

## SOBRE LA HISTORIA DEL CAPITALISMO MONOPOLISTA\*

<https://doi.org/10.46661/rec.13385>

Paul A. Baran y Paul M. Sweezy

### 1

Celso Furtado escribe: "No basta construir un modelo abstracto y elaborar la explicación de su funcionamiento. Resulta de igual importancia verificar la eficacia explicativa de este modelo frente a una realidad histórica".<sup>1</sup> De acuerdo con nuestro modelo, el crecimiento del monopolio crea una tendencia fuerte al aumento de los excedentes, sin aportar al mismo tiempo los mecanismos adecuados para la absorción de éstos. Pero el excedente que no se absorbe es también excedente que no se produce; es meramente excedente potencial, y deja su huella estadística no en las cifras de las utilidades e inversión, sino más bien en las cifras de desocupación y de capacidad productiva que no se utilizan. Si, como la mayoría de los economistas e historiadores parecen convenir, podemos situar históricamente el desarrollo del monopolio en Estados Unidos aproximadamente a partir del fin de la guerra civil, debemos ser capaces de demostrar la eficacia de nuestro modelo para explicar la historia económica del siglo pasado.

Ahora, en el análisis de la sociedad, es probable que ni siquiera una muy buena teoría encuentre la confirmación directa y obvia en el registro histórico. Las fuerzas y las tendencias que éste identifica no operan en el vacío y pueden ser compensadas o contrarrestadas en períodos más largos o más cortos por otras fuerzas y tendencias que no estén comprendidas en la teoría. Por ejemplo, nadie supone que el vuelo de un aeroplano contradice la ley de la gravedad. Pero es esencial que las fuerzas opuestas sean identificadas y que la marcha actual de

\* Este texto reproduce el capítulo VIII del libro *El capital monopolista*. Madrid: Siglo XXI, 1974, (pp. 174-197), escrito por ambos autores. Traducción de Arminda Chávez de Yáñez.

<sup>1</sup> Celso Furtado, *Teoría y política del desarrollo económico*, México: Siglo XXI Editores, 1968, p. 9.



los sucesos se muestre como resultado lógico y consistente de la interacción de fuerzas en favor y en contra. No podemos decir simplemente que las fuerzas implicadas en la teoría funcionan, pero que están negadas por fuerzas contrarias no especificadas; esto sería confesar la vacuidad e inutilidad de la teoría.

## 2

Si los efectos deprimentes del monopolio creciente hubieran operado sin restricción, la economía de Estados Unidos habría entrado en un período de estancamiento mucho antes de finalizar el siglo XIX y es probable que el capitalismo no hubiera sobrevivido para la segunda mitad del siglo XX. ¿Cuáles fueron entonces los poderosos estímulos externos que contrarrestaron estos efectos depresivos y permitieron el crecimiento bastante rápido de la economía durante las últimas décadas del siglo XIX, y con interrupciones importantes durante las dos terceras partes del siglo XX?<sup>2</sup> A nuestro juicio son de dos clases, que nosotros clasificamos como: 1) innovaciones "que hicieron época", y 2) las guerras y sus consecuencias.

1) Llamamos innovaciones "que hacen época" a aquellas que sacuden todo el patrón de la economía, creando así vastas salidas a la inversión, además del capital que absorben directamente. Claramente, para que una innovación merezca esta designación debe afectar profundamente tanto a la localización de la actividad económica como a la composición de la producción. Mientras haya lugar a una discusión —y necesidad de estudio— respecto al impacto de las innovaciones en la historia del capitalismo, argumentaríamos que solamente hay tres que en realidad podrían clasificarse en la primera categoría: la máquina de vapor, el ferrocarril y el automóvil. Cada una de éstas produjo una alteración radical en la geografía económica, con sus concomitantes migraciones internas y la formación de nuevas comunidades; cada una de éstas requirió o hizo posible la producción de numerosos bienes y servicios nuevos; cada una agrandó el mercado, directa o indirectamente, de toda una gama de productos industriales.

Parece claro que ambos, la máquina de vapor y el automóvil, abrieron salidas a la inversión de mucho más capital del que ellos mismos absorbieron. La industria productora de máquinas de vapor nunca pesó mucho en la economía, pero sin ella la gran transformación de la vida económica que conocemos como revolución industrial habría sido imposible. Una gran proporción de la inversión de capital en el siglo XVIII y principios del XIX, por lo tanto, puede atribuirse a la máquina de vapor. La industria automovilística también ha tenido efectos mucho más indirectos que directos sobre la demanda de capital. El proceso de suburbanización con sus concomitantes: residencial, comercial, construcción de carreteras, ha sido impulsado siempre por el automóvil. La industria del petróleo, con mayor inversión de capital que ninguna otra industria norteamericana, es en gran medida una creación del automóvil; y otras varias industrias grandes (hule, vidrio) son, de manera semejante, dependientes. Muchas "industrias" de servicios han crecido también a la sombra del automóvil, tales como gasolineras, talleres de reparación, moteles y centros de veraneo. Claramente la cantidad de capital absorbido por estos conceptos excede en mucho la inversión en la industria misma del automóvil.

Sin embargo, el ferrocarril ocupa un lugar único en la historia del capitalismo. Durante la segunda mitad del siglo XIX y los primeros años del XX, la construcción de la red ferroviaria absorbió directamente enormes cantidades de capital. Los datos de los censos sobre aumento de activos, de una década a otra, muestran que de 1850 a 1900 la inversión en ferrocarriles excedió a las inversiones en todas las industrias manufactureras combinadas; y esta opinión se confirma por los últimos cálculos de Kuznets.<sup>3</sup> Entre 1880 y 1900 el porcentaje de distribución de formación de capital fijo privado entre los cuatro sectores principales de Kuznets fue como sigue:

Sector	Porcentaje
Agricultura	12,0
Minería	6,5
Manufacturas	31,4
Industrias reguladas	50,1
Total	100,0

<sup>2</sup> Al llamar estos estímulos "externos" no queremos decir que sean externos en el último sentido sino solamente en relación con aquel aspecto de la realidad que hemos buscado para circunscribir nuestro modelo teórico. Siguen siendo externos desde el punto de vista del presente análisis porque no están tratando de explicar sus causas, sino que solamente tienen en cuenta sus efectos.

<sup>3</sup> Simon Kuznets, *Capital in the American Economy: Its Formation and Financing*, Princeton, 1961, p. 198.

Kuznets no da estimaciones por separado para los ferrocarriles, pero dado que en ese tiempo eran con mucho la más grande de las "industrias reguladas", podemos decir que, durante las dos últimas décadas del siglo XIX, época en que echó raíces el proceso de monopolización, entre el 40 y el 50 por ciento de la formación del capital privado estaba en ferrocarriles. Esta concentración de inversión en una industria seguramente no tiene rival en ningún otro tiempo, anterior o posterior. Si agregamos los efectos indirectos del ferrocarril en la actividad económica y por lo tanto en la inversión de capital, indudablemente comparable en alcance y magnitud a los efectos indirectos de la máquina de vapor y el automóvil, podemos ver que esta innovación literalmente dominó medio siglo de desarrollo capitalista.<sup>4</sup>

Por supuesto otras innovaciones además de éstas han alcanzado mayores efectos económicos, pero creemos que en relación con el problema que nos ocupa —lo adecuado de la absorción de excedentes— ninguno se acerca siquiera a una categoría igual. La electricidad tal vez sería el principal competidor, pero los efectos de la inversión atribuible a ésta han sido mucho menores que en el caso de los ferrocarriles y el automóvil, a los cuales sobrepasa en tiempo. La electricidad es una forma de fuerza más eficiente y flexible que el vapor, pero los costos de distribución son similares. De ahí el punto definitivamente importante de que la electricidad no inició cambios radicales y acumulativos en la geografía económica, como los ferrocarriles y el automóvil. A través de los años la electricidad ha necesitado efectivamente la inversión de grandes cantidades de capital en estaciones centrales generadoras y en esta medida ha abierto nuevas salidas. Pero en uno de sus usos más importantes, como medio de iluminación, la electricidad tomó el lugar del gas, el cual, de haber crecido en proporción al ingreso de la población, habría requerido una corriente sustancial continua de inversión. Así y todo, parecería que incluso tal interrupción tecnológica como la que debe haber tenido la electricidad tuvo efectos relativamente menores sobre el proceso de absorción de excedentes; y como se ha dicho en el capítulo 4, es aún más probable que se trate del tipo de innovaciones que están resultando de nuestros laboratorios científicos e industriales hoy en día.<sup>5</sup> En relación con el proceso de absorción de excedentes —aunque no necesariamente en relación con otros activos tales como el incremento potencial del nivel de vida o de la creciente productividad de la mano de obra— lo que determina que una innovación tenga importancia especial es el grado en que agita todo el patrón de la vida económica. Y a este respecto, la máquina de vapor, el ferrocarril y el automóvil se clasifican por sí mismos.

2) Antes de la primera guerra mundial, el hábito de los economistas de considerar las guerras como meros disturbios sin significado particular para las tendencias históricas puede haber estado muy justificado. Después de todo, durante la mayor parte del siglo XIX (después de las guerras napoleónicas), las guerras en que se vieron envueltos la mayoría de los países capitalistas fueron pocas en número, con la sola excepción de la guerra civil norteamericana, de breve duración e impacto económico relativamente menor. Es muy posible que la historia del capitalismo durante este período no hubiera sido muy diferente si las guerras no hubieran tenido lugar (es cierto que no puede decirse lo mismo de las guerras coloniales, pero su importancia radica no en su impacto económico inmediato sino en los imperios resultantes de ellas. En conexión con esto, por tanto, es más correcto hablar de la importancia del imperialismo que de la guerra).

En forma curiosa la experiencia del siglo XX ha sido exactamente el reverso del XIX. Aquel siglo empezó con una década y media de guerra, después de la cual predominó el desarrollo pacífico. El siglo XX empezó con una década y media de paz (relativa), ya que todo el mundo había estado continuamente bajo la influencia de guerras devastadoras y sus consecuencias. Obviamente, considerar la historia económica del siglo XX como si las guerras fueran meros disturbios, en un curso de desarrollo por otra parte pacíficamente determinado, sería abstraerse de las fuerzas que tuvieron un papel esencial en modelar la realidad. Nadie que sea cuerdo sostendría que en ausencia de guerras la historia económica del siglo XX habría sido lo que en realidad es. Por lo tanto, debemos

---

<sup>4</sup> También en otros aspectos el ferrocarril desempeñó un papel decisivo en el desarrollo capitalista. En particular es aquí donde la unidad típica de empresa en el sistema capitalista monopolista, la corporación gigante, tomó su forma característica. De acuerdo con los datos presentados en un informe de 1874 por la asamblea de accionistas del Pennsylvania Railroad (en la biblioteca de la Universidad de Harvard), el Pennsylvania entonces, como ahora el ferrocarril más grande del país, tuvo activos de 400 millones de dólares aproximadamente y en otros aspectos se ajusta al paradigma corporativo del capítulo 2. No fue sino hasta la década de 1890 cuando empezaron a surgir otras corporaciones similares en la industria en general, y para entonces las instituciones financieras adecuadas y las formas legales se habían desarrollado ya completamente.

<sup>5</sup> Véase arriba las pp. 76-87.

incorporar las guerras en nuestro esquema explicativo, y nos proponemos hacerlo incluyéndolas, junto con las innovaciones trascendentales, como principal estímulo externo.

Partiendo de sus consecuencias económicas las guerras deben dividirse en dos fases: la fase de combate y la de sus consecuencias. Ambas llevan implícita una sacudida de la economía; cuanto más radical, más general será la guerra y durará más. Es por esto por lo que las grandes guerras, como la de 1914-1918 y la de 1939-1945, son similares económicamente a las innovaciones trascendentales.

Durante la fase de combate, crece por supuesto la demanda militar, los recursos se cambian hacia los sectores de la economía que la abastecen y las demandas civiles se reducen por una combinación de alza de precios y racionamiento. En el caso de bienes duraderos para consumo civil (ambos, los bienes de producción y los de consumo) su producción puede detenerse completamente, extrayendo más "servicios" de las existencias (cambios múltiples, uso de los automóviles por varias personas, alojamiento de dos familias en una casa, mantenimiento del equipo en uso por más tiempo del normal, etcétera).

Las plantas existentes se convierten a la producción de guerra, y la mayor parte de la nueva inversión se canaliza en forma similar. La construcción de viviendas se reduce a la necesaria para proporcionar habitación a trabajadores de guerra y personal militar. En resumen, no solamente sube la producción total hasta los límites establecidos por los recursos disponibles, sino que todo el patrón de vida económica es alterado drásticamente.

Esto prepara el escenario para la fase de las consecuencias. El patrón de época de guerra es, por su naturaleza, temporal y es probable que siga al final de las hostilidades una vuelta a algo parecido al estado de cosas de la etapa preexistente. Esta reversión, sin embargo, significa más que una simple vuelta sobre sus pasos. Durante la fase de combate, las existencias de capital civil y bienes de consumo duradero se han usado con mayor intensidad que la normal, las adiciones son de magnitud insignificante y hasta la reposición de partes gastadas es suspendida en gran medida. Aparte de los suministros militares y la capacidad para producirlos, la riqueza de la sociedad susceptible de ser reproducida tiende a disminuir, en tanto que el incremento de la población agudiza la escasez y la reducción resultantes. Éste es el origen de los grandes rezagos en la demanda existentes al final de las grandes guerras. En cierta medida estas órdenes diferidas se pueden satisfacer convirtiendo las fábricas de guerra en fábricas de productos para uso civil, pero gran parte de la inversión anterior en plantas para producir material de guerra es muy especializada o está mal localizada para usos civiles y tiene que ser desmantelada. En esta forma se crean salidas a la inversión que pueden absorber grandes sumas de excedentes por muchos años futuros.

Este bosquejo de las fases de combate y de sus consecuencias puede, por supuesto, ser explicado y elaborado. Podrían analizarse los efectos específicos de las diferentes políticas relativas a la tributación, la moneda, el control de precios, el racionamiento, etc.; podría explorarse el carácter del intervalo entre ambas fases; valorizar los efectos adicionales de la destrucción de la época de guerra en zonas de combate, etc. Pero para nuestro propósito, que es simplemente el de explicar lineamientos más amplios del proceso histórico, es suficiente saber que las dos fases existen y que cada una ejerce a su tiempo una determinada influencia sobre la absorción de excedentes — una a través de las enormes demandas de maquinaria militar y la otra a través de la demanda diferida para fines civiles, creada durante la fase de la lucha armada. La cuestión a la cual buscamos una respuesta puede formularse como sigue: la tendencia del capitalismo monopolista a crear más excedentes de los que puede absorber puede neutralizarse o superarse por un mayor estímulo externo, pero se hará sentir de modos característicos siempre que este estímulo se debilite o desaparezca. El crecimiento de los monopolios puede decirse que empezó en 1870 y que ha proseguido aunque a un paso irregular desde entonces.<sup>6</sup> Por lo tanto, podemos deducir que la tendencia

---

<sup>6</sup> Hay bastante literatura que niega esto; la mayor parte inspirada en la bien conocida obra de M. A. Adelman, "The Measurement of Industrial Concentration", *Review of Economics and Statistics*, noviembre de 1951. Lo que puede ser cierto es que ha habido muy poco cambio en la tasa media de concentración industrial, que se define como la participación de un mercado controlado por los cuatro (u ocho) vendedores más grandes. Sin embargo, es un mal índice del poder monopolista. Por una parte, deja completamente fuera el proceso del aprendizaje, en cuya importancia hacemos hincapié en el capítulo 2; cuatro empresas que dominan el mercado actualmente saben cómo elevar al máximo sus utilidades mucho más efectivamente que cuatro empresas que dominaban el mercado en 1900. Y segundo, esta tasa se aplica solamente a mercados individuales y por lo tanto no aporta la clave de la amplitud en que se han ido expandiendo las corporaciones gigantes típicas hasta llegar a ser un factor dominante en muchos mercados. Para ilustrar este punto supongamos una economía resumida en cuatro industrias cada una con cuatro vendedores. En el primer período hay un total de dieciséis corporaciones, cuatro para cada mercado. En el segundo período, después de que surge una serie de ellas, hay cuatro vendedores en cada mercado, pero

a generar demasiados excedentes ha estado en operación desde hace ocho o nueve décadas y que su fuerza ha ido aumentando constantemente. ¿Hasta qué punto ha sido contrarrestada por el principal estímulo externo y hasta qué grado ha subido a la superficie y ha dominado la marcha de los acontecimientos?

Para empezar, no hay evidencia de que el problema de la absorción de excedentes estuviera volviéndose más difícil antes de 1900. No hay datos dignos de confianza sobre tasas de desocupación o de utilidades, pero la tasa de acumulación de capital de acuerdo con Kuznets fue más alta en la década de 1880 que en la de 1870.<sup>7</sup> ¿Por qué el tormentoso ascenso de la monopolización de este período no se manifestó en dificultades para absorber los crecientes excedentes?

Nos parece que la respuesta es clara. Esta fue la época de los ferrocarriles que absorbieron casi la mitad del total de la inversión privada durante las dos últimas décadas del siglo XIX y dieron salida a otras muchas más. Parece totalmente plausible que la tendencia a generar un excedente excesivo deba sumergirse mediante la construcción de ferrocarriles.

Pero esto da origen a otra cuestión: ¿qué fecha debemos considerar como el fin de la época del ferrocarril? Aquí la costumbre de hablar en términos de décadas y siglos, que a menudo es conveniente, nos podría acarrear dificultades. Sería muy bueno poder limitar nuestra atención a décadas promedio y fijar como fecha de terminación de la era del ferrocarril en 1900. Sin embargo, el análisis de las cifras año por año muestra claramente una conclusión diferente: hubo en verdad una marcada disminución de la inversión en ferrocarriles durante la década de 1890, especialmente durante la larga depresión de 1892 a 1896, pero tuvo lugar un fuerte renacimiento aproximadamente a principios del siglo. El punto crítico viene con la depresión de 1907, la que precipita una baja aguda en la inversión en ferrocarriles, después de la cual permaneció a un nivel mucho más bajo. En el cuadro 8 se comparan los períodos 1900-1907 y 1908-1915 con respecto al crecimiento de los tipos más importantes de capital en ferrocarriles.

solamente cuatro corporaciones en total; cada una está ahora representada en los cuatro mercados. Parece evidente que esto representa un tremendo incremento de poder monopolista a pesar de la estabilidad de las tasas de concentración industrial. Necesitamos solamente agregar que hay gran evidencia de que la concentración en este sentido ha ido creciendo. Por ejemplo, en 1957, un comité del Senado mencionó los siguientes porcentajes del valor total agregado por las grandes empresas manufactureras, comparado 1954 con 1947.

	1917	1954
50 compañías más grandes	17	23
100 compañías más grandes	23	30
150 compañías más grandes	27	34
200 compañías más grandes	30	37

*Concentration in American Industry*, reporte del Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary, Senado de Estados Unidos, 859 Congreso, sesión, 1957, cuadro I.

Audiencias más recientes ante el mismo comité han aportado mayor información sobre la trayectoria. Gardiner C. Means declaró el 19 de julio de 1964 que las 110 corporaciones manufactureras más grandes controlaban el 58 por ciento de terrenos, edificios y equipo usados en las manufacturas en 1962, en comparación con el 44 por ciento en 1929. En activos corrientes, tales como inventarios y efectos por cobrar, están incluidas las 100 empresas más grandes que controlaban el 49 por ciento en 1962, comparado con el 40 por ciento en 1929. (*New York Times*, 2 de julio de 1964).

<sup>7</sup> Las cifras de Kuznets sobre la tasa de porcentaje anual de crecimiento de la riqueza susceptible de reproducirse para las tres décadas son las siguientes: 1869-1879, 4.1; 1879-1889, 4.9; 1889-1899, 4.9. Simon Kuznets, *National Product Since 1869*, Nueva York, 1941, cuadro IV, p. 228. Steindl, partiendo de estas cifras, ha calculado la tasa de crecimiento del capital de los negocios privados como sigue: 1869-1879, 3,9 por ciento; 1879-1889, 4,8 por ciento y 1889-1899, 4,5 por ciento, J. Steindl, *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, p. 160.

**Cuadro 8***Crecimiento del capital en ferrocarriles: promedios anuales (miles de unidades)*

	1900-1907	1908-1915	Variación de porcentaje
Millas de vías construidas (a)	5.1	2.8	-45.1
Número de locomotoras adquiridas (b)	2.3	1.4	-40.5
Número de carros de carga adquiridos (b)	87.0	43.8	-49.4

(a) Años civiles. (b) Años al 30 de junio. Fuente: *Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1957*, Washington, 1961, pp. 428-430.

Puede ser correcto afirmar, aunque no sabemos cómo probarlo estadísticamente, que el nuevo patrón de la geografía económica y la nueva composición del producto nacional que el ferrocarril introdujo habían llegado a estar bien estabilizados en 1907. En otras palabras, la sacudida que empezó aun antes de la guerra civil había pasado hacía tiempo. Si estamos en lo cierto a este respecto, fue en 1907 cuando el mayor estímulo externo perdió su tremenda fuerza en la historia del capitalismo.

Tenemos aquí una oportunidad ideal para probar nuestra teoría. El impulso que proporciona una innovación trascendental había desaparecido. La siguiente innovación trascendental, el automóvil, apenas estaba haciendo su aparición en la escena económica y ejercía poca o ninguna influencia en la economía en conjunto. Aún había de transcurrir la mejor parte de una década antes de que Estados Unidos llegara a verse envuelto en otra gran guerra. Si la teoría es válida, debe haber señales inequívocas de estancamiento durante el período de 1907-1915.

Y ciertamente las hay, aunque la mayoría de los economistas de hoy parece que las han ignorado. En el "gran debate" sobre estancamiento que tuvo lugar durante la década de los treinta no recordamos haber encontrado ningún análisis del período de 1907-1915. Esto es sorprendente, ya que los argumentos de los partidarios del "estancamiento", como Hansen y Steindl, habrían conseguido mucho apoyo si hubieran sido capaces de señalar los síntomas del estancamiento antes de la primera guerra mundial.<sup>8</sup> Y el argumento en contra, en el que hace mucho hincapié Schumpeter, de que una depresión, aun tan severa como la de los treinta, no prueba nada acerca de las tendencias a largo plazo habría sido previamente contestada en forma efectiva.<sup>9</sup>

La evidencia del estancamiento en los años de 1907-1915 es de diversas clases, y un estudio más detallado del período sin duda habría tenido mayores resultados. Lo siguiente no debe tomarse sino como un preludio del análisis completo.

En primer lugar, los datos sobre la periodicidad de los ciclos económicos reunidos por el National Bureau of Economic Research muestran un cambio sorprendente en el patrón del ciclo después de 1907. Esto se muestra en el cuadro 9, que se refiere a los siete ciclos completos contados por el Bureau de 1890 a 1914.

**Cuadro 9***Patrón del ciclo económico, 1890-1914*

Número de ciclos	Desde	Punto más alto	Hasta	Expansión (meses)	Contracción (meses)
1	Mayo 1891	Enero 1893	Junio 1894	20	17
2	Junio 1894	Dic. 1895	Junio 1897	18	18
3	Junio 1897	Junio 1899	Dic. 1900	24	18
4	Dic. 1900	Sept. 1902	Ago. 1904	21	23
5	Ago. 1904	Mayo 1907	Junio 1908	33	13
Promedio ciclos 1-5				23.2	17.8
6	Junio 1908	Enero 1910	Enero 1912	19	24
7	Enero 1912	Enero 1913	Dic. 1914	12	23
Promedio ciclos 6-7				15.5	23.5

Fuente: R. A. Gordon, *Business Fluctuations*, Nueva York, 1952, p. 216.

<sup>8</sup> Las opiniones de Hansen sobre el estancamiento están contenidas en: *Full Recovery or Stagnation?*, Nueva York, 1938, y *Fiscal Policy and Business Cycles*, Nueva York, 1941; y en *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, de Steindl.

<sup>9</sup> J. A. Schumpeter, *Business Cycles*, Nueva York, 1939, vol. 2, p. 1036.

Para los primeros cinco ciclos las expansiones son mayores o iguales a las contracciones, mientras que para los dos últimos la relación es la opuesta. La duración promedio de expansiones y contracciones es aproximadamente contraria: para los primeros cinco la expansión promedio es de 23,2 meses, la contracción promedio es 17,8; para los dos últimos la expansión promedio es 15,5 meses, la contracción promedio es 23,5.

Los bien conocidos *Business Annals*, de Thorp, cuentan una historia semejante. De los dieciocho años de 1890 a 1917, Thorp da a seis una medición no clasificada de "prosperidad" y cinco más los mide con cierto grado de calificación. De los siete años de 1908 a 1914, ninguno merece la calificación de "próspero" y sólo a tres se les calificó así.<sup>10</sup> Es interesante que Schumpeter haya citado explícitamente este material con base en los *Annals* de Thorp, cuya precisión y utilidad tenía en alta estima y afirmó que expresan muy bien la diferencia entre los dos "subperíodos" que él estaba analizando: 1898-1907 y 1909-1914. No obstante, relegó todo a una nota de pie de página, y el pasaje en el texto que describe el período se explica en términos bastante diferentes con poca relación aparente con la forma de medir de Thorp.<sup>11</sup> Esto es fácil de comprender, ya que, en el esquema que presenta Schumpeter de la historia de los ciclos, se supone que los años 1898-1914 corresponden a la fase ascendente del ciclo largo<sup>12</sup> y la evidencia de que 1908-1914 fue de hecho un período de creciente estancamiento no era precisamente en lo que él más deseaba hacer hincapié.

Segundo, el estudio más detallado que hasta ahora se ha hecho del ciclo económico que precedió inmediatamente a la primera guerra mundial empieza por reconocer las características especiales del período de 1907-1914 y las explica<sup>13</sup>. Del prefacio citamos:

Esta investigación intenta determinar las causas que produjeron las depresiones económicas de 1910-1911 y de 1913 en Estados Unidos. Sin embargo, una investigación como ésta comprende también una discusión de la incidencia prematura de estas depresiones en relación con el flujo normal y la corriente de las condiciones económicas en el extranjero. Se recordará que, después de que el resurgimiento de 1909 ya iba en camino y se anunciaba una era de prosperidad boyante, la marcha hacia adelante del progreso económico continuó sin interrupción en Alemania, Inglaterra y Francia —donde tuvo lugar solamente una reacción débil, debido a malas cosechas—, en tanto que en Estados Unidos ocurrió la inesperada depresión de 1910-1911.

Se recordará también que cuando ocurrió la depresión de 1913 en Estados Unidos las condiciones económicas universales estaban alcanzando el límite del ciclo de prosperidad, pero que, aun así, mientras las condiciones económicas en Europa estaban aún prosperando, este país se hundió en un estado de depresión.

La "explicación" de Schluter de estos hechos, en términos de la inflexibilidad de la maquinaria bancaria y crediticia de Estados Unidos, nunca llega, ni se acerca, al verdadero problema de la demanda diferida, pero los descubrimientos de los hechos no son menos significativos a este respecto.

Los que escriben la historia económica en general han tenido la tendencia a considerar el período 1907-1914 en forma semejante, aunque esto no agrega mucho a nuestra evidencia, ya que es muy probable que hayan tenido como fuentes los *Annals* de Thorp y la monografía de Schluter. Un ejemplo es la bien reputada historia de Faulkner del período anterior a la entrada de Estados Unidos en la guerra:

El movimiento ascendente de 1909 fue de breve duración. Fue seguido de una depresión en 1910-1911, un segundo movimiento ascendente en 1912 y una reincidencia en 1913. El trastorno de 1907 resultó ser más fundamental de lo que se suponía. Desde ese año hasta que Estados Unidos sintió

---

<sup>10</sup> W. L. Thorp, *Business Annals*, Nueva York, 1926, pp. 136-142.

<sup>11</sup> J. A. Schumpeter, *Business Cycles*, vol. 1, p. 427.

<sup>12</sup> Llamado por Schumpeter el "ciclo de Kondratieff", en memoria del economista ruso que reclama haber descubierto un ciclo de cincuenta años en la historia del capitalismo del siglo XIX y principios del XX. La evidencia de la existencia de este ciclo nos ha parecido siempre débil y poco convincente, y la forma ambigua en que Schumpeter trata del período de 1908-1914 no ayuda a variar esta opinión.

<sup>13</sup> W. C. Schluter, *The Pre-War Business Cycle, 1907 to 1914*, Nueva York, 1923.

el impacto de la prosperidad de la guerra, en 1915, la historia económica norteamericana en gran medida puede considerarse como de breves explosiones y recesos.<sup>14</sup>

La explicación que se da aquí a este mal funcionamiento económico de que el trastorno de 1907 había sido "más fundamental de lo que se suponía" es sólo el principio de la cuestión. Pero la aceptación de Faulkner de que el funcionamiento económico de los años de 1907-1914 fue en verdad deficiente puede tomarse como reflejo del conocimiento aceptado generalmente entre los historiadores de la economía.

Hemos dejado para el final lo que nos parece la prueba más palpable del desarrollo del estancamiento en los años de 1907-1914. Por razones que son familiares al lector, el desempleo y la subutilización de la capacidad productiva son las señales más seguras de una inadecuada absorción de excedentes. No se dispone de cifras sobre la capacidad ociosa del período anterior a la primera guerra mundial, pero sí de una serie utilizable sobre desocupación desde 1900 que puede usarse.<sup>15</sup> Por "utilizable" no queremos decir que la serie proporcione un cuadro adecuado de la magnitud absoluta de la desocupación en un tiempo o en un lapso dado. A nuestro juicio, los métodos oficiales actuales para calcular el desempleo subestiman seriamente el volumen real; y dado que los cálculos para los primeros años se han hecho sobre bases tan fáciles de comparar como sea posible, en esta medida también subestiman el volumen.<sup>16</sup>

### Cuadro 10

*Desempleo, 1900-1963 (porcentaje de fuerza de trabajo civil)*

Año	%	Año	%	Año	%	Año	%
1900	5.0	1916	4.8	1932	23.6	1948	3.4
1901	2.4	1917	4.8	1933	24.9	1949	5.5
1902	2.7	1918	1.4	1934	21.7	1950	5.0
1903	2.6	1919	2.3	1935	20.1	1951	3.0
1904	4.8	1920	4.0	1936	16.9	1952	2.7
1905	3.1	1921	11.9	1937	14.3	1953	2.5
1906	0.8	1922	7.6	1938	19.0	1954	5.0
1907	1.8	1923	3.2	1939	17.2	1955	4.0
1908	8.5	1924	5.5	1940	14.6	1956	3.8
1909	5.2	1925	4.0	1941	9.9	1957	4.3
1910	5.9	1926	1.9	1942	4.7	1958	6.8
1911	6.2	1927	4.1	1943	1.9	1959	5.5
1912	5.2	1928	4.4	1944	1.2	1960	5.6
1913	4.4	1929	3.2	1945	1.9	1961	6.7
1914	8.0	1930	8.7	1946	3.9	1962	5.6
1915	9.7	1931	15.9	1947	3.6	1963	5.7

Fuentes: Para 1900-1957, *Historical Statistics of the United States*, p. 73; para 1958-1963, Council of Economic Advisers, *Economic Indicators*, números corrientes.

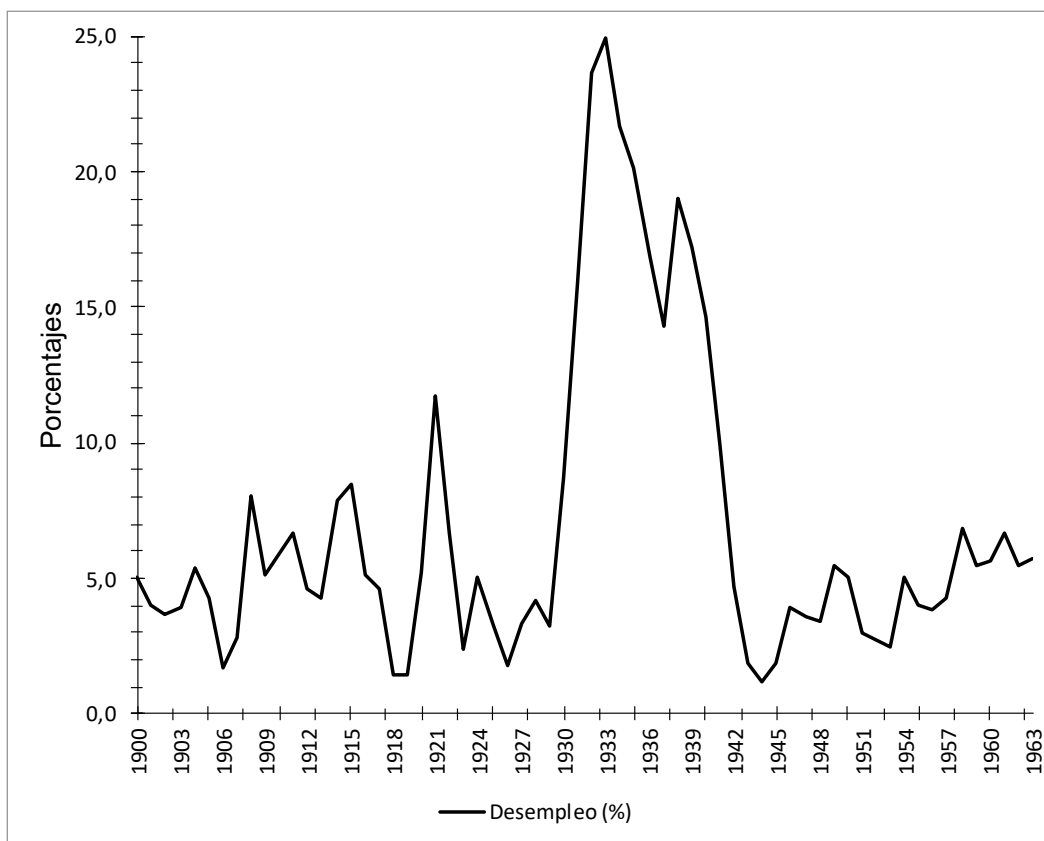
<sup>14</sup> H. U. Faulkner, *The Decline of Laissez Faire, 1857-1917*, Nueva York, 1951.

<sup>15</sup> *Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1957*, p. 73. Para fuentes y explicación de esto, véanse las notas a la serie D. 46-47 en la p. 68.

<sup>16</sup> Véase: Philip Eden, "Far more Adequate Measurement of Unemployment". *Current Economic Comment*. (Bureau of Economic and Business Research, University of Illinois), noviembre de 1959.

**Gráfica 3. Desempleo. 1900-1963**

(porcentajes) Pero esto no invalida su utilidad para comparar un año o un período con otro. Y como son las



tendencias y fluctuaciones de la desocupación más bien que el nivel absoluto lo que nos interesa aquí, creemos que las cifras se pueden usar con suficiente confianza. El cuadro 10 nos da la serie de 1900 a 1963 y la gráfica 3 presenta los mismos datos en forma gráfica. Tendremos ocasión de hacer comentarios sobre los últimos años.

La gráfica muestra con mucha claridad la aguda discontinuidad entre 1907 y 1908. Aparte del caso especial de 1920-1921, ésta es el alza más grande en un año cualquiera antes de la Gran Depresión, y ligeramente mayor que el alza media de un año a otro durante el período de 1920-1932. Lo que distingue el caso 1907-1908 del de 1920-1921 y lo asemeja al de 1929 y los años siguientes es que, siguiendo el agudo incremento, la tasa no vuelve rápidamente a su nivel previo, sino que permanece más alta por un período de años. La tasa promedio para los años de 1900-1907 es de 2,9 %; para los años de 1908-1915 es de 6,6 %. Además, de 1900 a 1907 la tasa nunca alcanzó el 5 %; mientras que de 1908 a 1915 sólo una vez bajó del 5 %. Finalmente, a medida que la economía se encaminaba a lo que daba señales de ser una depresión seria, el desempleo aumentó a 8 % en 1914 y casi a 10 % en 1915.

Todo esto constituye una prueba contundente de que los años posteriores a 1907 se caracterizaron por crecientes dificultades de absorción de excedentes y el tipo de "estancamiento lento" con el cual nos hemos familiarizado desde los últimos años de la década de los cincuenta y primeros años de la de los sesenta. Si hay cualquiera otra interpretación de los hechos, seguramente estamos dispuestos a considerar sus méritos. Pero mientras sabemos cuál es nos sentiremos justificados para concluir que, si la primera guerra mundial no hubiera tenido lugar, la década de 1910-1920 habría pasado a la historia de Estados Unidos como de una extraordinaria depresión. No estamos afirmando que la Gran Depresión habría ocurrido una década y media antes. En 1915 la era del automóvil estaba ya en marcha, y la gran sacudida de los patrones de hábitos de vida y hábitos de consumo que éste trajo consigo probablemente habría creado un auge, aunque la guerra nunca hubiera llegado. Pero antes de esto, el país pudo haber recibido una buena lección acerca de cuán profundas y penetrantes pueden ser las

fuerzas que operan en la economía del capitalismo monopolista; y ciertamente la Gran Depresión, cuando se presentó, difícilmente habría sido una sorpresa tan grande como lo fue.

### 3

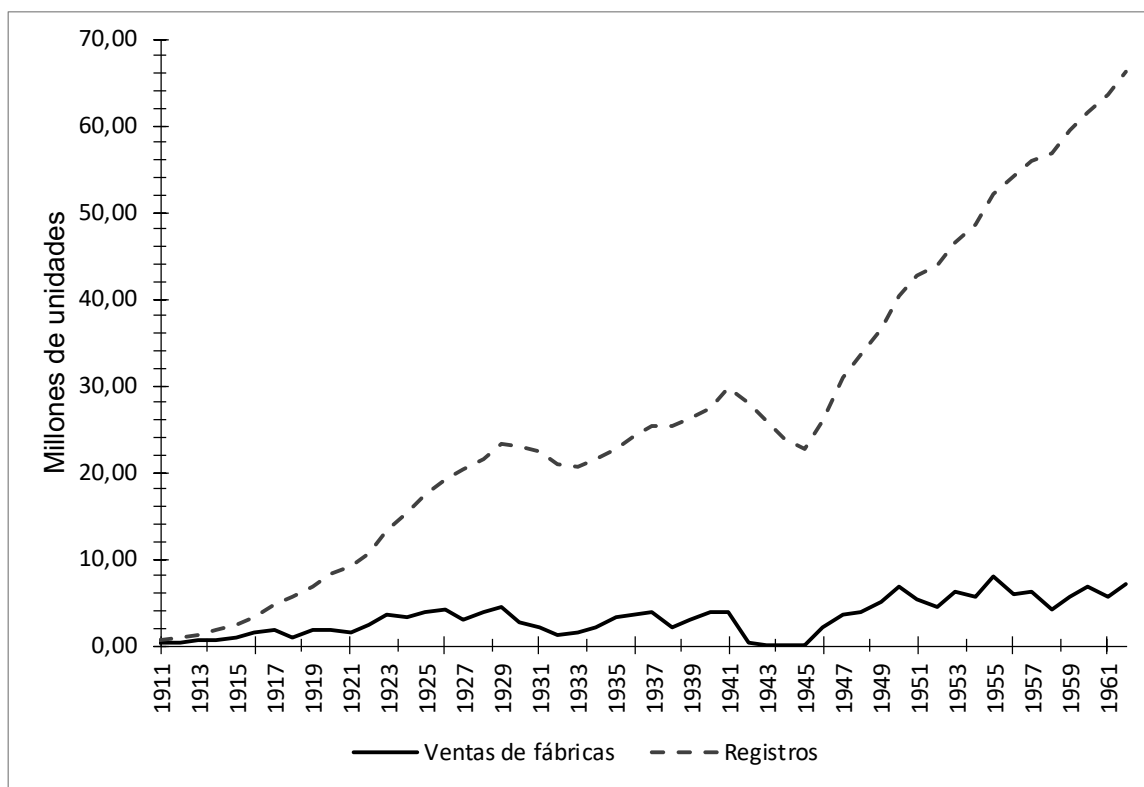
Pero la guerra llegó —en el tiempo justo—; y el cuadro cambió de depresión a auge. Después del armisticio de noviembre de 1918 hubo una breve y ligera "crisis de reconversión" que dio paso, en la primavera de 1919, al auge consiguiente. Los precios ya habían subido mucho durante la guerra y la primera fase del auge resultante rápidamente se convirtió en una manía especulativa. La burbuja estalló en 1922 precipitándose los precios al por mayor de 154,4 en 1921 a 97,6 en 1922 (1926 = 100). Pero la depresión que le acompañó fue tan breve como aguda: las consecuencias desastrosas del auge fueron sólo interrumpidas, no suprimidas. En particular, la demanda diferida de viviendas y otros tipos de construcción era aún muy fuerte y fue una de las características dominantes del cuadro económico durante algunos años después. Entre tanto, la primera gran ola de automovilización, que puede fecharse a partir de 1915 y que se desarrolló ininterrumpidamente durante la guerra, estaba alcanzando un crescendo y produciendo todos sus múltiples coproductos y efectos indirectos: suburbanización, construcción de caminos, industrias secundarias, etc. La producción real de automóviles apenas subió por encima del nivel de 1923 de 3,6 millones de coches hasta 1929 (4,5 millones), pero el impacto del automóvil está indicado con mayor exactitud por la tasa de crecimiento del número de automóviles en operación; y ésta permaneció alta durante toda la década. El aumento de diez veces en los registros entre 1915 y 1929 (de 2,3 millones a 23,1) da una idea del tremendo impacto del automóvil en esos años. Por lo tanto, no es de sorprender que cuando cesó el ímpetu de las consecuencias de la posguerra —aproximadamente en 1925, año en que la construcción alcanzó su máximo— el impulso de la automovilización fue suficientemente poderoso para mantener el auge durante varios años más.

Un examen de las cifras de desocupación muestra que la absorción de excedentes de hecho fue procediendo lentamente (cuadro 10). El promedio de toda la década fue de 5%, pero fue frenado por el colapso deflacionario de 1921. Para los siete años de 1923-1929 el promedio fue de 3,9%, aproximado a la cifra para los años de 1900-1907 y ciertamente bajo en comparación con cualquiera otra norma histórica pertinente.

Y, sin embargo, ahora sabemos que bajo la superficie próspera de los veinte —la tan celebrada "Nueva Era"— las semillas del desastre estaban germinando. Una tasa de inversión que apenas bastaba para mantener una aproximación razonable a la ocupación plena era considerablemente más alta de lo que hubiera sido necesario para sostener la tasa de crecimiento de la economía. Como resultado se acumuló rápidamente una capacidad en exceso después de 1923. De los datos presentados por Donald Streever en un interesante estudio sobre la relación entre utilización de la capacidad e inversión podemos deducir un índice de utilización para los veinte.<sup>17</sup> Streever construyó un índice de capacidad de manufacturas y laboreo de minas para los años de 1920-1955, y colocó al lado de éste el índice de producción industrial de la Junta de la Reserva Federal. Si dividimos el índice de la JRF entre el índice de capacidad, obtenemos una medida aproximada de la capacidad de utilización. El cuadro 11 muestra los resultados para los años veinte.

<sup>17</sup> Donald Streever, *Capacity Utilization and Business Investment*, boletín de la Universidad de Illinois, vol. 57, núm. 55, marzo de 1960, p. 64.

**Gráfica 4. Coches de pasajeros, ventas y registros de fábricas. 1911-1962**



**Cuadro 11**

*Capacidad utilizada, 1920-1929 (porcentajes)*

Año	Porcentaje	Año	Porcentaje
1920	94	1925	91
1921	65	1926	89
1922	80	1927	83
1923	94	1928	82
1924	84	1929	83

Fuente: Donald Streever, *Capacity Utilization and Business Investment*, boletín de la Universidad de Illinois, vol. 57, núm. 55, marzo de 1960, p. 64.

Podemos ver el constante descenso de la capacidad utilizada —o crecimiento de la capacidad en exceso como el otro lado de la moneda— después de 1925. Claramente, la tasa de inversión de capital en la segunda mitad de la década alcanzó un nivel insosteniblemente alto: la absorción de excedentes prosiguió lentamente por ese tiempo, pero a costa del desastroso colapso de los años siguientes.<sup>18</sup> La caída precipitada en la tasa de 1929 a 1930 (de 83 a 66) reflejó tanto la terminación de muchos proyectos iniciados en 1928 y las primeras tres cuartas partes de 1929 como el hundimiento general iniciado por la drástica reducción del volumen de nuevos proyectos después de la baja violenta del mercado de valores en el otoño de 1929.

El que las cifras de Streever sean dignas de confianza y reflejen lo que estaba pasando durante ese período está apoyado por el estudio bien conocido de la Brookings Institution, *America's Capacity to Produce*, publicado en 1934.<sup>19</sup> En este primer estudio serio de la capacidad productiva, emprendido por economistas norteamericanos, los investigadores de la Brookings concluyeron que la industria norteamericana estaba produciendo en promedio al 83% de su capacidad en 1929, cálculo que coincide precisamente con la cifra a la que llegó Streever por un método completamente diferente.

<sup>18</sup> Véase las pp. 69-74 para la explicación teórica de esta secuencia de acontecimientos.

<sup>19</sup> E. G. Nourse et al, *America's Capacity to Produce*, Washington, 1934.

## 4

Con la embestida de la Gran Depresión, entramos en un período al que los economistas burgueses, casi unánimemente, han llegado a referirse como una desviación aguda del país de su trayectoria histórica normal y natural. Se hicieron dos grandes intentos de explicación por parte de economistas norteamericanos, ambos durante los treinta. Hansen inició lo que Schumpeter en forma apropiada repitió en la "teoría de desvanecimiento de las oportunidades de inversión", citando como factores decisivos una menor tasa de crecimiento de la población, una desviación de los ahorros de capital hacia innovaciones más recientes y la desaparición declarada de la frontera, antes de principios del siglo.<sup>20</sup> Esta teoría tuvo la gran virtud de intentar relacionar las condiciones de profunda depresión de los treinta a los procesos históricos objetivos, y atrajo considerable apoyo, especialmente entre los economistas más jóvenes que estaban predispuestos por las ideas keynesianas a buscar las causas de la depresión en los factores que influían sobre el volumen de la inversión.

En oposición a esta teoría, Schumpeter mismo sostuvo, nos parece que, en forma persuasiva, que ninguno de los factores subrayados —aun concediéndoles su verdad e importancia, lo que Schumpeter no estaba dispuesto a hacer— podían, separadamente o combinados, explicar una experiencia tan súbita y sin precedente como la Gran Depresión. Por su parte, Schumpeter inició una teoría totalmente diferente formada esencialmente por dos partes: atribuyó la severidad del colapso a la coincidencia de estrías en las tres clases de ciclos que creyó característicos de la economía capitalista, además de varios acontecimientos históricos únicos, cuyos orígenes encontró en la guerra (sobreexpansión de la agricultura, debilidad en el sistema bancario y crediticio, la crisis financiera internacional de 1931, etc.); la segunda parte de su teoría, que es realmente la parte decisiva, trató de explicar las debilidades e imperfecciones de la recuperación después de 1933, debido a un factor político, la pretendida desviación anticapitalista del New Deal, no solamente en su legislación sino más aún en el espíritu con que administró su legislación.<sup>21</sup>

La teoría de Schumpeter de los treinta, en tanto que fue por supuesto bien recibida por conservadores y reaccionarios (tanto economistas como no economistas), no causó mucha impresión a la generación de economistas que habían aparecido desde 1929, y puede decirse que le ha dado su *coup de grâce* un alumno de Schumpeter, y uno de sus más entusiastas admiradores. El artículo de Arthur Smithies, "The American Economy in the Thirties", presentado en la reunión de enero de la *American Economic Association*, es una exposición implacable de la inutilidad de cualquier intento de explicar la Gran Depresión como un coproducto de una supuesta política radical.

Muy poco después vino el auge de la posguerra y la Celebración norteamericana. Los economistas norteamericanos exhalaban un suspiro de alivio y muy pronto relegaron los treinta al limbo de las pesadillas olvidadas. El gran tratado de Josef Steindl, *Maturity and Stagnation in American Capitalism* (1952), destinado a resolver un problema que cualquier investigador serio debía haber considerado como un reto permanente a su sentido de responsabilidad científica, fue prácticamente ignorado y hasta ahora no ha recibido un mínimo de la atención que merece. Puede decirse, sin temor a contradicciones, que la profesión económica de Estados Unidos, más aún, la economía burguesa en general literalmente carece de una teoría que explique un fenómeno que, como cualquier otro, ha determinado todo el curso de la historia durante el segundo tercio del siglo XX.

Frente a estos antecedentes parece claro que un mérito central de nuestra teoría es que explica la Gran Depresión fácil y lógicamente, no como la *Gran Excepción* sino como el resultado normal del funcionamiento del sistema económico norteamericano. Las tendencias del estancamiento, inherentes al capitalismo monopolista, han empezado ya a dominar la escena económica en los años posteriores a 1907. La guerra y el automóvil la ocultaron, pero sólo por un tiempo. Durante los treinta subieron de nuevo a la superficie e imprimieron su sello indeleble a toda una década de historia económica. Aquí, por primera vez, tenemos una visión absolutamente clara del sistema que funciona con un mínimo de estímulo externo por un amplio período, dejando al desnudo lo que Marx llamó su "ley del movimiento" para que todos la viésemos. Lo que los economistas persisten en considerar como una desviación fue de hecho la realización en la práctica de la norma teórica hacia la cual siempre tiende el sistema.

<sup>20</sup> Véase su *Full Recovery or Stagnation?* y *Fiscal Policy and Business Cycles*.

<sup>21</sup> J. A. Schumpeter, *Business Cycles*, vol. 2, cap. 15, especialmente la sección G ("The Disappointing Juglar").

Naturalmente ninguna teoría general como la que se expone en este libro puede examinar todos los detalles del proceso histórico. No hubo nada "inevitable" acerca de la brusquedad del descenso después de 1929. Aquí los factores subrayados por Schumpeter —aparte de su esquema de tres ciclos, que nos parece exento de fundamento racional— seguramente desempeñaron un papel importante igual que otros "accidentes", tales como la increíble ineptitud de las políticas adoptadas por la oligarquía de Estados Unidos bajo la dirección de Herbert Hoover y el Partido Republicano. Lo que fue inevitable bajo las condiciones de la época fue que la economía se hundiera, lenta o rápidamente, en un estado de profundo estancamiento del cual pudo hacer esfuerzos a medias para salir, hasta que fue de nuevo impulsada hacia adelante por un estímulo externo, esta vez suficientemente poderoso: la segunda guerra mundial.

Para evitar errores, debe hacerse hincapié en que nada de lo que se dice en el argumento precedente pretende suponer que la fuerza de la automovilización hubiera concluido en 1929, obviamente, como lo muestra la línea superior de la gráfica 4, habría de llegar otra gran ola de automovilización y estaba destinada a desempeñar un papel más importante en la segunda guerra mundial. Pero aun la vigorosa embestida del automóvil durante los veinte fue incapaz, como hemos visto, de frenar el auge de la inversión de capital en ese período. Y cuando la depresión golpeó, lo hizo con tal fuerza arrolladora que el progreso futuro de la automovilización fue reprimido eficazmente durante toda una década. El número de coches en servicio de hecho declinó de 1929 a 1933, y pasaron tres años antes de que se superara el nivel de 1929; desde entonces hasta el final de la década, el incremento fue poco más de la mitad de lo que había sido en el período comparable diez años antes.

Fue sólo después del serio desgaste de los coches existentes durante la guerra y del resurgimiento general de las consecuencias del auge cuando la automovilización, con sus múltiples ramificaciones, pudo convertirse de nuevo en un estímulo importante.

La profundidad del estancamiento de los treinta —o, viéndolo de otra manera, hasta donde llegó en el rompimiento del proceso de absorción de excedentes— puede juzgarse por algunos índices. Primero, por supuesto, hubo el volumen de desocupación sin precedente (cuadro 10). En tanto que la cifra promedio fue de 6,6% de la fuerza de trabajo en lo que puede llamarse los años de semiestancamiento, de 1908 a 1915 se elevó al oscilante promedio de 18,2% en la década de estancamiento persistente, de 1930 a 1939.

El índice de capacidad utilizada que se deriva de los datos de Streever nos muestra una situación semejante. El cuadro 12 es una continuación del 11 para los años treinta.

### Cuadro 12

#### Capacidad utilizada, 1930-1939 (porcentajes)

Año	Porcentaje	Año	Porcentaje
1930	66	1935	68
1931	53	1936	80
1932	42	1937	83
1933	52	1938	60
1934	58	1939	72

Fuente: Donald Streever, *Capacity Utilization and Business Investment*, boletín de la Universidad de Illinois, vol. 57, núm. 55, marzo de 1960, p. 64.

De aquí la tasa más alta de utilización alcanzada durante los años treinta (83% en 1937) apenas si fue un poco más alta que la más baja de los veinte (82% en 1928). Los promedios no son menos sorprendentes: 84,5% para los veinte, cayendo a 63,4% en los treinta.

Ni siquiera estas cifras, tan sorprendentes como son, logran explicarnos la profundidad del estancamiento de los treinta. Las cifras nos dicen que, al finalizar la década, en 1939, casi una quinta parte de la fuerza de trabajo del país y más de una cuarta parte de la capacidad productiva estaban ociosos. De ello se tendería a concluir que la producción no pudo haber aumentado en mucho más, digamos, que una tercera parte, aun si fueran absorbidos por la fuerza de trabajo trabajadores adicionales y si el equipo de capital trabajara con más intensidad que lo normal. Y, sin embargo, durante los años siguientes, bajo el impacto de la guerra y con las restricciones inherentes

del mercado capitalista temporalmente suprimidas, la producción industrial tuvo un aumento de más del doble y el PNB real subió en más de dos terceras partes. Además, estos aumentos ocurrieron durante un período en que prácticamente no se registraba inversión y más de 11 millones de hombres, en la edad más productiva, estaban siendo movilizados a las fuerzas armadas. Por supuesto, ni la mano de obra ni el equipo podían continuar operando indefinidamente a la intensidad del punto extremo del tiempo de guerra; sin embargo creemos que la tremenda expansión que alcanzó la producción entre 1939 y 1944 prueba concluyentemente que los cálculos oficiales de desocupación y las cifras sobre capacidad de utilización obtenidos por métodos estadísticos muy aceptados subestiman la medida en que los recursos humanos y materiales son utilizados por debajo de su capacidad en una economía capitalista monopolista. Es natural la preferencia: la ciencia social burguesa no está interesada en hacer hincapié en los defectos del sistema de la empresa privada, ni en revelar, así sea por deducción, cuánto mejor podría operar una economía racionalmente planificada y organizada. La persistencia del desempleo y la capacidad no usada no puede negarse, pero puede empequeñecerse y así se ha hecho.

En el capítulo 4 indicamos que un auge económico iniciado de cualquier modo crea un rápido crecimiento de excedentes, tanto absolutos como en relación a la producción total. Tan pronto como la parte de estos excedentes crecientes que va en busca de inversión sea superior a las salidas disponibles a la inversión, la expansión se acaba e igual pasa con el alza de excedentes. Y este punto crítico del ciclo "puede alcanzarse mucho antes de llegar a la completa capacidad de utilización o de ocupación plena".<sup>22</sup> Estamos ahora en posición de ver que el ciclo económico de los treinta proporciona una ilustración perfecta de esta afirmación. El cuadro 13 muestra para los años de 1929-1938 el ingreso nacional, las utilidades de las empresas después de pagar impuestos, los dividendos, las utilidades no distribuidas y las ganancias (o pérdidas) como porcentaje del ingreso nacional. (El inevitable uso de cifras anuales —no se dispone de un desglose trimestral antes de 1946— falsea un poco el cuadro, pero los principales rasgos sobresalen con suficiente claridad). A medida que el ingreso baja, las utilidades se restringen (o aumentan las pérdidas) mucho más rápidamente y viceversa. Por otra parte, los dividendos son más estables que el ingreso o las utilidades. Como resultado, en cada año, desde 1930 hasta 1936, el sistema corporativo como un todo dispuso del capital para pagar a sus accionistas.

La parte de las utilidades en busca de inversión, por último, se volvió positiva nuevamente en 1937; pero al no haber un estímulo externo en operación, las salidas a la inversión fueron prácticamente nulas. Fue esta imposibilidad de encontrar salidas para los excedentes en aumento lo que detuvo el alza y precipitó el agudo receso de la segunda mitad de 1937. Todo esto pasó en un tiempo en que el 14 % de la fuerza de trabajo y el 20 % de la capacidad productiva aún estaban ociosos. ¿Qué prueba más convincente pudo haber habido de que sin el estímulo externo el capitalismo monopolista es incapaz de salir de su estado de estancamiento?

### Cuadro 13

*Utilidades e ingreso nacional, 1929-1938 (millones de dólares)*

Año	Ingreso nacional	Utilidades de corporaciones (después impuestos)	Dividendos	Utilidades no distribuidas	Utilidades como % del ingreso nacional
1929	87,814	8,259	5,813	2,446	9.4
1930	75,729	2,480	5,490	-3,010	3.3
1931	59,708	-1,278	4,088	-5,366	-2.1
1932	42,546	-3,402	2,565	-5,967	-8.1
1933	40,159	-370	2,056	-2,426	-0.1
1934	48,959	972	2,587	-1,615	1.9
1935	57,057	2,194	2,863	-669	3.8
1936	64,911	4,331	4,548	-217	6.7
1937	73,618	4,733	4,685	48	6.4
1938	67,581	2,271	3,187	-916	3.4

Fuente: 1962 *Supplement to Economic Indicators*, Washington, 1962.

<sup>22</sup> Véase la p. 74.

## 5

La interpretación del período de la posguerra no presenta serios problemas a nuestra teoría; el papel del auge consecuente y del presupuesto militar muy incrementado para sostener un nivel relativamente alto de ocupación y de ingresos ha sido suficientemente subrayado. Pero sería un error dejar la impresión de que éstos han sido los únicos puntales de la economía en este período: una segunda gran ola de automovilización y suburbanización, nutrida por un tremendo crecimiento de hipotecas y deudas de los consumidores, ha tenido importancia semejante.

Aquí aparece una cuestión importante y de interés: ¿Por qué ocurrió la segunda ola de automovilización cuando ocurrió? ¿Por qué no en 1937, prolongando la recuperación de los treinta y convirtiéndola en un auge completo? Después de todo, no fue una cuestión de nuevas inversiones o cambios tecnológicos y se supone que la gente "necesitaba" más automóviles nuevos y viviendas en los suburbios, tanto antes de la guerra como después de ella.

La respuesta es que en 1937 la gente no tenía capacidad de compra y de obtención de empréstitos necesaria para iniciar el proceso de compra, mientras que en 1945 sí la tenía. Durante la guerra los consumidores pagaron deudas y acumularon grandes cantidades de ahorros líquidos. Cuando estuvieron nuevamente en libertad de gastar y pedir prestado, pudieron convertir sus "necesidades" de automóviles y casas en los suburbios, y de hecho lo hicieron, en una demanda efectiva. Y una vez iniciada, la ola tomó impulso propio. Tenemos aquí un caso clásico de cantidad que se transforma en calidad. Si unas cuantas gentes compran automóviles y se mudan a los suburbios, ahí termina el asunto. Pero si muchos lo hacen, toda clase de objetos se convierten en rentables o necesarios, y de otra forma no lo habrían sido —los centros comerciales por ser lucrativos y las escuelas por ser necesarias.<sup>23</sup> Se genera el efecto de una bola de nieve que continúa operando hasta que llega a la base de la colina, esto es, hasta que se apacigua la migración interna y se satisfacen las necesidades de nuevos servicios. Al escribir esto, casi dos décadas después de la guerra, aún no es posible decir cuándo perderá impulso todo el movimiento.<sup>24</sup>

Así, no hay ningún misterio respecto del comportamiento de la economía de Estados Unidos en el período de la posguerra. Al ocasionar el auge consecuente un gran trastorno en los patrones de vida de millones de gentes y al aumentar los presupuestos para armamentos casi cinco veces —de 11.400 millones de dólares en 1947 a 55.200 millones en 1963— se puede decir casi con seguridad que nunca, desde la época del auge del ferrocarril, ha sido objeto la economía norteamericana de tiempos de paz de un estímulo semejante. Lo que es realmente notable es que, a pesar de la fuerza y persistencia de este estímulo, los síntomas comunes de una absorción inadecuada de excedentes —desocupación y subutilización de la capacidad— empiezan a aparecer en su etapa inicial y, aparte de las fluctuaciones cíclicas, han sido cada vez más severos. El cuadro 14 explica los hechos básicos.<sup>25</sup>

<sup>23</sup> Las cifras de población de lo que el *Bureau of Census* llama Standard Metropolitan Statistical Areas dan un índice de cuánta gente ha estado involucrada. Entre 1950 y 1960 (no se dispone de cifras comparables para 1940) la población que vivía en estas áreas, pero fuera de las ciudades principales se incrementó en 36,8 millones, poco menos del 50 por ciento. Casi una tercera parte más que el incremento total nacional de la población en esa década.

<sup>24</sup> De todos los numerosos factores que han reforzado la segunda ola de automovilización y suburbanización, uno que tendría que ser cuidadosamente analizado en un tratamiento completo del tema debe ser mencionado por lo menos, en una nota de pie de página: la red de políticas del gobierno federal que favorecen, y de hecho subsidian, la propiedad de unidades residenciales individuales.

<sup>25</sup> El índice de capacidad utilizada se forma usando el índice de producción industrial de la Junta de Reserva Federal, como numerador, y el índice de McGraw-Hill de capacidad industrial como denominador. De todas las estimaciones de capacidad empleadas ahora por los economistas y estadísticos, nos parece que las del Departamento de Economía de McGraw-Hill son las únicas comprensibles que no excluyen sistemáticamente ni subestiman el aspecto tal vez más importante de la capacidad de crecimiento desde la guerra: la eficiencia creciente del valor de cada dólar de planta y equipo debido a los adelantos tecnológicos y de organización. Los cálculos de McGraw-Hill se basan en cuestionarios directos de los productores, procedimiento que presenta sus propias dificultades y debilidades, pero que evita la tendencia descendente de todos los métodos que igualan la capacidad y el valor del dólar de capital en acciones, independientemente de cómo se defina.

Vale la pena hacer notar que las estimaciones de la capacidad del Banco de la Reserva Federal para 17 de los principales materiales, basados en gran medida en datos de ingeniería, evita también la típica tendencia decreciente de las estimaciones hechas por el método de valor —de capital— en acciones. La bajada de la tasa media de utilización estimada en las principales industrias de materiales durante la década de los cincuenta está muy de acuerdo con los cálculos de McGraw-Hill para la industria en su conjunto, hecho que tiende a apoyar la confiabilidad del método de McGraw-Hill. Para el examen de estos temas, véase *Measures of Productive Capacity*, Audiencias ante el Subcommittee on Economic Statistics of the Joint Economic Committee, 87º Congreso, 2ª sesión, 14, 22, 23 y 24 de mayo de 1962.

**Cuadro 14***Utilización de la capacidad y desocupación, 1950-1963*

Año	Utilización de la capacidad (1950 = 100)	Desocupación como % de la fuerza de trabajo
1950	100	5.0
1951	103	3.0
1952	99	2.7
1953	98	2.5
1954	87	5.0
1955	92	4.0
1956	89	3.8
1957	85	4.3
1958	76	6.8
1959	81	5.5
1960	81	5.6
1961	80	6.7
1962	83	5.6
1963	87	5.7

Fuentes: Para la explicación del índice de capacidad ver nota 25. El índice del Banco de la Reserva Federal para la producción industrial y la desocupación como un porcentaje de la fuerza del trabajo está tomado del Consejo de Asesores Económicos, Indicadores Económicos, números corrientes.

Debe agregarse que la situación de desocupación al final del período abarcado en el cuadro fue en realidad considerablemente peor de lo que las cifras indican. Entre 1960 y 1963 tuvo lugar una bajada del uno por ciento en la tasa de participación de la fuerza de trabajo, lo que significa que alrededor de 1,3 millones de trabajadores desaparecieron de la fuerza de trabajo además de las pérdidas por muerte y retiro. La razón principal de estas bajas es sencillamente que cuando los empleos son escasos mucha gente se desanima y deja de buscar trabajo. Si sumamos las bajas con las que oficialmente se consideran como desocupados, para tener una mejor idea de la situación, encontramos que en 1963 la desocupación representó el 7,1% de la fuerza laboral, y no el 5,6%.<sup>26</sup>

Queda solamente por observar que 1963 fue el tercer año de alza sostenida. Seguramente que una economía en la que el desempleo crece, aun durante la fase de expansión del ciclo económico, está en grave problema. Y habiendo alcanzado aparentemente la cima los gastos militares, aumentado el ritmo de la mecanización en aumento e inundado el mercado de trabajo una corriente de gente joven (producto del "auge" de bebés de los cuarenta), el futuro de la economía de Estados Unidos apenas parece brillante. El desarrollo, que en una sociedad racional permitiría un gran avance hacia la abundancia para todos, bajo el capitalismo monopolista constituye una amenaza para la subsistencia misma de una proporción creciente de la clase trabajadora.

<sup>26</sup> Aun este procedimiento subestima la verdadera magnitud del desempleo, puesto que ya en 1960 había mucha gente no oficialmente incluida en la fuerza laboral que habría aceptado empleos de haberlos habido. En un estudio muy interesante y valioso de las variaciones en las tasas de participación de la fuerza laboral ("Cyclical Variation in Civilian Labor Force Participation", *The Review of Economics and Statistics*, noviembre de 1964), Kenneth Strand y Thomas Dernburg estiman el desempleo como porcentaje de lo que ellos llaman la "fuerza de trabajo de ocupación plena", esto es, el número de personas que estarían trabajando o buscando trabajo si la tasa de desempleo fuera de 3 % ("alta ocupación plena") o de 4 % ("baja ocupación plena"). A este porcentaje se le llama "la brecha en la tasa de desocupación". Usando el criterio de alta ocupación plena deducen las siguientes tasas de desempleo para noviembre de cada año, desde 1953 a 1963 (pp. 388, 390):

1953	5,7	1956	4,8	1959	7,8	1962	10,3
1954	7,6	1957	6,9	1960	8,5	1963	10,4
1955	4,9	1958	8,6	1961	10,0		

Así, "puede verse que la tendencia en la tasa de la brecha en el desempleo ha sido de crecimiento constante desde 1956... Ciertamente, nuestro análisis sugiere que la situación de desempleo ha empeorado constantemente", (p. 388). Un coproducto de la obra de Strand y Dernburg es el hallazgo de que "la fuerza laboral potencial en 1975 será por lo menos de cuatro millones más de lo proyectado comúnmente por el Bureau of Labor Statistics y, muy posiblemente, llegue a ser hasta de cinco millones" (pp. 378-79).