238 ss.). Joan Robinson, “Kalecki and Keynes”, incluido en *Collected economic papers*, vol. III, Basil Blackwell, 1965, p. 97.

<sup>35</sup> M. Kalecki, “Mechanism of business upswing”, in *Selected essays on the dynamics of the capitalist economy*, Cambridge University Press, 1971, pp. 31 y 32. Véase también M. Kalecki, *Essays in the theory of economic fluctuations*, Russell and Russell, 1939, pp. 148 y 149.

tión en estos debidos términos, no cabe ya distinguir entre la fase en que la inversión estimula la economía y aquella en que la capacidad ampliada carece de demanda para ser accionada. Importa, sí, saber cómo se comporta el flujo de inversiones: si el nivel de inversiones se amplía, se acelera la creación de demanda adicional, y la economía ingresa en una fase de presión de demanda; si por el contrario cae el nivel de inversiones, se reduce el ritmo a que crece el poder adquisitivo. Mientras que prosigue al ritmo anterior la expansión de la capacidad instalada (como consecuencia de las inversiones iniciadas anteriormente). En este caso sí tiende a surgir una situación de insuficiencia de la demanda efectiva.

Lo anterior pretende dejar en claro que la naturaleza del proceso de inversión permite sólo afirmar que una aceleración de las inversiones tiende a engendrar presiones de demanda, mientras que una desaceleración tiende a desencadenar una situación opuesta. Queda por saber por qué las inversiones en su conjunto tienden a ser intensificadas o refrenadas. La respuesta a esta cuestión —de la que se ocupa primordialmente cualquier teoría del ciclo— no puede buscarse en el llamado “carácter dual” de la inversión.<sup>36</sup>

La incapacidad de Kalecki para fundamentar su convicción acerca de la insuficiencia de demanda como algo “inherente” al capitalismo avanzado, queda más en evidencia que nunca en el conocido artículo dedicado a la crítica de la cuestión de la demanda efectiva en Tugan Baranovsky y Rosa Luxemburg. En dicho artículo el autor se refiere a una economía que crece a una tasa constante y donde prevalecen la plena ocupación de la mano de obra y del equipamiento del capital; la renta crece al mismo ritmo que el capital, y así, “la plena utilización del equipamiento continúa y el problema de la demanda efectiva no parece surgir”. “Todo está muy bien”,

<sup>36</sup> Lamentablemente, el texto de Possas y Baltar está montado sobre la idea de que el problema de la demanda efectiva (así como el de las fluctuaciones cíclicas) debe entenderse a partir del carácter dual de la inversión.

agrega Kalecki, “pero ¿por qué los capitalistas seguirían invirtiendo a un nivel equivalente [por hipótesis] al 7% del capital? Simplemente porque el proceso viene transcurriendo por algún tiempo así, la inversión ha sido “justificada” y los capitalistas no anticipan dificultades en la venta de sus productos... y por lo tanto no dudan en continuar su juego”.<sup>37</sup>

El paso siguiente de Kalecki se da en el sentido de señalar el surgimiento del “problema de la demanda efectiva”. Acompañemos al autor. “Supongamos que —por ejemplo como resultado de un cambio en la estructura social de la clase capitalista— los capitalistas se disponen a invertir solamente el 6% del capital al año... El problema de la demanda efectiva hace entonces su aparición inmediatamente.”

El texto es altamente revelador. Rosa Luxemburgo afirma que el capitalismo tiene un problema crónico de mercado, como consecuencia de la limitación del poder de compra de las masas trabajadoras frente a la productividad siempre creciente del trabajo.<sup>38</sup> Tugan, a su vez, afirma que esto no crea en principio ningún problema, desde que (como resultado de la permanente elevación de la composición orgánica del capital), los capitalistas gastan (proporcionalmente) cada vez más en medios de producción. Kalecki concuerda parcialmente con Rosa: para él hay efectivamente un problema de demanda efectiva. ¿De dónde nace, entonces, el problema?

Indiscutiblemente, si como resultado de una causa cualquiera —inclusive del enigmático “cambio de la estructura social de la clase capitalista”, referido por Kalecki—, los capitalistas redujesen el nivel de inversiones, aparecerá “inmediatamente” el problema de la demanda efectiva. Pero entonces sería posible afirmar, contrariamente, que si los capitalistas decidieran mantener el nivel de inversiones, el problema de la demanda efectiva no haría

<sup>37</sup> M. Kalecki, “The problem of effective demand with Tugan Baranovsky and Rosa Luxemburg”, en *Selected... op. cit.*, p. 149.

<sup>38</sup> Rosa Luxemburg, *The accumulation of capital*, Monthly Review Press, 1968, cap. xxv.

su aparición. Kalecki, en suma —al revés de Rosa, Hansen o Steindl— pasa de largo ante la cuestión que se propone discutir. Y seguimos sin saber por qué razones el capitalismo tendría una tendencia “inherente” a la insuficiencia de la demanda efectiva.

No obstante las grandes diferencias con Rosa Luxemburgo, evidentes en otros planos, Kalecki se muestra en este texto bastante próximo a ella. Las críticas que se le han hecho a Rosa son básicamente del tipo: la contribución del mercado externo consiste solamente en el excedente de exportaciones, y no en el total de exportaciones. En cuanto a la conclusión de la autora, de que el capitalismo es salvado por el “mercado externo” (en el sentido lato, que incluye el gasto militar), la salvedad de Kalecki es sólo la de que: “En su tiempo era sin duda exagerada, pero se comprobó correcta hoy.”<sup>39</sup> Parece, pues, que todo aquél que ve en la demanda efectiva el problema central del capitalismo, es llevado a conclusiones que en lo fundamental fueron anticipadas por Malthus en su tiempo. De hecho, ya este autor, al examinar la crisis enfrentada por la economía inglesa en el período que sigue al Congreso de Viena, atribuyó las dificultades a la desmovilización militar y recomendó la realización de grandes obras públicas. En una palabra, la situación pre-crisis había sido favorecida por las guerras napoleónicas, y la paz trajo otra vez a la economía el problema de la demanda efectiva, lo cual podría ser atenuado, sin embargo, por una política de gasto público.<sup>40</sup>

Dejemos de lado la hipótesis de la insuficiencia crónica de la demanda efectiva, y quedémonos en el terreno del ciclo.

En la base de los modelos del ciclo de Kalecki se encuentra el defasaje entre el orden de inversiones y la entrega de los nuevos equipamientos.<sup>41</sup> Tomando en cuen-

<sup>39</sup> M. Kalecki, “The problem of effective demand”... *op. cit.*, p. 155.

<sup>40</sup> Véase al respecto el ensayo de Keynes titulado “Thomas Robert Malthus”, en J. M. Keynes, *Essays in biography*, Macmillan, 1972.

<sup>41</sup> La concepción de Kalecki del ciclo coincide a este respecto con

ta este defasaje, si las inversiones se intensifican, la economía ingresa en una fase de bonanza, dada la expansión de demanda con la que se enfrenta. Posteriormente, con la retracción de las inversiones, la situación se revertirá. ¿Pero qué es lo que explica en Kalecki el movimiento alternado de retracción e intensificación de las inversiones?

La solución propuesta por el autor en su modelo de ciclo es tan precisa como arbitraria y vacía. Basta postular que la economía no tiende a la expansión, o sea que ella "retorna a su estado original después de cada ciclo". En tales condiciones, la inversión deberá ser en promedio igual a las necesidades de reposición. Planteado esto, el "mecanismo del ciclo" puede ser delineado de este modo:

— mientras que las entregas de equipamiento sean inferiores a la depreciación, el stock de capital irá descendiendo, lo que hará crecer el monto de las inversiones. Sin embargo, como las entregas son defasadas, el stock de capital continuará cayendo por algún tiempo, con lo que prosigue la fase de crecimiento de las inversiones;

— cuando las entregas de equipamiento sobrepasen la

la de Aftalion, quien en obra fechada en 1913 decía: "Mi tesis principal es la de que la mayor responsabilidad por las fluctuaciones cíclicas debería atribuirse a una de las características de la moderna técnica industrial, vale decir, el largo período necesario para la producción de capital fijo". El mecanismo del ciclo de Aftalion está por lo demás explícitamente construido como un proceso de ajuste de stock de capital, el cual opera sobre una "tendencia secular de la demanda" (establecida —como en Kalecki— por otros elementos que no son los involucrados en el mecanismo del ciclo). Albert Aftalion, "La teoría de los ciclos económicos basada en la técnica capitalista de producción", en la recopilación *Lecciones sobre ciclos económicos y renta nacional*, organizada por Alvin Hansen y Richard Clemence, Rosario (Argentina), 1956, pp. 139 y 141.

<sup>48</sup> M. Kalecki, *Selected essays, op. cit.*, p. 1. Nos referimos aquí al modelo de 33. Parece haber consenso sin embargo acerca del hecho de que "Las modificaciones posteriores consisten principalmente en la introducción de ciertos elementos complicadores... que no cambian la concepción fundamental del modelo". Oskar Lange, *Papers in economics and sociology*, Pergamon Press, 1980, p. 343.

depreciación, el stock de capital comenzará a elevarse, lo que desestimulará las inversiones. La fase de desestímulo proseguirá mientras que las entregas sigan superando la depreciación.

El “ciclo puro” de Kalecki, al cual él mismo califica de “automático”, se reduce, como vemos, a un mecanismo termostático,<sup>43</sup> en que dado un cierto defasaje entre el orden de corrección y la corrección efectiva de la temperatura (en el caso, el stock de capital), se obtiene un movimiento ondulatorio a través del cual la “temperatura” o bien excede, o bien queda más acá del nivel deseado.<sup>44</sup>

Lo anterior no sólo sirve para hacer evidente el simplismo del modelo del ciclo de Kalecki. Tanto o más importante es percibir que todo en él proviene de “errores” cometidos recurrentemente por los capitalistas. Ahora bien, estos errores dependen unos de otros: los capitalistas erran hacia arriba (invirtiendo en exceso), porque anteriormente erraron hacia abajo (invirtiendo menos de lo necesario para la reposición del stock de capital), y viceversa. De ese modo, si por alguna razón un buen día “acertaran” —haciendo que el stock de capital crezca *pari*

<sup>43</sup> M. Kalecki, *Theory of economic dynamics*, *op. cit.*, p. 123; R. C. O. Matthews, *The business cycle*, Cambridge University Press, 1967, p. 25.

<sup>44</sup> En su estudio del “ciclo”, Kalecki deja de lado la cuestión del progreso técnico. En consecuencia, la función catalizadora de las inversiones ejercida por las innovaciones (tan exaltada por Schumpeter) no puede estar presente en su explicación de la intensificación, así como de la retracción de las inversiones. En tales condiciones, todo queda reducido a la dependencia de la hipótesis de que el aumento del stock de capital constituye, *tout court*, un freno a la inversión. Este no sería el caso si el autor tuviese presente los cambios técnicos, ya, que, como él mismo reconoce, en tales circunstancias “los capitalistas que invierten ‘hoy’ piensan tener ventajas sobre los que invirtieron ‘ayer’, dadas las novedades que les son ofrecidas” (*The problem of effective demand*, *op. cit.*, p. 155). En otras palabras, admitido que hay progreso técnico, la expansión del “stock de capital” se efectúa *simultáneamente* con su renovación, no siendo posible relacionar directamente la variación del “stock de capital” y la inversión. La crítica desde distintos ángulos del “principio de ajuste del stock de capital”, se encontrará en este mismo libro pp. 69-87.

*passu* con el nivel de renta— desaparecería la razón de ser del ciclo.

Es que para Kalecki, en rigor, el ciclo no es ni siquiera “inherente” al capitalismo. Por lo demás, ya vimos que cuando comenta la evolución de una economía que presenta un crecimiento “sostenido, a pleno empleo y plena capacidad, en el cual los capitalistas continúan invirtiendo” porque el proceso viene produciéndose así por algún tiempo y la inversión está “justificada”, Kalecki no consigue introducir el ciclo.<sup>45</sup>

En otro texto, al referirse a una trayectoria harrodiana de crecimiento equilibrado, en el cual “el aumento de la inversión es exactamente suficiente para generar la demanda efectiva capaz de compensar la expansión de la capacidad instalada”... Kalecki afirma que la trayectoria es “inestable”. ¿Por qué? Porque cualquier declinación “pequeña y fortuita” de la inversión, desencadena un proceso acumulativo de retracción...<sup>46</sup> Se cierra así el círculo de errores de Kalecki, y el autor, que comenzara postulando el ciclo sin “tendencia”, acaba admitiendo la expansión sin ciclo. No por otra razón Kalecki —haciéndose eco del triunfalismo neokeynesiano de los años 60— admitió que “los gastos del gobierno, basados en el déficit presupuestal, pueden resolver el problema de la demanda efectiva y si (fueren) suficientemente elevados, pueden asegurar el pleno empleo. Esta es la base de la política gubernamental en el capitalismo moderno”.<sup>47</sup>

<sup>45</sup> El principio del ajuste del stock de capital, en cuanto mecanismo cíclico, se encuentra en este caso “neutralizado” por la constancia de la relación producto-capital (el capital crece *pari passu* con la renta). M. Kalecki, *Selected... op. cit.*, p. 149.

<sup>46</sup> M. Kalecki, “Theories of growth in different social systems”, *Monthly Review*, octubre de 1971, p. 73. Véase también a este respecto M. Kalecki, “Observations on the theory of growth”, *Economic Journal*, marzo de 1962.

<sup>47</sup> “La diferencia entre los problemas económicos”..., *op. cit.*, p. 64.

### *Rasgos de una alternativa teórica*

No cabe intentar aquí la elaboración de una alternativa teórica a las ideas que acabamos de criticar. Pero unas pocas palabras deben decirse para tratar de señalar el terreno donde se sitúa la visión del ciclo económico a la que nos afiliamos.

Hoy, como ayer, es de la forma misma cómo está estructurado el capitalismo que nace un hambre insaciable de ganancias. En la búsqueda incesante de estos beneficios, las empresas capitalistas luchan entre sí, echando mano a los más variados recursos. Esta competencia no disminuyó en intensidad con el surgimiento de la gran empresa moderna y la atenuación de la competencia mediante precios. Como observó Schumpeter, “en la realidad capitalista, por oposición a la imagen suministrada en los manuales, no es esta modalidad de competencia la que cuenta [la competencia mediante los precios] sino la competencia a través del lanzamiento de nuevos productos, de la adopción de nuevas técnicas, de nuevas fuentes de suministros, de nuevas formas de organización . . .”.<sup>48</sup> Como es fácil comprobar, para estas modalidades más contundentes de competencia, la gran empresa contemporánea se encuentra mejor equipada que la empresa “atomística” del pasado.<sup>49</sup>

La compulsión expansiva, profundamente enraizada en el comportamiento de los capitalistas (y resultante de las presiones a que están sometidos), determina un creci-

<sup>48</sup> J. Schumpeter, *Capitalism, socialism and democracy*, op. cit., p. 84.

<sup>49</sup> Nada indica que la competencia mediante “nuevas formas” de división del trabajo y nuevas mejoras en el estado de las artes” (las palabras son de A. Smith), no fuesen también importantes en el pasado. Más que un reflejo de lo ocurrido en el “pasado” —como insisten keynesianos y kaleckianos—, la concepción de la competencia capitalista como una disputa de precios, parece provenir de la visión imperante en los medios académicos en la época “pre-keynesiana” de lo que sería el objeto fundamental de la teoría económica: la determinación de los precios de mercado, dadas las técnicas, las formas de organización de la producción, etc. A. Smith, *The wealth of nations*, The Modern Library, N. Y., 1937, p. 706. Véase al respecto Sylos Labini, “The Market and the State”, *Essays in honour of A. Smith*, Oxford 1976.

miento ciego a nivel del conjunto, y desigual a nivel de los sectores integrantes de la economía capitalista. El objeto primordial de la teoría de los ciclos económicos es establecer las razones y precisar los mecanismos a través de los cuales este proceso anárquico de expansión adquiere impulso, lo pierde y es revertido periódicamente.

Al iniciarse un impulso expansivo, los mecanismos cíclicos —que no serán especificados aquí— configuran un panorama altamente favorable para la realización de los designios de los capitalistas. En la fase que entonces se abre, no tienden a plantearse problemas de demanda. No se trata sin embargo (ni siquiera en este contexto) de que la “producción garantice la propia demanda”. Sucede, sí, que mientras el consumo crece apoyado por la expansión de la masa de salarios y reforzado —modernamente— por el crédito al consumidor, los capitalistas, bajo el acicate de la competencia y con la expectativa de elevadas ganancias, van más allá de los medios con que cuentan —lo que les es permitido por el sistema de crédito— en la apropiación y/o contratación de recursos y trabajadores.<sup>50</sup>

A lo largo del proceso de crecimiento tienden a ser

<sup>50</sup> De acuerdo con Hyman Minsky (*John Maynard Keynes*, Columbia University Press, 1972), la “palanca” del crédito, tan importante en las teorías pre-keynesianas del ciclo, también tuvo papel destacado en Keynes, para quien “los bancos ocupan en general una posición clave en la transición de un más bajo nivel de actividad a otro más alto” (Keynes, citado por Minsky, p. 121). En éste, como en otros pasajes, Minsky va demasiado lejos en su empeño por recuperar y reforzar las ideas de Keynes. Como se puede comprobar fácilmente, por lo menos en la *Teoría General* (ver “Notas sobre los ciclos de comercio”, cap. 22), Keynes deja enteramente de lado el papel del sistema de crédito en el ciclo. En cuanto a Kalecki, que no distingue en su concepción de ciclo entre industria y bancos (refiriéndose por lo general a los capitalistas “como un todo”), así como entre beneficios e intereses, no atribuye ningún papel al sistema de crédito en la determinación de las fluctuaciones económicas. Para un penetrante análisis del activo e importante papel del sistema crediticio en el impulso expansivo norteamericano de posguerra, véase Minsky, *op. cit.*, cap. 9. Acerca del cambio sufrido por la teoría de los ciclos a partir de la *Teoría General* (1936), véase G. L. S. Shackle, *The years of high theory*, Cambridge University Press, 1967, pp. 266 ss.

“consumidas” esas condiciones, al principio tan favorables a la expansión. Es importante observar, mientras, que el deterioro de estas condiciones en sí mismas no determina directa y linealmente el comportamiento de los capitalistas. Estos, en mayor o menor medida, se comportan como si no dependiesen de ellas; como si pudiesen endeudarse ilimitadamente; como si pudiesen explotar por igual a una masa de trabajadores debilitada por un amplio “ejército industrial de reserva”, o fortalecida por la amplia disponibilidad de ocupaciones.<sup>51</sup> El deterioro de estas (y otras) condiciones deberá sin embargo alcanzar —en primera instancia— a las actividades industriales. Son los músculos del capitalismo los que comienzan a dar señales de fatiga. Sin embargo el sistema nervioso —las finanzas, las actividades especulativas— sigue emitiendo señales positivas, con lo que se ingresa en el período de euforia, una verdadera “sobrevida de la expansión”.

En esta concepción del ciclo, como se ve, no hay distinción teórica posible entre ciclo y tendencia: los factores cíclicos son las propias condiciones que dan rienda a la expansión y posteriormente gestan el agotamiento y preparan la crisis.

El heterogéneo grupo de autores a los que se debe la alternativa teórica que acaba de referirse, fue omitido deliberadamente por Keynes en su clásica discusión de la demanda efectiva en la Teoría General.<sup>52</sup> Para ellos, la concepción ortodoxa (Marshall, Pigou o Fischer), según la cual las crisis serían hechos “anormales” que deben explicarse por causas singulares (creación desordenada de crédito, especulación, pánico) no pasa de ser una gran

<sup>51</sup> Véase a este respecto las observaciones de Mitchell acerca del costo de la hora de trabajo, en diferentes fases del ciclo. W. Mitchell, “Los ciclos económicos”, en Alvin Hansen y R. Clemente, *op. cit.*, pp. 167 ss.

<sup>52</sup> Keynes había hecho anteriormente numerosas referencias a estos autores. Aludiendo a Schumpeter en particular había dicho: “Aparte de razones menores acerca de por qué éstas (las expectativas) deberían fluctuar en un mundo en transformación, la explicación del profesor Schumpeter de los movimientos mayores, puede ser aceptada sin reservas”. J. M. Keynes, *A treatise on money*, The Royal Economic Society, 1971, vol. II, p. 85.

equivocación. El capitalismo es un sistema dotado de una inestabilidad congénita. En la raíz de esta inestabilidad se encuentran las inversiones, con su relativa autonomía y característica volatilidad. Tugan Baranovsky, miembro destacado del grupo, había propuesto incluso la “desconcertante idea” de un desajuste fundamental entre ahorro e inversión.<sup>53</sup> Para decirlo con Mitchell, “las crisis no son sino un aspecto de los ciclos que se repiten. Al revés de un estado ‘normal’ de los negocios, interrumpido por crisis ocasionales, vemos un estado de los negocios en continuo cambio”.<sup>54</sup>

Vista desde la perspectiva de estos “heréticos”, la demostración efectuada por Keynes y Kalecki, de que una economía puede permanecer a un bajo nivel de actividad, constituye según creo un importante paso adelante. La mayoría de ellos, concibe la crisis como un proceso acumulativo de regresión, a lo largo del cual serían liquidadas las cargas financieras excesivas, eliminadas las empresas que se han vuelto inviables, así como las técnicas que se muestran obsoletas. Se trata, en la concepción de Marx, de un período de “quema” y reajuste del capital —en el cual se verifica al mismo tiempo la reconstitución del “ejército de reserva”. Este proceso más o menos penoso de purga —si se mantiene intacto el engranaje y la motivación capitalista— debería engendrar sin embargo condiciones capaces de permitir la recuperación subsiguiente.<sup>55</sup> Keynes demostraría, mientras, que el fondo del pozo “es pegajoso”; que alcanzado un cierto nivel de postración, no es de esperarse la recuperación de la expansión. Esta es una problemática virtualmente ignorada por la gran tradición de la teoría del ciclo, y que no se puede descar-

<sup>53</sup> Alvin Hansen, *Guía de Keynes, op. cit.*, p. 23.

<sup>54</sup> Wesley Mitchell, “Business cycle” en *Readings in business cycle theory*, selección de textos de la American Economic Society, 1950, p. 44. Véase sobre este punto la negación de la existencia de ciclos de negocios por Fisher, y la respuesta dada por Mitchell. W. Mitchell, *Business cycle: the problem and its setting*, National Bureau of Economic Research, Nueva York, 1925, p. 465 ss.

<sup>55</sup> ¡Lo que —es de esperar— no debe ser tomado como una disimulada reencarnación de la Ley de Say!

tar —como lo hace Schumpeter— como una situación “patológica”.<sup>56</sup> Pero seguramente es más equivocada la tentativa de Baran, Sweezy y tantos otros, de transformar a los años 30 en situación paradigmática. El precio pagado por esa errónea perspectiva consiste en último análisis en una mistificación del capitalismo, cuya evolución pasa a ser vista como regida por los “policy markers” en connivencia con los capitalistas.

<sup>56</sup> Joseph Schumpeter, *Business cycles*, MacGraw Hill, 1964, p. 131. A lo largo de toda una década —la traumática década de los 30—, ésta fue la realidad vivida por el capitalismo. En cuanto a la Gran Depresión iniciada en 1873 a que se refiere Dobb como “una línea divisoria entre dos etapas del capitalismo”, parece haber sido un fenómeno esencialmente inglés. No porque la crisis iniciada en aquel año haya sido ligera, o aún “normal” en otras partes. En los Estados Unidos, por ejemplo, ella duró cerca de cinco años y medio. Pero la intensa expansión que siguió en los Estados Unidos, en Alemania, así como en otros países, no permite hablar en absoluto de “senilidad y decadencia” del capitalismo. En suma, solamente en el caso inglés sería posible afirmar, con Dobb, que la crisis iniciada en 1873 “continuaba a mediados de los años 90” ... Maurice Dobb, *Studies in the development of capitalism*, International Publishers, 1947, p. 300. Véase al respecto, E. J. Hobsbawn, *Industry and empire*, Pelican Books, 1971, cap. 9. Acerca de la declinación relativa de la industria inglesa (por sectores) ver Derek Aldcroft, *The development of British industry and foreign competition, 1875-1914*, George Allen and Unwin, 1968.

## VI. EL RETORNO DEL CICLO

“Por lo demás, aquí todo parece al revés, en este mundo hecho de papel.”

KARL MARX

### *Introducción*

Tanto para los que creían que el capitalismo había ingresado en una nueva era después de la II Guerra, donde las economías pasaban a ser “conducidas” por la política económica gubernamental, como para los que critican al capitalismo a través de un paradigma teórico inspirado en la década del 30, los años que se extienden desde 1965-1966 a 1973, constituyen un período francamente desconcertante. El principal rasgo perturbador consiste posiblemente en el hecho de que el crecimiento prosigue —y repunta con virulencia desde fines de 1971 a mediados de 1973—, pero tiene lugar una reducción nítida, si bien irregular, del margen de beneficios. El fenómeno se muestra particularmente acentuado en el caso de las corporaciones no financieras, cuyos beneficios sobre los gastos cayeron en los Estados Unidos del 20,9% al 12,9% entre 1965 y 1971.<sup>1</sup> Es indiscutible la importancia del fe-

<sup>1</sup> “Key determinants of profit margins nonfinancial corporations”, *The Conference Board, Statistical Bulletin*, feb. 1974. El fenómeno puede ser apreciado con diferentes criterios, lo que da margen a ciertas controversias; sin embargo, su *sentido e intensidad* no parecen estar cuestionados. Ciertas fuentes se refieren a la *tasa* de beneficios sobre el capital. Otras tratan de confrontar directamente beneficios y salarios. Entre los autores que proceden de este modo, se destacan R. Boddy y J. Crotty en el sugestivo “Class conflict, Keynesian policies and the business cycle”, *Monthly Review*, octubre de 1974. Pero el trabajo pionero en este terreno pertenece a A. Glyn y Bob Sutcliffe, *British capitalism workers and the profits squeeze*, referido aquí en la edición de la Penguin Books de 1972.

nómeno, que no sólo se registró en los Estados Unidos, sino también en otras economías capitalistas avanzadas: al final, no puede haber mejor indicador de que el capitalismo camina en medio de crecientes dificultades.

Hasta los años 20 de este siglo estuvo ampliamente difundida la tesis de que el término de un período de expansión trae consigo el alza de los salarios, la elevación de los intereses y otros factores tendientes a *comprimir* el margen de beneficios. Sin embargo, de acuerdo con Steindl, éste sería un “razonamiento equivocado, del que Marx no consiguió librarse por completo y la mayoría de los otros economistas sólo se apartaron en un pasado reciente”. El autor se refiere más precisamente al aumento de los salarios que, según él, “no podría reducir jamás los beneficios si las inversiones (y el consumo de los capitalistas) se mantuvieran elevados...”<sup>2</sup> Steindl habla aquí en nombre de keynesianos, kaleckianos y marxistas afines, según los cuales, para la economía como un todo, los beneficios sólo pueden ser afectados por la variación del gasto de los capitalistas (inversión y consumo) y/o de los que gastan en su lugar (el gobierno, el complejo industrial militar, etc.). Para estos autores, no tiene el mismo sentido hablar de *compresión* de los beneficios. Los beneficios, dirá J. Robinson, pertenecen a la esfera de la realización, o sea “la parte del esquema de Marx que tiene que ver con la realización de plusvalía”.<sup>3</sup>

La nueva concepción terminó estableciéndose en forma casi absoluta.

En los medios académicos, los trabajos de Aftalion, Cassel y Mitchell fueron totalmente olvidados. Y cuando se pretendía mostrar lo que había sido la economía “pre-

Entre las demás fuentes empíricas se destaca: A. Akun y G. Perri, “Notes and numbers on the profits squeeze” y sobre todo W. Nordhaus, “The falling share of profits”, ambos en *Brookings Papers on Economic Activity*, en los números 3 de 1970 y 1 de 1974.

<sup>2</sup> Steindl, *op. cit.*, p. 237.

<sup>3</sup> J. Robinson, “The relevance of economic theory”, en *Collected, op. cit.*, vol. iv, p. 121.

keynesiana”, se invocaban inevitablemente el fantasma de Pigou y la indefectible ley de Say. La obra de Schumpeter, marginalizada y resistiendo todo intento de clasificación, era recordada (con cierta incomodidad) a propósito de cuestiones tales como “innovaciones”, o “desarrollo económico”; pero la corriente central de la teoría económica corría, mientras, por otros canales.

En la época en que se establecía el imperio de Keynes en las universidades, un grupo de autores, encabezados por Joan Robinson y Paul Sweezy, inició un trabajo de aproximación Marx-Keynes. El trabajo consistía en buena medida en el “descubrimiento” en Marx de ideas y hasta premisas keynesianas, al punto de que los autores se mostraban sinceramente convencidos de que “existe mucho en Marx... que toma nueva significación o se ajusta en el lugar debido cuando se lo lee a la luz de las contribuciones efectuadas por Keynes”.<sup>4</sup>

Los resultados obtenidos fueron de lo más sorprendentes. Steindl pretende haber demostrado que, por lo menos en su concepción del largo plazo, la visión de Marx de la distribución de la renta entre capitalistas y trabajadores coincide con el punto de vista keynesiano.<sup>5</sup> Kalecki, por su parte, llegó a demostrar que la “fórmula básica de Harrod-Domar puede ser deducida de los esquemas marxistas de reproducción ampliada”, debidamente redefinidos, claro está.<sup>6</sup>

Es muy difícil evaluar el impacto que esta “modernización” teórica tuvo sobre el marxismo.<sup>7</sup> En lo concer-

<sup>4</sup> Paul Sweezy, “John Maynard Keynes”, reproducido en *Teóricos e teorías da economia*, Zahar, Río de Janeiro, 1965, p. 17.

<sup>5</sup> Steindl, *op. cit.*, p. 237. Una opinión enteramente diferente sostuvo N. Kaldor en el provocativo “La evolución del capitalismo a la luz de la economía keynesiana”, incluido en la recopilación de artículos de su autoría, titulada *Ensayos sobre estabilidad y crecimiento*, ed. Tecnos, Madrid.

<sup>6</sup> M. Kalecki, “Las ecuaciones marxistas de reproducción y la economía moderna”, en *Economía y Administración*, *op. cit.*, p. 1.

<sup>7</sup> Las semillas lanzadas por P. Sweezy y J. Robinson cayeron en suelo fértil. No tardó en surgir una profusión de trabajos de los que es difícil decir si produjeron un Marx disfrazado de keynesiano o si reeditaron a Keynes con ropaje marxista. La recopilación titu-

niente a las cuestiones enfocadas aquí, creo que su influencia fue decididamente nociva.

Marx había dado comienzo al estudio de las condiciones que acompañan al “auge” cíclico. Este sería un período muy particular en que, no obstante las crecientes dificultades enfrentadas por la “creación” de plusvalía, el capitalismo continúa en expansión e ingresa en un estado de euforia. La importancia de esta fase difícilmente podría ser exagerada. En ella, el capitalismo fuerza en vano sus propios límites, con lo que deteriora las condiciones en que opera y prepara la crisis que se avecina. Sin embargo, en el paradigma teórico inspirado por la experiencia de los años 30 no hubo lugar para esta fase. Sobre el capitalismo de nuestro tiempo planea supuestamente el espectro de la insuficiencia de la demanda —y la Gran Depresión debe ser entendida “no como la Gran Excepción sino como la consecuencia normal del funcionamiento del sistema económico americano”. En tales circunstancias le correspondería a la economía política —y en particular a su “crítica”— explicar la depresión como “muy lógica”<sup>8</sup> y en su ausencia señalar los expedientes que permitieron “evitarla”.<sup>9</sup>

lada *Marx and modern economics*, editada por David Horowitz, Modern Reader Paperbacks, 1968, constituye un hito en ese sentido. Algunos de los trabajos presentes allí no pasan de ser verdaderos ejercicios de lenguaje, que buscan “traducir” a Marx en términos familiares a los keynesianos (y viceversa). Este esfuerzo fue llevado hasta el extremo por M. Bronfenbrenner en “Das Kapital for the modern man”, donde se dice que el autor “no se considera un marxista, sino un ecléctico imperfectamente inconsistente”, una advertencia sincera, pero no totalmente necesaria (p. 222). La mayoría de los artículos reunidos en la recopilación organizada por S. Tsuru, *¿Adónde va el capitalismo?*, *op. cit.*, refleja el mismo esfuerzo de aproximación, aplicado en el caso a la interpretación del “capitalismo de posguerra”.

<sup>8</sup> P. A. Baran y P. M. Sweezy, *Capitalismo monopolista*, Zahar Editores, Río, 1966, p. 239.

<sup>9</sup> Véase “The problem of effective demand with Tugan-Baranovski and Rosa Luxemburg”, en M. Kalecki, *Selected essays...*, pp. 146-155, y J. Robinson, “The second crisis of economic theory”, en *Collected, op. cit.*, vol. iv, pp. 92 a 105. Se podrían citar otros innumerables trabajos. El ejemplar más acabado de este tipo de producción es tal vez *El capitalismo del desperdicio*, de A. Kozlik,

Retomemos la cuestión inicial.

En el intenso auge que se extiende desde 1965-1966 hasta 1973 hubo pleno empleo (con excepción de cerca de 18 meses entre 1969 y 1970), y notoria intensificación de las luchas sindicales; tuvo lugar una elevación, al principio moderada y después galopante, de los precios de las materias primas; aumentaron desmesuradamente las obligaciones financieras de las empresas; y hubo al parecer una sensible reducción en el ritmo de crecimiento de la productividad del trabajo.<sup>10</sup> Es éste, justamente, el tipo de fenómeno que debería ocurrir de acuerdo con ciertos autores —todos ellos “pre-keynesianos”— en la fase que precede a la crisis. También según las mismas fuentes, las empresas, por estar sometidas a tales presiones y enfrentando dificultades de tal orden, no habrían debido mantener sus beneficios —lo que manifiestamente ocurrió.

En vista de lo que precede, parece aplicarse a un amplio espectro de autores la frase de Schumpeter: “Ellos aprendieron mucho, pero desaprendieron todavía más, durante el último cuarto de siglo.”<sup>11</sup> Keynes lamentó cierta vez que Ricardo y no Malthus haya sido la matriz del pensamiento teórico en economía. La observación parece ser equivocada por muchos conceptos; y en todo caso cabría tal vez lamentar, por lo menos en lo referente a la “dinámica capitalista”, que Keynes y no Schumpeter haya sido la matriz del pensamiento académico de posguerra.

Las páginas que siguen se dedicarán fundamentalmente a la reconstrucción del problema del auge y de la com-

Siglo XXI, México, 1968, obra a la cual no se le puede negar una buena dosis de humor e imaginación.

<sup>10</sup> Me refiero en particular a la desaceleración ocurrida en la producción por hora de trabajo en las actividades industriales, un fenómeno que incluye la desaceleración tecnológica ocurrida posiblemente a partir de los años 60, pero que ciertamente no se reduce a ella. Véase W. Nordhaus, “The recent productivity slow-down”, *Brookings Papers on Economic Activity*, 3, 1972, y en este volumen, “Progreso técnico: mitos de la posguerra y encrucijadas actuales”.

<sup>11</sup> J. A. Schumpeter, “The march into socialism”, *American Economic Review*, 1950.

presión de los beneficios en Marx. Se trata de un trabajo de “desobstrucción teórica”, impuesto por el bloqueo creado en torno a estas cuestiones. En suma, valiéndome de unos pocos y valiosos trabajos aparecidos recientemente,<sup>12</sup> presento un esquema teórico que tiende a hacer resaltar los determinantes de la compresión de beneficios en una coyuntura de “auge” y sobrevida de la explosión”, como la atravesada recientemente por el capitalismo. La tarea es ardua y el aliento corto. Si a causa de ello lo que sigue estuviera fundamentalmente equivocado, me quedará el consuelo de que la acentuada declinación de la tasa de beneficios, que no sólo caracteriza aquel período sino que impone severas condiciones a la eventual recuperación de la expansión capitalista en los próximos años, tampoco parece encontrar explicación entre keynesianos-kaleckianos y marxistas afines.<sup>13</sup>

<sup>12</sup> Se destacan entre ellas, además de los trabajos ya citados, la introducción por E. Nell de la edición americana del libro de A. Clyn y Bob Sutcliffe; “Stagnation, instability and international competition”, de R. Boddy y J. Crotty en *American Economic Review*, mayo de 1976, así como el artículo de los mismos autores “Who will plan the planned economy?”, incluido en *The Economic Crisis Reader*, editado por D. Mermelstein, Vintage Books, Nueva York, 1975, son a mi entender menos importantes que el artículo citado anteriormente y publicado en la *Monthly Review*. Otros varios artículos de gran interés para el estudio de la evolución del capitalismo al final de los años 60 y comienzos de la década del 70 figuran en la referida recopilación editada por Mermelstein. También son de interés ciertos pasajes del libro de E. Mandel, *Le troisième âge du capitalisme*, particularmente el capítulo iv del tomo I, Unión Générale D'Éditions, París; y sobre todo la reseña de esta obra por Bob Rowthorn, “Mandel's late capitalism”, en *New Left Review*, 98 julio-agosto de 1976. Pueden encontrarse también otras referencias al tema en Gamble y Walton por ejemplo, *Capitalism in crisis*, The Macmillan Press Ltd, Londres, 1976. Por último, el texto inédito de P. Garegnani, “On the theory of distribution and value in Marx and the classical economists”, mimeo, presentado al Seminario sobre el “Progreso técnico en la teoría económica”, promovido por la Unicamp, en 1974, constituye un trabajo de gran interés que se desarrolla al nivel de los fundamentos teóricos del presente debate.

<sup>13</sup> Un creciente grupo de autores trata de retomar la cuestión de la disminución de los beneficios a través de la famosa “ley de la caída tendencial de la tasa de beneficios”. Creo que éste no es el camino adecuado para el estudio de la disminución ocurrida re-

## 1. Auge cíclico y comprensión de beneficios: la cuestión teórica en Marx

Ricardo concebía los beneficios como un “residuo de los salarios”.<sup>14</sup> Con sus propias palabras: siendo la manutención de los trabajadores el “consumo necesario”, los beneficios dependerían de la “proporción necesaria para esta producción”.<sup>15</sup> En un cuadro teórico ricardiano, la posibilidad de que los salarios perjudiquen a los beneficios es por lo tanto *evidente*.

Marx retoma la cuestión, inscribiéndola en el ámbito mayor de la teoría de la acumulación. Se trata de estudiar la “influencia que el incremento del capital ejerce sobre la suerte de la clase obrera”.<sup>16</sup> Su primera preocupación consiste en rebatir a los que subordinan la “suerte de la

cientemente en la tasa de beneficios. Aunque más no sea porque no ocurrieron en el período de cambios técnicos capaces de elevar sensiblemente la composición orgánica. En cuanto al aumento observado en el precio de las materias primas, en principio eleva la composición orgánica, pero no tiene que ver sino *formalmente* con el mecanismo de la ley.

Los que piensan “crisis vía ley de la tendencia” tienden a creer que las crisis *evitan* el cumplimiento de la ley. El problema discutido aquí consiste, precisamente, en la fuerte disminución *ocurrida efectivamente* durante varios años seguidos. Sin embargo, concuerdo con los autores afiliados a esta corriente cuando sostienen que la crisis prepara (a través de diferentes mecanismos y mediante procesos más o menos lentos) las condiciones de la recuperación posterior —la cual no tiene que ser promovida, pues, por gastos militares u otras “terceras personas”. Véase al respecto el debate de M. Cogoy versus P. Sweezy, en los artículos de M. Cogoy, “Les théories neo-marxistes, Marx et l'accumulation du capital”, *Les Temps Modernes*, sept.-oct., 1972; P. M. Sweezy, “Quelques problèmes de la théorie de l'accumulation du capital”, en *Les Temps Modernes*, enero, 1974, y especialmente la réplica de Cogoy titulada “Baisse du taux de profit et théorie de l'accumulation”, en *Les Temps Modernes*, núm. 330, 1974, pp. 1231 y 1255. Véase también el rico y controvertido “Tercer Round” (pp. 271 y 324) de Rosa Luxemburg en *The accumulation of capital*, Modern Reader Paperbacks, Nueva York, 1968.

<sup>14</sup> La expresión es de De Quincey, citada en M. Dobb, *Theories of value and distribution since Adam Smith*, Cambridge, 1973, p. 70.

<sup>15</sup> *The works and correspondence of David Ricardo*, Edición Sraffa, vol. 1, p. XXXII.

<sup>16</sup> *El capital*, *op. cit.*, tomo 1, p. 517.

clase obrera” a una supuesta “ley natural” —la llamada ley de la población, vulgarizada por los escritos de Malthus.<sup>17</sup> La respuesta de Marx es la de que el capitalismo posee sus propias leyes internas, que no están subordinadas a los movimientos de población. La argumentación se desarrolla en dos etapas.

Supongamos que el avance de la acumulación provoca una “desproporción entre el capital y la fuerza de trabajo explotable”.<sup>18</sup> Se sabe que “la creciente demanda de fuerza de trabajo encarece esta mercadería al igual que cualquier otra”.<sup>19</sup> Sin embargo, basta que la “acumulación disminuya al subir el precio del trabajo” para que los salarios vuelvan a caer. Se ve, pues, que “el propio mecanismo del proceso de producción capitalista se encarga de vencer los obstáculos pasajeros que él mismo crea”.<sup>20</sup> La acumulación posee, pues, el comando del proceso: cuando los salarios crecen, “no es la disminución operada en el crecimiento absoluto o proporcional de la fuerza de trabajo o de la población obrera la que determina que haya sobrante de capital, sino al contrario: es el incremento del capital el que hace que resulte insuficiente la fuerza de trabajo explotable”. En suma, cuando los salarios suben o descienden, “los economistas que interpretan los fenómenos de acumulación diciendo que en un caso faltan obreros y en el otro sobran”, sólo revelan su “ignorancia y total desconocimiento de los hechos”.<sup>21</sup> Y ello porque “son estas *variaciones absolutas en la acumulación de capital las que se reflejan como variaciones relativas en la masa*

<sup>17</sup> En la época en que Marx redactaba el primer tomo de *El capital* (1865), veía la luz la 6a. edición de los *Principios* y J. S. Mill, el economista más respetado de su tiempo y que acataba en lo fundamental el llamado principio de la población (aludido por Marx como el “dogma de los economistas”). Mill, *Principles of political economy*, Pelican Classics, 1970, capítulos v a v...

<sup>18</sup> *El capital*, *op. cit.*, tomo I, p. 523.

<sup>19</sup> *Ibid.*, tomo III, p. 481.

<sup>20</sup> *Ibid.*, tomo I, p. 523.

<sup>21</sup> *El capital*, *op. cit.*, tomo I, p. 524. En el mismo sentido, *Theories of surplus value*, tomo II, Lawrence & Wishart, Londres, 1969, p. 540.

de la fuerza de trabajo, lo que induce a creer que (ellas) se deben a las oscilaciones propias de ésta" (la fuerza de trabajo).<sup>22</sup> En suma, "y para decirlo en términos matemáticos: la magnitud de la acumulación es la variable independiente". A los salarios, a su vez, no les cabe ajustar la población a las necesidades de capital. Su papel es subordinado: los salarios siguen a la acumulación, o con palabras de Marx: "la magnitud del salario (es) la variable dependiente, y no a la inversa".

En toda la argumentación precedente, Marx acompaña de cerca las inspiradas páginas de A. Smith acerca de la evolución de los salarios.<sup>23</sup> Sin embargo, el ataque a la pretendida "ley natural de la población" será retomado posteriormente, ya ahora en medio de la *teoría marxista* de la acumulación. Se pretende mostrar en este caso que el capitalismo plenamente constituido no depende más "de la fuerza de trabajo disponible que le ofrece el crecimiento natural de la población".<sup>24</sup> Esto porque la adopción de nuevas técnicas productivas permite a los capitalistas dispensar trabajadores remitiéndolos de nuevo al llamado "ejército industrial de reserva". En tales condiciones, el capitalismo en expansión determina no sólo la demanda sino también la propia "oferta" de mano de obra. Armado de este nuevo argumento, Marx volverá a atacar a Malthus, ahora con más virulencia y propiedad. Así, refiriéndose a la sensible elevación de los salarios ocurrida en la Inglaterra de 1849 a 1859, pregunta: frente a esta alza ¿qué hicieron los patrones? "¿Esperar a que los trabajadores del campo, animados por esta brillante retribución (los mayores salarios) *procreasen hasta hacer bajar los salarios*, como lo imaginan los dogmáticos cerebros de los economistas? ¡Nada de eso! Lo que hicieron fue introducir más máquinas..."<sup>25</sup>

<sup>22</sup> *El capital*, tomo I, pp. 523 y 524. Cursivas del propio autor; paréntesis agregado por A. B. Castro.

<sup>23</sup> A. Smith, *The wealth of nations*, cap. XVIII, The Modern Library, Nueva York.

<sup>24</sup> *El capital*, tomo I, p. 537.

<sup>25</sup> *El capital*, *op. cit.*, tomo I, p. 540. Cursivas y paréntesis nuestros, A.B.C.

Las conclusiones a extraer son evidentes:

— los movimientos de los salarios están doblemente subordinados a movimientos propios del capital, vale decir a la intensidad de la acumulación, y a la adopción de técnicas ahorradoras de mano de obra;

— la acumulación no se ajusta a los movimientos de la población, vale decir, el capital no está subordinado a una “pretendida ley natural de la población”.

Lo anterior deja en claro que los salarios no pueden constituir una amenaza real para el sistema. Por el contrario: “la ley de la acumulación... excluye toda reducción del grado de explotación del trabajo o toda alza del precio de ésta que pueda hacer *peligrar seriamente* la reproducción constante del régimen capitalista y la reproducción del capital sobre una escala cada vez más amplia”.<sup>26</sup>

Teniendo en cuenta lo que precede, indagemos ahora qué ocurre a lo largo de una *fase expansiva*, caracterizada por la “iniciación en masa de nuevas empresas de gran alcance”.<sup>27</sup>

Los perfeccionamientos técnicos incorporados en el curso de la expansión reducen, *pero no anulan*, las necesidades adicionales de mano de obra: “En el progreso de la industria, la demanda de trabajo no avanza, por lo tanto, al mismo *ritmo* que la acumulación de capital. De modo que ella *va a aumentar todavía*, pero aumenta a un ritmo decreciente en comparación con el aumento del capital.”<sup>28</sup> Las reservas de mano de obra, pues, se consumirán, y con esto desaparecerá el ejército industrial de reserva. El problema surgirá en la etapa que aquí llamemos de *auge*, cuando la expansión prosigue en medio del aumento de salarios y los movimientos especulativos. Esta última fase es caracterizada por Marx como de “superproducción de capital”, lo que equivale, según el autor,

<sup>26</sup> *El capital*, tomo I, p. 524, y en el mismo sentido ver K. Marx y Engels, *Selected works*, vol. I, Moscú, 1962, p. 446.

<sup>27</sup> *El capital, op. cit.*, tomo III, p. 459.

<sup>28</sup> *Selected, op. cit.*, vol. I, pp. 444-445.

a la “superproducción de medios de producción —medios de trabajo y de subsistencia— suceptibles de funcionar como capital, vale decir, de ser empleados para explotar el trabajo a un cierto grado de explotación, ya que *al descender este grado de explotación por debajo de cierto límite, se producen perturbaciones y paralizaciones del proceso de producción capitalista...*”<sup>29</sup> La superproducción de capitales trae consigo la agudización de la competencia entre los capitalistas, lucha que “va acompañada por la transitoria elevación de los salarios y la nueva baja temporal de la *cuota de beneficios* que deriva de ella”.<sup>30</sup> Las condiciones con que se enfrenta el capital en el auge no le permiten, en suma, “*explotar el trabajo* en el grado requerido por el desarrollo ‘sano, normal’ del proceso de producción capitalista, en un grado de explotación que aumenta la masa de beneficios en correspondencia con la masa creciente del capital empleado, que impida por lo tanto que la cuota de beneficios disminuya en la misma medida en que aumenta el capital, o incluso más rápidamente”.<sup>31</sup>

Llegado a este punto, el capitalismo pierde, pues, el control de las condiciones de generación de plusvalía. Ahora bien, la producción de plusvalía “es el fin directo y el motivo determinante de la producción capitalista”; es ella la que define su “carácter específico”.<sup>32</sup> Por consiguiente, la expansión encuentra aquí sus propios límites. Estos no residen en la técnica ni son impuestos por la naturaleza (como quería Ricardo), y son dictados únicamente por la “fisonomía interior y fundamental”<sup>33</sup> de la producción capitalista. Sin embargo, nada de esto pone en peligro el sistema. Las dificultades son estrictamente coyunturales. En cualquier momento, la retracción de la acumulación podrá eliminar la tensión existente en el

<sup>29</sup> *El capital*, tomo III, p. 253; *Theories of surplus value, op. cit.*, vol. II p. 533.

<sup>30</sup> *El capital*, tomo III, p. 254.

<sup>31</sup> *Ibid.*, p. 253.

<sup>32</sup> *El capital, op. cit.*, tomo III, p. 243.

<sup>33</sup> *Ibid.*, p. 243.

mercado de trabajo, con lo que cesará la *compresión* de los beneficios, pero surgirá en su lugar un problema de *otra naturaleza*. Además, la superproducción de capitales puede ser atenuada por la remesa de fondos al exterior; se trata de “capital sobrante *con respecto a la población obrera activa en el país*”,<sup>34</sup> que irá a buscar en otras partes mejores condiciones de auto-valoración.

Lo que antecede se refiere únicamente a la última fase de la expansión cíclica, la que hemos denominado de “auge y sobrevida de la expansión”. El aumento de salarios verificado allí comprime los beneficios,<sup>35</sup> dificultando o incluso impidiendo la valorización del capital.<sup>36</sup> La expansión es así frenada, en relación con las dificultades con que choca la “creación” de plusvalía, de modo que el auge, a decir verdad, inaugura la crisis.

Después de la creación de plusvalía —“absorbido” el trabajo no pagado— debe tener lugar su “realización” mediante la venta del producto. ¿Qué problemas plantea este “segundo acto del proceso”? De acuerdo con Marx, la rea-

<sup>34</sup> *Ibid.*, p. 253.

<sup>35</sup> Según Marx, la ganancia es una transfiguración de la plusvalía, donde la masa de plusvalía es “idéntica” a la masa de beneficios. (*El capital, op. cit.*, tomo III, pp. 63 y 172). En este sentido, pues, la *compresión* de la plusvalía *equivale* a la *compresión* de los beneficios.

<sup>36</sup> En la tradición marxista, la posible *compresión* de los beneficios por los salarios reapareció con frecuencia *fuera* del contexto del auge y sin las precauciones con que Marx, por lo general, se refería a la cuestión (ver, por ejemplo, “Salario, precio y ganancia”, capítulos II y XIV). Así en Hilferding podemos leer: “en la sociedad capitalista, el crecimiento del consumo significa disminución de la tasa de plusvalía y, en consecuencia, de la ganancia.” Evidentemente, Hilferding deduce aquí una caída de la tasa de plusvalía de una mera elevación del salario... *Le capital financier*, Les Éditions de Minuit, París, 1970, p. 332. De la misma manera afirmó Lenin: “Mientras que el capitalismo sea capitalismo, el excedente de capital no se consagrará a la elevación del nivel de vida de las masas del país, ya que esto significa la disminución de las ganancias de los capitalistas, y en cambio se destinará a reforzar estos beneficios mediante la exportación de capitales al extranjero, a los países atrasados”, *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, en *Obras escogidas*, Moscú, 1969, p. 216.

lización puede llegar a ser limitada “por la *proporcionalidad* entre los distintos ramos de producción y por la *capacidad de consumo* de la sociedad”.<sup>37</sup> Este pasaje, que constituyó el foco de una intensa controversia que tuvo por exponentes a T. Baranovsky y Rosa Luxemburg, será referido aquí teniendo en cuenta únicamente la prosecución de nuestro estudio del auge y de la compresión de los beneficios en Marx.

¿En qué consiste la crisis de realización por desproporción?

Los mecanismos de mercado no garantizan el crecimiento equilibrado de los diferentes sectores integrantes de una economía capitalista. Los ramos productores de medios de producción en particular, tienden a crecer excesivamente. Esto es así porque el largo plazo de maduración de las inversiones en estas áreas y la intensa “demanda cruzada” que ha tenido lugar, digamos, entre el acero, el carbón y los transportes, hace que durante algún tiempo su falta se sienta intensamente, impulsando a los indicadores de mercado a favorecer de modo exagerado las aplicaciones en tales ramos. Los excesos serán sin embargo percibidos cuando comiencen a entrar en funciones las nuevas fábricas. La crisis estallará, entonces, comenzando por los sectores hipertrofiados, pero se propagará rápidamente al resto de la economía, dada la interdependencia característica de los sectores integrantes de una economía capitalista.

Lo que acabamos de exponer constituye en su expresión más simple la explicación de Tugan Baranovsky para las crisis capitalistas.<sup>38</sup> Es fundamental percibir que la crisis de realización descrita por Tugan no tiene nada que ver con la “insuficiencia de la demanda efectiva”. De hecho, en vez de una baja “propensión a invertir”, vemos aquí a los capitalistas, guiados por las condiciones de mercado, excederse en sus inversiones en la esfera de los medios de producción. La crisis, por lo demás, no nace

<sup>37</sup> *El capital*, tomo III, p. 243.

<sup>38</sup> T. Baranovsky, *op. cit.*, especialmente el capítulo III.

al nivel de la “demanda final” y sí en el interior de la estructura productiva, como reflejo de la hipersensibilidad cíclica de determinados sectores. Sin embargo, la crisis vista por Tugan es provocada indiscutiblemente por problemas (sectoriales) de realización. En tales condiciones, la expansión es detenida *antes* de que la economía ingrese en la fase de “superproducción de capitales”.

La argumentación de Tugan es sin duda poderosa. De la manera cómo se la presenta, sin embargo, muestra por lo menos un punto débil: no hay por qué admitir que los capitalistas *tengan* que guiarse (en sus decisiones de inversiones) por los precios del momento, e ignorar lo que los demás capitalistas están haciendo simultáneamente.<sup>39</sup> Por lo demás, si fuesen sólo éstas las razones de ser de las crisis capitalistas, ellas podrían eliminarse mediante el perfeccionamiento de los criterios de evaluación de mercado.

Supongamos que los sectores que producen medios de producción crezcan en correspondencia con las necesidades de la economía y no ocurran crisis de desproporción. Con esto regresamos al panorama que nos interesa. La economía en expansión absorbe toda la mano de obra disponible y los salarios tienden a subir velozmente. La situación es descrita por Marx de este modo: “En estas épocas, no aumenta solamente el consumo de medios de vida nece-

<sup>39</sup> La tesis de Tugan no depende, sin embargo, de las razones señaladas por él para que tengan lugar las desproporciones. El filón teórico descubierto por Tugan consiste en lo fundamental en *pensar sectorialmente* la evolución del capitalismo, ya mediante el esquema departamental marxista (como lo hizo él mismo), ya a través de la distinción schumpeteriana entre los sectores donde tienen lugar innovaciones que “hacen época”, y el resto de la economía. Aquí no corresponde extenderse sobre el inmenso potencial teórico de la obra de Tugan. Sin embargo, tómesese nota de que lamentablemente el autor se dejó atrapar en las redes de la teoría de los “fondos prestables”, lo que restringió innecesariamente el alcance de sus proposiciones. Sobre este último punto, ver especialmente *op. cit.*, pp. 259-262.

sarios; la clase obrera (a la que se incorpora ahora *todo* el ejército de reserva) participa también momentáneamente en el consumo de *artículos de lujo* normalmente inaccesibles para ella y, además, en la clase de artículos de consumo necesario, que en otras condiciones sólo son 'necesarios' como regla general para la clase capitalista, lo que a su vez provoca el aumento de los precios."<sup>40</sup>

Con el capitalismo expandiéndose, y sin el colchón amortiguador del ejército de reserva, no cabría suponer la insuficiencia del consumo social (también llamado "solvente").<sup>41</sup> Y tampoco el retraimiento de los capitalistas que, por el contrario, estarán corriendo a los bancos y tratando de responder a las excepcionales condiciones de mercado con que se enfrentan. En esta fase no hay, pues, seguramente, problemas de mercado. Muy por el contrario, "los negocios se mantienen brillantes" y "los directores de bancos y comerciantes"... "se felicitan mutuamente por el esplendor y la solidez de los negocios".<sup>42</sup>

Pero el auge, además de provocar el aumento de salarios,

<sup>40</sup> *El capital*, tomo II, p. 366, y *Theories of surplus value, op. cit.*, tomo II, p. 494.

<sup>41</sup> La creciente presión ejercida sobre el mercado de trabajo se traduciría en rigor en aceleración de los salarios. No por otra razón Marx consideraba la tentativa de explicar la crisis por la insuficiencia del consumo de las masas como una tontería: esta insuficiencia existe *siempre*, pero justamente *disminuye* en vísperas de la crisis. *El capital*, tomo II, p. 366. Como observó el agudo T. Baranovsky, el sub-consumo podría explicar en principio el *estancamiento*, pero jamás las *crisis cíclicas*, p. 244. Por las mismas razones, no tiene sentido suponer, en el espacio del ciclo, una "función-consumo" como un hiato creciente entre la producción y el consumo, como en la famosa gráfica de Hansen.

<sup>42</sup> *El capital, op. cit.*, tomo III, p. 455. El optimismo que acompaña a la expansión y estalla en euforia durante el auge, fue ironizado repetidas veces por Marx, según el cual: "No hubo jamás un período de prosperidad en el curso del cual (los optimistas burgueses) no hayan aprovechado la ocasión para demostrar que *esta vez* el destino implacable sería vencido" (las cursivas son de Marx). Mendel, *La formation de la pensée économique de Karl Marx*, François Maspero, París, 1967, p. 73.

trae consigo la elevación de la tasa de interés: “al final del ciclo, la tasa elevada de intereses coincide con la superabundancia de capital industrial”.<sup>43</sup> Los empresarios, mientras, continúan tomando dinero prestado, entre otras razones porque “las empresas, una vez iniciadas, tienen que ser llevadas adelante”.<sup>44</sup> Esta situación, en la que “se opera considerablemente con simple capital-dinero...”<sup>45</sup> es sumamente propicia a los movimientos especulativos. Se ingresa así en un “mundo hecho de papel”, donde “todo parece al revés”;<sup>46</sup> donde se multiplica el “capital ficticio”,<sup>47</sup> mientras que el capital industrial se enfrenta con el movimiento adverso de los salarios y de los intereses. En esta situación, en que “toda la trama del proceso de reproducción reposa sobre el crédito”,<sup>48</sup> cualquier adversidad podrá llevar a la súbita retracción del crédito. Cuando éste “cesa repentinamente” se inicia la quiebra y el pánico. “Por esto, a primera vista, la crisis aparece como una simple crisis de crédito y de dinero”.<sup>49</sup>

Llegados a este punto, veremos exponer aunque sea de pasada una cuestión importante y delicada.

Inicialmente, como vimos, el auge traía consigo únicamente la compresión de la plusvalía por los salarios. En cambio ahora entra en escena un conflicto de otra especie: los intereses tienden a “comerse” los beneficios. Tomar en cuenta este tipo de fenómeno exige, sin embargo, un importante desarrollo teórico. Además de la creación y de la realización de plusvalía, hay que tener en cuenta *específicamente* la apropiación de la plusvalía. Es preciso, pues, hacer indagaciones sobre los mecanismos que aseguran al capital-dinero y a los dueños de la tierra (en

<sup>43</sup> *El capital*, tomo III, *op. cit.*, p. 459.

<sup>44</sup> *El capital*, tomo III, *op. cit.*, p. 481.

<sup>45</sup> *Ibid.*, p. 460.

<sup>46</sup> *Ibid.*, p. 460.

<sup>47</sup> *Ibid.*, p. 463.

<sup>48</sup> *Ibid.*, p. 460.

<sup>49</sup> *Ibid.*, p. 460.

sentido lato) apropiarse de trabajo no pagado. También hay que indagar si la agudización de los conflictos (indiscutiblemente “secundarios”) entre, digamos, industriales, banqueros y “propietarios de la tierra”, provocados por el auge, trae consigo la alteración de esos mecanismos.

Marx había sugerido que el auge debilita al “capital productivo” en beneficio del capital dinero. En cambio nada dice acerca de la porción apropiada por los propietarios de tierras, minas, etc., en una coyuntura de auge. Según M. Dobb, desde 1871 a 1873 (al final de un largo período expansivo y en vísperas de la Gran Depresión), el índice de precios para los productos minerales saltó de 86 a 131, “indicando la aparición de puntos de estrangulación en las primeras etapas de la producción”.<sup>50</sup> Un movimiento de precios semejantes, aunque marcadamente *más intenso*, ocurrió en este siglo en los años que cierran el surgimiento expansivo de la posguerra.

La elevación de los intereses (frente a los beneficios), así como el aumento desmesurado de precio de las materias primas, no afectan en principio ni la creación ni la realización de la plusvalía. Conjuntamente con la elevación de los salarios (que ésta sí amenaza en principio la generación de plusvalía), el movimiento alcista de los intereses y de las materias primas viene, mientras, a componer un cuadro adverso al capital “industrial”, típico de la “alta coyuntura”. Justamente, es el surgimiento de esta composición de tendencias donde se destaca, fortalecida por las circunstancias, la figura del capital financiero y a la cual responden las empresas industriales que buscan aprovecharse (y al mismo tiempo defenderse) del panorama con que se enfrentan, el que define la trama de relaciones características de lo que hemos denominado “auge y sobrevida de la expansión”.

No se puede dudar de la riqueza de sugerencias de Marx —retomadas y desarrolladas por Hilferding—<sup>51</sup> para el

<sup>50</sup> M. Dobb, *Studies in the development of capitalism*, International Publishers, Nueva York, 1947, p. 302.

<sup>51</sup> *El capital*, *op. cit.*, especialmente los capítulos xvii a xix.

estudio de las condiciones en que opera el capitalismo, una vez llegado a la fase de auge. Mientras, tanto o más evidente es el hecho de que este género de análisis brilla por su ausencia en la literatura marxista. ¿Por qué?

En parte, seguramente, la respuesta debe buscarse en la historia: la del capitalismo y aun la del socialismo. En parte, también esa omisión casi sistemática se explica al nivel de la teoría en cuanto tal.

El problema nace de la preocupación de Marx por demostrar la reductibilidad de los intereses y de la renta del suelo a su fuente común —trabajo no pagado—, con lo que se establece una continuidad teórica entre la “ley del valor” y “las formas transfiguradas” de plusvalía.<sup>52</sup> Perder de vista esta procedencia constituye la característica fundamental de la “economía vulgar”, para la cual el beneficio, la renta y el salario son “los frutos anualmente consumibles de un árbol perenne, o mejor dicho de tres árboles...”<sup>53</sup> Esta preocupación de Marx tiene el mérito de negar de raíz (como lo hiciera Ricardo) la independencia de las cuotapartes del producto social absorbidas respectivamente por los trabajadores y por las demás clases sociales.<sup>54</sup> Sin embargo, sucede que los beneficios, los intereses y la renta de la tierra, *además de ser reductibles a la plusvalía, tienen relaciones entre sí*. Esas relaciones definen un *campo teórico* por donde pasa necesariamente la teoría de los ciclos. Sin embargo, Marx se detiene rara vez en el estudio de estos aspectos.<sup>55</sup> Lo

<sup>52</sup> Véase a este respecto la carta de Marx a Engels fechada en 1862 y referida al problema de la renta de la tierra. *El capital*, tomo III, p. 828. Según el autor, “Lo único que tengo que probar *teóricamente* es la *posibilidad* de la renta absoluta sin infringir la ley del valor... Ricardo niega esta posibilidad, yo la afirmo” (cursivas de Marx). Ver también el capítulo sobre “La renta absoluta”, en *El capital*, tomo III, especialmente las páginas finales.

<sup>53</sup> *El capital*, tomo III, p. 760.

<sup>54</sup> P. Garegnani, *op. cit.*

<sup>55</sup> El tramo que se extiende desde la p. 455 a la p. 463 del tomo III de *El capital* constituye una hermosa excepción. Las relaciones intereses versus ganancias referidas allí (especialmente en la p. 459) recuerdan claramente el proceso acumulativo de Wicksell, *Interest and prices*, Macmillan and Co., Londres, 1936, cap. VII. Sin embargo,

preocupa casi exclusivamente denunciar este “mundo encantado e invertido” del capital, donde las formas transfiguradas de la plusvalía “ocultan su origen y el secreto de su existencia”,<sup>56</sup> y el interés, por ejemplo, “aparece como algo independiente... emanado del capital como de su propia fuente”.<sup>57</sup> Pero insisto en que las formas en que “cristaliza” la plusvalía tienen entre sí *relaciones teorizables*, como por lo demás se puede ver en ciertos pasajes del propio Marx. El problema que existe en Marx fue magnificado por el “marxismo vulgar”, que se satisfizo en redescubrir incansablemente “por detrás” de la ganancia y del interés... la plusvalía.

Diversos autores de extracción no marxista contribuyeron a la comprensión de las condiciones peculiares propias del final de la expansión cíclica. Habría que destacar entre ellos a Spiethoff, Aftalion y Cassel, quienes según Hansen le deben “mucho a Marx y a las ideas que otros extrajeron de Marx”.<sup>58</sup> También Mitchell y Schumpeter, sobre todo, aportaron importantes elementos por el estudio de este problema.<sup>59</sup> La catástrofe de 1929 y el síndrome de la Depresión interrumpieron sin embargo esta proficua marcha teórica, y marcaron profundamente al marxismo de la posguerra. Para el paradigma teórico re-

la integración de la renta de la tierra al estudio de la evolución capitalista (sus relaciones con las finanzas, su papel en la coyuntura, etc.) quedó relegada a un plano menor (si no inexistente), del cual fue retirado —si bien momentáneamente— por el brillante *La cuestión agraria* de Kautsky.

<sup>56</sup> *El capital*, *op. cit.*, tomo III, p. 63.

<sup>57</sup> *Ibid.*, p. 767.

<sup>58</sup> Hansen y Clemence, *op. cit.*, p. 138. Esta recopilación permite formarse una primera idea acerca de la obra de los autores de la llamada “escuela continental”, que acabamos de mencionar. Una visión sintética de la concepción del ciclo en Mitchell figura en *Readings in business cycle theory*, George Allen and Unwin Ltd., Londres, 1954.

<sup>59</sup> Las ideas básicas de Schumpeter referentes a ciclos, se encuentran en los capítulos III y IV de *Business cycle*, MacGraw Hill Book, Nueva York, 1964.

sultante de aquella experiencia histórica<sup>60</sup> ya no interesaron más, en el estudio del ciclo económico, las condiciones reinantes en el mercado de trabajo, la relación capital industrial versus financiero,<sup>61</sup> los avances tecnológicos, y prácticamente todo lo demás que tenía que ver con el *engenho de los beneficos*. La evolución del capitalismo fue supuestamente regida por la demanda, que era manipulada, según unos, por el Dr. Jekyll (la política monetaria y fiscal), según otros por Mr. Hyde (el “complejo industrial-militar”).

Al concluir esta parte del trabajo, quisiéramos agregar unas pocas palabras sobre el pasaje del auge a la depresión.

Una vez declarada la crisis, los negocios especulativos estallan como “pompas de jabón”<sup>62</sup> y los capitalistas, temerosos, reducen sus pedidos de medios de producción,

<sup>60</sup> Sin embargo, este paradigma no está *referido* sólo a los años 30 de este siglo. La gran depresión del siglo XIX, la declinación secular de Gran Bretaña y una supuesta crisis latente en los Estados Unidos desde 1907, que recién apareció en la superficie antes de 1930, dados los “estímulos externos” provenientes del automóvil y de la Primera Guerra Mundial (Baran y Sweezy, *op. cit.*, cap. 8), son también referencias típicas de los que creen en la “senilidad” del capitalismo. En lo que se refiere a la declinación de Gran Bretaña, que “coincide” con la violenta erupción de Alemania, de otros países europeos y de los Estados Unidos, la cuestión es amplia, compleja y continúa en discusión. Véase, por ejemplo, el provocativo “Capitalism and industrial development: some lessons from Britain’s experience” de N. Kaldor, así como el artículo de A. Singh, “UK industry and the world economy: a case of de-industrialization?”, ambos en *Cambridge Journal of Economics*, 1977, 1. En cuanto a concebir las grandes innovaciones como “estímulos externos”, que apartarían al capitalismo de su trayectoria senil, no constituye un argumento que se pueda tomar en serio.

<sup>61</sup> Con respecto a esta cuestión precisa, Keynes constituye una excepción, *Teoría general*, *op. cit.*, cap. 22. La relación capital industrial versus financiero desapareció, mientras, en los llamados “modelos” de ciclo poskeynesianos, que en su aplastante mayoría juegan con el acelerador (o el principio del ajuste del capital) y el multiplicador (redefinido a gusto del autor).

<sup>62</sup> *El capital*, tomo III, p. 460.

así como sus gastos en general. Los que se preparaban para atenderlos, ven frustrados sus propósitos, y así se inicia un proceso acumulativo de retracciones que justifican nuevas retracciones. En esa espiral descendente, a cada nivel se lleva a cabo un cierto volumen de producción, pero la plusvalía así *creada* no será *realizada* enteramente, con lo cual se viola en cada "round" la llamada ley de Say.

Marx se detuvo poco sobre el estudio de esta última fase. Al parecer, para él, después de la crisis propiamente dicha, vendría la depresión,<sup>63</sup> fase jamás teorizada por el autor. La llamada "Gran Depresión" de los años 70 hasta lo dejó en cierta medida perplejo. "Los fenómenos que presenta esta crisis son extraordinarios y diferentes en muchos aspectos a los del pasado"; a lo que agrega con modestia e ironía: "Por esto hay que observar cómo se desarrollan actualmente las cosas hasta llegar a su maduración antes de 'consumirlas productivamente', quiero decir, 'teóricamente'." <sup>64</sup>

## 2. *Acumulación y ciclo: controversias*

La existencia en Marx de una fase cíclica de compresión de beneficios no sólo fue omitida; en algunos textos se la alude como una reliquia teórica clásica, preservada por Marx y superada por la "economía moderna". Sin embargo, la crítica de esos textos constituye una tarea necesaria si se pretende superar efectivamente el bloqueo teórico referido anteriormente. Esta es la razón de ser de las páginas que siguen, que indudablemente incurren en el detestable vicio de pretender mostrar lo "que Marx dijo realmente".

### *Distribución de renta; un Marx cambridgeano*

Vimos anteriormente que al afirmar que la "magnitud de la acumulación es la variable independiente" Marx esta-

<sup>63</sup> *El capital*, tomo II, p. 165.

<sup>64</sup> Carta a Danielson, fechada el 10 de abril de 1879, *El capital*, tomo II, p. 480.

ba negando que la acumulación capitalista estuviese condicionada por la población. Y más aún: al agregar que “el salario es la variable dependiente”, Marx se estaba oponiendo a la tesis ampliamente difundida entonces, de que la población sería, según las palabras de J. S. Mill, “la fuerza activa en la determinación de la remuneración del trabajo”.<sup>65</sup>

Sin embargo, la proposición de Marx adquirirá con Steindl un significado enteramente diferente. Marx estaría diciendo (supuestamente) que “los salarios reales en el largo plazo tienen que ser limitados de manera de dejar en el producto líquido lo suficiente para que el capitalista acumule (una vez cubierto su propio consumo) a una tasa dada de largo plazo”. Para el corto plazo, en cambio, agrega Steindl, “Marx postula una relación completamente contraria a la que prevalece en el largo plazo; vale decir, que el salario real es el factor primario y la tasa de acumulación está determinada por él”.<sup>66</sup>

Esta interpretación parece enteramente descaminada.

En lugar de la contienda originaria con Malthus, se planteó otra pregunta: en la distribución de la renta entre los beneficios y los salarios, cuál es la variable independiente y cuál la variable dependiente. Es en función de esta (otra) pregunta que Marx surgirá afirmando para el corto plazo algo “completamente contrario” a lo que prevalece en el largo plazo. De aquí nacerá la recomendación de Steindl, que considera “de la mayor importancia desembarazar” la relación de largo plazo de la de corto plazo, a la cual, afirma Steindl, los “keynesianos nunca dieron mucha significación”.<sup>67</sup> La inconsistencia de Marx residiría, en suma, en afirmar que en el largo plazo los salarios se ajustan a la acumulación, mientras que en el corto plazo lo verdadero sería lo inverso. Sin embargo, Marx no piensa ni una cosa ni la otra. Para él, las condiciones del mercado de trabajo —entendido *latu-*

<sup>65</sup> J. S. Mill, *op. cit.*, p. 112.

<sup>66</sup> J. Steindl, *Maturity and stagnation in American capitalism*, Oxford, Basil Blackwell, 1952, pp. 231 y 232.

<sup>67</sup> Steindl, *op. cit.*, p. 234 y 235.

sensu—<sup>68</sup> son *siempre* importantes. Además, si un intenso período de expansión provoca la absorción integral del ejército de reserva, la prosecución de la acumulación producirá la elevación del precio de la mercadería fuerza de trabajo, al punto de perjudicar los beneficios, lo que ciertamente no implica que los salarios sean una “variable independiente”.

El error de Steindl reside no sólo en omitir el contexto en el que surge la afirmación de Marx, sino en ver a Marx con óptica cambridgeana. La tesis de que los beneficios constituyen una especie de “parcela prioritaria” en la distribución de las rentas, pertenece notoriamente a Kaldor, para quien, en resumen, los “salarios (no los beneficios) son los residuos”.<sup>69</sup> De igual manera, J. Robinson afirmó repetidas veces que “son antes los requerimientos de los beneficios los que determinan lo que es dejado para los salarios...”<sup>70</sup>

Si fuese correcta la interpretación propuesta por Steindl, Marx sería —en lo que refiere a la cuestión distributiva— un precursor de Kaldor. No sólo esta interpretación constituye un error, sino que el modelo de Kaldor no pasa de ser un hábil juego a partir de identidades keynesianas, o con palabras de Kahn, una “versión glorificada de la identidad ahorro-inversión”.<sup>71</sup> De acuerdo con ella, la pronunciada caída de los márgenes de beneficio ocurrida a lo largo de la sobrevida de la expansión (de 1965-1966 a 1973), simplemente no podría haber ocurrido.<sup>72</sup>

<sup>68</sup> Véase más adelante, p. 153.

<sup>69</sup> Es igualmente notorio que esta tesis, que se encuentra en embrión en el *Treatise* de Keynes, había sido anticipada en buena medida por Kalecki. N. Kaldor, “Model of distribution”, en *Growth economics*, editado por Amartya Sen, Penguin Books, 1970.

<sup>70</sup> *Collected, op. cit.*, vol. iv, p. 120.

<sup>71</sup> R. F. Kahn, “Analysis of growth” en *Growth economics, op. cit.*, p. 141.

<sup>72</sup> Kaldor trató de explicar recientemente la crisis de los años 70 por la evolución de los “términos de intercambio” a nivel mundial. La explicación no convence, y menos todavía el remedio propuesto: una política de stock de compensación para los productos primarios, a fin de evitar los “ciclos perversos e innecesarios en la actividad industrial mundial”. N. Kaldor, “Inflation and recession in the world economy”, *The Economic Journal*, diciembre de 1976.

### *Salarios y técnicas; un Marx casi neoclásico*

Es ampliamente conocida la idea de que el progreso técnico constituye en Marx la respuesta de los capitalistas a la presión de los salarios. Dobb, Sweezy, Steindl y J. Robinson comparten esta opinión. Hicks, Blaug y otros llegaron a ver en la relación salarios-técnica un puente entre Ricardo, Marx y los neoclásicos (se trata del llamado "efecto Ricardo" de Hayek).<sup>73</sup> Tanto o más difundida está la convicción de que, de acuerdo con Marx (y supuestamente en el capitalismo), la introducción de nuevas técnicas productivas permite a los capitalistas ejercer un control efectivo sobre las condiciones del mercado de trabajo.

Admitidas estas ideas, se hace difícil entender las referencias de Marx al auge cíclico. Esta es una situación donde, como vimos, los salarios suben hasta el punto de perjudicar la formación de beneficios. Para que esto ocurra, es necesario que el ejército de reserva haya sido absorbido integralmente, y también que a la elevación de los salarios por alguna razón (o razones) no se responda con la introducción de técnicas capaces de reducir las necesidades de mano de obra.

En primer lugar, unas pocas palabras sobre los determinantes del progreso técnico.

<sup>73</sup> Véase M. Dobb, *Economía política y capitalismo*, Fondo de Cultura Económica, México, 1961, p. 89; y P. Sweezy *Teoría del desarrollo capitalista*, donde se afirma que Marx había "pensado en la introducción de máquinas que ahorran trabajo como una reacción más o menos directa de los capitalistas contra la tendencia creciente de los salarios", Zahar Editores, Río de Janeiro, 1962, p. 121; Steindl, *op. cit.*, pp. 233-234. En cuanto a J. Robinson, me refiero más a su interpretación de Marx que a su propia posición teórica, aún cuando la autora haya declarado (para sorpresa de sus lectores) que "la más interesante e importante idea marxista incorporada a mi modelo de acumulación consiste en que el exceso de la demanda de trabajo acelera el progreso técnico", *Collected, op. cit.*, vol. III, p. 51; J. R. Hicks, *Theory of wages*; M. Blaug, "Technical change", en *Economic theory in retrospect*, Richard D. Irwing, Inc., Illinois, 1968, pp. 100-101 (entre otros pasajes).

Los trabajos de Marx acerca de la transición de la manufactura a la gran industria, y luego sobre el desarrollo del sistema fabril, implican una visión de progreso técnico profundamente diferente a la que es habitual atribuirle. La idea central consiste básicamente en que, a lo largo de esa evolución, se produce una progresiva “objetivación” de los procesos productivos, la que a un mismo tiempo reduce y subordina el papel del trabajador, y constituye una estructura técnica del capital relativamente autónoma. Con esto se abre un creciente espacio para la mecánica, la química y las demás ciencias en el centro mismo de la producción. Las ciencias se ponen al servicio del capital y la “invención se torna un ramo de negocios”.<sup>74</sup> Es innecesario agregar que en tales condiciones la introducción de perfeccionamientos técnicos no tiene por qué aguardar la presión de los salarios.<sup>75</sup>

Preguntémosnos ahora, aunque sea por un momento, acer-

<sup>74</sup> K. Marx, *Grundrisse: Foundations of the critique of political economy*, Allan Lane, 1973, p. 6.

<sup>75</sup> Le cupo a Nathan Rosenberg demostrar en forma cabal el predominio de esta concepción del progreso técnico en la obra de Marx. Sin embargo, no es difícil señalar pasajes donde Marx refiere el progreso técnico a la presión de los salarios. En determinados casos hay posiblemente errores de interpretación, mientras que en otros queda perfectamente evidenciada la supervivencia en Marx de la concepción ricardiana del avance técnico como respuesta a la elevación de los salarios. En “Salario, precio y ganancia” llega incluso a decirse que la adopción de la nueva máquina y otros cambios destinados a elevar la productividad, constituyen el “método general por el cual tiene lugar una reacción, más rápida o más lenta, del capital contra una elevación de los salarios...”, *Selected works, op. cit.*, vol. 1, p. 444. También se pueden encontrar pasajes que apuntan en la misma dirección al final del capítulo sobre la “Plusvalía relativa” (especialmente p. 258) y en el inicio de “Maquinaria y gran industria”, p. 302, *El capital*, tomo 1. De N. Rosenberg, véase en particular “The direction of technological change: inducement mechanisms and focusing devices” y “Karl Marx on the economic role of science” (reimpresos), en la recopilación *Perspectives on technology*, Cambridge University Press, 1976. Véase también “Marx as a student of technology” en *Monthly Review*, julio-agosto de 1976. La relativa autonomía del avance tecnológico como consecuencia de la autonomización de la estructura técnica del capital, también fue debidamente destacada por Luis Gonzaga Beluzo,

ca de los *resultados* del progreso técnico, y en particular de la introducción de nuevas máquinas, sobre el *empleo*.

Como es bien sabido, Marx parte aquí de las ideas contenidas en la 3a. edición de los Principios de Ricardo.<sup>76</sup> Su preocupación central consiste, sin embargo, en combatir la teoría del “fondo de salarios” según la cual, simplificando, habría un monto predeterminado de capital que se destina al pago de los salarios. Marx pretende demostrar entonces que la adopción de procesos mecanizados de producción implica que una parte del capital variable será cristalizado bajo la forma de capital constante. Esta conversión reduce pura y simplemente la demanda de mano de obra, haciendo patente la inexistencia de un tal “fondo de salarios”. El análisis, sin embargo, no se detiene en este punto: “En los ramos donde se implanta, la maquinaria desplaza forzosamente cierto número de obreros; puede ocurrir, no obstante, que en otros ramos provoque una demanda mayor de mano de obra”.<sup>77</sup> Por lo tanto, para la economía como un todo y tomando en consideración la formación de *nuevos capi-*

en *Um estudio sobre a critica da economia politica*, tesis de doctorado, Unicamp, 1975, págs. 68 y 69. Obsérvese que Steindl llegó a la conclusión por una especie de reducción al absurdo, de “que Marx no concibe el progreso tecnológico como regulado *enteramente* por el nivel de salarios reales”, *op. cit.*, p. 234. Admitida su relativa autonomía, un impulso expansivo podría llevar en principio al agotamiento del ejército de reserva y al aumento descontrolado de los salarios, en detrimento de los beneficios. Sin embargo, esta posibilidad no es contemplada por el autor, en primer lugar porque para él los beneficios constituyen una “parcela prioritaria” en la repartición del producto (recuérdese al respecto que Steindl niega explícitamente la hipótesis kaleckiana de la determinación de la distribución vía mark-up, *op. cit.*, p. 71). Y si esto no bastase, porque no hay verdaderamente impulsos expansivos en el capitalismo pensado por Steindl. El capitalismo contemporáneo, en éste como en otros autores, consigue cuando mucho escapar al estancamiento “como hasta ahora escapamos desde la guerra”, P. Sylos-Labini, *Oligopoly and technical progress*, edición revisada, Harvard University Press, 1969, p. 217.

<sup>76</sup> D. Ricardo, *The works...*, *op. cit.*, vol. I, capítulo xxxi, “On machinery”.

<sup>77</sup> *El capital*, tomo I, p. 367.

*tales* (en correlación con la alta lucratividad que acompaña a la introducción de perfeccionamientos técnicos), el resultado final de la adopción de nuevas máquinas es *incierto*. O sea, aunque las nuevas técnicas en una primera instancia *ahorren mano de obra*, pueden traducirse en ampliación del empleo. La conclusión es inequívoca: una intensa expansión, acompañada de la introducción de técnicas, *puede* producir el agotamiento del ejército de reserva y el progreso técnico garantiza solo que la necesidad de trabajadores avance a un ritmo inferior a la formación de capital.<sup>78</sup>

El hecho de que el texto de Marx no sea *concluyente* en cuanto al resultado final de la introducción de progresos técnicos, no choca con la afirmación —recurrente a lo largo del capítulo sobre la Acumulación—<sup>79</sup> de que el capital en expansión determina no sólo la demanda sino también la propia “oferta” de trabajo. Lo que se pretende destacar allí es que, mediante la adopción de nuevas técnicas, el capital *realimenta* al ejército de reserva, el cual está siendo absorbido simultáneamente. Los dos movimientos son, sin embargo, *relativamente* independientes y nada garantiza que la prescindencia y la reabsorción de trabajadores se equivalgan. Y ello también porque los *determinantes* del progreso técnico no residen en el mercado de trabajo y sus *consecuencias* inciden nuevamente sobre el proceso de acumulación, volviendo a afectar las necesidades de mano de obra. Suponer que el progreso técnico permite regular efectivamente el mercado de trabajo, implica omitir estas distinciones. En suma, equivale a concebirlo como un termostato a través del cual el capitalismo (¿o la “economía de mercado?”) mantiene uniforme la temperatura del mercado de trabajo: estamos aquí en pleno territorio neoclásico, y a gran distancia del capitalismo.<sup>80</sup>

<sup>78</sup> Marx y Engels, *Selected, op. cit.*, vol. 1, pp. 444-445.

<sup>79</sup> *El capital*, tomo 1, cap. xxiii.

<sup>80</sup> Según Blaug, “la idea de un *mecanismo de ajuste* que gobierne las innovaciones, procede de Marx”, *op. cit.*, p. 242. Su interpretación, diametralmente opuesta a la de Rosenberg, anteriormente referida, constituye un caso ejemplar de lectura neoclásica de Marx.

*Lenguaje marxista: premisas y conclusiones  
keynes-kaleckianas*

En uno de sus últimos trabajos, Kalecki pretende demostrar la imposibilidad de que la elevación de los salarios comprima los beneficios.<sup>81</sup> Para ello parte de una redefinición de los esquemas de reproducción de Marx, que distingue: un sector productor de bienes destinados a las inversiones (D.I); otro que produce artículos destinados al consumo de los capitalistas (D. II); y finalmente un tercero, cuya producción se orienta hacia el consumo de los trabajadores (D. III). Se admite entonces que tiene lugar un alza de salarios y se trata de mostrar que los beneficios, comprimidos en D. I. y D. II, crecerán compensatoriamente en el tercer departamento. “Como resultado de ello, el total de beneficios se mantiene inalterado, la pérdida en D. I y D. II... será contrabalanceada por una ganancia igual en D. III.”

No sólo el *lenguaje* empleado por Kalecki es marxista, sino que también la conclusión parece provenir de la proposición de Marx de que los *beneficios* del sector productor de “medios de consumo” son idénticos a los *salarios* pagados en el sector productor de medios de producción. Sin embargo, una observación atenta permite advertir que el razonamiento de Kalecki depende únicamente de una premisa, y esta premisa es rigurosamente keynesiana. En efecto, afirma Kalecki al comenzar el tratamiento del problema: “se puede admitir que el volumen de inversión y el consumo capitalista están determinados por decisiones tomadas a priori en relación al corto plazo considerado, y no son afectados por la elevación de los salarios durante el período”. Al excluir desde el principio la *posibilidad* de que el monto de la renta (o producto) que se apropian los capitalistas sea comprimido, Kalecki resuelve todo (vale decir, cierra la cuestión) aun antes de iniciar el razonamiento. En efecto, si el monto apropia-

<sup>81</sup> Kalecki, “Class struggle and distribution of national income”, en *Selected, op. cit.*

do por los capitalistas, sea cual fuere, se encontrase pre-establecido, ¡no sería ciertamente comprimido! La conclusión, pues, está contenida en la premisa y los departamentos constituyen un mero ordenamiento analítico.

Kalecki menciona más adelante la posible reducción del gasto de los capitalistas. Pero esa retracción sólo podría darse en un *segundo momento*. Sin embargo, como ya estaría “probado” que en el primer momento no habría comprensión de beneficios —y dado que las decisiones de los capitalistas “se basan en su experiencia corriente”— tampoco habría “razón para cortar la inversión y el consumo capitalista en el momento siguiente”. Así, “si la decisión de cortar no se toma de inmediato ante el mero hecho del aumento de salarios (lo que fue excluido por hipótesis — ABC), ella no será tomada en ningún caso”.<sup>82</sup> El razonamiento sigue girando, pues, alrededor de la premisa...

Cuando se admite, aunque sea por hipótesis, una redistribución de la renta en favor de los trabajadores, se admite necesariamente la *posibilidad* de una retracción del consumo y demás gastos de los capitalistas. En tal caso, los beneficios en D. I y D. II resultarían perjudicados *doblemente*: por el alza de los salarios y por la retracción de las ventas. El alza de los salarios pagados en D. I y D. II redundaría, en efecto, en mayores beneficios en D. III; pero la retracción de las ventas perjudicaría los beneficios en D. I y D. II, sin compensación posible en D. III. Si además de eso fuese reducida la producción en D. I y D. II, lo que es de presumir, la *masa* de los salarios pagados allí no crecería en la misma proporción que el alza verificada en los salarios— esta vez en perjuicio de los beneficios en D. III.

Se ve así que la comprensión de los beneficios como resultado del alza de los salarios es una *hipótesis* compatible con el esquema interdepartamental. Marx trató más de una vez el problema del alza de salarios en esos términos. Sus conclusiones aparecen en dos tiempos. En una

<sup>82</sup> Kalecki, “Class...”, *op. cit.*, p. 158.

primera etapa, tendría lugar una reducción de los beneficios obtenidos en la producción de artículos distintos a los "wage goods", en cuanto los productores de estas mercaderías "tendrían una compensación en el alza de los precios de sus mercaderías por la elevación de los salarios".<sup>83</sup> Posteriormente, "la caída de la tasa de beneficios resultante del aumento de los salarios, en vez de limitarse a algunos ramos de la industria, se volvería general".<sup>84</sup>

### *La cuestión del "mark-up"*

De acuerdo con un gran número de autores, la obra de Marx se refiere únicamente al llamado "Capitalismo competitivo". En este *si* tendría sentido la comprensión de los beneficios por los costos; en cambio, en el capitalismo monopolista (oligopolista o como se llame), las empresas establecen ("administran") sus precios de venta, adelantándose a las presiones de costo. En tal contexto, los beneficios se vuelven inmunes a las presiones de costo.

Tomemos la cuestión tal como ella aparece en Kalecki, en un trabajo publicado en 1939.

En un "modelo de libre competencia", los costos marginales son crecientes a corto plazo.<sup>85</sup> En tales condiciones, un aumento de la cantidad demandada provoca necesariamente la elevación de los precios; sin embargo el alza no es decidida por el productor, que simplemente atiende al mercado bajo condiciones de costo marginal creciente.

Por el contrario, en condiciones de "competencia imperfecta" u oligopolista, la curva de costo "en la mayoría de las empresas es más o menos horizontal".<sup>86</sup> Por lo tanto, las empresas pueden atender la demanda dentro de

<sup>83</sup> K. Marx, "Wages, price and profit", en *Selected*, *op. cit.*, p. 402. Véase también *El capital*, tomo II, pp. 304-305.

<sup>84</sup> Marx, "Wages...", *op. cit.*, p. 403.

<sup>85</sup> Kalecki, *Essays in the theory of economic fluctuations*, *op. cit.*, p. 76.

<sup>86</sup> *Ibid.*, p. 80; véase también pp. 40-41 y 76-80.

una zona razonablemente amplia, sin mayores alteraciones de costo. Por consecuencia, a las variaciones de mercado *no* les es dado establecer los precios de venta. Los precios tendrán que ser determinados por las propias empresas, lo que se hará teniendo en cuenta básicamente los costos primarios (salarios y materias primas), a los que se agregará un margen de beneficio (mark-up).

La tesis de Kalecki merece desde el principio un serio reparo. Los costos crecientes a que estarían sometidas las empresas “en la competencia perfecta”, no tienen ningún fundamento. Se trata de una ficción creada por Marshall, tendiente a acomodar en su “gran síntesis” de la teoría de los precios, la contribución de la llamada corriente austríaca, para la cual los precios se determinan en el mercado y por la demanda. Pero el propio Marshall advierte que el papel determinante del mercado sólo tiene lugar en condiciones especiales —lo que denominó “corto plazo”. En condiciones normales, los precios serían incluso determinados por los costos más un margen llamado “normal” de beneficios.

Volvamos por un momento a Marx.

No obstante las diferencias existentes en otros planos, el precio normal de Marshall corresponde al “precio de producción” de Marx.<sup>87</sup> Además, según Marx, “la observación más común muestra que una demanda aumentada irá a dejar en algunos casos absolutamente inalterados los precios de mercados...”<sup>88</sup> Evidentemente, el autor no se está refiriendo a casos de “competencia imperfecta” y sí al hecho de que, según su —considerable— conocimiento de las condiciones de operación de las empresas capitalistas, no habría por qué suponer que el aumento de la producción produjese una elevación de costo por unidad de producción. Sraffa, en 1925, fue todavía más lejos, y declaró en su (primera) crítica a los postulados del neo-

<sup>87</sup> J. Robinson, *Collected, op. cit.*, vol. III, p. 164.

<sup>88</sup> *Selected, op. cit.*, vol. I, p. 408. En otros casos, agrega Marx, habrá “una temporaria alza de precios seguida de una mayor oferta, seguida de una reducción de precios a sus niveles originales”.

clasicismo, que “la experiencia cotidiana muestra que un gran número de empresas —la mayoría de las cuales produce manufacturas de consumo— trabajan en condiciones de costo individual decreciente...”<sup>89</sup>

En suma, los precios, salvo condiciones excepcionales, *jamás* fueron determinados en el mercado. La solución propuesta por los austriacos y sus seguidores se refiere a precios que darían *salida* a cantidades *determinadas* de productos. Este tipo de teoría, como observó implacablemente J. Robinson (en una referencia a Walras), podría explicar los precios (relaciones de intercambio) establecidos entre los bienes distribuidos por la Cruz Roja en un campo de concentración,<sup>90</sup> pero jamás la determinación de los precios en el capitalismo, entendido como un sistema de producción de mercaderías bajo el imperio de determinadas relaciones de producción.<sup>91</sup>

En cuanto a la descripción del “capitalismo competitivo” como un sistema donde los productores observan y acatan únicamente los signos provenientes del mercado,<sup>92</sup> no pasa de ser una pieza del arsenal ideológico de los ultra-conservadores.

Cuando se quiere estudiar el capitalismo tal como hoy se presenta, constituye un error partir de una crítica de las condiciones supuestamente imperantes en un mundo de competencia supuestamente perfecta, error que sólo sirve para magnificar los avances supuestamente ocurridos

<sup>89</sup> *Economic Journal*, diciembre de 1926, p. 542.

<sup>90</sup> J. Robinson, *Economic Heresies*, The Macmillan Press, Londres, 1972, p. 3.

<sup>91</sup> La doctrina de la determinación de los precios a partir de los mercados puede ser desarrollada en el sentido de contemplar la *producción* de mercaderías desde que se parta de *stocks determinados* de “factores de producción”. La crítica radical a este tipo de concepción se inició en Marx con “Glosas marginales al Tratado de economía política de Adolfo Wagner”, *El capital*, tomo 1, pp. 713-724; pasa por J. Robinson (Véase, entre otros artículos, “Capital theory up to date”, en *Collected*, vol. iv) y culmina con Sraffa en *Production of commodities by means of commodities*, Cambridge 1960.

<sup>92</sup> Véase, por ejemplo, F. R. Hayek, *The road to serfdom*, Phoenix Books, The University of Chicago Press, 1958.

en la teoría económica.<sup>93</sup> ¡Poco o nada se adelanta con sumarle realismo a una ficción!<sup>94</sup>

En “Aspectos políticos del pleno empleo”, y saliendo de su marco teórico habitual, Kalecki se pregunta cuáles son las condiciones de funcionamiento de una economía capitalista que se encuentra a pleno empleo. Entonces afirma que un prolongado pleno empleo se traduciría en el fortalecimiento del poder de negociación de los trabajadores, y estima seguidamente que “el aumento de la tasa de salario que resulta de un mayor poder de negociación de los trabajadores es menos capaz de reducir los beneficios que de aumentar los precios”.<sup>95</sup> La proposición chocaba frontalmente con las posiciones de Pigou, Robins y Hayek, para quienes una elevación de salarios “impuesta” por fuerzas extramercado, provocaría simplemente desocupación. Esa posición también se halla en conflicto con determinadas posiciones de Marx, que en su polémica con Weston afirma: “él nos dice que los salarios regulan los precios de las mercaderías, y por consiguiente, cuando los salarios suben los precios tienen que subir”. Marx ataca esta concepción con su habitual virulencia y le atribuye a Ricardo el mérito de haber “destruido la vieja y desgastada falacia popular de que los salarios determinan el precio...” de las mercaderías.<sup>96</sup>

<sup>93</sup> Este es un vicio que inficiona a mi manera de ver a toda la obra de J. K. Galbraith. Véase, en particular, *Capitalismo americano*, *op. cit.*, capítulo II, y *Economics and the public purpose*, Penguin Books, 1977, capítulos 2 y 3.

<sup>94</sup> J. Clifton, “Competition and the evolution of the capitalist mode of production”, en *Cambridge Journal of Economics*, 1977, I.

<sup>95</sup> *Selected, op. cit.*, p. 141.

<sup>96</sup> *Selected, op. cit.*, vol. II, pp. 415-416. Es curioso observar que J. Robinson, al referirse a Keynes, afirma que “nadie en aquella época había discutido jamás la influencia de los salarios sobre los precios”, *Collected, op. cit.*, vol. IV, p. 93. En el *Ensayo sobre la teoría marxista*, la hipótesis de que los salarios determinan los precios —que Marx atacaba como una “vieja y desgastada falacia”—

No discutiremos aquí las razones de fondo de la postura de Marx.<sup>97</sup> No obstante, corresponde antes que nada agregar unas pocas palabras sobre el sistema monetario implícito en Marx. Se trata de un patrón moneda-mercadería, en la cual el *nivel general de precios* tiene un “centro de gravedad” establecido por el costo relativo de la producción, digamos, de oro. En este contexto, una alteración de los salarios —que *no* sea un mero reflejo de variaciones en la productividad del trabajo, ya en la producción de “necesidades”, ya en la de oro—<sup>98</sup> deberá provocar “disturbios temporarios”, después de los cuales “los precios retornarían a sus niveles y equilibrio anterior”.<sup>99</sup>

Lo que antecede no significa que Marx concibiese el capitalismo operando exclusivamente con moneda-mercadería. Por el contrario, él tenía conocimiento de la creación de moneda por parte de los bancos: “gracias a la

es incluso presentada como un descubrimiento “moderno”, véase *op. cit.*, cap. x.

<sup>97</sup> Su examen llevaría inclusive a la discusión de ciertas premisas típicamente keynesianas, como la de que el salario —y no la moneda— constituye la unidad de medida, y de que las economías capitalistas son concebidas como sistemas “cerrados”.

<sup>98</sup> De acuerdo con Marx, en “99 casos sobre 100” las luchas salariales serían únicamente defensivas, y tendrían por objeto la preservación del valor de la fuerza de trabajo, *Selected, op. cit.*, p. 446.

<sup>99</sup> *Selected, op. cit.*, p. 403. Véase también *El capital* vol. II, pp. 304-305. Este ordenamiento monetario incluye diversas variantes históricas, entre las cuales las más notables son el “patrón-oro” y el “patrón-oro-de-cambio”, centrado originariamente en la libra esterlina pero restablecido después de la Segunda Guerra Mundial teniendo entonces como base el dólar. En el primer caso, el nivel general de precios sólo variará como reflejo de la alteración del valor de la mercadería a la que le cabe la función de “equivalente general”. En el segundo caso, las monedas nacionales no tienen ligazón inmediata con el oro, pero las autoridades garantizan su convertibilidad a una *tasa fija*, en una *moneda* de aceptación internacional (ella sí, probablemente ligada al oro). Aquí también la moneda, en cuanto unidad de medida, constituye un parámetro definido por la paridad oficial en torno del cual tendrán lugar sólo ligeras oscilaciones, tendientes a provocar, con mayor o menor rapidez movimientos correctivos a nivel internacional. Para una visión general del funcionamiento de este régimen, véase R. Triffin, *Our international monetary system*, Random House, Inc. 1968, especialmente capítulos 1 y 2.

extensión y concentración del sistema bancario, se requiere mucho menos moneda para que circule el mismo monto de valores. . . ”<sup>100</sup> En cuanto *medio de intercambio*, la moneda, pues, sería multiplicada por el sistema bancario; sin embargo, esto no debería violar en principio la regla de que el valor de la *unidad monetaria* es establecido por el valor del metal precioso correspondiente. Marx no llegó a detenerse en las relaciones entre la masa de moneda bancaria (sólo *referida* a los metales preciosos) y la moneda-mercadería. No obstante, sabía sólo que “estas dos suertes de moneda actúan una sobre la otra”,<sup>101</sup> y más: que en el auge, el exceso de moneda-bancaria (y de otras formas de moneda) trae consigo el aumento general de precios y la euforia.<sup>102</sup> La moneda bancaria surge así como un factor de intensificación de las crisis, con lo que la moneda y el crédito son tentativamente integrados al análisis de las fluctuaciones cíclicas.

Por último, observemos que en el contexto del *auge* y en medio de la “inflación general de precios que lo acompaña”,<sup>103</sup> Marx (un pionero de la concepción de *mark-up*) no tendría por qué negar que el aumento de los salarios fuese en buena medida transferido a los precios, siempre que esto *no* implicase la negación del perjuicio de los beneficios, que característicamente acompaña al auge. En las páginas que siguen, y teniendo por telón de fondo el auge por el que atravesó recientemente el capitalismo, procuraremos presentar un esquema interpretativo donde se hallan presentes el *mark-up*, la inflación y la disminución de los beneficios.

<sup>100</sup> *Selected, op. cit.*, p. 410.

<sup>101</sup> *Ibid.*

<sup>102</sup> *El capital, op. cit.*, vol III, p. 462.

<sup>103</sup> *Ibid.*

### 3. *Auge cíclico y compresión de beneficios; la experiencia reciente*

#### *Introducción*

El capitalismo crece a través de impulsos expansivos que comprenden tres fases: recuperación, expansión propiamente dicha y auge. En el más reciente impulso expansivo, la *recuperación* se extiende, digamos, desde 1939-1940 al final de la guerra; la *expansión* cubre el período que va de 1948-1949 hasta mediados de los años 60;<sup>104</sup> mientras que entre 1965-1966 hasta 1973, el capitalismo atraviesa el más intenso *auge* de su historia.

A lo largo de la expansión, así como durante el auge, ocurren fluctuaciones menores. Así, el período que se extiende desde el final de 1961 hasta el final de 1962, puede ser considerado, en el caso estadounidense, como una recuperación dentro de la propia expansión. De la misma manera, a fines de 1969 y durante el año 1970, el auge se interrumpió, pero volvió a ascender en los años 1971-1973. No obstante su importancia, esos altibajos (denominados usualmente "reflación" y "recesión") sólo serán referidos aquí de modo marginal. Nuestro foco de atención se concentrará en el auge por el que atravesó recientemente el capitalismo, cuando en medio de una situación inflacionaria, recrudecen los conflictos sociales, se deshace el orden institucional establecido en la inmediata posguerra, y el capital industrial, centro y motor de la expansión, enfrenta condiciones crecientemente adversas, que se traducen en la progresiva (si bien irregular) disminución de su tasa de beneficios.

#### *El capital industrial a la defensiva*

En la última fase del ciclo expansivo, la economía opera en condiciones de pleno empleo y a un elevado nivel

<sup>104</sup> De 1945 a 1947 tiene lugar un interregno donde predominan la desmilitarización y búsqueda de nuevos rumbos. Véase más adelante.

de utilización de la capacidad instalada. Por razones que no corresponde discutir aquí, esta situación tiende a hacerse acompañar de inflación. Desde 1961 a 1965, los precios de los productos industrializados en los Estados Unidos se mantuvieron prácticamente estables, y sólo se elevaron 0.4% anual en promedio. De ahí en adelante, el panorama se transforma, y los precios pasan a aumentar a 2% y 3% al año. En 1969, el índice general de precios se elevó 4,8%. Finalmente, y ya en otro contexto, desde junio de 1973 a junio de 1974, los precios saltaron 14%.<sup>105</sup>

La situación de pleno empleo favorecía en principio a los trabajadores que, además, eran mantenidos en pie de guerra por el alza continua del costo de vida. Las empresas, por su parte, elevaban periódicamente los precios, y dado el agotamiento del ejército de reserva, trataban de atraer una proporción creciente de mujeres, jóvenes ("teenagers") y trabajadores de tiempo parcial, además de pagar horas extras (ampliar la jornada) a sus trabajadores.<sup>106</sup>

Supongamos que las empresas acaten simplemente las reivindicaciones de los trabajadores y "vayan delante" de la elevación de los salarios, aumentando los precios. Esto, naturalmente, justificará una nueva vuelta de aumentos salariales... De este modo las empresas y los trabajadores "se pasan la brasa" unos a otros sin perder ninguno de los dos. Los que sí perderán son los grupos sociales no organizados (o menos organizados), prácticamente indefensos ante el aumento de precios.

<sup>105</sup> Gardiner Means, "Simultaneous inflation and unemployment. A challenge to theory and policy", en la recopilación *The roots of inflation*, organizada por John Blair, Burt Franklin & Co., Nueva York, 1975.

<sup>106</sup> Goeffrey More, "Productivity economic growth and inflation: Recent experience in the light of Mitchell's hypothesis", publicado en *Productivity*, Conference on an Agenda for Economic Research on Productivity.

Hasta aquí hemos señalado sólo el agravamiento de la confrontación empresas-sindicatos. Presentemos ahora un panorama más complejo y real.

Los datos que siguen proporcionan una idea sumaria del creciente endeudamiento de las empresas a lo largo del impulso expansivo.

*Inversiones de las corporaciones norteamericanas  
(en miles de millones de dólares)*

	<i>Inversión directa por parte de los propietarios</i>	<i>Empréstito a largo plazo de todo tipo</i>
1950	94	66
1960	140	154
1970	201	363

FUENTE: *Statistical abstract of the United States*, Washington, p. 479.<sup>107</sup>

La creciente dependencia de recursos tomados de empréstitos tiene serias consecuencias. Antes que nada, porque los intereses tienden a ser sensiblemente mayores que la remuneración corriente de los accionistas. Sin embargo, tanto o más importante es el hecho de que los recursos financieros obtenidos externamente elevan de modo sustancial las obligaciones corrientes de las empresas. En una palabra: a medida que se endeuda, la empresa paga más por su capital y ve reducido su campo de maniobra ante situaciones adversas.<sup>108</sup>

<sup>107</sup> Los datos figuran en Harry Magdoff y Paul Sweezy, "Banks, skating on thin ice", *Monthly Review*, febrero de 1975. Véase también "The debt economy", en el número especial de *Business Week*, de 12 de octubre de 1974.

<sup>108</sup> La proposición será retomada más adelante.

Agreguemos un nuevo elemento a nuestro panorama.

La utilización intensa, y siempre creciente de una determinada familia de técnicas durante un gran número de años, tiende en principio a provocar el surgimiento de fenómenos localizados de escasez —y elevación de costos— de ciertos recursos naturales no renovables. Evidentemente, el problema puede ser soslayado por los grandes (países) consumidores, recurriendo de modo creciente a las importaciones. Sin embargo esto puede no ser más que un salto “de la sartén al fuego”, ya que a mediano o largo plazo vuelven a surgir problemas de escasez: el abastecimiento corriente de materias primas y fuentes energéticas “estratégicas” dependerá entonces del comercio internacional, de sus vicisitudes y en particular de la política económica de las naciones abastecedoras. Sin ánimo de desarrollar el tema —que sólo puede ser tratado debidamente a través de referencias específicas a productos y países— recordemos que desde 1968 en adelante, y acentuándose enormemente desde 1971 a 1973, tiene lugar una recuperación y aún una reversión de los términos de intercambio en favor de los países que suministran materias primas y fuentes energéticas.

El aumento de los precios relativos de los recursos no renovables —y de los productos primarios en general— implica la elevación de la “renta de la tierra” apropiada por los que directa o indirectamente controlan el suministro de los mismos.<sup>109</sup> Se agrega de esta manera una nueva presión de costo sobre las empresas industriales —presión ésta que podrá además ser exacerbada por la manipulación de stocks y demás maniobras alcistas por parte del

<sup>109</sup> En el caso del petróleo, dadas las características del producto, la dilapidación de las reservas estadounidenses (de acuerdo con el interés de las grandes compañías), la audacia de la OPEP y la convergencia (hasta cierto punto) de sus intereses con los de las “siete hermanas”, la tendencia fue llevada al extremo. Desde noviembre de 1965 a julio de 1973 se elevó de 0.96 a 1.88 dólares en promedio el ingreso por barril de aceite, absorbido directamente por los gobiernos de la OPEP. Desde entonces a enero de 1974, ese ingreso saltó a 7.00 dólares por barril. John Blair, *The control of oil*, Vintage Books, Nueva York, 1978, p. 269.

gran capital comercial-financiero internacional. La situación, difícil sin duda para el capital industrial, será por último agravada decisivamente si los trabajadores, procurando sólo *preservar* sus salarios, exigen una compensación integral por la elevación del costo de vida, en lo cual incide naturalmente un componente alcista proveniente de la elevación de los precios de los productos primarios.

La combinación de esas tendencias adversas crea un cuadro que puede ser resumido de este modo:

Las empresas elevan periódicamente sus precios de venta y los trabajadores imponen el reajuste de sus salarios. Mientras que el aumento de precios corresponda al de los salarios —y en tanto sea insignificante o incluso nula la variación de la productividad— los salarios reales se mantienen constantes y de igual modo *la tasa de explotación*. Si en cambio, como *tiende* a ocurrir, el capital financiero logra absorber (por diferentes mecanismos) una creciente porción de plusvalía, y lo mismo hacen los que poseen o controlan los recursos naturales, el mantenimiento de la tasa de explotación *no* permitirá más la sustentación de los beneficios del capital industrial. En otras palabras, ya no será suficiente transferir “sólo” el 100% de la presión salarial. Habrá que transferir más. Elevar los precios, *además* de la elevación ocurrida en los salarios, significa estimular la pronta y vigorosa respuesta de los sindicatos, en un panorama donde éstos se ven seguramente fortalecidos en la medida en que las empresas, altamente endeudadas, necesitan de un elevado e ininterrumpido flujo de ingresos, por lo que tienen mucho que perder con la intensificación de los conflictos, la escalada de las reivindicaciones, las huelgas y otras formas de presión.

Lo anterior deja flotando una importante pregunta: ¿por qué razón las empresas no elevan la intensidad del trabajo, no introducen nuevas máquinas y otros medios capaces de aumentar la productividad del trabajo, y eludir así las presiones de costo a que se enfrentan?

La respuesta a esta compleja pregunta debe buscarse en dos planos. En primer término, y a despecho de lo que

piensan por lo general los economistas, el trabajo no es un "insumo" como, digamos, el ácido sulfúrico. Su grado de "acidez" es en realidad variable y —como no ignora ningún capitalista— es posible obtener de los mismos trabajadores, con las mismas máquinas y los mismos procesos productivos, mayor o menor trabajo y producción. Establecido esto, convengamos en que, en medio del auge, beneficiados por la certeza del empleo fácil, y envueltos en una atmósfera de conflictos, los trabajadores admitirán difícilmente intensificar su esfuerzo...<sup>110</sup>

En cuanto al posible recrudescimiento de la introducción de nuevas técnicas, es muy difícil que ello ocurra. Y esto por diferentes razones, que van desde la situación financiera de las empresas en medio del auge (endeudamiento, lucratividad, etc.), hasta problemas de naturaleza más "tecnológica" (la onda de innovaciones ya fue desarrollada y difundida en lo fundamental).<sup>111</sup>

No sería éste el lugar adecuado para el examen de estas tesis. Dados los limitados objetivos de este artículo, basta señalar que de hecho se observó en los Estados Unidos una sensible caída en el ritmo de crecimiento de la productividad del trabajo a partir de mediados de los años 60. Más precisamente, y según fuentes oficiales, la desaceleración data de 1966.<sup>112</sup> Si comparamos distintos perío-

<sup>110</sup> Esta es una importante cuestión que separa a Marx y a Ricardo. Para el primero, el engranaje capitalista tiene que ser entendido a partir de los entretelones de la producción. Para los economistas en general, la empresa es una "caja negra" donde entran insumos y de donde salen productos. Modernamente, sólo Mitchell y Kalecki llamaron la atención hacia el fenómeno de la disciplina en las fábricas y sus implicaciones. W. Mitchell, *Business cycles*, University of California Press, 1913, capítulo 14. M. Kalecki, "Political aspects of full employment", en *Selected, op. cit.* En el momento actual, sin embargo, este tipo de problema vuelve a ser objeto de estudio por parte de numerosos autores.

<sup>111</sup> Véase Schumpeter, *Business cycle, op. cit.*, capítulo "La anatomía del ciclo". La tesis pertenece también a Kondratieff, cuyas ideas principales son comentadas por G. Garvy en un ensayo publicado por Hansen y Clemence, en *Readings in business cycle and national income, op. cit.*

<sup>112</sup> *Productivity*, Third Annual Report, marzo de 1974, Washington, p. 5.

dos, el producto obtenido por hora de trabajo en las corporaciones no financieras, que venían creciendo un 4,2% anual desde 1960 a 1965, pasa a elevarse 1,8% a.a. desde 1965 a 1969.<sup>113</sup>

La disminución ocurrida en el ritmo de crecimiento de la productividad imposibilita en principio que las rentas derivadas de la propiedad y los salarios crezcan “*pari passu*”; el capitalismo se aproxima así a un “jogo de soma nula”, donde el avance de un grupo supone pérdidas de otro. En este caso, la sobrecarga de intereses y de “renta de la tierra”, al no poder ser arrojada sobre los hombros de los trabajadores, deberá ser absorbida por las “corporaciones no financieras”—, bastando para esto que ellas *no consigan transferir a los precios la totalidad de las presiones de costo* con que se enfrentan.

La reducción de la lucratividad hace más difícil obtener recursos mediante la venta de títulos, lo que obliga a una dependencia cada vez mayor de fuentes externas de financiamiento. En este como en otros planos,<sup>114</sup> entran en operación mecanismos que determinan el progresivo agravamiento de las condiciones de funcionamiento de las empresas industriales.

Sin embargo, poco o nada se manifestará de inmediato. La elevación (creciente) de los precios exalta oportunidades y oculta pérdidas. El capital financiero, por su parte, le da rienda a la industria, y le permite proseguir con sus inversiones. Se trata, no obstante, de una “sobrevida de la expansión”, que prosigue en medio del estancamiento de la productividad, el endeudamiento cre-

<sup>113</sup> Moore, *op. cit.*, p. 54. El autor describe e *interpreta* de manera bastante convincente, la caída ocurrida en el ritmo de elevación de la productividad del trabajo en ese período. Véase también al respecto los datos referentes a la industria en W. Nordaus, “The recent productivity slowdown”, *op. cit.*

<sup>114</sup> El estrechamiento de los márgenes de ganancia, tanto por razones internas (escasez de recursos propios) como externas (dificultad de atraer recursos), vuelve menos probable la realización de grandes inversiones destinadas al reciclaje tecnológico de la capacidad instalada, en perjuicio de la evolución de la productividad del trabajo.

ciente y la disminución de los beneficios del capital industrial.<sup>115</sup>

### *La gran empresa en el auge*

En medio del virtual colapso de la economía norteamericana de 1929 a 1932, los precios de ciertos productos —como vehículos motorizados, implementos agrícolas, acero y cemento— bajaron apenas de 12% a 16%. En cambio otros productos, como textiles, productos alimenticios y productos agrícolas, cayeron de 39 a 54%.

En la segunda mitad de los años 50, se comprobó un fenómeno considerado de enorme gravedad: algunas industrias respondían a la recesión *elevando* sus precios de venta. El fenómeno se tornó mucho más evidente en la recesión 1969-1970, que fue “respondida” por algunas industrias con sensibles incrementos de precios. Por último, desde junio de 1973 a junio de 1974, la retracción de los negocios se hizo acompañar de una gran elevación de los precios de determinados productos. Visto a través de la teoría económica convencional, este comportamiento de los precios es enteramente anormal y revela el surgimiento de un “poder” a través del cual las empresas, en vez de acatar las condiciones de mercado, imponen sus propios designios bajo la forma de precios que se *elevan* justamente cuando la demanda se *retrae*. Esta sería la explicación de un fenómeno económico sin precedentes, la “inflación administrada”,<sup>116</sup> que venía a poner en jaque el recetario de la política económica “neo-keynesiana”.<sup>117</sup>

<sup>115</sup> En 1973, la Inversión Bruta corresponde en los Estados Unidos a cerca del 15,5% del Producto Bruto, prácticamente como en cualquier otro momento a lo largo de la posguerra. Pero el que se mantenga así se debe ahora a otros mecanismos. La inversión, al contrario de lo que sostienen Keynes y Kalecki, constituye fundamentalmente una resultante, y no un punto de partida, o una “variable independiente”. Además, acumular al mismo “nivel”, al comienzo, al promediar la expansión o en pleno auge, tiene significados profundamente diferentes.

<sup>116</sup> G. Means, “Simultaneous...”, *op. cit.*, p. 11.

<sup>117</sup> La “anomalía” tiende a impedir que el aumento de precios

El problema, denunciado ante un comité del Senado en 1957, vino a realimentar una de las más caras (e ino cuas) tradiciones estadounidenses: el temor y la "lucha" contra el poder de los monopolios.

Diferentes estudios empíricos indican que los productos en los que se comprueba la elevación de precios en las recesiones provienen de industrias dominadas por unas pocas grandes empresas. ¿En qué medida el "poder de mercado" <sup>118</sup> exhibido por estas grandes empresas, les permite evitar la compresión de los beneficios que acompaña la fase final de la expansión cíclica? En lo que sigue trataremos de integrar algunos resultados obtenidos en estos estudios <sup>119</sup> con el análisis desarrollado anteriormente.

Admitamos desde el punto de partida una distinción entre: productos "concentrados", donde las cuatro mayores empresas realizan más del 50% de las ventas, y productos "desconcentrados", en que las cuatro mayores empresas realizan menos del 25% de las ventas.<sup>120</sup> Aceptada esta clasificación, corresponde destacar que los *mismos* estudios que prueban que los precios de los productos concentrados se elevan en las recesiones, indican también que los precios de los productos *desconcentrados* se elevan *más* en las recuperaciones o "reflaciones". Así, si en la retracción ocurrida desde diciembre de 1969 a diciembre de 1970, el precio medio de los productos desconcentrados descendió 6,1% y el de los concentrados se elevó 5,9%, en la reflación que siguió (tomando solamente 12 meses) "el precio medio ponderado de los productos concentrados ascendió sólo modestamente (2,7%), mientras para

sea contenido a través de medidas de contención de la demanda global. Además, echa por tierra la "curva de Philips", materia incontestable de fe a lo largo de los años 60.

<sup>118</sup> Carl Kayser, "The corporation: how much power? What scope?", en la recopilación organizada por Edward Mason, *The corporation in modern society*, Atheneum, Nueva York, 1973.

<sup>119</sup> Utilizaremos sobre todo el trabajo de J. Blair, "Inflation in the United States — A short-run target return model", en J. Blair, *The roots*, *op. cit.*, pp. 33 y 67.

<sup>120</sup> Blair, *The roots*, *op. cit.*, p. 35.

los desconcentrados el aumento fue tres veces superior (7,8%).<sup>121</sup> Además, si hacemos abstracción de las fluctuaciones menores y tomamos el período que se extiende desde 1965 a 1972, veremos que el índice de precios para las industrias concentradas *no* tiende a elevarse más que el de las industrias desconcentradas.<sup>122</sup>

Estos últimos datos parecen indicar que, extrañamente, las industrias concentradas sólo emplean su poder de mercado en la retracción. ¿O será que la explicación del fenómeno hay que buscarla en otra parte?

En su estudio antes referido, Blair trata de mostrar que, si se admite la determinación de los precios por los costos, a lo que se agrega un *margen-objetivo* de beneficio,<sup>123</sup> la "anomalía" señalada pasa a ser un comportamiento *impuesto* (en mayor o menor medida) por las circunstancias. En primer lugar, porque, como fue ampliamente comprobado,<sup>124</sup> la reducción de la cantidad producida se hace acompañar por la *reducción* de la productividad del trabajo (de modo que el costo de trabajo se eleva por unidad de producto). De acuerdo con el autor, esto proviene de que las empresas, al reducir la producción *no* despiden a los trabajadores *calificados*. Por otro lado, claro está, la disminución de las cantidades produ-

<sup>121</sup> Blair, *op. cit.*, p. 48.

<sup>122</sup> Alfred Eichner, "A theory of the determination of the markup under oligopoly", *Economic Journal*, diciembre de 1973. El autor (que emplea los términos industria "oligopolista" e industria "competitiva"), al comentar el comportamiento de los precios durante la euforia registrada desde fines de 1970 a fines de 1972, observa (en la pág. 1188) que "las industrias oligopolistas, aunque contribuyen al aumento del índice de precios al por mayor, sirvieron sin embargo para atenuar lo que de otra manera habría sido una tasa de inflación todavía más extraordinaria".

<sup>123</sup> Como es bien sabido, la determinación de los precios mediante los costos constituye una larga tradición que históricamente tiene uno de sus puntos altos en las consideraciones de Marx sobre los "precios de producción". La línea seguida por Blair y referida a los costos medios *totales*, procede sin embargo directamente de R. Hall y C. Hitch, "Price theory and business behavior", *Oxford Economic Papers*, mayo de 1939. Una corriente distinta y (también) de gran interés, fue desarrollada por Kalecki. Véase, por ejemplo, *Theory of economic Dynamics, op. cit.*, cap. I.

<sup>124</sup> Véase datos referentes a 15 industrias, en Blair *op. cit.*, pp. 58-59.

cidas eleva los costos fijos por unidad de producto. Tomados en cuenta los dos factores, se comprende que los cortes de producción provocan una sustancial elevación de los costos unitarios. La empresa podrá “tolerarlos” en la medida en que no disminuyan sustancialmente el flujo de caja previsto para la atención de compromisos varios. En caso contrario, incrementará los precios y reconstituirá aproximadamente su “margen objetivo” de beneficios.

En cuanto a la modesta elevación de los precios de los productos concentrados en las fases de “reflación” ella se explicaría antes que nada por la reducción de costos que acompaña al aumento de la producción. Aparte de que, en tales condiciones, aumentar los precios implica elevar el margen de beneficios, y por lo tanto fomentar el ingreso de nuevos competidores en la industria.<sup>125</sup>

El estudio de Blair enfoca la variación de los costos unitarios que proviene de los cambios en las cantidades producidas, las que se relacionan a su vez con la sucesión de recesiones y “reflaciones”. Algunas de sus proposiciones pueden ser *reforzadas* y otras *superadas* si retornamos a nuestro marco analítico: la fase final de un largo impulso expansivo.

Desde luego que reducir la producción y prácticamente no despedir trabajadores, constituye una práctica *adecuada* a situaciones de prolongado pleno empleo. Por otra parte, al término de la expansión, el creciente recurso a las fuentes externas de financiamiento, torna “rígidos” los *costos financieros* de las empresas. Por ambos motivos, crecen *proporcionalmente* los costos “fijados” que afrontan las empresas. Ahora bien, cuanto mayor es la proporción de costos fijos, mayor es la elevación del costo unitario de producción provocado por un mismo corte de producción y en consecuencia mayor el aumento de precios requerido para garantizar el flujo de caja considerado necesario.<sup>126</sup>

Lo anterior sólo refuerza el texto de Blair en lo refe-

<sup>125</sup> Blair, *op. cit.*, p. 63.

<sup>126</sup> No obstante, el creciente recurso a las fuentes externas de financiamiento supone que el objetivo antes indicado no fue alcanzado enteramente.

rente a la explicación de lo que algún pedante llamó “flexibilidad perversa de los precios”.<sup>127</sup> La “perversidad”, al parecer, consiste sólo en dejar una vez más en evidencia la pobreza de la teoría económica convencional en lo que es su “fuerte”: la teoría de los precios.

Volvamos ahora a lo ocurrido genéricamente en la fase final de un largo proceso expansivo. Esto nos permitirá volver a la cuestión de la compresión de beneficios.

Al término de una larga onda expansiva, caracterizada por una intensa renovación tecnológica, las grandes y tradicionales empresas que dominan las diferentes industrias concentradas, *tienen* que convivir con productores recién establecidos. Estos nuevos productores (nuevas empresas o nuevos ramos de antiguas empresas) operan frecuentemente con técnicas actualizadas. Por el contrario, las grandes y tradicionales empresas presentan un mayor o menor grado de “heterogeneidad tecnológica”, explicada básicamente por la resistencia a convertir en chatarra equipamientos, o incluso plantas, todavía capaces de un rendimiento razonable.<sup>128</sup> La relativa superioridad de los productores recién surgidos (que también podría explicarse por otros factores y no la tecnología), hace “co-

<sup>127</sup> Naturalmente, no es difícil señalar casos particulares de elevación de precios que van más allá (e incluso mucho más allá) de lo ocurrido con los costos. Dos casos notorios son el del acero en 1962 y el de los automóviles en 1974. Para el acero, véase John F. Kennedy, “Attack on the steel price increase” y Roger Blough, “Defense of the steel price increase”, en la recopilación editada por Edwin Mansfield, *Monopoly power and economic performance*, W. W. Norton & Company, Nueva York, 1964. A su vez, la excepcional elevación de determinados precios en la retracción iniciada a fines de 1973, tiene que ver, entre otros factores, con la prolongada declinación *relativa* de los precios de las industrias oligopolistas en el período enero de 1970 a marzo de 1973. (Véase Eichner, *op. cit.*, p. 1187). Obsérvese al respecto que, irónicamente, la brutal retracción de las compras de automóviles después del aumento de precios decidida en 1974 (evidentemente abusiva) elevó a tal punto los costos medios de producción que, supuestamente, hizo necesarios los nuevos precios. Blair, *op. cit.*, p. vii.

<sup>128</sup> El argumento, inspirado en Schumpeter, está presente (de diferentes maneras) en los llamados modelos de “generación de equipamientos”. Véase, por ejemplo, W. Salter, *Productivity and technical change*, Cambridge University Press, 1966, cap. iv.

mún” la situación donde el “mayor productor no es el más eficiente”.<sup>129</sup> En tales condiciones, la empresa (una o más) que ejerza el “liderazgo de precios” estará bajo permanente amenaza de no ser seguida al incrementar los precios. Se comprende: las industrias más eficientes y menores tienen mucho que ganar al no acompañar (o al hacerlo retrasadamente) los incrementos de precios decididos por los grandes: esto les permitirá en principio ampliar su tajada de mercado.<sup>130</sup> Así, surge en este contexto de final de expansión una convergencia de intereses entre las empresas ascendentes, los sindicatos —interesados en impedir que el alza de precios exceda el de los salarios— y el gobierno interesado en contener la inflación. Si nos trasladamos al plano internacional el argumento anterior tendrá que ser revisado y reforzado.

Entran ahora en nuestro panorama —referido naturalmente a la posguerra— las empresas francesas, italianas, japonesas, etc. Estas empresas, que cuentan velada o abiertamente con el apoyo de las respectivas políticas nacionales, no tienen mayor interés en acompañar los incrementos de precios decididos por las firmas internacionalmente dominantes (matrices más sucursales). Y más aún a medida que adquieran peso significativo en el mercado internacional, pasarán a imponer precios que, en mayor o menor medida, deberán ser acatados por los grandes productores tradicionales. Por ejemplo, en el campo de la electrónica, las empresas japonesas arrebataron a lo largo de los años

<sup>129</sup> Blair, *op. cit.*, p. 64. Evidentemente, la proposición choca con la creencia ampliamente difundida, de que cuanto mayor sea la empresa, más eficiente será. Pero numerosos estudios realizados desde diferentes perspectivas niegan esta creencia. Sin embargo, no se trata de afirmar lo contrario: en determinadas industrias (como la automovilística, por lo menos dentro del territorio estadounidense), los antiguos líderes mantienen una superioridad incuestionable. Véase los trabajos de Morris Adelman, Joe Bain y Edwin Mansfield, en la recopilación organizada por este último y antes referida. En cuanto a los argumentos de Galbraith, en particular, véase la reseña y crítica de W. Adams, titulada “Another view of the new industrial state”, también en la recopilación de Mansfield.

<sup>130</sup> En cuanto al riesgo que ellas enfrentan, no debe ser grande, dado que la menor eficiencia por parte de las grandes empresas desaconseja la creación de situaciones conflictivas.

60 el liderazgo mundial de los precios de diversos productos. Para las empresas norteamericanas (y sobre todo para las inglesas), está demás agregar que la presión competitiva ejercida por los nuevos productores pasó a constituir un factor más que acentuó la tendencia general a la compresión de los beneficios.

Lo que acabamos de afirmar, no sólo incluye excepciones, sino que puede y debe ser debidamente calibrado. Por ejemplo, nadie ignora que "jugando" internacionalmente, las grandes empresas pueden compensar pérdidas locales (y sectoriales). Sin embargo, nada de esto les permite soslayar la tendencia general a la compresión de los beneficios, en la fase final de la expansión cíclica, cuyas causas más profundas tratamos de señalar en la sección precedente. Parece justificado afirmar, pues, parafraseando a Marx, que "Las *grandes empresas* hacen su propia historia, pero no la hacen exactamente conforme a sus deseos; no la hacen en circunstancias escogidas por ellas sino en las circunstancias con que se encuentran, determinadas y transmitidas por el pasado."<sup>131</sup>

<sup>131</sup> Ni siquiera escaparían a la regla general las famosas "siete hermanas" del petróleo, ejemplo predilecto de un cierto tipo de literatura económica. Las ganancias excepcionales que ellas obtuvieron en 1973 y 1974, sólo "revertieron la tendencia declinante iniciada al final de los años 60, indiscutiblemente como resultado del ingreso en el mercado internacional de independientes con sede en Libia, y de refinerías en el mercado doméstico (norteamericano)". J. Blair, *The control of oil*, Vintage Books, 1974, p. 314.

## VII. ASPECTOS POLÍTICOS DE LA EXPANSIÓN CAPITALISTA EN LA POSGUERRA

El impulso expansivo capitalista de que trata este libro posee un marco político que, establecido durante la II Guerra Mundial y en la inmediata posguerra, fue confirmado y consolidado a lo largo de la expansión, pero luego superado progresivamente a partir de mediados de los años 60. Las notas que siguen a continuación se refieren al establecimiento y posterior desintegración de este encuadramiento político. Se trata de una temática que el autor aborda con incomodidad y sólo lo hace de un modo tentativo, por considerarlo indispensable para la comprensión de la expansión capitalista de posguerra.

Es corriente destacar la importancia que tuvieron los mercados creados por la guerra en el resurgimiento del capitalismo en 1939-1940. Sin embargo, pocos tienen en cuenta que la "guerra total" —cuando el gasto militar llegó a alcanzar cerca del 70% de la Renta Nacional estadounidense—<sup>1</sup> trajo consigo enormes alteraciones en el funcionamiento del capitalismo. Más de dos tercios de las actividades económicas se centraban en el Estado, que de una manera u otra decidía —y con frecuencia "programaba"— lo que se debía producir, y hasta estipulaba contractualmente, con mayor o menor eficacia, los márgenes de beneficio.

Además de asumir un cierto grado de comando sobre la mayor parte del aparato productivo, el Estado (o mejor, las coaliciones en el poder) llevó a cabo importantes reformas sociales durante la guerra o a su término, implan-

<sup>1</sup> Seymour Harris, *Introducción a Postwar economic problems*, McGraw Hill, Nueva York, 1943, p. 2.

tando o ampliando sistemas de seguro social, salud y educación.<sup>2</sup> Se comprende: la guerra total comienza en las fábricas y prosigue en todos los niveles de la vida social. No hubiera sido posible exigir el esfuerzo y la disciplina requeridos para la victoria, prometiendo sólo “sangre, sudor y lágrimas”. Había que ceder ante ciertas reivindicaciones, garantizar a cada ciudadano un mínimo de seguridad y de condiciones de vida, y reducir (con preferencia de modo ostensible) algunos privilegios.

Por último, pero también muy importante, el Estado debió asumir el control casi total de la investigación y del desarrollo de nuevas técnicas.

A partir de ese inmenso poder alcanzado durante la guerra, el Estado tenía que retroceder sin duda. Sin embargo, jamás hasta los niveles característicos de los años 30; ni siquiera cabría aludir a los años 20. De este modo, si tomamos como indicador el peso relativo de las actividades estatales, veremos que alrededor de 1950 el Estado ya había alcanzado (aproximadamente) las proporciones con que estaría luego presente a lo largo de la expansión de posguerra. En el caso inglés, el gasto del Estado como porcentaje de la Renta Nacional salta de 26% a 45% entre 1937 y 1951; sin embargo, de ahí en adelante varía poco, hasta alcanzar 50,5% en 1973. En los Estados Unidos, la fracción de los gastos del gobierno de 1953 a 1973 se elevó de 27,5% a 32,7%.<sup>3</sup>

<sup>2</sup> Summer Slichter, “Labor After the War”, en *Post war...*, *op. cit.*, pp. 243 ss; Ian Gogh, “Gastos del estado en el capitalismo avanzado”, en *El Estado en el capitalismo contemporáneo*, recopilación organizada por Heinz Sonntag y Héctor Valecillos, Siglo XXI, México, 1977, p. 268.

<sup>3</sup> Fuente OCDE. Véase Tabla en Bob Rowthorn, “Late capitalism” en *New Review*, julio-agosto de 1976. Adviértase que el (modesto) crecimiento relativo del Estado, que antes se indicó, proviene en parte de un sesgo observado en la evolución de la productividad del trabajo. En efecto, la productividad del trabajo en actividades como la justicia, la educación, la salud, las diversiones, etc. (si es que puede ser medida) se eleva lentamente, o incluso no se eleva nada. Por consiguiente, a medida que asciende el costo medio de la hora de trabajo, crece necesariamente el peso relativo de estas actividades en el conjunto de la economía. Evidentemente, dado que el Estado reúne una gran masa de actividades de este género, su

Por cierto que sin las condiciones excepcionales creadas por la guerra, no le fue permitido al Estado conservar las funciones y responsabilidades adquiridas durante el período bélico.<sup>4</sup> Pero el control por el Estado de sectores claves de la economía (carbón, acero, transportes, etc.), así como sus obligaciones con la amplia prestación de servicios sociales a la población, una vez establecidos resultaron irreversibles.<sup>5</sup> Los “gastos sociales” tendieron incluso a expandirse sistemáticamente, en tanto que su crecimiento era compensado por la retracción de los gastos militares (siempre en términos relativos).<sup>6</sup> Por último, la responsabilidad del Estado hacia el funcionamiento de la economía pasó a ser ampliamente aceptada y hasta “cobrada”. En definitiva, si la experiencia de la lucha contra la crisis en los años 30 dejó un saldo *discutible*, la organización y movilización para la guerra produjeron en cambio resultados incuestionables.<sup>7</sup> Esos resultados derribaban prejuicios, quebraban resistencias y sobre todo tejían una

peso relativo debe aumentar aun cuando los servicios prestados crezcan *al mismo ritmo* que la producción de mercaderías.

<sup>4</sup> El control estatal de determinados sectores básicos, que difícilmente se habría conseguido después de 3 años de discusión, se decidió más de una vez después de tres minutos de bombardeo.

<sup>5</sup> El control de los sectores estratégicos por el Estado ya había sido establecido antes de la guerra por regímenes fascistas. En el caso italiano, el “holding” del hierro y el acero (FINSIDER) data de 1937, mientras que el IRI es de 1933. Avinson Wormald, “Growth-promotion the creation of a modern steel industry” en la recopilación *The state as entrepreneur*, editada por S. Holland, Weidenfeld an Nicolson, Inglaterra, 1973.

<sup>6</sup> La parte de gastos militares disminuyó firme aunque irregularmente a lo largo de la posguerra. En los Estados Unidos, por ejemplo, bajó de 13.2% del producto en 1953 a 8.8% en 1963 y 5.9% en 1973 (para volver a aproximarse al 10% durante el auge de la guerra de Vietnam). En el Reino Unido, la caída fue de 9% en 1953 a 6.1% en 1963 y 4.7% en 1973. Fuente OCDE, tabla presentada en “Late capitalism”, de Bob Rowthorn, *New Left Review*, número 98.

<sup>7</sup> S. Harris, escribiendo en 1943, se formulaba una simple pregunta que seguramente se la plantearon muchos otros: “Si podemos alcanzar, merced al ímpetu de los gastos de guerra —como en 1941-1942—, una situación de pleno empleo, y (a despecho de la enorme producción para la guerra) el mayor standard de vida conocido en la historia del mundo ¿por qué no lo podemos alcanzar en la paz?”, *op. cit.*, p. 3.

mallá de intereses en torno a la nueva realidad que era así históricamente "absorbida". En rigor, se estableció un nuevo nivel histórico en la relación Estado-economía. Y a partir de este nuevo nivel, el Estado empezará a participar amplia y profundamente en el impulso expansivo de la posguerra.

Con 30 millones de hombres y mujeres ocupados en función de la guerra, en un país donde prácticamente nada iba a ser destruido por el conflicto armado, y donde se mantenía viva la memoria de una década de depresión casi ininterrumpida, la "reconversión" al final de la guerra fue considerada muy tempranamente en los Estados Unidos como un problema de la mayor gravedad.

La convicción generalizada era la de que, una vez finalizado el esfuerzo de guerra, el mercado doméstico no iba a ser capaz de absorber la producción total, mientras la economía operaba a niveles razonables de empleo. Por lo tanto, había que buscar la salida a través de una amplia y desembarazada exportación de mercaderías y capitales.<sup>8</sup> Pero esto suponía el acuerdo de los demás países en el sentido de reducir los controles y bajar las tarifas y demás obstáculos que, desde la Primera Guerra Mundial, venían segmentando al mundo capitalista. Se trataba, pues, de remar contra lo que parecía ser la corriente de la historia y defender el retorno al "liberalismo" en un mun-

<sup>8</sup> Lloyd C. Gardner, "The New Deal, new frontiers and the cold war: a reexamination of American expansion, 1933-1945", en David Horowitz, *Corporations and the cold war*, Monthly Review Press, 1969, pp. 105-140. Sin embargo existían diferentes opiniones en la Administración Americana acerca de qué hacer en la posguerra. Por ejemplo, algunos ardorosos defensores del New Deal deseaban profundizar y ampliar esa experiencia de la política económica. Para la defensa de un amplio programa tendiente a "reconstruir a América" en la posguerra, véase Alvin Hansen, "The postwar economy", en S. Harris, *op. cit.*, especialmente pp. 22-26. La opinión mayoritaria, no obstante, soñaba con la generalización de la política de "puertas abiertas", y la creación de "una nueva frontera de expansión sin límites". Lloyd Gardner, *op. cit.*, p. 118.

do donde el propio Imperio Británico “se venía cerrando como una ostra”.<sup>9</sup> Pero el “proyecto” estadounidense era todavía mucho más ambicioso. De acuerdo con el “Economist” (1942), la administración americana pretendía establecer en la posguerra un nuevo orden, “una nueva frontera, una frontera de expansión ilimitada”, y el “instrumento sería el capitalismo industrial, operando a grandes rasgos bajo condiciones de empresa privada”.<sup>10</sup>

En flagrante contradicción con la situación norteamericana, las demás naciones que habían sido gravemente afectadas por el conflicto tenían por delante no sólo la reconversión, sino sobre todo un brutal esfuerzo de “reconstrucción”. *Cómo* llevarlo a cabo era algo que había que decidir, y las fuerzas políticas que se levantaban de las cenizas de la guerra proponían por lo general caminos muy diferentes al del “retorno al pasado” preconizado por los norteamericanos. Y en lo que parecía ser una verdadera encrucijada histórica, no faltaban fuerzas que defendían el nacionalismo y/o el avance en dirección al socialismo, concebido éste de distintas maneras.

No corresponde aquí recapitular cómo, en los diversos países europeos y en Japón, el capitalismo contorneó el “cabo de las Tormentas” de la inmediata posguerra. Pero sabemos que al finalizar los años 40, los distintos países habían decidido su suerte.

En un primer momento, los cambios se hicieron perceptibles sobre todo a nivel político. En Francia y en Italia, los comunistas fueron excluidos del poder; en Grecia, la revolución social fue aplastada (con intervención británica); en Japón, derrotada la tentativa de huelga general en 1947, los trabajadores y sus organizaciones no tuvie-

<sup>9</sup> Lloyd Gardner, *op. cit.*, p. 118, El propio Keynes, como se sabe, se oponía a la “generalización de la política de puertas abiertas” defendida por la Administración Americana, y pugnaba por soluciones del tipo “bienestar nacional” (National Welfare). Véase al respecto el estimulante artículo de Stephen Hymer, “International politics and international economics: a radical approach”, en Leon N. Lindberg y otros, *Stress and contradiction in modern capitalism*, Lexington Books, 1975.

<sup>10</sup> Citado en el artículo de S. Hymer mencionado anteriormente.

ron ya voz activa; más adelante caería el gobierno laborista inglés. En algunos de estos países —especialmente en Alemania y Japón—, además de lo indicado, la vieja aristocracia de raíces agrarias y otras fuerzas tradicionalistas fueron totalmente excluidas del poder por primera vez en la historia. En todos estos casos, de manera más o menos evidente, se convergía hacia el proyecto estadounidense.

Por el contrario, en Europa central varios países fueron integrados al llamado bloque soviético. Aquella encrucijada de la posguerra se mostraba, pues, engañosa. De ella partían sólo dos caminos, opuestos y poco nacionales: la Pax Americana o el Bloque Soviético.<sup>11</sup>

Se cerraba un breve y dramático momento histórico, iniciándose la “Gran Conmemoración” capitalista, que se extendió desde comienzos de los años 50 hasta mediados de la década de los 60. Las intensas luchas y los violentos choques de clase ocurridos desde 1917-1918 hasta la segunda mitad de los años 30, eran ahora cosas del pasado. Las grandes derrotas sufridas en la inmediata posguerra por las fuerzas populares, la “guerra fría” (que separó a católicos y comunistas a socialistas y comunistas) la incorporación a la clase obrera de millones de individuos oriundos de regiones atrasadas (con frecuencia extranjeros), y por último, pero de gran importancia, la sustancial elevación del nivel de vida de la clase obrera, establecieron las condiciones de una duradera tregua política.

En el plano internacional, el capitalismo pasó a contar con un poderoso “enemigo externo” que lo desafiaba y le facilitaba su cohesión. Además, disponía ahora de un verdadero centro hegemónico, alrededor del cual gravitaban política y económicamente las distintas naciones, por lo menos, digamos, en los primeros diez años del impulso expansivo.

En este sistema, políticamente cohesionado, y donde la

<sup>11</sup> Los sinsabores que debió enfrentar Yugoslavia (obviamente, una excepción) sólo viene a confirmar la regla antes indicada. En cuanto a China, trató de ocultar su originalidad —hasta 1958-1959— tras una fachada ostensiblemente pro-soviética.

nación más avanzada mostraba a las demás “la imagen de su propio futuro”, la desaparición de las barreras al comercio multiplicó extraordinariamente las oportunidades de intercambio. Complementando esta tarea, la disolución de los imperios coloniales (punto de gran importancia en la llamada política de puertas abiertas), franqueó el acceso a las materias primas, a las fuentes de energía, a la mano de obra barata, y naturalmente a los mercados de numerosas naciones en formación. Se acostumbra destacar el hecho de que todo esto beneficiaba enormemente al capital estadounidense (indiscutiblemente, el arquitecto del nuevo orden). Sin embargo habría que tener presente que las oportunidades que este nuevo marco le ofreció al renaciente capitalismo japonés, excedían de lejos lo que esta nación había intentado obtener anteriormente al costo de varias guerras.<sup>12</sup>

Tomados en su conjunto, la desobstrucción político-institucional de las transacciones de todo orden y los varios saltos tecnológicos (en transportes, comunicaciones y procesamiento de datos), permitieron al capital alcanzar en la posguerra una fluidez sin precedentes históricos.<sup>13</sup>

<sup>12</sup> En 1950, la economía japonesa ya era totalmente dependiente de las importaciones de aquellas materias primas y fuentes energéticas cuyo intenso uso caracterizó su crecimiento de la posguerra. En ese mismo año, mientras que los Estados Unidos importaban 9% del mineral de hierro y 8% del petróleo que necesitaban, el Japón importó 62% y 82% respectivamente. J. J. Kaplan, “Raw materials policy: Japan and United States”, en *The Japanese economy in international perspective*, comp. por Isaiah Frank, The John Hopkins University Press, Baltimore, 1975, p. 234.

<sup>13</sup> El concepto de “fluidez” no parece haber sido debidamente explorado. Posiblemente porque, como sugiere Clifton, el mayor o menor grado (y las diversas formas) de competencia *en el mercado*, terminaron por encapsular la temática mayor de la movilidad del *capital*. Obsérvese incidentalmente que, para Marx, “cuanto más desarrollada está la producción capitalista en un país... tanto más fluido es el movimiento del capital, que pasa de una esfera a otra”, siendo que la “fluidez” es una “tendencia del modo capitalista de producción al cual se le impone inexorablemente, a pesar de todos los obstáculos que en gran parte se impone él mismo”. *El capital*, Libro I, Capítulo VI (inédito), Siglo XXI, México, 1972, p. 47. Véase al respecto J. A. Clifton, “Competition and the evolution of the capitalist mode of production”, *op. cit.*

En la segunda mitad de los años 60, el armazón político-institucional forjado en la inmediata posguerra, desarrollado y consolidado durante la expansión, comienza a sufrir sucesivas alteraciones. La intensificación de los conflictos sociales, que tuvieron como protagonistas a los sindicatos, a los negros y a otras minorías; el "cortocircuito" político ocurrido en diversos países en 1968; la imposibilidad de vencer en Vietnam, y finalmente la derrota; la ruina del sistema monetario internacional; la inverosímil campaña del coronel Kadafi contra las gigantes del petróleo, y luego la explosión de los precios de este producto, señalan el desmantelamiento de aquel ordenamiento.

¿De qué manera la desestructuración político-institucional del capitalismo, indicada por estos episodios, se relaciona con la conclusión del impulso expansivo de la posguerra? Muy lejos, por cierto, de intentar siquiera responder a esta pregunta, trataremos de seguir tejiendo algunos comentarios a propósito del lugar de la política en la fase crítica en que ingresa el capitalismo alrededor de 1966.

En este período se hace evidente que tiene lugar un relajamiento de la disciplina social en el capitalismo. Los trabajadores negocian, punto por punto, las *condiciones* de su subordinación al capital. Los más diferentes grupos y movimientos sociales prueban sus fuerzas, creando hechos políticos de mayor o menor importancia. Simultáneamente, se introducen nuevas formas de control legal del capitalismo, tendientes a impedir abusos, a atenuar o contrabalancear aspectos negativos del funcionamiento del sistema. Y las victorias que se van obteniendo aquí y allá, muestran que las "reglas de juego" pueden ser alteradas en principio, y sobre todo que la fuerza política es efectivamente de gran importancia.

En el plano internacional, también se desafía con relativa impunidad, y frecuentemente con verdadero éxito, el orden establecido.

La situación no muestra casi cambios en las relaciones de fuerza. Hay una efectiva desestabilización en las relaciones entre clases, grupos sociales y naciones, al tiempo que se resquebraja el "cimiento" de la ideología dominante, creando un espacio para el florecimiento de un sinnúmero de movimientos y tendencias. La marea creciente de las reivindicaciones y las tendencias centrifugas de la política, alcanzan necesariamente al Estado, presionándolo en forma contradictoria. Los poderes públicos, sin romper su compromiso en lo fundamental con los intereses más generales del capitalismo (acumulación, estabilidad, etc.), deberán atender a la creciente demanda en el sentido de la ampliación del "salario social" de los trabajadores, acomodar grupos recién incorporados a la vida urbano-industrial y proteger sectores del capitalismo perjudicados por la propia expansión.

En medio de este panorama, el capitalismo ya no se presenta como una estructura sólida, sino como un inestable paralelogramo de fuerzas. En él adquieren voz activa las clases no dominantes, los grupos sociales diversos, las naciones emergentes. Pero esas fuerzas, capaces en mayor o menor medida de defenderse y afirmarse, no logran reestructurar —y por lo general ni siquiera lo pretenden— el régimen socio-político del que forman parte. La actividad política crece, se diversifica, pero no dirige la evolución.

El panorama que en sus rasgos principales acabamos de trazar, configura una situación de "crisis orgánica" del capitalismo.<sup>14</sup> Es fundamental dirigir la atención hacia el hecho de que esta crisis orgánica irrumpe cuando el capitalismo se encuentra (todavía) en expansión. Precisamente se manifiesta en medio del auge, cuando el capitalismo tiende a "sobrepasar sus propios límites". En este sentido, pues, lejos de constituir un "reflejo" de la crisis económica, la crisis orgánica la precede y hasta ayuda a

<sup>14</sup> Utilizamos aquí con toda libertad este término acuñado por Gramsci. C. Buci-Glucksmann, "Sobre o conceito de crise do Estado e sua história", en *O Estado em crise*, recopilación organizada por Nicos Poulantzas, GRALL, Río de Janeiro, 1977.

provocarla: la combatividad de los trabajadores, la creciente presión sobre los presupuestos públicos y la desaparición de la jerarquía entre las naciones, se encuentran en la raíz de las dificultades económicas que comienzan a manifestarse en pleno auge.

La crisis orgánica no indica sólo que ha quedado superado un cierto ordenamiento capitalista, sino que también pone al desnudo los *límites* de este sistema social. De hecho, no se trata sólo de que determinadas instituciones, como el régimen monetario o los servicios sociales (a cargo del Estado) entran en una situación crítica. Ahora los trabajadores pretenden, con mayor o menor éxito, determinar sus salarios (reales), y las propias condiciones de trabajo (intensidad, disciplina, etc.). Además, los más variados grupos sociales tratan de establecer mediante la presión política las ventajas y beneficios que se les deben. En tales condiciones, el sistema está inevitablemente afectado en su parte más sensible, el capital industrial.<sup>15</sup> El capital financiero, en cambio, podrá seguir registrando ganancias fabulosas, con tal que no las “realice”. En cuanto a los trabajadores, llegado este momento, deberán avanzar o retroceder... y si no logran llevar efectivamente al sistema más allá de sus límites, forzosamente perderán terreno.

La crisis orgánica precede a y colabora con la crisis económica. Esta —recesión o depresión— se caracteriza antes que nada por la caída en el ritmo de la expansión, o aún en el nivel de actividad y de empleo. Se trata por lo tanto de una “crisis de funcionamiento”. Al revés de la desestructuración, la crisis de funcionamiento en sí misma revela sólo la insuficiencia en la operatividad del sistema; folga en lugar de tensión.

Se tiende a pensar a primera vista que la crisis de fun-

<sup>15</sup> Véase antes, “Auge cíclico y compresión de beneficios: la experiencia reciente”.

cionamiento —que evidentemente trae consigo nuevos problemas— deberá agravar la crisis orgánica. Sin embargo, esto constituye un error. Veamos por qué:

Los problemas del auge surgen, indisimulablemente, como problemas del capitalismo: el sistema es criticado y aún “condenado” por sus aspectos negativos *cuando está en pleno vigor*. En mayor o menor medida, se busca ir más allá del sistema mismo. Sin embargo, los problemas ocasionados por la crisis de funcionamiento se pueden resolver por lo general en la medida en que el sistema se “recupere”, vale decir, vuelva a funcionar tan bien —y tan mal— como antes. Así, y aunque la crisis de funcionamiento sea en sí misma un producto del capitalismo, ella trae a primer plano los problemas que el sistema presenta únicamente en sus malos momentos.

Además, con la caída del nivel de actividad surgen áreas de interés común entre las empresas y los trabajadores, entre el capital y la nación. Los trabajadores y la nación resultan así “atrapados”, y se vuelven en gran medida rehenes del capital: la recuperación de sectores económicos, de regiones y aún del país, dependerá de la resistencia y la reacción a la crisis por parte de las empresas. Por otro lado, el resurgimiento del desempleo y, más genéricamente, la inseguridad propagada por la crisis, ejercen una presión en el sentido de reforzar la disciplina social. Como consecuencia de ello, la lista de problemas, que en apariencia debería ampliarse, en los hechos se reduce... y retorna al perímetro de seguridad del sistema...

Mientras que en la crisis orgánica el capital se encontraba a la defensiva, ahora vuelve al centro del escenario. Pero la problemática de la crisis no le permitirá seguramente mantenerse unido. Qué problemas enfrentar prioritariamente, qué reformas introducir, qué avances sociales “absorber” y, en fin, qué tipo de gasto público reducir o aumentar, son característicamente problemas con respecto a los cuales divergen las varias fracciones del capital. Y estas divergencias aumentarán en la medida en que la búsqueda del poder político conduzca a la formación

de alianzas con diferentes capas de la población. Se advierte, pues, que la crisis económica, cuando es suficientemente intensa y duradera, restaura sólo las grandes premisas políticas del capitalismo. Pero en cambio no resuelve el problema del poder, y en particular no especifica las coordenadas políticas del período subsiguiente. En caso contrario, la lógica del capital se bastaría a sí misma, y la política sería en último análisis irrelevante...

*Introducción*

En el último trimestre de 1973, los países miembros de la OCDE “comenzaban a reducir el ritmo de un boom sincronizado, en el cual las medidas de utilización de capacidad habían alcanzado niveles record en muchos países”.<sup>1</sup> Más tarde, las grandes economías occidentales y el Japón experimentan la primera seria retracción económica desde la guerra de Corea. De ahí en adelante, el capitalismo presentará un comportamiento mediocre y una marcada inestabilidad, que contrasta con el firme rumbo expansivo observado hasta entonces (especialmente en los años 60). Agréguese a lo anterior el resurgimiento a partir de 1974 de la desocupación en masa, fenómeno prácticamente desconocido en el cuarto de siglo anterior. Se completa este cuadro de disturbios macroeconómicos con el notable recrudecimiento de la inflación y la profunda desestructuración del ordenamiento financiero internacional, fenómenos éstos que venían en aumento desde el final de los años 60.

¿Qué relación existe entre los cambios observados en el funcionamiento de las economías capitalistas y la drástica alteración de los precios y demás condiciones del mercado de petróleo, que tuvo lugar justamente en el último trimestre de 1973?

Admitamos para empezar que existe a este respecto la más completa discrepancia de puntos de vista. Sin embargo, dos tendencias principales terminaron polarizando el debate acerca del significado de la cuadruplicación.

Una primera corriente, que habitualmente se refiere al fenómeno llamándolo el “choque del petróleo”, tiende

<sup>1</sup> OCDE, *Economic Outlook*, núm. 27, julio de 1980, p. 121. La OCDE incluye básicamente a Europa Occidental, Estados Unidos, Canadá, Japón, Australia y Nueva Zelandia.

a ver la cuadruplicación<sup>2</sup> como el gesto prepotente de un cartel de productores. Un representante extremo de esta corriente, M. A. Adelman, diría: "La explicación obvia y suficiente [de la elevación de los precios] es el cartel de los países productores."<sup>3</sup> Así, el "choque del petróleo" consistiría en una flagrante violación de las reglas de juego, según las cuales le correspondería al mercado determinar los precios y distribuir los recursos productivos. Los autores afiliados a esta corriente, como es natural, tienen diferentes puntos de vista acerca de la importancia que debe atribuirse a esta violación de las reglas del mercado. Para algunos, a ella le cabe una responsabilidad central en la aceleración inflacionaria ocurrida, e ipso facto, en los demás problemas que caracterizan el período post-1973. Para otros, se trata de una violación más, que viene a sumarse a la arbitrariedad de otros grupos dotados de poder extra-mercado (como, por ejemplo, ciertos sindicatos), en perjuicio del libre y desenvuelto funcionamiento de la economía de mercado. En esta perspectiva, la OPEP, los sindicatos así como diversas agencias gubernamentales de reglamentación y control, son en definitiva los responsables de las dificultades de todo orden que se vienen manifestando en los últimos años. Para esta corriente, como se ve, la profunda transformación de las condiciones vigentes en el mercado del petróleo no presenta dificultades de interpretación. La cuestión radicaría en cómo acomodarse a esta aberración, o en extirparla, si fuese posible...<sup>4</sup>

<sup>2</sup> Del 15 de octubre al 24 de diciembre de 1973, los seis países del golfo árabe elevaron el precio de barril desde 3.01 a 11.65 dólares. Este hecho, que pasó a simbolizar la profunda transformación ocurrida en el mercado de petróleo, es conocido habitualmente como la "cuadruplicación" del precio del petróleo.

<sup>3</sup> M. A. Adelman, en "The hinge of energy policy: relations between energy markets in the United States and abroad", en *Energy: the policy issues*, compilado por Gary Eppen, The University Press, 1975, p. 72.

<sup>4</sup> Según Kissinger, se había vuelto inevitable un aumento significativo de los precios del petróleo. Pero la OPEP se habría excedido, y habría ido mucho más allá del "precio justo". Esta actitud, aparentemente conciliadora, con frecuencia fue acompañada de ame-

Para la otra gran corriente, los problemas que estallan en los años 70 —inflación, retracción, desempleo— caracterizan una situación de crisis del capitalismo. Esta crisis habría sido preparada en el período anterior, mediante la acción de mecanismos que caracterizan el funcionamiento y, en particular, la expansión del capitalismo. De acuerdo con esta amplia y variada corriente, que sustenta opiniones profundamente diferentes en cuanto a la amplitud de la crisis, así como los mecanismos que la determinan, la cuadruplicación del petróleo habría venido a agravar o a “sobredeterminar” la crisis.

Esta caracterización del drástico cambio ocurrido en el precio del petróleo como un factor de agravamiento, tiene sus méritos. En primer lugar, porque el intenso crecimiento ocurrido en los años 50 y 60, y luego el auge desenfrenado de fines del 71 hasta mediados del 73, provocaron en efecto el deterioro de las condiciones de operación del capital industrial.<sup>5</sup> Además, porque las alternativas ofrecidas hasta el presente a esta interpretación, tienden a transformar el llamado “choque del petróleo” en un chivo expiatorio, responsable de las dificultades enfrentadas recientemente por el capitalismo.

Pero el argumento de la sobredeterminación se muestra cada día más insatisfactorio. Incluso porque, si se adopta esta perspectiva, la cuadruplicación del precio del petróleo surge como una “gota de agua”, o sea como un hecho cuyo significado se agota en el agravamiento (y cuando mucho en el estallido) de una crisis que ya estaba por irrumpir.<sup>6</sup> Sin embargo, lo que viene ocurriendo con el capitalismo en los años más recientes sugiere algo completamente distinto.

nazas de intervención militar, destinadas a frenar los abusos perpetrados por la OPEP. Véase la entrevista de Henry Kissinger, *Business Week*, 13 de enero de 1975.

<sup>5</sup> Incluidos en esta tesis, véase del mismo autor “La crisis económica norteamericana”, especialmente el ítem: “El ciclo económico subyacente; y el “Retorno del ciclo”, parte III, “Auge cíclico y compresión de beneficios; la experiencia reciente”.

<sup>6</sup> En las palabras de Mandel, “es una cuestión de intensificación de tendencias que ya estaban en curso”, E. Mandel, *The second slump*, New Left Books, 1968, p. 36.

La crisis del petróleo instaaura casi de inmediato una “encrucijada energética”, caracterizada antes que nada por las dudas y dificultades que se encuentran, ya para un retorno al carbón, ya para un avance decisivo en dirección a la energía nuclear, ya para un salto hacia las llamadas fuentes alternativas de energía. En medio de la situación así creada, se eleva firmemente el costo de la energía procedente de cualquiera de esas fuentes. A la vez se va haciendo más evidente el profundo desajuste entre las estructuras productivas, de transporte y urbana, disponibles en ese momento, y los nuevos costos de la energía. Sectores clave de la expansión capitalista de la posguerra —entre ellos, notoriamente, la industria automovilística— ingresan en una fase de crisis crónica, mientras que también quedaron cuestionadas tecnologías tan difundidas como la “moderna tecnología agrícola”. La flagrante incapacidad para enfrentar problemas de esta naturaleza (algunos de los cuales parecen tender a agravarse, ya por la reiniciación del crecimiento, ya por la reincidencia de las recesiones) sirven para demostrar desde un nuevo punto de vista las limitaciones del instrumental y de las prácticas de política económica imperantes en la posguerra.<sup>7</sup>

Por último, a la cuadruplicación del precio del petróleo siguió un “segundo choque” del petróleo (en 1979-1980), que prácticamente anuló el trabajo de asimilación y adaptación llevado a cabo con mayor o menor éxito por las diferentes naciones capitalistas después del primer “choque”. Esta vez, además, quedó evidenciado que el ordenamiento político establecido en la posguerra se encontraba en avanzado estado de desintegración, y que ya no tenía sentido el cheque en blanco en materia de política internacional que la mayoría de las naciones capitalistas —y

<sup>7</sup> La inadecuación de los instrumentos de política económica heredados de los años 50 y 60 para el tratamiento de los problemas emergentes de la encrucijada energética, es señalada por W. Leontief, en “National economic planning: methods and problems”, incluido en Wassily Leontief y Herbert Stein, *The economic system in an age of discontinuity...*, New York University Press, 1976, pp. 29-41.

entre ellas especialmente el Japón— le habían concedido a los Estados Unidos.<sup>8</sup>

Los desarrollos que acabamos de señalar sugieren que el cambio radical observado en el mercado del petróleo no debe considerarse como un agravante, y menos todavía como un mero gesto arbitrario. Concebir la cuadruplicación del precio del petróleo como un “sobredeterminante”, es mantenerse atado a un debate cuyos términos fueron definidos sin tener en cuenta lo que vino a revelar la propia crisis energética.<sup>9</sup> La cuadruplicación del precio del petróleo señala, en suma, el afloramiento de una problemática. Al revés de la gota de agua, el violento cambio ocurrido en el precio del petróleo parece ser más bien como la parte visible de un iceberg.

### *Del carbón al petróleo*

Al término de la Segunda Guerra Mundial, Europa Occidental, así como el Japón, contaban con el carbón como fuente energética básica. El consumo del petróleo por estos países era relativamente modesto (ver Cuadro 1), y la escasez, así como las expectativas pesimistas acerca de la disponibilidad futura del producto recomendaban prudencia y contención. Portavoces del gobierno norteamericano (que pasó a la condición de importador de petróleo en 1947) trataban inclusive de presionar a las autoridades europeas para que evitaran el uso del petróleo, y para que en todo caso lo buscaran fuera del hemisferio occidental.<sup>10</sup>

Dado lo que antecede, no debe sorprender la convicción generalizada en la época, de que el carbón —al cual

<sup>8</sup> Yoshi Tsurumi, Japón, en *The oil crisis*, editado por Raymond Vernon, W. W. Norton and Company, Inc. Nueva York, 1976.

<sup>9</sup> Se trataba entonces de demostrar que el capitalismo todavía era capaz de engendrar verdaderas crisis, no reductibles a fluctuaciones en la tasa de crecimiento, como pretendía la “sabiduría convencional” de los años 60. Martin Bronfenbrenner, *Is the business cycle obsolete?*, Social Science Research Council, 1969.

<sup>10</sup> Seymour Harris, *The European recovery program*, Harvard University Press, 1948, pp. 228-232.

se encontraba íntimamente asociada la siderurgia, así como la promisoriosa industria carbo-química—, tendría un uso intensamente ampliado en el período que se iniciaba.<sup>11</sup> El Consejo del Plan francés, como un testimonio de las tendencias de aquel momento, declaró en una resolución fechada en 1946 que “la recuperación de la economía francesa depende estrictamente del carbón”.<sup>12</sup>

*Cuadro I*<sup>13</sup>  
Fuentes de energía en %, 1950

	<i>EU</i>	<i>Europa Occidental</i>	<i>Japón</i>
Carbón	37,8	77,4	61,9
Petróleo	39,5	14,3	5,0
Gas natural	18,0	0,3	0,2
Hidro	4,7	8,0	32,9

Admitido el predominio del carbón en el futuro próximo, se comenzó a especular, sin embargo, en ciertos medios, con su eventual superación como fuente energética. Se suponía que el sustituto del carbón debería ser la energía nuclear, o con las palabras de la época, “el átomo”. Las discordancias a este respecto se limitaban a la evaluación del tiempo requerido para pasar de la primera reacción en cadena (obtenida en una pila de uranio-grafito en diciembre de 1942) al reactor comercial.

<sup>11</sup> Lo que puede ser comprobado para las diversas naciones, en los planes que se van dando a conocer. Seymour Harris, *Economic planning. The plans of fourteen countries with analyses of plans*, Alfred Knopf, 1949.

<sup>12</sup> Dominique Saumon y Louis Puiseux, “Actors and decisions in French energy policy”, en *The energy syndrome*, ed. por Leon Lindberg, D. C. Heath and Co., pp. 122, 123 y 127.

<sup>13</sup> Datos extraídos de Joel Darnstadter y Hans Ladsberg, “The economic background”, en *The oil crisis, op. cit.*, editado por Raymond Vernon, American Academy of Arts and Sciences, Cuadro 3, p. 20.

A pesar de estas convicciones de la época, a despecho de directrices y metas expresadas en planes,<sup>14</sup> y no obstante ser el carbón una materia prima relativamente abundante en numerosos países, el petróleo pasó a dominar el panorama energético capitalista en la posguerra. Para el conjunto de los países integrantes de la OECB, y como indica el cuadro II, el carbón estaba reducido, en vísperas del “choque del petróleo, a un porcentaje del 19,5% del total de la energía consumida. En cuanto a la (supuesta) alternativa nuclear, se limitaba a un modesto 1,3% de la suma total.

*Cuadro II*<sup>15</sup>  
Fuentes de energía en %

	OECB 1970
Petróleo	52,9
Gas natural	20,2
Carbón	19,6
Hidroelectricidad	6,1
Nuclear	1,3

¿Cómo entender ese ascenso espectacular del petróleo?

Se han empleado usualmente dos argumentos para explicar el predominio adquirido por el petróleo: la declinación de su precio<sup>16</sup> (referido a su vez a la abundancia y a los bajísimos costos de explotación del petróleo en el Medio Oriente), y la comodidad y “limpieza” de los combustibles derivados de esta fuente energética. Este

<sup>14</sup> Dominique Saumon y Louis Puisseux, *op. cit.*, pp. 119-131.

<sup>15</sup> OECB, *Economic Outlook*, núm. 27, p. 120.

<sup>16</sup> Desde 1956 a 1970, el precio del petróleo disminuyó en términos reales, aproximadamente un 50%. OECB, *Economic Outlook*, núm. 27, p. 114.

tipo de explicación,<sup>17</sup> al simplificar drásticamente e impropia-mente el proceso por el cual se llegó a la actual supremacía del petróleo, puede y debe ser rechazado como una engañosa verdad a medias. En resumen, el proceso a través del cual el carbón vino a quedar marginalizado, y por otro lado la solución nuclear que no llegó a sobrepasar una infancia reconocidamente problemática, envuelven factores de naturaleza política, así como determinaciones y restricciones de carácter técnico, debidamente aprovechadas, claro está, por la estrategia de las empresas involucradas. Por lo tanto no es posible entender la declinación del carbón, la frustración nuclear y la ascensión del petróleo como respuestas a alteraciones de precios, y/o desplazamientos de las preferencias de los consumidores. En el texto que sigue, trataremos, primero, de dejar evidenciado el contenido político de la opción carbón, que al parecer comenzó a ser sordamente rechazada aún antes de que el petróleo surgiera como la gran alternativa que llegó a ser.

### *Energía y política, opciones entrelazadas*

En el auge del esfuerzo de guerra, cuando el gasto militar llegó a alcanzar magnitudes equivalentes a 2/3 de la renta nacional —y esto en los propios Estados Unidos—<sup>18</sup> el funcionamiento del capitalismo se vio profundamente alterado. La mayoría de las actividades económicas se encontraba dirigida hacia las compras y los pedidos estatales. A través de ellos, los poderes públicos lograban estipular qué debía producirse, y a qué precio se adqui-

<sup>17</sup> Raymond Vernon, "An interpretation", en *The oil crisis, op. cit.*, y "Energy Global Prospects 1985-2000", *WAES*, MacGraw-Hill 1977, donde se dice con referencia al carbón: "En los países desarrollados, su participación en el total de la energía declinó firmemente en la medida en que las industrias y los consumidores cambiaban hacia combustibles más convenientes y más limpios..." *Op. cit.*, p. 28.

<sup>18</sup> Seymour Harris, Introducción a *Postwar economics problems*, *Mc Graw Hill*, Nueva York, 1943, p. 2.

rirían las mercaderías. En los contratos de suministros eran precisados, además, los márgenes de beneficio que corresponderían a las empresas. A la par de esto, diversas actividades, consideradas estratégicas, habían pasado al comando directo de órganos y comités de control y movilización. Finalmente, pero también de gran importancia, los complejos problemas de logística derivados del mantenimiento de gigantescas fuerzas armadas, equipadas con tanques, aviones, etc., habían impuesto la adopción de técnicas de planeamiento.

Dado lo que antecede, se comprende que entre las cuestiones fundamentales que debieron decidirse al terminar la guerra, se encontraba el destino a dársele a las diversas modalidades de control de la economía establecidas durante la conflagración. Las corrientes favorables al socialismo (incluidos en aquel momento los laboristas británicos), así como varias tendencias progresistas, defendían la utilización del planeamiento para la solución de los entonces llamados "problemas de la paz".

Algunas de estas fuerzas abogaban, además, por la "nacionalización" de los sectores clave de la economía. Los defensores del planeamiento como característica permanente de la economía, y genéricamente todos aquellos que se batían por ampliar las responsabilidades atribuidas al Estado, tendían entre otros propósitos a proteger las economías nacionales de la inestabilidad (supuestamente) inherente a la economía internacional (agravada por el comportamiento de la economía estadounidense). En resumen, la tendencia dominante llegaba, pues, a la consolidación de estados de bienestar nacional, proyecto con el que simpatizaba el propio Keynes.<sup>19</sup>

En este contexto, como se comprende, la situación en que se encontraban los defensores de la restauración de la llamada economía de mercado no era fácil. Después de todo, si las experiencias de la lucha contra la depre-

<sup>19</sup> Véase al respecto Stephen Hymer, "International politics and international economies: a radical approach", en *Stress and contradiction in modern capitalism*, Leon Lindberg *et al.*, Lexington Books, 1975.

sión de los años 30 habían dejado un saldo discutible, los métodos de conducción de la economía impuestos por la guerra se tradujeron en grandes e indiscutibles éxitos. Suprimir los controles introducidos durante la guerra, privatizar lo que había sido absorbido por los gobiernos, y liberalizar el tránsito internacional de mercaderías y capitales, eran las grandes banderas de las corrientes conservadoras. Este último objetivo —la llamada *Open Door Policy*— era particularmente realizado en los Estados Unidos, donde se temía, de un modo generalizado, la crisis de mercado que podría provocar la reducción prevista de los gastos militares.<sup>20</sup>

Pero la resistencia que encontraron los que predicaban el retorno a las reglas de juego liberal<sup>21</sup> fue enorme. Desde la Primera Guerra Mundial, el mundo capitalista venía atravesando sucesivas crisis, que habían socavado profundamente la creencia en las virtudes de la llamada economía de mercado. El capitalismo competitivo, libre y despejado de interferencias estatales —que prevaleció hasta 1914— se encontraba “en tienda de oxígeno”, según la fuerte imagen de Schumpeter; y en su lugar iba surgiendo lo que ese autor denominó el “Capitalismo Dirigido”.<sup>22</sup>

La recuperación de las economías europeas en la inmediata posguerra fue por lo general rápida e intensa. El llamado boom de la posguerra permitió que ya a fines de 1948 algunas economías nacionales hubiesen recobra-

<sup>20</sup> Véase al respecto el sugestivo trabajo de Lloyd Gardner, titulado “The new deal, new frontiers and the cold war: a re-examination of American expansion, 1933-1945”, en David Horowitz (editor), *Corporations and the cold war*, Bertrand Russell Peace Foundation, 1969.

<sup>21</sup> Para una defensa tan intransigente como aviesa de las opiniones de la época, sobre la restauración incondicional del liberalismo, véase Friedrich Hayek, *The road to serfdom*, The University of Chicago Press, 1944.

<sup>22</sup> Joseph Schumpeter, “Capitalism in the postwar world”, en *Postwar economic problems*, editado por Seymour Harris, Mac Graw Hill, Nueva York, 1943, p. 123.

Los cambios de la época —los reales y los presuntos— fueron retratados por E. H. Carr en su clásico *The new society*, publicado en 1951.

do, aproximadamente, el nivel de producción industrial de 1938.

Pero la expansión (en rigor no más que una recuperación) duró poco. En 1947 se inició lo que parecía ser la tan esperada y temida depresión de la posguerra. En algunos países se comprobó un mero cese del movimiento de recuperación; pero en otros tuvo lugar un franco retroceso. Particularmente Alemania fue severamente afectada, y algunas de sus regiones llegaron al borde del colapso.

La limitada expansión que se observó hasta fines de 1946 dejó en evidencia que existían puntos de estrangulamiento que dificultaban, o aun impedían el crecimiento. Dentro de esos cuellos de botella, se destacaba el insuficiente suministro de carbón y la precariedad del sistema de transporte. Refiriéndose a la penuria de carbón en que se debatían dieciséis naciones europeas, dijo S. Harris: "Sin carbón no es posible producir las cantidades necesarias de hierro y acero, de electricidad, de transporte, y por lo tanto de cualquier otra mercadería."<sup>23</sup>

Tanto el carbón como los ferrocarriles se encontraban por lo general bajo el control de agencias gubernamentales, aun cuando subsistiesen en algunos países grandes empresas privadas en estos sectores. Además se observaba una marcada tendencia hacia la nacionalización o "rescisión" de estas actividades. La formidable suma de recursos que exigía la recuperación del carbón y de los ferrocarriles (con gran atraso acumulado después de una década de depresión y cinco años de sobreutilización de los equipos)<sup>24</sup> implicaba, pues, antes que nada, un refuerzo decisivo para la presencia del Estado en la economía. Sin embargo en este momento de grandes definiciones, el incremento del volumen de recursos a aplicar por el Es-

<sup>23</sup> S. Harris, *Economic planning op. cit.*, p. 30.

<sup>24</sup> En Gran Bretaña, la efectiva recuperación del sector carbonífero exigió la solución de problemas que se venían planteando por lo menos desde los años 20. Véase a este respecto los comentarios de Keynes, en "Economic consequences of Mr. Churchill", *Essays in persuasion*, Macmillan St. Martin's Press, 1972.

tado no significó una mera ampliación del “peso” de las actividades públicas. Como vimos, estaba a la orden del día la reestructuración institucional y aun política de la sociedad. En este contexto, concentrar fuerzas sobre la recuperación del carbón y de los ferrocarriles significaba atribuir una decisiva relevancia —que también se creía definitiva— a los criterios e instrumentos extra-mercados de aprovechamiento de recursos. La propia complejidad de la tarea, incluidos los efectos derivados de ella, así como el período de duración exigido por los programas y obras, imponían sin duda la planificación de las transformaciones.<sup>25</sup> Así fueron consagradas técnicas de conducción de la economía que se habían ensayado durante la guerra —y otras más, posiblemente, se habían de experimentar y desarrollar. Además, el hecho de que el carbón y los ferrocarriles se encontrasen ya bajo el control del gobierno (o en vías de pasar a esta condición) significaba que el planeamiento tendría que operar directa e “imperativamente”. Conviene señalar, por lo demás, que la propiedad pública de actividades económicas se hacía por entonces a través de “comités” subordinados directamente a ministerios, que por lo general debían rendir cuentas al legislativo. En otras palabras, las “empresas públicas” actuales, cuyo comportamiento tienen por modelo, declarada y aceptadamente, los patrones de conducta de la empresa privada, no existían (y supongo que eran inconcebibles) en aquella época.<sup>26</sup>

<sup>25</sup> El Libro Blanco sobre las “Condiciones económicas del Japón”, publicado en julio de 1947, reconociendo que la producción de carbón constituye uno de los más serios obstáculos para la recuperación de la economía, dijo lo siguiente: “Desde el año pasado, el gobierno tomó decisiones para lograr un crecimiento de emergencia de la producción de carbón, pero no obtuvo mejoras visibles. Esto sirvió para probar que es imposible alcanzar un rápido aumento de la producción de carbón a través de medidas esporádicas y superficiales”. Reproducido por S. Harris, *Economic planning, op. cit.*, pp. 340 y 341.

<sup>26</sup> Sobre el concepto de propiedad pública, especialmente para los sindicatos y el laborismo inglés, véase Herbert Weinstock, *British labor and public ownership*, Public Affairs Press, Washington, 1960. Sobre la “nueva empresa pública” y sus criterios de acción, derivados

En suma, y para decirlo en pocas palabras: centrar la recuperación de la economía en el carbón y los ferrocarriles implicaba una elección de enorme alcance. Pero el significado político de esta "opción" no se limitó a los aspectos que acabamos de subrayar.

En las luchas sociales que habían afectado al capitalismo en el pasado reciente —especialmente en los años 20— algunas de las más importantes tuvieron por origen y bastión a los grandes centros mineros. En la producción carbonífera se encontraban emplazados poderosos sindicatos, algunos de ellos altamente politizados, y prácticamente todos con gran tradición de lucha. De ese modo, canalizar recursos en masa hacia el carbón significaría inevitablemente reforzar la posición de los mineros. Las implicaciones de este hecho no fueron ciertamente despreciables en la fase en que ingresaban la economía y la sociedad. Por lo demás, conviene recordar a este respecto que al final de la Primera Guerra Mundial, los mineros —que estaban entonces en una posición muy fuerte— habían postulado no sólo la nacionalización, sino el "control obrero" de las minas...<sup>27</sup>

Lo anterior pretende poner en evidencia que el efectivo enfrentamiento de los problemas situados en el punto de estrangulamiento en que se había convertido el carbón, favorecía tal vez decisivamente la implementación de propuestas identificadas con los movimientos sindicales y socialistas. Sin embargo, el período que se extiende desde 1947 a 1951 se caracteriza por sucesivos reveses de estas fuerzas políticas. En el Japón, derrotada la tentativa de huelga general de 1947, los trabajadores y sus organizaciones fueron prácticamente barridos del escenario político por un largo período. En Italia, la democracia cristiana les cerró el camino a las izquierdas en las urnas. En Francia, los comunistas fueron excluidos del gobierno.

de la empresa privada, véase Murray Weidenbaum, *The modern public sector*, Basic Books Inc., 1969.

<sup>27</sup> En 1919-1920, los sindicatos mineros amenazaron inclusive con emplear el arma de la huelga para combatir la intervención británica contra el naciente régimen bolchevique.

Un progresivo desdibujamiento político del laborismo inglés fue la consecuencia de su derrota contundente de 1951. Aun en los Estados Unidos, donde las corrientes favorables al socialismo no llegaron jamás a ofrecer alternativa política alguna, la historia macartista consiguió silenciar a reformadores y socialistas.

Pero las tendencias victoriosas poco o nada tenían que ofrecer para la solución de los problemas que planteaban el carbón y los ferrocarriles. Mas al condenar —y tratar de contener— el avance del Estado en las actividades económicas; al denunciar —y combatir de modo efectivo— lo que les parecía “megalomanía” de los planes de recuperación;<sup>28</sup> y al atribuir prioridad a la lucha contra la inflación,<sup>29</sup> estas corrientes pugnaban a su modo en favor de otras soluciones, como se verá más adelante.

En la primavera de 1948, con la recuperación paralizada y la crisis política profundizándose en diversas naciones, el gobierno de los Estados Unidos lanza su gigantesco Programa de Recuperación Europea (Plan Marshall), con una duración prevista de aproximadamente cuatro años y recursos del orden de los 20 mil millones de dólares. Los objetivos políticos del programa eran demasiado obvios. Si los Estados Unidos no prestaban ayuda de este orden, “la cortina de hierro se correría hacia el oeste, por lo menos hasta el canal de la Mancha”, como dijo el Subsecretario de Estado para asuntos económicos. Las razones políticas y la motivación económica se daban la mano, inextricablemente unidas. Los Estados Unidos necesitaban imperiosamente una ampliación de las compras externas. Según el mismo Subsecretario de Estado: “Un *black-out* del mercado europeo podría obligar a reajustes radicales en toda nuestra estructura económica... cambios que

<sup>28</sup> La crítica a la supuesta “megalomanía” de los planes llevada a cabo por Lionel Robbins, está referida por S. Harris, *Economic planning, op. cit.*, p. 32.

<sup>29</sup> R. V. Rosa, del Federal Reserve Bank de Nueva York, formula con propiedad el argumento típico de quienes colocan a la inflación en el centro de la problemática de posguerra. R. V. Rosa, “The problem of French recovery”, *The Economic Journal*, junio de 1949.

difícilmente podrían hacerse bajo nuestro sistema democrático de libre empresa.”<sup>30</sup>

En efecto, el Plan Marshall amplió sustancialmente la capacidad de importar de las economías europeas y dio un innegable impulso a las inversiones —inclusive norteamericanas. Con el Programa de Recuperación en pleno desarrollo, cobró impulso el rearme (asociado a la llamada guerra fría) y se desencadenó la guerra de Corea. En ese nuevo contexto se produjo un auténtico viraje en la coyuntura económica internacional: durante algo más de dos años la economía norteamericana fue llevada a presionar a sus socios y aliados con un hambre insaciable de materias primas, manufacturas y servicios varios.

Contenida la ofensiva de las izquierdas, a través de las sucesivas derrotas que se les infligió desde 1947 hasta 1951, las fuerzas victoriosas implantaron una política de contención de las “interferencias directas” del Estado en la economía, y de integral (y también progresiva en ciertos casos) liberalización del intercambio entre las naciones. Este último cambio no sólo invertía las tendencias aislacionistas en curso por lo menos desde 1914, sino que implicaba el desmantelamiento de lo que todavía quedaba de las estructuras coloniales clásicas, permitiendo una liberación jamás vista del comercio de productos primarios. Por otro lado, diversas conquistas alcanzadas por los trabajadores durante la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial (y genéricamente los llamados “servicios sociales”) fueron preservados y aun ampliados después,<sup>31</sup> lográndose con esto montar y mantener una fórmula “centrista” de innegable éxito.<sup>32</sup>

Como es bien sabido, las economías europeas occiden-

<sup>30</sup> David Eakins, “Business panners and America's postwar expansion”, en David Horowitz, *op. cit.*, p. 144.

<sup>31</sup> Ian Gough, *The political economy of the welfare state*, The Macmillan Press, 1979.

<sup>32</sup> Las tesis sustentadas por los defensores más recalcitrantes de las “reglas de juego” del mercado, entraron en un período de ostracismo del cual recién salieron en los años más recientes, con el ascenso de lo que se viene denominando genéricamente neo-conservadorismo.

tales y el Japón conocieron de ahí en adelante un impulso expansivo sin precedentes, tanto por su intensidad como por su duración.

### *El petróleo como un "grado de libertad"*

El largo ciclo expansivo que se inició con la guerra de Corea produjo un intenso aumento en el consumo de energía. Por orden de importancia, Europea Occidental triplicó, y el Japón multiplicó por ocho su gasto total de energía, desde 1950 hasta la víspera del primer "choque del petróleo". Por otra parte, el propio ritmo de crecimiento del consumo de energía se fue elevando a lo largo del período, entre otras razones como resultado de la aceleración en el crecimiento del capitalismo.

Esta demanda de energía, que fue creciendo en forma galopante, se atendió fundamentalmente con petróleo. Mientras en 1950 el gasto de petróleo en Europa Occidental y Japón fue el 14% y 5%, respectivamente, del gasto total de energía, ya en 1970 esos porcentajes se habían elevado nada menos que al 56% y al 69% del consumo de todas las fuentes energéticas.<sup>33</sup>

Cabe preguntarse en una primera aproximación, sobre el significado de esta "opción" por el petróleo.

La mera posibilidad de esta evolución fue asegurada por el crecimiento espectacular de la disponibilidad de petróleo en el mercado internacional, consecuencia a su vez de la multiplicación de las reservas comprobadas,<sup>34</sup> así como de la explotación del petróleo en el Medio Oriente y el norte de África. De ese modo, quedaba conjurado (durante dos décadas) el espectro de la escasez de petróleo, que rondaba a las economías occidentales desde la inmediata posguerra.

<sup>33</sup> Para una sistematización de las informaciones con respecto al crecimiento del consumo de energía entre 1950 y 1970, ver Joel Dormstadter y Hans Landsberg, "The economic background" en Vernon, *The oil crisis, op. cit.*

<sup>34</sup> John Blair, *The control of oil*, Vintage Books, 1978, cap. II, "The evolution of control: supply".

Admitida la amplia disponibilidad de petróleo, hay que tener presente que esta fuente energética (por contraste con el carbón y la energía nuclear) se caracteriza por el hecho de poder operar con una estructura de soporte mínima. En el caso extremo (como se pudo observar en regiones atrasadas), los navíos petroleros descargan el producto, que se distribuye por camiones, para lo que se necesita simplemente disponer de una red de vías transitables aunque sea precaria. Esta estructura puede, e incluso tiende a evolucionar y a ganar cuerpo bajo la forma de redes de depósito, refinerías, oleoductos, sistemas carreteros, etc. Pero la evolución puede darse de una manera fragmentaria (y aún desequilibrada), y aún queda margen para la improvisación de soluciones, aunque sea al precio de ineficiencias y desperdicios. En suma, encara da de este modo la fuente energética petróleo asegura un "grado de libertad" a las economías en expansión. Esta propiedad es tanto más importante cuanto que el petróleo, a través de sus varios derivados, puede sustituir a cualquiera de las otras fuentes de energía; y en cambio la recíproca no es verdad, como habría de comprobarse penosamente después de octubre de 1973.

Conviene considerar más de cerca el significado, para la dinámica económica, del radio de maniobra que asegura el petróleo. Sin embargo, correspondería subrayar antes que la argumentación que sigue, depende de la disminución de los precios del petróleo, observado a partir de mediados de los años 50. Garantizado el suministro de petróleo, las demás fuentes de energía pueden no alcanzar sus metas de crecimiento sin que, gracias al petróleo, surjan necesariamente deficiencias en el suministro total de energía.<sup>35</sup> Por otro lado, determinadas industrias podrán exceder en mucho su consumo previsto

<sup>35</sup> El carbón, así como la energía nuclear, tuvieron de hecho una evolución que quedó mucho más acá de las expectativas formuladas en la inmediata posguerra. Sin embargo, no debe extraerse de ello la conclusión de que el petróleo vino únicamente a cubrir la escasez proveniente del bajo rendimiento de las demás fuen-

de energía: el grado de libertad con que cuenta el conjunto, implica la inexistencia casi total de restricciones para las partes. Un ejemplo basta para destacar la importancia del fenómeno: el crecimiento de la industria automovilística (cuyo producto concentró una parte rápidamente creciente del consumo total de energía) fue de 380% en relación a la meta prevista en el Segundo Plan francés.<sup>36</sup>

Finalmente, y en un plano más general, la posibilidad de que el crecimiento del consumo de energía no tenga que ser preparado necesariamente con gran anticipación, eleva a nuestro entender la velocidad de crecimiento que pueden alcanzar las economías no planificadas. Veamos por qué.

Si una economía cuenta con un consumo de energía que crece un 7% por año y si las inversiones destinadas a ampliar la producción y la estructura de sostenimiento del consumo llevan en promedio 10 años para quedar completadas,<sup>37</sup> deberán efectuarse inversiones permanentes para atender el doble del consumo existente en ese momento. En todo caso, ya sea la economía planificada o no, esto significa un notable esfuerzo de acumulación. Pero al no haber efectivamente planeamiento, las empresas involucradas tendrían que tener un optimismo a toda prueba respecto a las perspectivas generales de crecimiento. Ciertamente es que ningún período en la historia del capi-

tes energéticas. Y esto porque las relaciones entre las fuentes son de gran complejidad y, como se verá más adelante, el crecimiento del petróleo fue exacerbado (al tiempo que era inhibido el de las demás fuentes) como resultado de las tácticas empleadas por las empresas del sector.

<sup>36</sup> Stephan S. Cohen, *Modern capitalist planning. The French model*, University of California Press, Berkeley, 1977, p. 150.

<sup>37</sup> En el caso del carbón (y mientras no se vuelvan económicas la gasificación y/o liquefacción), el aumento del consumo supone el incremento (en principio en la misma proporción) del transporte ferroviario, lo que implica una presión en el sentido de una de las formas de inversión más indivisibles y de mayor plazo de maduración. En cuanto a la energía nuclear, los problemas —y los plazos— son posiblemente todavía mayores. Véase más adelante.

talismo había sugerido la posibilidad de un crecimiento sostenido de la intensidad del que tuvo lugar en los años 50 y 60. Con menos razón todavía cabría suponer una expansión tan acentuada del consumo global de energía.<sup>38</sup> En suma, de no haber sido por la capacidad de “improvisar” que es propia del petróleo, las economías habrían visto “estrangulado” su (inusitado) ritmo de crecimiento por el insuficiente suministro de energía. Vista la cuestión desde otro ángulo, el petróleo permitió que el Estado tuviese menos injerencia, y la planificación (allí donde llegó a haberla) menor relevancia.

### *La vinculación petróleo-automóvil*

Como acabamos de ver, el petróleo facilita o incluso posibilita la atención de la demanda de energía cuando ella se eleva sustancialmente por encima de las expectativas, como ocurrió (de manera creciente) en el período que antecede a octubre de 1973. Sin embargo sería un grave error suponer que la expansión galopante del consumo de petróleo fue el mero resultado de la inercia de las demás fuentes ante un consumo de energía que creció aceleradamente. Lejos de ello, el propio petróleo —vale decir, la estrategia de expansión de las empresas del ramo— se encargó de cortar el crecimiento de las demás fuentes, y de exacerbar la expansión de la demanda global de energía. Veamos esta cuestión más de cerca, echando mano para ello de una pequeña digresión técnica.

En el petróleo, el combustible que irá a accionar los motores de combustión (la gasolina y el diesel) se encuentra pronto. Una vez extraído el petróleo del subsuelo, sólo hay que separar las diferentes “fracciones” (refinar) y llevar el combustible (gasolina o diesel) al tanque del

<sup>38</sup> Véase al respecto el cuadro organizado por J. Darmstadter (*op. cit.*, p. 23), que reúne proyecciones realizadas por diversas fuentes, las que subestiman fuertemente el crecimiento del consumo de energía (las previsiones seleccionadas, aclara el autor, serían representativas de una tendencia general a subestimarlas).

vehículo.<sup>39</sup> Evidentemente, el hecho de encontrarse bajo forma líquida a la temperatura ambiente, facilita enormemente el trayecto cubierto por el petróleo desde el pozo de donde se lo extrae hasta la cámara de combustión.

En contraste con el petróleo, el carbón —en caso de que se encare su transformación en carburante para uso en motores de combustión interna— deberá ser transformado químicamente (obtención de hidrocarburos) mediante un proceso industrial altamente costoso.<sup>40</sup>

En suma, y omitiendo calificaciones innecesarias, la distancia que separa al petróleo desde la forma como se lo encuentra en la naturaleza hasta su utilización final en motores de explosión, es mínima. Vale decir que cualquier otra solución supone una cadena de transformaciones a través de la cual será incorporada al valor del combustible<sup>41</sup> una cantidad muy superior de trabajo humano (vivo y muerto). Por esta razón el petróleo, bajo la forma de gasolina y de diesel, pudo ser vendido durante décadas a precios que eliminaban cualquier posibilidad de competencia por parte de otros combustibles carburantes. Por lo demás, y como hizo evidente la expe-

<sup>39</sup> El refinado moderno incluye transformaciones químicas que permiten alterar las proporciones en que las diversas fracciones se encuentran en el petróleo. Respetados ciertos límites, esta variación de las proporciones puede ser efectuada mediante un proceso simple y eficiente.

<sup>40</sup> El alcohol, por su parte, debe ser efectivamente “producido” a través de un ciclo de actividades que incluye en principio el cultivo, la recolección y el procesamiento de la materia prima. Evidentemente, el costo de los “synfuels”, así como el del alcohol, puede llegar a ser reducido significativamente. Pero aún así, y como consecuencia de lo dicho anteriormente, es difícil que el costo de los derivados del petróleo se volviera igual o superior al de los otros carburantes (a menos que las condiciones de explotación del petróleo se vuelvan extremadamente adversas). En cuanto a la delicada cuestión del precio de mercado del petróleo (tanto antes como después de 1973), véase Petter Nore, “Oil and contemporary capitalism”, en *Issues in political economy*, editado por Francis Green y Peter Nore, The Macmillan Press Ltd., 1979. Véase también Paul Davidson, “Natural resources”, en *A guide to post-keynesian economics*, editado por Alfred Eichner, M. E. Sharpe, Inc., Nueva York, 1979.

<sup>41</sup> Véase John Blair *The control of oil*, *op. cit.*, especialmente pp. 47-53 y 211-234.

riencia posterior a 1973, a partir del nivel de precios vigentes en los años 50 y 60, las soluciones alternativas (synfuels, alcohol, aceites vegetales) sólo empezaron a volverse (posiblemente) económicas mediante aumentos del orden del 1 000%. Y conviene recordar que esto fue así a pesar de los abultados beneficios de las compañías productoras y distribuidoras de petróleo, especialmente en la primera mitad del período. Obsérvese por último que en razón de que el costo de cualquiera de las soluciones alternativas es "n" veces superior, no cabe suponer que la evolución de la demanda de gasolina haya sido beneficiada por el encarecimiento relativo de las demás fuentes energéticas, registrado en el período que se extiende desde 1956 a 1970.

La decisiva ventaja de que gozan los derivados del petróleo cuando son empleados como carburantes, vino a establecer una estrecha vinculación entre el petróleo y los vehículos automotores, o para simplificar, entre esta fuente de energía y el automóvil. No será fácil exagerar la importancia de este lazo.

En la inmediata posguerra, Europa y el Japón tenían su sistema de transportes terrestres basados en los ferrocarriles. En los propios centros urbanos tenían todavía considerable importancia los autobuses, a los que se sumaban en las grandes metrópolis los trenes subterráneos. En íntima relación con lo anterior (una estructura de transportes dominada por vehículos de uso colectivo), todavía no se había difundido el uso del automóvil particular entre la población.

Dadas estas condiciones, hay que admitir que la industria automovilística estaba llamada a tener un gran crecimiento. Incluso porque todavía estaban por introducirse en Europa y Japón importantes innovaciones asociadas a ella en América —la línea de montaje,<sup>42</sup> el au-

<sup>42</sup> Benjamin Coriat, *L'atelier et le chronomètre*, Christian Bourgeois Editeur, París, 1976.

tomóvil barato y popular<sup>43</sup> y el crédito al consumo. Pero el insuficiente apoyo prestado por las autoridades gubernamentales a la recuperación y ampliación de las formas tradicionales de transporte, contribuyó decididamente a ampliar las oportunidades con que contaba la industria automovilística.

A medida que se difundía el uso del automóvil, las estructuras urbanas, las redes camineras, la distribución en el espacio de las actividades económicas y de tiempo libre, se iban adaptando a las posibilidades y problemas que aquél creaba. El automóvil particular se fue haciendo así cada vez más indispensable, a la vez que, a partir de ciertos límites, cada vez menos útil. No es necesario destacar la exacerbación de la demanda del petróleo que provocó esta tendencia a reproducir por todas partes lo que podríamos denominar el síndrome de Los Ángeles.<sup>44</sup>

### *Petróleo versus carbón*

La ventaja de que goza el petróleo a través de los carburantes que se extraen de él, tuvo una importancia verdaderamente estratégica en el avance hacia una economía mono-energética, registrado a lo largo de la posguerra. Veamos por qué.

En lo que toca a la generación de calor para industrias y residencias, así como a la producción de electricidad, el petróleo —básicamente el aceite combustible— compite, digamos, en igualdad de condiciones con otros combustibles. Simplificando, los derivados del petróleo, así como

<sup>43</sup> Experimentado con éxito, como se sabe, en la Alemania del final de los años 30. Sobre el automóvil como innovación y sus relaciones con el petróleo, véase las breves y clásicas observaciones de Schumpeter; en Joseph Schumpeter, *Business cycles*, MacGraw-Hill Inc., Nueva York, 1964, pp. 261-265.

<sup>44</sup> En la región central de Los Ángeles, el 60% del espacio fue ocupado por calles, avenidas, viaductos y estacionamientos. Por esta razón, así como por otras, prácticamente no existen transportes colectivos, y los habitantes de esta ciudad dependen estrictamente de la densa "población" de automóviles para trabajar y vivir. Véase Emma Rostchild, *Paradise lost*, Nueva York, 1974, p. 93.

el carbón, o incluso la leña, se prestan igualmente para ser quemados en hornos de cualquier tipo, y por lo general no son importantes las diferencias de poder calorífico que existen entre esas diversas fuentes.

En razón de ello, las compañías que controlan la producción y comercialización del petróleo adoptaron una política de precios destinada a alcanzar las más profundas repercusiones. El precio cobrado por la gasolina (producto prácticamente sin competidores) fue un múltiplo del precio establecido para el aceite combustible. Concretamente, en diversos países de Europa el precio de la gasolina fue el doble o el triple, o a veces hasta 5 a 7 veces el precio del aceite combustible.<sup>45</sup> El significado de esta práctica, que obviamente no tiene nada que ver con los costos de producción, fue el establecimiento de un "plafond" (determinado por el precio del aceite combustible) para el precio del carbón. En la medida en que ese plafond fuese sobrepasado —y bastaba para ello reducir suficientemente el precio del aceite combustible—, el mercado del carbón se iba restringiendo y los consumidores pasaban a quemar aceite combustible, mientras que las empresas petroleras ampliaban el mercado de esta fracción pesada.<sup>46</sup>

Esta estrategia que acabamos de esquematizar difícilmente podría ser contrarrestada por los productores de carbón. Estos, aun cuando tuviesen a su disposición buenos yacimientos, no disponían de un mercado seguro (como el de la gasolina) de donde extraer los beneficios indispensables para la realización de los programas de reequipamiento, cada vez más necesarios. Por lo demás, las propias autoridades se encargaron de impedir que los productores de carbón discriminasen precios según los usuarios y/o las regiones. De esta manera, la economía del carbón, a la que por lo general se le había negado el apoyo masivo del gobierno del que (reconocidamente) necesitaba,

<sup>45</sup> Véase Romano Prodi y Alberto Cló, "Europe", incluido en R. Vernon, *The oil crisis, op. cit.*, Cuadro 2, p. 94.

<sup>46</sup> Lo dicho más arriba, y hechas las afinaciones debidas, se puede también aplicar a la competencia entre el aceite combustible y la energía nuclear en la generación de electricidad.

tampoco pudo sacar provecho de situaciones ventajosas que existían eventualmente a nivel de mercado. Como si esto fuera poco, los impuestos que incidían sobre los derivados del petróleo no harían nada por aliviar la posición de las empresas productoras de carbón. Así, por ejemplo, en 1965, en Gran Bretaña, la gasolina fue tasada en 100 dólares por tonelada, mientras que el aceite combustible quedó exento de todo tributo. Aun allí donde las fracciones pesadas eran (módicamente) afectadas por el impuesto, las autoridades no tenían en cuenta los precios (y costos) del carbón al establecer el monto de las tasas.<sup>47</sup> Se ve así que la política de precios establecida por las compañías de petróleo fue en la práctica endosada por los poderes públicos. Y fue así que la economía del carbón, acosada por la incisiva estrategia trazada por sus competidores y perjudicada por la actitud negligente de los gobiernos —para decir lo menos—, ingresó en una fase de crisis crónica al término de los años 50. En Inglaterra, la mitad de la industria del carbón fue abandonada por “antieconómica” durante los años 60.<sup>48</sup> En Francia, con la industria ya en plena crisis, la paralización de las minas durante dos meses en 1963, probó que el país ya no dependía más del carbón; para la opinión pública, “la era del carbón había terminado”.<sup>49</sup>

### *El tropezón de Prometeo*

Los programas nucleares de las grandes naciones fueron desarrollados inicialmente bajo patrocinio militar. Como consecuencia de este hecho, fueron pocas las restricciones de naturaleza económica a los proyectos que surgieron en el sector. Las empresas que actuaban en ese campo tenían asegurado su margen de beneficio, y la

<sup>47</sup> Véase al respecto el estimulante artículo de Romano Prodi y Alberto Cló, anteriormente citado.

<sup>48</sup> E. F. Schumacher, *O negócio é ser pequeno*, Zahar Editores, p. 117.

<sup>49</sup> Dominique Saumon y Louis Puisseux, *op. cit.*, p. 140.

sociedad como un todo tenía muy poco acceso a lo que pasaba en el ámbito de los programas, protegidos por las más estrictas medidas de seguridad. Algunos entre los (pocos) éxitos alcanzados en el campo de la energía nuclear, provinieron directamente de proyectos desarrollados con fines militares. Para poner un ejemplo: el reactor a agua liviana, solución que predominó ampliamente en el mundo occidental, fue concebido y desarrollado para el submarino nuclear Nautilus; la primera central nuclear para uso civil estadounidense (*Shipping-port*) surgió del reaprovechamiento de un proyecto de reactor destinado originalmente a un portaaviones.<sup>50</sup>

La industria nuclear, beneficiada por privilegios característicos del mercado de armamentos, estuvo integrada desde temprano por algunas de las mayores y más prestigiosas empresas —en los Estados Unidos la Westinghouse y la General Electric.<sup>51</sup> Es inútil agregar que los gastos para “investigación y desarrollo” realizados en función de los programas y pedidos del área, fueron cubiertos por lo general con rubros gubernamentales.

Al tener a su disposición los recursos más generosos, y ejercer una innegable fascinación intelectual, el campo de la energía nuclear congregó también a grandes nombres de la ciencia (especialmente en los años 40 y 50), y atrajo luego a una parte de los talentos científicos surgidos en las primeras generaciones de la posguerra.

En suma, y en pocas palabras, apoyada en el trípode Fuerzas Armadas-Corporaciones Gigantes-Grandes Científicos, la energía nuclear pareció en un principio estar llamada a un futuro brillante. Y hubo en efecto momentos de gran entusiasmo, cuando a muchos les parecía que la industria nuclear se había afirmado definitivamente. Inmediatamente después del bloqueo del canal de Suez

<sup>50</sup> Bertrand Goldschmidt, *Le complexe atomique. Histoire politique de l'Énergie nucléaire*, Librairie Arthème Fayard, 1980, pp. 256-259.

<sup>51</sup> Giovanni Panati, “O desenvolvimento da indústria nuclear nos EEUU”, en *Energia nuclear e sociedade*, coordinación de Antonio D. Machado, Paz e Terra, 1980, cap. IX.

(1956), por ejemplo, llegó a haber un clima de euforia en la industria nuclear británica. Sir Edwin Plowden, máximo responsable del programa de energía atómica del Reino Unido, declaró por entonces que dentro de 5 años las exportaciones de centrales nucleares constituirían la mayor fuente de divisas británica.<sup>52</sup> Luego, a mediados de los años 60, una nueva onda de entusiasmo recorrió a la industria nuclear: la General Electric había logrado vender un reactor a la Jersey Company. Se trataba de una simple transacción comercial (sin intervención y/o subsidio gubernamental), que presuntamente marcaba el comienzo de una nueva era. Y en efecto, otras varias ventas se efectuaron siguiendo el ejemplo de Cyster Creek.<sup>53</sup>

Pero a cada explosión de entusiasmo, seguían retrocesos y frustraciones. Las metas establecidas para la producción de energía eléctrica a partir de la fisión nuclear, dejaron de cumplirse en varias oportunidades. Así de acuerdo con la propuesta contenida en el documento de los "tres sabios" (mayo de 1957), titulado "Un objetivo para el Euratom", tenían que estar instalados 15 000 MW de potencia eléctrica de origen nuclear en el año 1967; pero si se compara esa meta con la potencia instalada efectivamente en dicho año, lo propuesto excedió en 10 veces a lo realizado.<sup>54</sup>

Esas frustraciones en el campo de la energía electro-nuclear (en condiciones de relativo estancamiento del carbón) tuvieron como contrapartida el avance de las termoeléctricas a aceite combustible. En Francia particularmente, los sucesivos atrasos y cambios de rumbo del programa nuclear permitieron que la generación de elec-

<sup>52</sup> Comentando el hecho, dice Bertrand Goldschmidt: "Las dos primeras ventas de reactores 'de fuerza', a Italia y el Japón, fueron efectivamente un éxito para su industria. Pero este éxito, obtenido no sin sacrificios financieros, fue efímero, porque estas centrales fueron las únicas exportadas por Inglaterra", Goldschmidt, *op. cit.*, p. 283.

<sup>53</sup> Irving Bup y Jean Claude Darian, *Ligh water, How the nuclear dream dissolved*, Basic Books, Inc., Nueva York, 1978, capítulos 2 a 4.

<sup>54</sup> Goldschmidt, *op. cit.*, pp. 316 y 317.

tricidad dependiese del petróleo en nada menos que el 40% al estallar la crisis en octubre de 1973.<sup>55</sup>

No obstante algunos éxitos parciales que llegaron a conmover al sector, los resultados alcanzados por la industria nuclear fueron limitados, sino dudosos. Y más aún, en el arduo camino de la energía nuclear fueron quedando atrás costosas soluciones largamente ensayadas en Inglaterra y Francia, así como en Estados Unidos. De ese modo, y después de cerca de un cuarto de siglo de "carrera nuclear", se llegó a 1973 con una solución aprobada, el reactor de agua liviana; otra con posibilidad de éxito, el reactor a uranio natural y agua pesada; y entre otras más, el reactor regenerador, con un futuro incierto, aunque había sido vista como solución desde los primeros días de la batalla por el reactor.<sup>56</sup> Y la solución que se aprobó (una versión ampliada del reactor concebido originalmente para el submarino Nautilus), se caracterizó por un comportamiento poco satisfactorio, y no llegó a ofrecer una alternativa que fuera realmente atractiva. De ahí que después de un momento de euforia, luego de la cuadruplicación del precio del petróleo, la industria nuclear volvió a sumergirse en una profunda crisis.<sup>57</sup> Subsisten dificultades técnicas de todo orden, permanecen indefinidos los caminos futuros del reactor (perfeccionamiento de los PWh por el desarrollo de nuevas líneas por reactores regeneradores); crecen los movimientos anti-nucleares, y por último, pero de gran importancia, las termoeléctricas a carbón (cuyo costo se eleva a cerca del 66% en términos reales de 1971 a 1978) se revelan competitivas frente a la alternativa electronuclear<sup>58</sup> y sin embargo, según una estimación publicada en 1978, ya se habían invertido cerca de 200 mil millones de

<sup>55</sup> Dominique Saumon y Louis Puisieux, *op. cit.*, p. 129.

<sup>56</sup> Grupo de Estudios de Política Nuclear (EUA), *Energía nuclear, problemas y opciones*, Ed. Cultrix (sin fecha), cap. 12.

<sup>57</sup> Luiz Pinguelli Rosa, "Panorama e perspectivas da energia nuclear", en *Energía, tecnologia e desenvolvimento. A questão nuclear*, Varios autores, Vozes, 1978.

<sup>58</sup> Colin Norman, "Study says coal cheaper than nuclear", *Science*, vol. 212, 1981.

dólares en busca de soluciones para generar energía útil a partir de la fisión nuclear.<sup>59</sup>

El relativo fracaso de los esfuerzos emprendidos en el sentido de generar electricidad a partir de la fisión nuclear, no debe considerarse un fenómeno aislado. Según opiniones ampliamente difundidas al final de los años 40, los usos pacíficos “del átomo” permitirían revolucionar la agricultura, la industria y la medicina, además de ofrecer una solución definitiva para el problema de la energía.<sup>60</sup> El contraste entre el vasto espectro de esas posibilidades y la modestia de los resultados obtenidos,<sup>61</sup> a pesar de los esfuerzos realizados, sugiere la existencia de algo más que un mero retardo o fracaso localizado. ¿Habrá encontrado el progreso tecnológico, por primera vez desde la revolución industrial, verdaderas resistencias, si no incluso limitaciones? ¿Qué significan estas (hipotéticas) limitaciones? La indagación parece pertinente, tal vez hasta oportuna, ya que las determinaciones materiales —desterradas por largo tiempo del campo de la economía política— parecen hoy volver a contar.<sup>62</sup>

<sup>59</sup> Irving Bupp y Jean Claude Derian, *op. cit.*, pp. 3 y 97.

<sup>60</sup> Numerosas publicaciones de la época presentan pronósticos verdaderamente miríficos acerca de la “edad del átomo” (en que supuestamente se estaría ingresando). Una apreciación de las posibilidades futuras, relativamente equilibrada e indagadora, fue presentada por Walter Isard y Vincent Whitney, en *Atomic power. An economic and social analysis*, George Allen y Unwin Ltd, Londres, 1952. Los autores concluyen la obra con un capítulo donde se discuten los pros y los contras del empleo de la energía atómica en el Brasil.

<sup>61</sup> Las previsiones formuladas al final de los años 40, resultaron infundadas. De igual manera, las previsiones hechas en ocasión de la reunión organizada por las Naciones Unidas en 1955 también se frustraron en lo fundamental. Luego en Ginebra, en la conferencia de 1964, se anunciaron objetivos tales como la desalinización del mar y el uso de explosiones para fines pacíficos (apertura de grandes canales, etc.), pero fueron abandonados. Bertrand Goldschmidt, en *Le complexe atomique*, ofrece un relato minucioso de las vicisitudes y reveses de la historia nuclear.

<sup>62</sup> Sobre las relaciones entre los condicionamientos económicos y los condicionamientos materiales en el progreso de las técnicas, campo virtualmente inexplorado, véase “Karl Marx on the economic role of science”, de Nathan Rosemberg, en *Perspectives on technology*, Cambridge University Press, 1974.

### *La encrucijada*

Ciertos segmentos del parque industrial existen en la actualidad, así como varios caracteres básicos del sistema de transporte con que hoy se cuenta, constituyen el resultado de inversiones que *no* se hubiesen realizado si se hubiese sabido de antemano que iba a elevarse drásticamente el precio de la energía. Es preciso indagar, pues, acerca de las posibilidades y problemas planteados por la reestructuración (indispensable, aunque fuera gradual) del stock de capital heredado del período pre-crisis. Sin internarnos en este terreno complejo, nos limitaremos a formular algunas pocas observaciones sobre la múltiple encrucijada con que se enfrentan hoy las economías capitalistas avanzadas, sobre todo a partir del llamado segundo choque del petróleo.

La inversión privada en los países miembros de la OCDE, que prácticamente se estancó en el (elevado) nivel que alcanzara en 1973, aparece volcada predominantemente hacia la adaptación de las instalaciones, el uso de nuevas formas de energía, el ahorro de energía (y/o de materias primas), el control de daños ecológicos y el aumento de la seguridad de las instalaciones. En una palabra, se trata de inversiones adaptativas, defensivas, no destinadas por lo general a la implantación de capacidad productiva adicional.

#### *Tasa media de crecimiento de la inversión privada*

	1960-1973	1973-1978
Estados Unidos	4,9	0,7
Japón	14,3	0
Alemania	4,2	-0,2
Francia	7,2	0,2

FUENTE: OCDE, *Economic Outlook*, diciembre de 1979.

El estancamiento comprobado<sup>63</sup> en las inversiones ocurrió en parte al finalizar el auge cíclico en que se encontraba el capitalismo en el momento de la cuadruplicación del precio del petróleo. Además —y contrariando las expectativas formuladas en la época (1974-1975)— la cuadruplicación no provocó una ola de inversiones en petróleo, así como en otras fuentes alternativas. Como vimos, aun el reactor nuclear, cuya industria vivió momentos de euforia en 1974, no llegó a consolidarse como alternativa atractiva. Por último, y en una perspectiva más amplia, también contribuyó al estancamiento de las inversiones la reducción del ritmo de surgimiento de innovaciones —tendencia comprobada desde fines de los años 60.<sup>64</sup>

Dejando de lado el comportamiento de los capitales privados, enfoquemos por un momento la actuación de los poderes públicos.

En las naciones capitalistas avanzadas, los poderes públicos no disponen de instrumentos y medios capaces de promover transformaciones significativas en el plano de la estructura productiva. Con más exactitud: salvo en la esfera militar, no existen por lo general, ni la práctica del establecimiento de grandes programas de naturaleza sectorial, ni los agentes públicos (bancos y empresas productivas) capaces de implementarlos.

Francia, país capitalista avanzado donde los poderes públicos controlan gran parte del crédito a largo plazo, y poseen poderosas y dinámicas empresas industriales, constituye una excepción a este respecto. Seguramente por esta razón, Francia parece ser el único país donde han ocurrido cambios significativos como respuesta a la situación surgida después de octubre de 1973. Así, el petróleo importado, que cubría el 70% de las necesidades energéticas del país en 1973, deberá cubrir el 50% de las necesidades en 1982. No es necesario destacar el papel decisivo de las

<sup>63</sup> Paul Sweezy y Harry Magdoff, "Capital shortage: facts and fancy", *Monthly Review*, abril de 1976.

<sup>64</sup> Existen aquí excepciones relevantes en los campos de la electrónica y de la ingeniería genética. Véase al respecto *Technical change and economic policy*, OCDE, París, 1980.

empresas públicas francesas para hacer efectivos estos cambios. Obsérvese, por lo demás, que mientras el total de las inversiones privadas se encontraba en 1979 muy poco por debajo del nivel alcanzado en 1973, las inversiones de las empresas llamadas nacionalizadas se situaban en un 78% por encima del monto correspondiente al año 1973.<sup>65</sup>

Pero dejando de lado la excepcionalidad francesa, predominan nítida e inequívocamente en los países avanzados, las políticas de concepción y alcance meramente defensivos. Este género de política económica —centrada en el control de la inflación y los cuidados requeridos por la balanza de pagos— reproduce y confirma la actitud cauta y eminentemente adaptativa de los capitales privados.

Aunque los poderes públicos no hacen nada, o muy poco, para enfrentar la problemática inédita y desafiante surgida en el período posterior a 1974, no es menos verdad que su acción se hace sentir poderosamente cuando se trata de impedir el colapso de las economías. Así por ejemplo, el déficit público norteamericano virtualmente “explotó” en los últimos meses de 1974 y primer semestre de 1975: la masa de recursos inyectada en forma abrupta y automática en la economía (a través del déficit) tendría un papel fundamental en la contención de la temible caída que se venía observando en el plano de la actividad. Esta acción “compensatoria” del gasto público, en momentos de menor gravedad —como por ejemplo a mediados de 1980— volvería a hacerse sentir en forma significativa.

De ese modo nos vemos llevados a extraer la conclusión de que los poderes públicos, impotentes para superar el inédito contexto que enfrentan, están capacitados en principio para evitar lo peor. Apelando a una tosca metáfora, diríamos que la nave de la economía está equipada con flotadores que no le permiten naufragar. Sin embargo, no se trata de una mera tempestad. Hay un cambio insólito

<sup>65</sup> “Le bilan économique du septennat”, *L'Express*, 28 de marzo de 1981.

en la distribución de las tierras y de las aguas; por lo tanto, habría que construir nuevos mapas y establecer nuevas rutas...

Ante la situación que acabamos de enunciar, podrían elegirse en principio dos caminos. Ambos son antípodas ideológicas e implican cambios profundos en las relaciones entre el Estado y la economía.

Una posibilidad se basaría en la ampliación de la esfera de comando del Estado, al cual le correspondería la promoción de grandes iniciativas tendientes a la reestructuración de la economía. El desarrollo de nuevas fuentes energéticas, la corrección y transformación de los sistemas de transportes y, genéricamente, la reposición tecnológica del aparato productivo, serían los grandes objetivos. La necesidad de proyectar, articular y financiar el conjunto de estas transformaciones exigiría la introducción (refuerzo en el caso francés) de alguna modalidad de planeamiento.

En la mayoría de los casos —los Estados Unidos en particular— esto supondría un profundo cambio de las relaciones entre el Estado y las corporaciones. No porque sean débiles o poco operantes los vínculos entre las empresas y los poderes públicos, sino porque ellos fueron establecidos por la práctica de los *lobbies*, y el Estado no dispone prácticamente de capacidad como formulador, administrador y ejecutor de proyectos.<sup>66</sup>

Una segunda posibilidad apunta en dirección opuesta. Se parte de la creencia de que las economías capitalistas se ven obstaculizadas por la intervención omnipresente del Estado y demás instituciones extra-mercado. Se trata entonces de restablecer el libre juego del mercado, de revitalizar la competencia, para que los desafíos sean debida (y espontáneamente) enfrentados por la iniciativa privada. El restablecimiento de la competencia permitiría que

<sup>66</sup> "Economic impact", *The U. S. planning debate*, 1976.

los más fuertes y aptos descubriesen los nuevos caminos, mientras que los más débiles desaparecerían, dejando lugar al avance de las transformaciones.

La primera opción, que pareció tener posibilidades después de la crisis, fue ostensiblemente dejada de lado, como se sabe. La primer ministro Thatcher, así como Reagan, simbolizan la victoria de la segunda opción, refrendada y reverenciada en diversos países por poderosos movimientos "neoconservadores".

Las experiencias neoconservadoras se encuentran en sus primeros años, por lo que no es posible evaluar sus resultados. Creo, sin embargo, que dichas experiencias no ofrecen salida para la situación actual; y esto por dos razones, igualmente fundamentales.

Los paladines del neoconservadorismo creen que si se reducen a un mínimo las intervenciones estatales —y derrotada la inflación— los empresarios se lanzarían en busca de nuevas soluciones. ¿Pero quiénes son estos empresarios, cuyos movimientos estarían hoy coartados por la nefasta presencia del Estado?

La inmensa mayoría de las empresas, así como la gran mayoría de los trabajadores en las economías capitalistas avanzadas —y especialmente en Inglaterra y Estados Unidos— se encuentran en actividades productoras de "servicios" del tipo comercio (sobre todo alimentos y bebidas), escuelas, hospitales, "servicios para negocios" y agencias públicas.<sup>67</sup> En cuanto a las actividades industriales, ellas son dominadas notoriamente por gigantescas corporaciones. En el primer caso, es difícil imaginar que puedan ocurrir grandes cambios con una mayor libertad de movimientos; y en particular no se ve cómo podría esto afectar la competitividad de la economía. En cuanto al núcleo de actividades industriales, el problema primordial consiste en distraer inmensas cantidades de capital sin perspectivas de ganancias...

Dadas las cantidades y las escalas involucradas, ¿esta

<sup>67</sup> Emma Rostchild, "Reagan and the real America", *New York Review of Books*, febrero de 1981.

operación, verdaderamente quirúrgica, podrá confiarse a las fuerzas del mercado? La eficacia del mercado como mecanismo de provisión de recursos, ¿no supone grandes números, decisiones relativamente independientes unas de otras, y cambios graduales?

La prédica neoconservadora exalta, en suma, las virtudes de una economía que no existe más e ignora la naturaleza estructural de las transformaciones requeridas.

Hay poderosas razones para suponer que el bloqueo múltiple que acabamos de esbozar, es duradero por naturaleza. Los diversos países que integran el capitalismo no se encuentran sin embargo totalmente bloqueados. Y esto por diversas razones, de las que sólo una señalaremos aquí.

Es posible clasificar las economías industrializadas, según su grado de competitividad internacional. En la vanguardia se encuentra indiscutiblemente el Japón; el último lugar parece corresponderle a Inglaterra.

Los más competitivos disponen de un precioso grado de libertad frente a la crisis actual. Pueden superar, ya el déficit de la balanza de pagos que en principio les tocaría como consecuencia de los nuevos precios del petróleo, o bien el desempleo que deberían enfrentar en caso de que tuviesen que provocar la contracción de sus economías para absorber el choque del petróleo.

En cuanto a las economías menos competitivas, se encuentran (aparte de todo lo demás), bajo el fuego cruzado del alza de la energía, de las exportaciones procedentes de los más competitivos y de ciertos países en vías de industrialización. En estos casos, la situación puede llegar a ser verdaderamente desoladora. Inglaterra, cuya producción manufacturera disminuyó cerca del 11% en 1980, deberá retornar en 1982 al nivel de producción industrial alcanzado 15 años antes.<sup>68</sup>

<sup>68</sup> OCDE, *Perspectives économiques*, diciembre de 1980, pp. 104 y 107. No correspondería extenderse aquí sobre el papel singular del petróleo del Mar del Norte.

este libro  
se terminó de imprimir  
el 10 de marzo de 1982  
en editorial galache, s. a.  
dr. márques, 81, 06720 méxico, d. f.  
y en su composición se utilizaron  
tipos baskerville de 10 y 8 puntos  
se imprimieron tres mil ejemplares  
y sobrantes para reposición  
en papel ediciones crema de 60 gramos  
de la fábrica de papel san juan

Durante el cuarto de siglo que terminó en el año 1973, las naciones capitalistas desarrolladas crecieron a un ritmo históricamente excepcional. Junto con este proceso prácticamente ininterrumpido de expansión, hubo un intenso proceso de renovación tecnológica. Inspirados en esta larga y destacada experiencia se creyó que la ausencia de las crisis; así como el aparente automatismo del progreso técnico, eran propiedades inherentes al capitalismo de nuestro tiempo.

Los años setenta traían un cuadro profundamente distinto. Las crisis que a partir de entonces se multiplican sugieren que determinadas propiedades apresuradamente atribuidas al capitalismo actual deben ser entendidas como características de una prolongada *coyuntura* expansiva.