

De Johnson a Reagan

**O tratado de una decadencia, exploración
y construcción de la nueva Estructura Social
de Acumulación en los Estados Unidos, 1960-1990**

Fabio Nigra

De Johnson a Reagan

De Johnson a Reagan

O tratado de una decadencia, exploración
y construcción de la nueva Estructura Social
de Acumulación en los Estados Unidos, 1960-1990

Fabio Nigra

Cátedra: Historia de los Estados Unidos de América



Editorial de la Facultad de Filosofía y Letras
Universidad de Buenos Aires

FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS DE LA UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

| | | |
|--|--|--|
| Decana Graciela Morgade | Secretario de Posgrado Alejandro Balazote | Consejo Editor Virginia Manzano Flora Hilert |
| Secretario General Jorge Gugliotta | Secretaria de Transferencia y Relaciones Interinstitucionales e Internacionales Silvana Campanini | Marcelo Topuzian María Marta García Negroni Fernando Rodríguez Gustavo Daujotas Hernán Inverso |
| Secretaria de Asuntos Académicos Sofía Thisted | Subsecretaria de Bibliotecas María Rosa Mostaccio | Raúl Illescas Matías Verdecchia Jimena Pautasso |
| Secretaria de Hacienda y Administración Marcela Lamelza | Subsecretario de Hábitat e Infraestructura Nicolás Escobari | Grisel Azcuy Silvia Gattaioni Rosa Gómez |
| Secretaria de Extensión Universitaria y Bienestar Estudiantil Ivanna Petz | Subsecretario de Publicaciones Matías Cordo | Rosa Graciela Palmas Sergio Castelo Ayelén Suárez |
| Secretario de Investigación Marcelo Campagno | | Directora de imprenta Rosa Gómez |

Editorial de la Facultad de Filosofía y Letras
Colección Libros de Cátedra

ISBN 978-987-8363-25-7

© Facultad de Filosofía y Letras (UBA) 2020

Subsecretaría de Publicaciones

Puan 480 - Ciudad Autónoma de Buenos Aires - República Argentina

Tel.: 5287-2732 - info.publicaciones@filo.uba.ar

www.filo.uba.ar

Nigra, Fabio

De Johnson a Reagan: o tratado de una decadencia, exploración y construcción de la nueva estructura social de acumulación en los Estados Unidos, 1960-1990 / Fabio Nigra. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Editorial de la Facultad de Filosofía y Letras Universidad de Buenos Aires, 2020. 238 p. ; 21 x 14 cm. - (Libros de cátedra)

ISBN 978-987-8363-25-7

1. Historia. 2. Estados Unidos. 3. Personajes Históricos. I. Título.
CDD 973.92

Índice

| | |
|---|-----|
| Presentación | 9 |
| <i>Fabio Nigra</i> | |
| Capítulo 1 | |
| El marco teórico | 13 |
| Capítulo 2 | |
| Los antecedentes, desde la década de 1960 a principios de la década de 1970 | 77 |
| Capítulo 3 | |
| Una nueva estructura social de acumulación o los años de Ronald Reagan | 139 |
| Capítulo 4 | |
| ¡Es la ESA, estúpido! | 175 |
| Capítulo 5 | |
| En suma: la moneda, organizadora central de la ESA | 209 |
| Bibliografía | 229 |
| El autor | 237 |

Presentación

Fabio Nigra

El origen remoto del presente trabajo se remonta hacia el año 2000, cuando me propuse entender qué es lo que había hecho Ronald Reagan en términos económicos durante su presidencia, en el marco de mis labores como auxiliar docente en la cátedra de Historia de los Estados Unidos de América, en la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires. La motivación profunda se encontraba en el hecho de que vivíamos en un país que se había transformado radicalmente desde la llegada de Carlos Menem a la presidencia, por lo que trataba de comprender qué era eso del Consenso de Washington con sus lógicas de ajuste fiscal, desregulación de la economía, reducción del Estado, o la aparición y sometimiento a las prácticas leoninas del CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones), entre otras cuestiones. Allí, luego de la búsqueda de los pocos textos que había en Argentina al respecto —y los rastreos en internet no eran tan sencillos ni brindaban resultados tan importantes como ahora—, algunas fuentes y otros trabajos, surgió el texto llamado *Re-pensando las reaganomics. La reestructu-*

ración económica en el capitalismo norteamericano (1970-1995), publicado en la pionera revista argentina sobre Estados Unidos, denominada *De Sur a Norte. Perspectivas sudamericanas sobre Estados Unidos* (vol. 4, núm. 5).

Luego, comenzamos con Pablo Pozzi a discutir seriamente el marco teórico que se utilizaba en el dictado de la materia Historia de los Estados Unidos de América, sostenido en un trabajo señero de Gordon, Edwards y Reich (que será citado ampliamente en las páginas siguientes), que es el de *Estructura Social de Acumulación*. Evidentemente este intercambio de ideas y opiniones resultó arduo y extenso, pero finalmente acordamos sintetizar posiciones y publicamos un artículo en una compilación que realizamos con el objetivo de brindar lecturas para el dictado de la asignatura, libro que llamativamente resultó bastante exitoso en el contexto en el que fue editado: *Huellas imperiales. Estados Unidos de la crisis de acumulación a la globalización capitalista (1930-2000)*, del año 2003. En ese texto conjunto, llamado “De la posguerra a la crisis. La reestructuración económica del capitalismo estadounidense, 1970-1995”, logramos poner cosas en común, pero todavía sin haber logrado afinar el marco teórico en el que nos apoyábamos.

Otro intento de analizar lo que hoy conocemos como el reinado del neoliberalismo, es mi tesis de maestría en política económica internacional, llamada *La política monetaria norteamericana a partir de 1979 y su incidencia en el sistema monetario mundial*, defendida en junio del año 2003. Parte de ese trabajo de análisis continuó de forma tal que en la distribución de tareas con la que nos manejábamos con Pozzi, en la reedición del texto *Huellas imperiales*, del año 2013, tuve que escribir una introducción que intentara poner en concreto aspectos de la Estructura Social de Acumulación, mediada por nuestra interpretación, que se llamó “Introducción: diez años después”, en *Huellas imperiales. De la crisis de 1929 al presidente negro*.

Aquí se analizaba el modelo de David M. Gordon, que también será citado ampliamente en las páginas siguientes.

En verdad, hace años que no me detenía a reflexionar sobre la brutal transformación realizada por Ronald Reagan y Margaret Thatcher a principios de la década de 1980, por cuanto la vida continúa, los problemas se acumulan y hasta se transforman. Sin embargo, a mediados del año 2018, con la gran devaluación del peso realizada por la gestión del Banco Central durante la administración de Mauricio Macri, a cargo de Federico Sturzenegger, se produjo un cambio en la conducción de la entidad monetaria. Al asumir Guido Sandleris y sostener que se iría a una emisión monetaria cero, recordé las implicancias a las que conducirían una política monetaria sostenida en stocks de dinero, desechando los objetivos de inversión e inflación. La consecuencia en la economía real de tal determinación resultaba, a mi entender, tan evidente, que me llamó fuertemente la atención el desconocimiento popular sobre este tipo de toma de decisiones. La historia social y la historia económica son las herramientas en la que deberíamos apoyarnos para considerar las decisiones que toman nuestros gobernantes, pero lamentablemente no es lo usual.

Por otra parte, además de poner en claro cuáles serían las consecuencias de tal determinación, consideré imprescindible avanzar en el modelo teórico de las ESA, por cuanto entendía que faltaba reflexionar sobre algunas implicancias que, si bien podían ser sostenidas al momento de dictar las clases teóricas, no resultaban tan claras en el momento de leer los textos mencionados. Este trabajo pretende entregar una visión más clara sobre dicho marco teórico, amén de brindar un desarrollo que vincule aspectos de las herramientas brindadas con hechos materiales concretos.

Debo agradecer en primer término a Pablo Pozzi, porque a esta altura resulta imposible discriminar con precisión

cuáles son sus ideas y cuáles las mías; cuáles sus aportes fácticos y cuáles los míos sobre parte sustancial del desarrollo histórico narrado, y también sobre aspectos analíticos que me permitieron elaborar la redefinición teórica que se postula. También debo agradecer a las participantes de la cátedra, por cuanto en forma recurrente, cada cuatrimestre, no dudan en reclamarme mayor claridad y profundidad explicativa, y por ello la necesidad de sentarme a trabajar en esta cuestión. Por ello, Mariana Piccinelli, Valeria Carbone, Malena López Palmero y Gilda Bevilacqua merecen un importante reconocimiento, aunque, desde ya, todos los errores que puedan encontrarse, son de mi exclusiva autoría.

Buenos Aires, noviembre de 2019

Capítulo 1

El marco teórico

Primer paso: las condiciones para el análisis

Apenas finalizado el período de transformación estructural que fue la presidencia de Ronald Reagan (1981-1988), la claridad en la interpretación de los fenómenos emergentes no resultaba tan transparente como lo es ahora. Hoy resulta claro que se pasó, efectivamente, de una estructura social de acumulación a otra. Ahora bien, para poder analizar correctamente estas ideas, en primer término debemos explicar el marco teórico con el que hemos reflexionado, a fin de aportar claridad a lo expuesto. Este modelo teórico que presentaremos es una versión modificada del elaborado por Gordon, Edwards y Reich (1986) y Gordon (1980).

El supuesto fundamental desde el que partimos —y resulta parte de la interpretación y modificación que efectuamos— es que en el capitalismo del siglo XX se han producido dos cambios trascendentales a nivel estructural. Uno de ellos sucedió a partir de la crisis de Wall Street en octubre de 1929, y el otro desde el momento en que Ronald Reagan comenzó su presidencia en 1981, si bien debe mencionarse que en

ambos casos los procesos que condujeron a tales reestructuraciones del patrón de acumulación del capital tuvieron su inicio desde antes, como ensayo y error. Estos cambios fueron impulsados por la errática evolución de las principales variables materiales del sistema (entendiendo variables materiales en sentido amplio): relaciones sociales de producción y fuerzas productivas.¹ En ambos casos, el disparador que impulsó la necesidad de la reestructuración se encontraba en la reducción tendencial de la tasa de beneficio —elemento central desde algunas perspectivas—, pero para justificar y garantizar el cambio comenzó un proceso de cuestionamiento serio del estado de cosas en sí, dentro del quiebre del consenso capitalista. La consecuencia de ello fue que desde los sectores más lúcidos de la fracción dominante se plantearon transformaciones de fondo, dentro del mismo sistema, a fin de mantenerlo y hacerlo sobrevivir, apoyándose en un conjunto de ideas que fueron creciendo desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, en abierto rechazo al Estado de bienestar y el keynesianismo, hoy conocidas como *neoliberalismo*. Nada casualmente Ronald Reagan se abocó casi centralmente a derribar la barrera que controlaba la reemergencia del capitalismo más salvaje, que era la Unión Soviética y su área de influencia.

En este punto, merece destacarse la capacidad interna del capitalismo como modo de producción para refutar en forma recurrente las teorías del desastre. Se sostiene aquí que las contradicciones dentro del mismo capitalismo, hasta el momento, no han garantizado su caída sino su *transformación mutante*. En forma recurrente, se han sucedido etapas nuevas cuando las contradicciones inherentes al mantenimiento

1 Posiblemente suene arcaico en el comienzo de la segunda década del siglo XXI referir sencillamente a relaciones sociales de producción y fuerzas productivas, sin embargo simplifican la exposición y refieren a conceptos eje sobre los que no se necesita justificar explicaciones.

del beneficio establecieron la marca desde la cual se observó que el sistema fallaba. En consecuencia, resulta útil tratar de pensar nuevas herramientas conceptuales para empezar a trabajar la idea de que el capitalismo no morirá tal vez de sus propias contradicciones —por lo menos en el corto plazo—, como hasta el agotamiento se ha proclamado, sino que contiene en su esencia una enorme capacidad de reconversión a fin de garantizar sistemáticamente el beneficio, por lo que se hace necesario comprender la capacidad de transformación que le es propia. De esta manera pensar que de las reconversiones del capitalismo se producen o generan nuevas etapas es aceptar la complejidad del modo de producción y, asimismo, de la *estructura social de acumulación* que lo protege. Pensar, tal vez, que el capitalismo ha pasado a una fase de más elevada concentración económica —y por ende social y política—, y no recurrir a sostenes ideológico-teóricos que posiblemente no alcancen a abarcar la totalidad del fenómeno —*v.gr.* el imperialismo de corte leninista, el que hoy ha sido superado por los procesos “globales” —, resulta hoy un juego arriesgado —acusaciones diversas desde “ortodoxias” teóricas—, pero estimulante.

Resulta claro que a partir de la presidencia de Ronald Reagan se formuló una nueva *Estructura Social de Acumulación* (de aquí en más, ESA), ante la crisis emergente del fin de la anterior, que en su oportunidad denominamos “ESA keynesiana”. Sin embargo, el nuevo modelo implementado desde la década de 1980 está mostrando una llamativa inestabilidad, cercana al estallido. El punto a destacar es que no aparece con claridad un modelo consensual de recambio, salvo experiencias limitadas que confrontaron o confrontan con algunos —sólo algunos— aspectos del modelo puro. Es más: lo que hace más interesante el momento actual es que si se acepta que confrontan modelos, debemos atender al hecho de que, por un lado, tenemos el de los países poderosos con la fórmula

del ajuste permanente (si bien el norteamericano no es idéntico al europeo), y por el otro, fórmulas no unificadas pero que discurren en distinta dirección (a la del ajuste, pero también entre sí) que podrían ser los intentos alternativos que emergen de América del Sur, Portugal, India, China y hasta Japón. Estos procesos sugieren que la resolución final no está tan clara.

En este proceso, la búsqueda para resolver la crisis de hegemonía de Estados Unidos permitió la elección del primer presidente de origen no WASP (*White Anglo Saxon Protestant*), en un contexto de derrumbe económico con pocos antecedentes, que condujo a un nuevo presidente como Donald Trump a poner ciertos límites. Ahora los norteamericanos que vitorearon a Reagan (y las llamadas *reaganomics* que continuaron sus sucesores) tomaron noción de lo catastróficas que fueron esas políticas: abandono de la seguridad social, de la educación, de la infraestructura, del control estatal sobre los capitalistas, todos elementos que pusieron su parte para que una economía financiarizada se consolidara. No se quiere decir aquí que las *trumpnomics* resulten una abrupta marcha atrás, sino la reformulación de ciertos aspectos, como por ejemplo el intento de resolver la evolución del desempleo brutalmente determinado por la deslocalización de las grandes plantas fordistas de la ESA keynesiana, a consecuencia de la liberalización comenzada por Reagan y sus continuadores —como el NAFTA (North American Free Trade Agreement)—. Más aún, con el estallido de Wall Street del año 2008 los ciudadanos comunes se dieron cuenta que eran mucho más pobres de lo que creyeron, y que los ricos en estos casi cuarenta años se hicieron mucho más ricos; que los trabajadores en términos reales ganan más o menos lo mismo desde hace muchos años, mientras que los CEO's de las grandes empresas y los rentistas son obscenamente más ricos. Y que estas condiciones generaron un nivel de inestabilidad interno y externo que hoy hacen suponer que

se están generando condiciones materiales objetivas para una salida desesperada de tipo fascista (Pozzi, 2015). Esta última idea no resulta exagerada cuando se ve que Estados Unidos de América sigue siendo el país que posee el mayor gasto militar del mundo (según el SIPRI fue, para fines de 2018, últimos datos disponibles, de 649 mil millones de dólares);² que las guerras imaginadas por los más reaccionarios *think tanks* no han concluido y hasta se escuchan voces para su ampliación en países como Irán o Corea del Norte; que muchos presos de Guantánamo siguen allí; que más allá del premio Nóbel de la Paz a Barack Obama, las leyes “Patrióticas” que se dictaron bajo el mandato de George Bush no solamente no han sido abrogadas, sino que se han profundizado hasta el punto de mantener una estructura de espionaje externo e interno que sería la envidia de más de un dictador presente y pasado, tal como surge con las revelaciones del ex contratista de la NSA Edward Snowden o las proporcionadas por Wikileaks.

Para comprender esto, debemos explicar los elementos centrales del marco teórico propuesto y nuestras críticas, a fin de poner a disposición del lector las herramientas básicas con las que trabajamos y privilegiamos determinados datos e investigaciones.

El planteo de Gordon, Edwards y Reich

El libro de Gordon, Edwards y Reich (1986) inicia su estudio sosteniendo que la división usual del siglo XIX entre la fase de capitalismo competitivo y la fase de capitalismo monopolista no alcanza para abarcar la extensión y complejidad del proceso de acumulación del capital. Parten del supuesto de que

2 Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI). Cabe aclarar que el país que le sigue es China, con 250 mil millones. Una diferencia notable. En línea: <<https://www.sipri.org/media/press-release/2019/world-military-expenditure-grows-18-trillion-2018>> (consulta: 10-10-2019).

la producción capitalista no puede llevarse adelante ni en el vacío ni en el caos, dado que el capitalista no va a invertir si no puede evaluar con cierta precisión la potencialidad del beneficio. Si bien se ha trabajado en general alrededor del análisis del beneficio, los diversos marcos teóricos

han tendido o bien a omitir la importancia del entorno externo en la formación de las expectativas sobre la tasa de beneficio, o bien a no proporcionar una explicación sustantiva de tal entorno. Aunque muchos economistas pueden reconocer la importancia de los factores externos, la mayoría ha dejado la investigación de esos factores a los sociólogos y a los politólogos. (Gordon, Edwards y Reich, 1986: 41)

Lo que se quiere decir es que se ha dejado a los economistas y gestores de política económica analizar en términos formales, matemáticos, la lógica de la inversión y el beneficio, pero estos no han dado cuenta de aspectos que también hacen a ese éxito económico, aspectos también determinantes que no pueden formalizarse en ecuaciones, pero que inciden de forma definitiva sobre la ganancia. De otra forma, han dejado a otros campos el análisis sobre aspectos sustanciales, como el conflicto de clase o las modalidades de la regulación estatal, que cuando resultan formalizados matemáticamente, no pueden explicar con precisión y factibilidad los causales de la rentabilidad capitalista.

Los autores, entonces, para suplantar dicha falta, entienden que debe incorporarse el concepto de *Estructura Social de Acumulación*, que busca ocuparse de

los efectos del entorno político-económico en las posibilidades de acumulación de capital de los capitalistas individuales. Sin un entorno externo estable y favora-

ble, no existirá inversión productiva capitalista. Denominamos a este entorno externo la *estructura social de acumulación*. (Gordon, Edwards, y Reich, 1986: 41)

¿Qué significa la idea de entorno? Que el capitalista que pretenda realizar una inversión para obtener beneficio estará atento a cuestiones que de una u otra forma condicionan el retorno sobre el capital. Esas cuestiones se encuentran vinculadas al sistema político, al legal, a las relaciones de fuerza entre fracciones del capital y el papel del Estado en el control de esa tensión que condiciona la evolución del beneficio.

Para ello, consideran al modo de producción capitalista como un sistema que emplea trabajo asalariado para producir mercancías y obtener un beneficio; que el sistema debe satisfacer condiciones para su reproducción³ y que por ello el modelo tiene cinco tendencias claves, a saber (1986: 35-38):

- 1) La expansión continua de los límites del sistema capitalista en términos geográficos.
- 2) El incremento de las plantas, la economía de escala.
- 3) La extensión del trabajo asalariado en términos sociales y geográficos.
- 4) La transformación del proceso de trabajo para la mejora del beneficio.
- 5) Las contradicciones generadas desde los trabajadores.

3 Tales como la garantía de la propiedad privada, la oferta de trabajadores, que los capitalistas efectivamente obtengan beneficio de su trabajo al dirigir la producción con mecanismos seguros y reproducibles. Asimismo, los mercados deben tener incidencia en las decisiones de los capitalistas, impidiéndoles el control absoluto del proceso; por último, la importancia del papel reproductor del Estado y las familias (1986: 35-38).

El punto 1 ya fue destacado por Marx en *El Capital*, por cuanto desde la acumulación originaria la lógica del beneficio implica que los modos de producción subordinados se subsuman o desaparezcan bajo la lógica del mercado y las relaciones asalariadas. A partir de ello, y de la competencia entre capitalistas individuales, la necesidad de abaratar costos para destruir esa competencia determinó la transformación tecnológica y de la administración de los procesos de trabajo para incrementar el volumen a menor precio. Finalmente, la búsqueda del control de la fuerza laboral, intentando limitar los esfuerzos por reivindicaciones que disminuyan el beneficio. De esta forma, se asume un punto de partida común sobre el que se explorarán las condiciones básicas para la delimitación de las Estructuras Sociales de Acumulación.

Estructura social de acumulación y ondas largas

Conciben los autores que el proceso de acumulación de capital consta de tres grandes eslabones: la inversión, la organización del proceso de trabajo y la realización de lo producido, con lo que se recupera lo invertido y se obtiene el beneficio. De esto último se obtiene el capital para la fase siguiente de acumulación. Este proceso, para los autores, se encuadra dentro de las ondas largas capitalistas delimitadas por el economista ruso Nikolái Kondratieff.

Entienden que aquellos argumentos que dan sustento a la existencia de ondas largas dentro del capitalismo son verosímiles y merecen atención, aunque no creen que su existencia haya sido “demostrada”,

desde el momento en que la interpretación de los datos supone la intervención de juicios de valor y no la aplicación de un test de existencia universalmente aceptado

[...] encontramos que la noción de *ondas largas* es extremadamente útil para iluminar la macrodinámica institucional que estamos estudiando [...] los problemas más interesantes atañen al significado y causas de las ondas largas. Los economistas las han explicado como un producto de desiguales y bruscas aceleraciones de la tasa de cambio técnico, de tendencia a largo plazo del crecimiento y movimiento de la población, de los efectos de las instituciones financieras y de los cambios de las pautas de consumo, de los precios relativos de las materias primas y de la movilidad internacional del capital, con diferencias en el peso relativo concedido a cada uno de estos factores y sus interrelaciones causales. Ha surgido un debate relacionado con esto que se ha centrado en la endogeneidad o exogeneidad de las causas de las ondas largas. Si son endógenas, la teoría hace hincapié sobre la repetición automática de los ciclos largos. Si las ondas tienen su origen en fuerzas exógenas, las recuperaciones del estancamiento y la periodicidad de las ondas largas son el resultado de una sucesión de factores o accidentes históricos únicos. (1986: 46)

Si bien se ha trabajado la idea, desechan todas las explicaciones unidimensionales que intentan explicar el desarrollo capitalista y, contrariamente, han puesto el énfasis en “la importancia de las estructuras sociales de acumulación [que los] conduce a subrayar la naturaleza *multidimensional* del proceso de acumulación capitalista y la dinámica macroeconómica que ella genera” (1986: 46). Es por ello que, en la visión de los autores, **las ondas largas existen en la medida que resultan consecuencia del éxito o el fracaso de las sucesivas estructuras sociales de acumulación, al momento de facilitar la acumulación del capital.**

El problema a considerar para otorgarle validez a la teoría de las ondas largas se encuentra en los supuestos teóricos que no resultan suficientemente claros (la falta de un principio rector para la selección de variables; el uso subrepticio del modelo económico ortodoxo de la sobreinversión o la insuficiente base empírica en la que se basó Kondratieff para su formulación), tal como ha puntualizado Alan Woods, quien se basó en los análisis de Garvy, aunque no lo mencione (Garvy, 1946). Si Gordon, Edwards y Reich buscan anclar a las sucesivas *estructuras sociales de acumulación* con las ondas largas, el supuesto se muestra endeble. Si bien es evidente que, tal como planteamos, el capitalismo del siglo XX ha tenido por lo menos dos quiebres relevantes donde las curvas Kondratieff aparentan dar cuenta, cuando se observa el planteo más de cerca, la insuficiencia analítica se pone en evidencia. Ahora bien, consideramos que la base analítica debería ser el estudio de las sucesivas etapas en la búsqueda de la tasa de ganancia, y aquí es donde cobra valor el concepto de estructura social de acumulación. Es por ello que en la base sustantiva en la que se apoyan Gordon, Edwards y Reich se encuentra una traba que resulta difícil resolver —las ondas cíclicas largas dentro del capitalismo—, salvo que se acepte el concepto principal (el de estructura social de acumulación), obviando —en principio— el apoyo sobre el que parten los autores.

Existen dificultades para probar con exactitud que las ondas largas se producen por algún fenómeno específico —es decir, si existe, aún no ha sido revelado y comprobado con precisión—, pero sin embargo, *grosso modo* se puede observar un hecho importante en el siglo XX: dentro del marco del capitalismo se han generado dos grandes formas de realizar el proceso de acumulación del capital con beneficio, con dos grandes rupturas: 1929 y 1981. En ambos casos el modelo teórico de reflexión alrededor de qué es *lo correcto* en términos de teoría económica cambió en función de las contradicciones

y crisis del desarrollo capitalista. Hasta 1929 se podría decir que el modelo de reflexión económica era la *síntesis neoclásica*,⁴ con sus particulares fórmulas de análisis. A partir de la crisis, el *modelo keynesiano* sustentó las políticas económicas hasta su crisis terminal de la década de 1970. Luego, con lo que dio en llamarse la *revolución neoliberal*, se retomaron las tradiciones decimonónicas, pero con nuevos objetivos y fórmulas. Las situaciones de crisis generalizadas dentro del capitalismo funcionan como límite último, como marca del fin del modelo establecido para la obtención de un determinado nivel de bienestar y el desarrollo de nuevos mecanismos.

A los dos momentos apuntados les precedió una situación de disgregación económica que determinó **como continuación necesaria** la social y la política. En consecuencia, si bien es complejo demostrar la existencia de ondas largas tipo Kondratieff como se puntualizó precedentemente, resulta claro que se han producido estas enormes transformaciones dentro de la lógica económica, que pueden pensarse como *nuevas estructuras sociales de acumulación*. Entender las condiciones que antecedieron a la crisis de 1929 o la evolución del modelo de acumulación de tipo *keynesiano* es entender una serie de mecanismos que explican la transformación mutante de la fase del modo de producción.

La estructura social de acumulación

Los autores sostienen que

la estructura social de acumulación está compuesta por todas las instituciones que influyen en el proceso de acumulación. Existen instituciones que tienen un impacto general; otras están relacionadas funda-

4 Cfr. Apéndice II para una breve explicación.

mentalmente con un eslabón específico del proceso. Comentemos por orden cada uno de estos dos tipos de instituciones (...) Entre las instituciones más importantes se encuentran: el sistema que garantiza la existencia de dinero y crédito, el modelo de intervención estatal en la economía y la estructura de la lucha de clases. (1986: 42)

Este párrafo contiene cosas importantes y deben ser desarrolladas. En primer lugar, el concepto *institución*. No olvidemos que estamos ante profesionales formados en los Estados Unidos, lugar donde la *escuela institucionalista* de Veblen forma parte del substrato ideológico de muchas de sus universidades. Esta escuela impone una mirada particular sobre el proceso económico, haciendo especial hincapié en cuestiones vinculadas a los derechos de propiedad, que determinan un trabajo especial sobre los aparatos sociales y políticos en tanto las interacciones entre las instituciones legales, el comportamiento y los resultados económicos. Su objeto central se encuentra en el crecimiento y el desarrollo económico, las relaciones entre el derecho y la economía, y la regulación económica. Como sostiene Alessandro Roncaglia, el capitalismo moderno se caracteriza por la persistencia de viejos modos de pensamiento, tales como los antiguos instintos depredadores y el uso del consumo ostensible para afirmar la superioridad social (2006: 493). Se encuentran ideas de Veblen en importantes economistas estadounidenses, quienes trabajan por ejemplo la separación entre la propiedad y la dirección de las empresas y el crecimiento de las grandes corporaciones; hay atisbos, en los escritos de Veblen, de la “tecnestructura” de Galbraith, aunque dos importantes ideas han ido perdiéndose tras la creciente presencia del marginalismo: una, que la naturaleza humana no debe tomarse como dada, sino que es una variable endógena en

el análisis económico; y la otra es la idea de un papel decisivo desempeñado por el cambio cultural e institucional en el proceso de desarrollo económico (Roncaglia, 2006: 493-494). De alguna forma, estos supuestos condicionan las elaboraciones de Gordon, Edwards y Reich.

Por ello es que los autores —dentro de un marco más amplio— posiblemente se encuentren “encamisados” en el aparato institucional de una sociedad y, en consecuencia, el problema de cómo consideran la evolución social resulta, posiblemente, un poco estática. La lucha de clases, para ellos, también pareciera ser una respuesta institucional (merece destacarse el hecho de que por lucha de clases hacen especial hincapié en los sindicatos, con lo que no resultan contempladas una gran cantidad de personas no organizadas). Es por ello que surgen dudas. ¿No están subordinando en forma excesiva el problema de la lucha de clases a la posibilidad de organización *institucional* de la clase o las diversas fracciones de clase? Como necesario correlato, ¿qué es el Estado para los autores? ¿Qué son las *instituciones* que garantizan el crédito y el dinero? Cuestionemos estas ideas brevemente:

- a. La teoría económica es la que en última instancia sintetiza los patrones de funcionamiento teórico —sea dentro del capitalismo con todas sus variantes, sea marxismo o socialismo— para la acumulación del capital, pero como un resultado *ex-post-facto* de la lucha de clases... ¿o de las necesidades de la tasa de ganancia? En necesario puntualizar —aunque parezca una reflexión demasiado simple— que el problema aquí no es que el beneficio determina la evolución de la lucha de clases, sino que la lucha de clases condiciona el beneficio.
- b. Si hablamos del Estado, ¿no es también un conjunto de instituciones? ¿No es un producto histórico? En conse-

cuencia, ¿no se debería analizar el marco de la lucha de clases como un proceso histórico dentro del cual *también* se conforma el Estado (una tipología particular de Estado)?

- c. Entender instituciones que garantizan el crédito y el dinero puede ser válido en la medida en que se parta del supuesto de que la institución como tal es, también, producto de una particular síntesis en el grado y desarrollo de la lucha de clases, entendida como un proceso dinámico, dialéctico y permanente.

- d. Las maneras en que se organiza la producción, lo que los capitalistas llamarían el *management*, ¿no es una instancia en la lucha de clases? De alguna forma, este supuesto se encuentra en el substrato del trabajo de Harry Braverman (1985). Si este aspecto es analizado desde el lugar de la clase obrera, efectivamente la respuesta sería positiva, ya que cualquier transformación en la organización o administración del trabajo significa una transformación en las condiciones laborales, y por lo tanto se debería entender como una etapa o proceso más en el conflicto entre los capitalistas y la clase obrera. Pero también entre los capitalistas entre sí. ¿No se debería pensar qué significa en términos de lucha de clases que haya sectores más y otros menos dinámicos dentro de la burguesía misma?

Si evaluamos qué fracción define la evolución de la lógica de la acumulación del capital, se puede suponer que el problema de la tasa de beneficio es dominante. Análogamente, la revolución agrícola fue previa y necesaria a la revolución industrial, porque abasteció de alimentos a la masa de mano de obra excedente con el objeto de transformarse

en ejército industrial de reserva. En esta etapa, la dirección del proceso —aunque fuera por muy poco tiempo— hubo de tenerla la burguesía y pequeña burguesía terrateniente. Una vez resuelta la cuestión de los alimentos, pudo gestarse el del desarrollo capitalista. Es decir, la dirección de la dinámica económica —esto es, la dominación y la hegemonía— quedó en manos de un capitalista de distinto tenor, con diferente forma de “apropiarse de la naturaleza para la reproducción social”, que es el capitalista del *putting out* o el mismo que monta una fábrica. Consolidado el proceso, se viene la derogación de las leyes de granos, con lo cual “dejaron caer” a un aliado que resultaba más costoso que otra cosa (porque “Ricardo tiene razón” supusieron, y “la capacidad de importar granos más baratos nos va a permitir bajar los sueldos y vender nuestros productos más baratos”).

Estos puntos conducen a sostener la idea de que sin perjuicio de los avances y retrocesos, el problema en lo sustancial es social. Esto es, que el capitalismo no es una fórmula mágica aparecida como consecuencia de una abstracción lejana e intocable llamada *contradicciones del modo de producción*, sino un paso más en la fórmula generada por los que “tienen” para garantizar que los que “no tienen” sigan no teniendo a fin de que los que “tienen” sigan teniendo, conforme el desarrollo de las condiciones reales de existencia. En suma, la precedente obviedad apunta a recordar que el capitalismo es una fórmula a la que se arribó gracias a procesos sociales, y no a fórmulas tecnológicas, religiosas o inevitabilidades mágicas; que fue posible tal como aparece en la actualidad como consecuencia de que hubo grupos humanos, ubicados en un lugar específico de la fórmula —cualquiera de ellas: esclavismo, feudalismo, capitalismo— que pretendieron modificar condiciones reales, objetivas, de existencia, con independencia de su ubicación específica —esto es, sean los que “tienen” o los que “no tienen”—. A eso se llama aquí *lucha de clases*

(contradicción entre hechos materiales que se pueden denominar tesis y antítesis).

Por otra parte, Gordon, Edwards y Reich mencionan que dos componentes de la ESA son la organización del trabajo y la estructura de los mercados de trabajo. En consecuencia, habría que darle más peso específico en la resolución analítica al problema de la lucha de clases. Ahora bien, si seguimos a los autores, la lucha de clases se conforma con la contradicción principal dentro del capitalismo (burguesía-proletariado). No lo dicen en forma específica, pero como no tratan otra, evidentemente debe ser así. En consecuencia, ¿qué datos objetivos se deben considerar para armar la —como ellos dicen— estructura de la lucha de clases? ¿Los conflictos, las huelgas, las mejoras en las condiciones de trabajo, los mejoramientos por leyes de sueldos y condiciones? ¿No resultaría tal vez más específico y amplio efectuar un análisis de la lucha de clases pensando en los conflictos por la distribución del ingreso (salarios, inflación, evolución del tipo de cambio, política impositiva, educativa, sanitaria, etcétera)? ¿No se podrían trabajar con mayor soltura los conflictos intra-fracciones de clase y la posibilidad de armar bloques y sus necesarios quiebres en la medida en que la tasa de ganancia se transforma o se encamina hacia un sector u otro?

Retomando un poco el problema de la ESA, Gordon, Edwards y Reich dicen:

El armazón de la estructura social de acumulación, incluido un conjunto específico de instituciones, presenta una frontera interna y una externa.⁵ Su frontera interna limita el entorno institucional para la acu-

5 Gordon (1980) repasa el conjunto de instituciones que integran una estructura social de acumulación y proporciona una relación formal de estos requisitos institucionales.

mulación de capital (es decir, la “estructura social”) a partir del propio proceso de acumulación de capital. Su frontera externa distingue esta estructura social de otras del resto de la sociedad. Entendemos el proceso de acumulación de capital como aquella actividad microeconómica de generación de beneficios y reinversión. Los capitalistas (o las empresas) llevan a cabo esta actividad por medio del empleo de fuerzas de trabajo específicas en un entorno institucional dado. Deseamos separar este proceso de su entorno. Esta separación se manifiesta en el caso de instituciones como los mercados, incluidos los de trabajo, desde el momento en que su existencia es externa a la empresa. (1986: 43)

En consecuencia, y cerrando un poco el círculo, puede verse que el problema se resuelve con la tasa de beneficio. La microeconomía como “ciencia” lo que hace es analizar y pensar los mejores caminos conducentes a incrementar la tasa de beneficio, y en consecuencia se arma una especie de *círculo virtuoso* entre lo que pasa dentro de la fábrica y lo que se enseña en la universidad.

Por otra parte, para los autores los mercados son instituciones, como sostienen en la última cita. Tal visión resulta una idea problemática, porque sería dable entender la estructura del mercado desde dos ópticas: por un lado, las particularidades de la lucha de clases, entre el proletariado y el capitalista, donde se busca dirimir los conflictos inherentes a la distribución de la riqueza generada. Pero, también, entre las diferentes facciones burguesas, en la búsqueda de la apropiación del beneficio (que también es distribución de la riqueza, pero entre grupos de capitalistas —como diría Lenin— con distintas lógicas de acumulación). ¿Por qué? Por una sencilla razón: las instituciones, tal como ellos las trabajan, son aparatos abstractos, y no diferentes niveles o grados en el conflicto.

De la única forma en que es aceptable el concepto de “institución” es entendiéndola como un grado de conflicto (lo que determina, por ejemplo, que no es lo mismo el mercado de trabajo con Hoover que con Roosevelt). En consecuencia, la transformación de la “institución” se produjo como consecuencia de la mutación de la ESA, vía reducción de tasa de ganancia y lucha entre las diferentes fracciones de clase por la apropiación de lo que va quedando.

Otro elemento a considerar es el hecho de separar las condiciones microeconómicas del contexto político, social, económico o cultural. El capitalista avanza por sobre las necesidades objetivas a fin de intentar asegurar el beneficio. Una ley se puede volver inútil e impracticable si el conjunto microeconómico se resiste a aceptarla y desde el Estado no hay voluntad coercitiva (partiendo del supuesto de que el Estado quisiera hacer valer dicha norma). Sin embargo, los autores aceptan que su categorización es, por momentos, difusa. De igual modo, el concepto continúa resultando útil, y más cuando sostienen que

basándonos en este análisis del proceso de acumulación capitalista proponemos, además, que una estructura social de acumulación estimula y limita alternativamente el ritmo de acumulación de capital. Si las instituciones que componen la estructura social de acumulación son estables, funcionan de forma fluida sin ser puestas en cuestión, es probable que los capitalistas se sientan seguros para invertir en la ampliación de capacidad productiva. Pero si la estructura social de acumulación comienza a tambalearse, si el conflicto de clase o la acumulación de capital previa ha presionado sobre las instituciones hasta llevarlas a sus límites y, además, éstas han comenzado a perder su legitimación, los capitalistas

estarán más dispuestos a colocar su dinero en inversiones financieras que en inversiones directas, obteniendo una tasa de rendimiento financiero cuya seguridad compensa sus inferiores niveles medios esperados. (1986: 44)

Aclaran luego algo importante: “la estructura social de acumulación es externa a las decisiones de los capitalistas, pero es interna a la dinámica macroeconómica de las economías capitalistas” (1986: 45). Tal como lo ven, resulta claro que entienden que el sostén de la ESA deben ser las instituciones, es decir, el famoso entorno estable que pretenden los capitalistas. Ahora bien, tales instituciones entendidas como construcciones lógicas a partir de un grado de síntesis de la lucha de clase es una consecuencia lógica de su perspectiva teórica, pero resulta complejo aceptar si lo que pretenden es ratificar un determinado aparato (conceptual) sin asumir las particularidades de su construcción.

Es por eso que la visión modificada del marco teórico pretende aseverar que la ESA se sostiene en instituciones, sí, pero como construcciones derivadas de la lucha de clases, entendida ésta como un sistema de relaciones entre clases y fracciones de clase en tensión permanente por la distribución del ingreso (riqueza). En este sentido, tal tensión lleva a un grado de conflicto permanente por la apropiación de dicha riqueza, que es el producto del beneficio.

Asimismo, Gordon, Edwards y Reich plantean una sucesión lógica de su modelo, que será transcrito aquí para su mejor comprensión (1986: 51-52). Ellos sostienen que la secuencia de acontecimientos,

centrándonos en las conexiones entre las ondas largas y las estructuras sociales de acumulación, puede sintetizarse en una serie de proposiciones discretas:

1) Se genera un período de expansión basado en la construcción y la estabilización de una estructura social de acumulación favorable.

2) El contexto institucional favorable a la acumulación de capital genera una expansión de la inversión y una rápida actividad económica.

3) El éxito del proceso de acumulación de capital empuja la inversión hasta los límites de la estructura social de acumulación. La continuación de la rápida acumulación de capital requiere (entre otros cambios) o bien la reproducción de las condiciones existentes al comienzo de auge, o bien una evolución hacia una nueva organización del proceso de trabajo y de los mercados de trabajo. Las condiciones iniciales son difíciles de reproducir y las reformas necesarias no son fáciles de realizar.

4) Se reduce la acumulación y comienza el período de recesión. Especialmente en un contexto recesivo hay oposición a los intentos de modificar la estructura institucional.

5) La recesión económica fomenta la posterior disolución de la estructura social de acumulación existente.

6) El restablecimiento de la posibilidad de una rápida acumulación de capital durante una crisis económica depende de la construcción de una nueva estructura institucional.

7) El contenido interno de esta estructura institucional está determinado fundamentalmente, aunque no

exclusivamente, por el carácter de la lucha de clases durante el período de crisis económica precedente.

8) Es casi seguro que la nueva estructura social de acumulación diferirá de su predecesora, generando de esta forma una sucesión de etapas del capitalismo.

9) Es probable que cada etapa del capitalismo conlleve un largo período de expansión, seguido de un largo período de estancamiento.

Segundo paso: la versión de Gordon

El modelo teórico desarrollado precedentemente, aquí de nuevo revisado, fue el que utilizamos para reflexionar sobre la evolución del sistema capitalista de los Estados Unidos en el siglo XX, que desarrollamos originariamente para *Huellas imperiales*, del año 2003 (Pozzi y Nigra, 2003). Los elementos aportados en ese estudio nos llevaron a utilizar conceptos sustanciales, pero nos apartamos de la modelización efectuada, entendiendo que la fundamentación que brindaban sobre la relación que hallaban entre las ondas largas cíclicas del capitalismo de tipo Kondratieff y las ESA no era lo suficientemente sólida, tal como planteamos precedentemente.

Sin embargo, un par de años antes, David M. Gordon —el gestor del concepto— publicó en una edición colectiva compilada por Wallerstein y Hopkins (1980), un desarrollo más puntual de sus ideas bajo el nombre de *Etapas de acumulación y ciclos económicos largos*. Las ideas que en el libro *Trabajo segmentado...* habían tenido solamente una mención, en el estudio anterior se encuentran más fundamentadas y desarrolladas, lo que puede interpretarse de dos maneras: o que el intercambio con sus colegas permitió a Gordon

coincidir con esas modificaciones, o que su pensamiento evolucionó en una nueva dirección. En cualquier caso, este economista insiste en justificar la validez de las ondas largas, en aquel, con base en los ciclos largos de Kondratieff. En el publicado en 1980 hace un esfuerzo distinto, al vincular el largo plazo con la inversión en infraestructura, si bien sostiene críticamente que habría evidencia del cumplimiento de por lo menos un ciclo (para ello, se apoya en el *Research Working Group on Cyclical Rhythms and Secular Trends*, de 1979),⁶ aunque con una argumentación similar a la brindada en *Trabajo Segmentado...*; es decir, apostemos por la eventual existencia de los ciclos largos. En cualquiera de los casos, la objeción que teníamos se mantiene vigente. Esto quiere decir que los dos grandes modelos en pugna en el siglo XX que habíamos delimitado mantienen su validez, y que para inicios del XXI la transformación mutante del capitalismo, a la que hacíamos referencia, también. De esta forma, cabe reflexionar sobre los elementos que aporta Gordon, dentro las etapas que consideramos válidas.

En el texto de 1980, Gordon sostiene que la ESA se organiza en base a cuatro grandes ejes: 1) los agentes de acumulación; 2) los motores de acumulación; 3) los requisitos sistemáticos para la acumulación y 4) los requerimientos para la acumulación individual. Los tres últimos poseen elementos internos que deberían jugar en forma armónica. Para el autor, *los agentes de la acumulación son*, esencialmente, *la estructura corporativa*. Para él, “las unidades individuales

6 Allí se sostiene que “los datos están repletos de insuficiencias técnicas. Sin embargo existe con certeza un caso *prima facie* de la existencia de ciclos Kondratieff que vale la pena investigar más profundamente” (Gordon, 1980: 20).

de acumulación no son autónomas, tienen vida y problemas internos. Como la concentración y centralización del capital produce unidades de acumulación más amplias, las empresas tienen que resolver periódicamente problemas de organización internos” (1980: 24), que son consecuencia de sus maneras de ordenar y pautar las formas de trabajo y el nuevo tamaño (creciente).

En los años de Reagan el planteo precedente mereció una transformación sustancial, ya que hacia fines de la década de 1980 comenzó a imponerse en las empresas la consigna de “creación de valor” para el accionista. Este criterio, según Isabelle Pivert, no sólo alteró la organización y el funcionamiento tradicional de la lógica empresarial, sino que también quebró la cohesión social de casi todos los países industrializados. En su origen este criterio, proveniente de los departamentos de “fusiones y adquisiciones” de los bancos de negocios anglosajones, apuntaba a determinar el eventual beneficio que obtendría un accionista ante una fusión o adquisición de una empresa por otra. Pero con el paso del tiempo esta perspectiva comenzó a determinar la totalidad de las operaciones financieras, en contra de toda lógica económica e industrial.

Para decirlo en pocas palabras, se abandonó el criterio de producir mejor y más barato con el objeto de sostener la competencia a escala, para desarrollar estrategias a fin de lograr la mayor rentabilidad de corto plazo para los accionistas (derivado de la lógica de financiarización de las economías). Esta ganancia no dependería ya de la distribución de los dividendos (los que se calculan a partir del beneficio periódico de la empresa) sino de la cotización de la acción en la bolsa de valores. Este criterio caló tan hondo en los nuevos gerentes que una farmacéutica de dimensión mundial distribuyó un cuadro que decía: “De ahora en más, ustedes trabajan únicamente para el accionista” (Pivert, 2009: 12).

A partir de la década de 1990 el criterio sería el principio racionalizador de las empresas, de forma tal que “debe favorecer al máximo a sus accionistas con utilidades, es decir, retornos sobre las inversiones, que pueden alcanzar —y a veces superar— el 15% anual” (Pivert, 2009: 12). A fin de garantizar la lealtad de los ejecutivos, apareció la remuneración en bonos o acciones de la misma empresa, conocida como *stock options*, que consiste en brindar la posibilidad de obtener premios anuales en base al rendimiento de dichos instrumentos. En parte esta lógica decide los objetivos y las inversiones, ya que una farmacéutica, por ejemplo, optará más por desarrollar remedios contra la obesidad destinados a los países centrales, que una solución efectiva contra el paludismo que afecta a los países pobres.

En lo que hace a los trabajadores de dichas empresas, el costo fue inmenso. Dado que la necesidad de rentabilidad alta e inmediata presionó sobre los directivos, la búsqueda de costos más bajos implicó la descentralización y la relocalización de plantas productivas, con sueldos más bajos. Un director general de una sociedad francesa que era subcontratada por una empresa de origen japonés dijo que “en nuestro sector, si se me impone aumentar mis resultados en un 10% o un 15%, yo despido más personal y vuelvo a contratar en mis fábricas de China o de India”. Esto implica un hecho más grave aún, porque desapareció la relación entre el directorio y el resto de la administración empresarial y sus trabajadores, dado que aquél se encuentra subordinado a un mandato mucho más difuso. Como dice Prevert (2009: 13):

Esta intermediación, en la que el accionista es un fondo que es en sí el producto de miles de personas, crea una pantalla entre la realidad económica de una empresa y el accionista de base. Ya no estamos en un capitalismo central, donde las personas saben dónde

ponen su dinero; estamos frente a una intermediación que crea expectativas porque los mismos fondos tienen un producto para vender.

La conclusión lógica de este proceso puede resumirse en las palabras de una analista financiera de una sociedad de bolsa: “es la organización global del sistema capitalista vía la bolsa la que crea la desocupación”, ya que son los grandes fondos inversores los que compran empresas para revenderlas en tres o cuatro años, luego de la “reingeniería” a fin de obtener mayor valor. De esta forma se recortan decisiones centrales como inversión o investigación, además de despedir a una gran cantidad de personas, con el objetivo de corto plazo de lograr mayor utilidad a fin de ser revendidas con un precio más elevado. En suma, las consecuencias de estos procesos, que advertíamos en 2003, no han hecho más que consolidarse. El desempleo en Estados Unidos de América y en los países europeos no ha descendido y en más de un caso no hace más que aumentar. Casualmente ese incremento se produce en aquellas economías que profundizan el modelo neoclásico de políticas económicas.

Los motores de la acumulación

En lo que Gordon llama los *motores de acumulación*, aparecen dos componentes: lo que dio en llamar la *estructura de la competencia* y la *estructura de la lucha de clases*. Para el primero, postula que “la moderación de la competencia requiere una serie de relaciones sociales estructuradas entre los empresarios”, para establecer “un margen de protección ante la implacable presión competitiva” (Gordon, 1980: 24). En la medida en que se producían los intentos exploratorios y el desarrollo y consolidación de la ESA neoliberal, puede aseverarse que hubo consenso empresarial para coincidir

que sería el mercado lo más desregulado posible el perfecto asignador de los recursos. Esto llevó a un proceso de concentración que en otro lugar he denominado como “la etapa superior del imperialismo”, el *absolutismo capitalista* (Nigra, 2013). Es decir, ante el avance y desaparición de las fronteras nacionales donde se definía en la tradición liberal una zona económicamente viable, el proceso económico delineó una nueva lógica de competencia en función de los accionistas, como se dijo más arriba.

Por su parte, lo que llamó la *estructura de la lucha de clases*, si bien tiene una ampliación razonable al incluir las tensiones intraburguesas al conflicto —tal como ya anteriormente marcábamos como una falta dentro del estudio colectivo citado—, continúa una indefinición acerca de qué se entiende en forma específica por lucha de clases. La mayor aproximación que brinda sostiene, en relación a la competencia intercapitalista, que “la intensidad de la lucha de clases depende de un complejo de relaciones sociales estructuradas que afectan la relativa conciencia y fortaleza tanto de los capitalistas como de los trabajadores” (Gordon, 1980: 24). Sin embargo, no brinda indicios para comprender qué elementos permitirían interpretar el concepto (¿horas hombre perdidas por huelgas?, ¿decisiones legislativas representativas de intereses corporativos?, ¿identificación ideológica de dirigentes y sus actitudes?). Sin embargo, no puede menos que acordarse con el supuesto de que la estabilidad en la lucha de clases —o sea, una época en que las tensiones burguesía-proletariado y eventuales conflictos por la apropiación y distribución del ingreso sean de baja intensidad— es una condición importante para la acumulación capitalista.

Ahora bien, si sirve tal vez como un indicio de la brutal disminución del conflicto entre el capital y los trabajadores, puede evaluarse la tasa sindicalización. En Estados Unidos, donde si bien nunca fue demasiado elevada, en la

actualidad muestra valores desesperantes. En efecto, la misma alcanza al 11,1% en el sector público, y al 6,7% en el sector privado, contra el 35% de mediados del siglo XX (Zepeda, 2016: 143). Esto quiere decir que para la mayoría de los trabajadores norteamericanos afiliarse y cotizar al sindicato es más una carga innecesaria que el apoyo a la organización y acción colectiva.

El caso europeo no es mucho mejor, ya que el promedio de la Unión alcanza al 23%. Evidentemente la afiliación en los países nórdicos es muy alta, ya que allí se mantiene aún con dificultades el estado social, alcanzando un promedio del orden de 75-80%. Ahora bien, si vamos a los países centrales, el promedio cae en forma drástica: Italia, 35%; Gran Bretaña, 28%; Alemania, 22%; Francia, 8% (Otaegui, 2012: 6). El resto de los países tienen tasas promedio que se encuentran entre Alemania y Francia. Cabe destacar que oportunamente planteábamos pensar en una dinámica de lucha de clases que contemplara mayor cantidad de elementos.

Los requisitos sistemáticos para la acumulación

Para el punto tercero, lo que llamó los *requisitos sistemáticos para la acumulación*, se inicia con una condición crítica —llamativamente establecida en una nota al pie—: “en esta etapa ...estas hipótesis tienen la intención de ser aplicadas a la totalidad de la economía-mundo capitalista y no simplemente a alguna economía nacional” (Gordon, 1980: 25). Las consecuencias de la tan mentada globalización de la década de 1990 hoy nos presentan un mundo con desdibujadas fronteras nacionales, en pos de un comercio internacional notoriamente desigual y desequilibrado. Cuando presenta el concepto, sin embargo, refiere a la economía mundo “o al menos a nivel de una economía nacional”. Si un capitalista puede aprovechar estos elementos, entiende que todos

los capitalistas estarán en igualdad de condiciones para hacerlo, lo que a todas luces suena poco razonable. Hasta los economistas de pensamiento más liberal, como por ejemplo los de la Escuela Austríaca, sostienen en su crítica al monetarismo puro que el supuesto de que la totalidad de los agentes económicos que operan en el mercado ajustan sus precios al mismo tiempo es poco realista. Algunos tendrán mayor poder que otros para realizar los cambios y ajustes, mientras otros deberán resignar beneficio, o salir del mercado (quebrar).

Así y todo, dos elementos centrales componen estos requisitos sistemáticos: la *estructura del sistema monetario* y la *estructura del Estado*. Para lo que llama la *estructura del sistema monetario*, considera que para lograr el intercambio se necesita una unidad estándar de equivalencia, y si esa equivalencia comienza a fluctuar se obstaculiza la acumulación. Por ello, la “relativa estabilidad en la estructura del sistema monetario es por lo tanto un requisito decisivo y sistemático para la acumulación de capital” (1980: 25). El sistema monetario es parte sustancial del modelo de articulación social, ya que permite una aceptada vinculación entre los individuos para el intercambio de bienes y servicios.⁷

En las etapas que oportunamente mencionamos, se consolidaron dos formas muy distintas de entender a la moneda y al sistema monetario. Es decir, durante la etapa de vigencia que denominamos *clásico* o *neoclásico*, se instaló una perspectiva rígida de equivalencias que puede simplificarse con la idea de la *teoría cuantitativa de la moneda*, que se sostuvo con el patrón oro. En la etapa keynesiana, la moneda era un bien como otro, dependiente de la oferta y la demanda. El principio de funcionamiento del sistema basado en la teoría cuantitativa rigió como verdad absoluta

7 Esto se explica en el capítulo 5.

en la época del patrón oro, durante la vigencia de la teoría clásica y su versión modernizada, la neoclásica. En forma extremadamente simplificada, la teoría cuantitativa sostiene que la moneda es un hecho externo a la economía real, y solamente sirve para favorecer el intercambio. Por ello debe haber una cantidad exacta de moneda con respecto a la cantidad de bienes en circulación, y que a medida que esa cantidad de bienes crece, debe aumentar la cantidad de moneda en un porcentaje idéntico a tal aumento.

Por otra parte, otro sistema monetario se encuentra en la interpretación que hemos llamado *keynesiana*, que rigió desde la crisis de 1930 y hasta el cambio de fórmula decidido en 1979, con el nombramiento de Paul Volcker en la presidencia de la Junta de Gobernadores de la Reserva Federal de los Estados Unidos. Si bien su nombre se vincula más bien a la revolución teórica generada por John Maynard Keynes, puede decirse que este tipo de interpretación responde más a la evolución analítica desarrollada con fuerza durante la década de 1920, en consonancia con la importante discusión teórica dada a nivel mundial respecto a la conceptualización de la moneda. En pocas palabras, la transformación operada rompe con el principio clásico de equilibrio entre cantidad de bienes y servicios generados, para pensar a la moneda como un bien más. En algún punto sería avanzar sobre lo sugerido por la Escuela Austríaca, ya que al entender al dinero como un bien, y al disponer el Estado de la capacidad de crearlo o no (por no aceptar la relación patrón de referencia-bienes), la modificación de su oferta generaría inmediatamente su respuesta necesaria en la demanda, modificando su precio (que es la tasa de interés). Una decisión monetaria ampliando la cantidad de dinero en circulación generará una mayor cantidad de dinero, bajará la tasa de interés y las decisiones de inversión de los empresarios se modificarán en forma positiva.

El centro del problema se convierte así en una resolución técnica. Lo que los manuales de macroeconomía denominan “herramientas con las que cuenta un banco central” son mecanismos por los cuales la autoridad monetaria puede incidir sobre la cantidad de dinero en circulación, con pleno conocimiento de su incidencia en la evolución de la tasa de interés. La teoría cuantitativa, de alguna forma, es abandonada en forma parcial, para manejar lo que se entiende como una de las principales variables. La crítica a este modelo es la variación positiva sobre la inflación por el incentivo al consumo (la tasa de interés baja incentiva la inversión, pero también el consumo).

El proceso de desregulación generalizada que se llevó adelante desde la asunción a la presidencia de Ronald Reagan generó las condiciones para una transformación radical, por cuanto el sector que se llevó la mejor parte fue el capital financiero. Con la desregulación desarrollada a partir de la década de 1980, que va a profundizarse fuertemente en la siguiente, se permitió la aparición de nuevos actores dentro del mercado financiero mundial. Hasta mediados de 1980 los grandes prestadores de dinero eran algunos bancos de países centrales que habían logrado capturar los fondos excedentes tanto de la regulada economía norteamericana como de las “primarias” decisiones de inversión de los excedentes monetarios de los países petroleros. Con la desregulación, aparecieron como actores en el mercado financiero internacional los fondos de pensión, las compañías de seguros, las grandes corporaciones y otros agentes de ese estilo, permitiendo la creación de nuevos instrumentos de deuda, que al mismo tiempo posibilitara reducir sensiblemente el nivel de riesgo de las operaciones de préstamo.

Con el nombramiento de Paul Volcker en 1979 al frente de la Reserva Federal (Fed) se produjo una transformación en la conceptualización de la moneda —que será tratada

más adelante—, y esta decisión acarreó múltiples problemas. A partir de ese momento, la tasa de interés interna aumentó mucho, lo que llevó también al incremento de los costos de financiación de las deudas externas de muchos países. Asimismo, los países centrales terminaron financiando el exceso de consumo de Estados Unidos al concurrir los flujos de capitales al lugar que pagaba las mejores tasas, y al mismo tiempo, logrando que el dólar se encaezca de forma tal que las exportaciones norteamericanas se derrumbaran. En consecuencia, una decisión monetaria puede incidir sobre el empleo, la producción y el consumo. Por ello es tan importante y merece su tratamiento.

El endurecimiento de las políticas monetarias —en particular la norteamericana— desató a nivel mundial un alza muy fuerte en las tasas de interés nominales y, contrariamente al presupuesto ortodoxo diseñado por Fisher, la reducción de la inflación no llevó en los primeros años a una baja en la tasa de interés. En concreto, se pasó de un modelo de ajuste de tipo nacional (cuyas variables principales son la inflación y la creación monetaria), a uno internacional tal como fue el patrón oro, con la diferencia que su fundamento se encuentra en el tipo de cambio variable dominado por el dólar a partir de 1971.

Con las políticas que se implementaron durante la administración de George Bush (hijo) —que no fueron distintas a las de Reagan, su padre y Clinton—, profundizando más aún la desregulación y el incentivo a la especulación financiera, el abismo se acercó rápidamente. Mientras que a principios de 2001 el Estado Federal decidía una nueva baja de impuestos a los sectores sociales más ricos, la autoridad monetaria procedía a la baja de las tasas de interés, cosa que las llevó a un valor de referencia de 1%. Pero este estímulo al consumo y la inversión no funcionó como se esperaba, por cuanto, como dice Stiglitz:

Dado que la sobreinversión de los 90 fue parte del problema de que surgiera la recesión, la baja de las tasas de interés no estimuló mucho la inversión. La economía creció, pero principalmente debido a que las familias estadounidenses se decidieron a endeudarse más para refinanciar sus hipotecas y gastar parte del excedente. (2007: 8)

Y aquí aparece lo que resultó el disparador de la crisis de 2008-2009: la *securitización* de las hipotecas. Para decirlo en pocas palabras, se toma un conjunto de hipotecas y con su respaldo se emite un bono, que permite tener mayor cantidad de dinero que el que se podría reunir con el pago de las cuotas de las hipotecas, en más corto tiempo. Con esa suma de dinero se trata de que los particulares tomen hipotecas, pero en mejores condiciones iniciales que las anteriores; y nuevamente un bono para nuevas hipotecas. Los bonos han sido comprados por grandes inversores institucionales, de seguros y bancos **de todo el mundo**. A estas nuevas hipotecas “los bancos las clasifican en paquetes de distinta calidad. Los préstamos con alto riesgo de incobrabilidad darán el rendimiento más alto... siempre que no haya default” (Sitglitz, 2007: 8). Sin embargo, estas hipotecas —y los bonos emitidos con su respaldo— recibieron por parte de las calificadoras de riesgo la mejor nota: AAA. ¿Por qué lo hicieron? Por la sencilla razón de que los bancos que pagan la calificación son los calificados.

De esta forma, en 2003 los créditos riesgosos representaban 8,5% del valor de las hipotecas, pero para 2006 los créditos *subprime*⁸ eran ya el 20% del total. Un funcionario

8 Subprime es un tipo de crédito que originalmente se encontraría por fuera del crédito a tasa prime, es decir, preferencial. Subprime refiere a tasas de interés más altas (por su mayor riesgo de cobro), entregadas a sectores sociales que originalmente no calificarían para un crédito normal. En otras palabras, personas que no podían acreditar un trabajo regular con ingresos que permitieran el pago de una cuota hipotecaria.

de la Reserva Federal, Edward Gramlich, escribió antes de su muerte que “el mercado subprime era el lejano oeste. Más de la mitad de los créditos hipotecarios eran dados sin ninguna supervisión federal” (Krugman, 2007). A medida que las hipotecas se seguían brindando con un pobre control estatal, el gobierno federal redujo en dos oportunidades las restricciones a quienes las ofrecían, o como dijo Krugman, cuando los oficiales federales apelaron a una podadora para las regulaciones, James Gilleran, un representante de la Oficina de Supervisión del Ahorro, apeló a una motosierra (Krugman, 2007b).

El problema comenzó a ser advertido seriamente por la Reserva Federal cuando dispuso a fines de diciembre de 2007 un plan para prestarles unos 40 mil millones de dólares a los bancos, aquejados no solamente de falta de liquidez sino también de solvencia. La crisis se agravaría seriamente cuando el gigante bancario *Bearn Stearns* anunció su quiebra. Muchos culpan al gobierno federal de los Estados Unidos por el inicio de la crisis al permitir su caída. Entre mediados de 2000 y fines de 2004 se emitieron créditos hipotecarios por 3 billones de dólares, y su endeudamiento pasó de representar 71% del PBI en 2000 a 100% en 2007 (Bercovich, 2008).⁹ En un contexto donde los precios aumentaban y los salarios no, muchas de las familias tomaron una segunda hipoteca para poder pagar la primera y, eventualmente, no pudieron pagar la segunda, lo que generó el derrumbe hipotecario. *Lehman Brothers* quebró luego de un siglo de ser uno de los principales bancos de inversión. *Merrill Lynch* fue adquirido por *Bank of America*, mientras que *Morgan Stanley* se convirtió en un *holding* bancario. Casualmente se dio al mismo tiempo que estos bancos recibían cuantiosos subsidios por parte del Estado. Por ejemplo, *Bank of America* usufructuó 20.000 millones de dólares en

9 Un billón es un millón de millones.

dinero y 118.000 millones más en garantías, un monto similar al recibido por Citigroup (Inman y Kollwe, 2009). Los salvatajes no impidieron que los inversores que tenían su dinero colocado en el mercado de Wall Street sufrieran “la friolera de unos 44.000.000.000.000 (cuarenta y cuatro millones de millones de dólares) por la pérdida de capitalización bursátil provocada por la caída ‘del mercado’ entre septiembre de 2007 y septiembre de 2008” (Martínez, 2008: 13).

Esta serie de datos se brindan con el objeto de explicar la paradoja que el capital financiero ha creado. *Ideológicamente son ortodoxos y monetaristas, pero practican una extraña clase de keynesianismo monetario.* El punto que aquí se sostiene es que los centros financieros internacionales, a través de un trabajo sistemático de penetración y convencimiento (universidades, usinas de ideas, fundaciones, etcétera), han logrado instalar lo que se ha dado en llamar el “pensamiento único”, que significa que el marco teórico neoclásico monetarista es el único realista y viable (Scavo, 1996: 72),¹⁰ para luego apropiarse de herramientas de otros modelos, de forma tal que se han resignificado los conceptos. En este caso, la oferta válida para el modelo imperante es la de capital financiero, la demanda, obvio es decirlo, es de dinero fresco para obtener rendimientos crecientes y, como se desprende de esta lógica, el Estado debe salir a reducir la brecha entre demanda y oferta. Lo interesante es que la penetración de las múltiples y variadas herramientas financieras han dejado de ser el nexo del sistema económico, ya que el objetivo final de todos los instrumentos desarrollados no está en la inversión productiva, a fin de obtener un beneficio en la economía real, sino en la inversión financiera, a fin de lograr

10 Como dice Scavo (1996), “la influencia del monetarismo, amén de fabricar premios Nobel a medida de la megaespeculación o del ajuste puro, suele torcer también, como se anotaba más arriba, discursos académicos en apariencia inocentes o neutros”.

utilidades sin producción de bienes. Es, en última instancia, el juego del avión, donde el que funge de piloto deriva (no es casual la elección del término) el riesgo de falta de pago a los que van entrando detrás. En síntesis, el sistema monetario o, como Gordon lo denomina, la estructura del sistema monetario, mutó en la década de 1930, a principios de la de 1980 y como se ha podido ver, luego de 2008, donde el dólar se usa como herramienta keynesiana, pero para mantener una ortodoxia monetarista que busca salvar a bancos y entidades financieras.

También es muy importante lo que se llama la *estructura del Estado* dentro de los requisitos sistemáticos para la acumulación. Según Gordon, “la estructura del Estado constituye el conjunto de relaciones sociales que determina la estabilidad relativa de esta relación política contradictoria...” (Gordon, 1980: 25), refiriéndose al conflicto entre las masas de ciudadanos y los derechos de propiedad capitalista, es decir, el lugar que concentra y administra los conflictos de clase. Hasta la crisis de 1930, los gobiernos liberales que ejercían el poder político como delegación de los partidos políticos organizados y sostenidos por el capital, se encargaban de limitar y reprimir el avance de las “masas de ciudadanos” (evidentemente, los no propietarios). Era el reino del *Estado gendarme*, lógica que implicaba que su única labor era garantizar, como un policía, que el mercado funcionara lo más libremente posible. De esta forma, en Estados Unidos se llegó a la paradoja de que la ley dictada para controlar los abusos de los monopolios fuera utilizada en la mayoría de los casos para reprimir los conflictos sindicales. El análisis es sencillo: si el monopolio afecta la libertad de competencia, un sindicato al concentrar (por los afiliados) un factor de la producción —el trabajo— se convierte en monopolio. Al plantear una huelga, ergo, limita la competencia y los líderes sindicales pueden ser fácilmente

encarcelados.¹¹ Resulta evidente que con la crisis de 1930 la relación del Estado con los sindicatos cambió, en un contexto de consolidación de una nueva ESA.

Esto duró hasta la crisis de la década de 1970, y cambió, obviamente, con el ascenso de Reagan y su amplio proceso de desregulación. En este sentido, el ataque a los sindicatos y las derrotas sucesivas en sus luchas son una parte de una línea de trabajo más general, en que el Estado se retrotrajo a la menor dimensión posible, dado que libró al mercado todo ámbito que la ortodoxia económica considera debe ser de exclusivo dominio privado. Como bien sostuvimos oportunamente, la revolución conservadora encabezada por Ronald Reagan vino a deshacer todo lo que tuviera algún atisbo de *New Deal*.

En el marco de desindustrialización que el modelo neoliberal conllevó, el segundo mecanismo para el disciplinamiento laboral se produjo por la dificultad de encontrar trabajo: durante el mandato de Jimmy Carter una persona podía estar desempleada unas 11 semanas hasta volver a la actividad; con Reagan se pasó a unas 18-20 semanas; en pocas palabras, de unos tres meses a seis o seis y medio; en su peor momento (1983 y 1984), el desempleo pleno alcanzó al 9,5% de la población económicamente activa, tomando en cuenta que las estadísticas norteamericanas “cuentan trabajadores empleados si tienen *cualquier* trabajo, así sea de diez o cuarenta horas a la semana; temporario, estacional o permanente; con salarios de u\$s 7,00 o u\$s 70,00 por hora” (Schwarz, 1998: 18).

En suma, las *reaganomics* vinieron para volver a instalar al mercado como único organizador de las relaciones sociales,

11 Hasta la actualidad persiste esa perspectiva. En un manual de microeconomía de la década de 1960, por ejemplo, se analiza el “problema del monopolio bilateral”, es decir, la discusión de los trabajadores organizados con la empresa monopólica. Por caso, *cfr.* Reynolds (1986).

quitando al Estado del medio y liberando a los capitalistas para que aumenten su tasa de beneficio en otro contexto que consideraron más estable. Es decir, una estructura social de acumulación más parecida a la vigente con anterioridad al *New Deal*, pero con herramientas tecnológicas y reforzamientos discursivos e institucionales modernizados.

Los requerimientos para la acumulación individual del capital

Finalmente el último gran apartado, al que Gordon denominó *los requerimientos para la acumulación individual del capital*, se compone de cuatro grandes sub-elementos: a) el acceso a los medios de producción; b) la producción de plusvalía; c) la realización de la plusvalía; y d) la rotación del capital. Cada uno de ellos posee elementos internos que serán tratados brevemente. Estima que estas instituciones poseen un carácter social relevante, y también múltiple, ya que un capitalista individual no logrará poseer ni transformar estas condiciones él solo. La estructuración de estas condiciones es un proceso social que permite la conformación de las actividades de los capitalistas individuales como un conjunto (y resuena aquí la definición de “clase” de Lenin). Desde ya que no es necesario que todas las empresas accedan a todas estas instituciones, sino que “en la medida en que un número significativo de capitalistas pueda asegurar la satisfacción de esas condiciones necesarias, es posible una acumulación rápida” (Gordon, 1980: 26). Aquí el autor se apoya en el texto *El capitalismo tardío*, de Mandel (1986), para plantear que

parte de la historia del desarrollo capitalista, por supuesto, involucra esfuerzos capitalistas fraccionarios para excluir a otras unidades capitalistas de un acceso igual a algunos de estos requisitos para la acumula-

ción. En la medida en que este proceso ha creado una diferencia estructural entre varios tipos de corporaciones capitalistas, aumenta la posibilidad de barreras a la completa igualación del margen de ganancia. (1980: 26, nota al pie 21)

De alguna forma, podría pensarse que refiere a la dominancia de un modo de relaciones sociales, tal como planteaba Pierre Vilar.¹²

Respecto al **acceso a los medios de producción**, Gordon entiende que deben considerarse la *estructura de la oferta intermedia*, la *estructura de la oferta natural*, la *estructura social familiar* y la *estructura del mercado de trabajo*. Estas instituciones resultan, a todas luces, instrumentales. Por ejemplo, la necesidad de acceder a las cantidades de bienes que necesitan los capitalistas a precios previsibles, ya que las fluctuaciones atentan contra la acumulación de capital. Lo mismo sucede con los bienes de capital y los bienes terminados (que llama “la oferta intermedia”), a fin de un abastecimiento estable y continuo. Pero suma también la oferta de la fuerza de trabajo, aunque establece una distinción interesante. Gordon plantea que “como la *producción y reproducción de la fuerza de trabajo* en las sociedades capitalistas han sido realizadas en una esfera y la *venta de la fuerza de trabajo* en otra, este requisito impone la necesidad de dos condiciones institucionales interconectadas” (1980: 27).

La cantidad y calidad de la fuerza de trabajo, argumenta Gordon, no puede darse por supuesta, por lo que las instituciones que aseguran la producción y reproducción de la fuerza de trabajo (la “estructura social familiar”) debe estar

12 En su ponencia publicada en el libro *El modo de producción feudal: discusión sobre la transición al capitalismo*, sostenía que no puede hablarse de la existencia de un modo de producción particular en un determinado lugar, en tanto no sea dominante. Se refería a las relaciones sociales de producción en los Países Bajos en los años de la transición al capitalismo (Vilar, 1982).

organizada de manera coherente, para garantizar la cantidad de fuerza de trabajo imprescindible (y excedente) para el proceso de acumulación. Sin perjuicio de que puede suponerse que se esboza una sociología de café, no es la misma estructura familiar actual que la de nuestros abuelos —y adviértase las pocas generaciones de las que hablamos—. En la actualidad la familia, cada vez más, se reduce a lo que los antropólogos denominan la familia nuclear, mientras que la de nuestros abuelos era la familia extensa (abuelos, padres, hijos y en ciertos casos nietos cohabitando, o viviendo uno al lado del otro). El capitalismo avanzado no necesita que las falencias del mercado o de la capacidad de generar recursos de los más jóvenes sean suplidas por las de sus padres o abuelos; hoy la familia nuclear se autoabastece, y los apoyos o ayudas familiares se desdibujan cada vez más. Los problemas deben ser resueltos en forma individual, en concordancia con el individualismo propugnado por el más rancio liberalismo.

Respecto a la *estructura del mercado de trabajo*, considera el autor que si el precio del trabajo es altamente fluctuante o la oferta de mano de obra a los precios vigentes no es suficiente, la tasa de acumulación puede verse afectada. Esto lo asevera en el entendimiento con el lector de que, por ejemplo, no es lo mismo el mercado de trabajo en el siglo XIX que en el XX, ya que sus estructuras se modificaron fuertemente. Cabría agregar —si bien Gordon no lo menciona— que ello ha sido producto tanto de la evolución de la lucha de clases como de las necesidades técnicas, y, como diría Marx, del cambio en la composición orgánica del capital (que implica, desde ya, niveles de desarrollo tecnológico, pero también dinámica de los conflictos entre los trabajadores y los capitalistas).

Con respecto a la *producción de plusvalía*, sostiene como único subítem relevante que debe considerarse la *estructura de la administración del trabajo*. Desde el estudio señero de Harry Braverman (1985), en el pensamiento político

de izquierda se ha planteado con claridad que es relevante entender cómo los métodos de administración de la producción son mecanismos de optimización para mantener o elevar la tasa de ganancia, vía aumento de la plusvalía. El taylorismo, el fordismo y nada casualmente a partir de la década de 1980 el toyotismo y onnismo (Coriat, 1993a, b y c) son mecanismos gracias a los cuales la administración rediseña la forma en que se aplica la vieja idea de especialización de Adam Smith. Cabe recordar —y Gordon no duda en mencionarlo— que el estudio que desarrollaron junto a Edwards y Reich se encontraba en esta dirección, a fin de comprender el hecho de que los cambios en la administración de la producción forman parte sustancial de las posibilidades de reconstrucción de la acumulación del capital (Gordon, 1980: 27-28).

El paso lógico siguiente es la posibilidad de la **realización de la plusvalía**, que la encuentra en *la estructura de la demanda final del consumidor*. Gordon cree que la demanda final no es solamente una colección de preferencias de las familias, o no se encuentra exclusivamente determinada por los condicionantes macroeconómicos de la demanda efectiva keynesiana. Considera que “las estructuras sociales proveen la base para la demanda del consumidor y ayudan a formarla”, y por ello considera necesario que haya una autopista para que los consumidores compren autos, o que tiene que haber generadores urbanos de energía para que se puedan consumir aparatos eléctricos. Por ello, esta “base social estructurada para la demanda final del consumidor tiene que darse para que los capitalistas puedan esperar una plena realización” (1980: 28).

Nada menor resulta recordar la importancia que tuvo desde inicios del siglo XX el desarrollo de la publicidad como factor sustancial de la realización de lo producido. Para ello se trabajó en forma concienzuda para que el consumidor haga lo que

los publicistas proponían. Esto es, la inmensa mayoría de los consumos son innecesarios y requieren un trabajo de convencimiento específico para que los consumidores accedan a su conocimiento y (valga la imagen) *necesidad*. Con esto se quiere decir que dentro de las estructuras sociales que menciona el autor, debe considerarse el esfuerzo destinado a hacer aparecer necesidades, lo que implica ingentes sumas de dinero para creativos, agencias de publicidad, pautas televisivas, radiales y propaganda escrita.

Por último, analiza *la rotación del capital*. Ella contiene en sí a *la estructura financiera* y a *la estructura de la gerencia administrativa*. Partiendo de la propuesta de Marx de que tanto el dinero como el capital deben ser ofrecidos y almacenados para facilitar la utilización eficiente de los recursos mientras rota el capital, aporta Gordon la idea de que existen instituciones que ayudan a asegurar que dicha rotación se produzca de forma eficiente y segura.

La idea de *estructura financiera* puede tener dos interpretaciones: que haya introducido este concepto para apalancar una idea muy fuerte que propondrá en el siguiente apartado, o que no lo justifica adecuadamente, porque no se advierte en qué difiere de la estructura del sistema monetario, por cuanto la dinámica financiera se encuentra fuertemente atada a la moneda. La argumentación brindada resulta obvia ya que sostener que si “los beneficios internos no distribuidos son insuficientes, deben poder asegurarse fondos externos”, no hace más que decir algo que se puede ver en cualquier manual de economía ortodoxa. Por ello, sostiene, la estabilidad de las tasas de interés o el flujo de capitales deben proveer previsibilidad a los capitalistas. Ahora bien, si se acepta que nos encontramos en una fase de *keynesianismo financiero*,¹³ la provisión estable de flujos financieros

13 En su momento referíamos a la idea de keynesianismo financiero. Sosteníamos que “la concentración de bancos, la desaparición de otros, la vinculación cada vez más estrecha con el Estado

hacia la producción se ha desdibujado en forma notable. La dominancia del capital financiero no es un invento de fines del siglo XX, ya que el mismo Lenin sostenía que la clase que sostenía al imperialismo era una *aristocracia financiera*. La diferencia, tal vez, es que resulta ser la fracción de clase dominante en una etapa superior dentro del capitalismo, que hemos dado en llamar *absolutista* (Nigra, 2013).

En lo que hace a la *estructura de la gerencia administrativa*, sostiene Gordon siguiendo a Braverman que, para facilitar la acumulación, las sociedades mercantiles deben realizar la circulación de los productos, y es un problema de la gerencia administrativa. Aquí el autor coloca a la publicidad junto con la investigación de mercado y el uso de computadoras para la sistematización del registro. Consideramos que elevar a la gerencia a un plano levemente inferior al de la administración de la producción no resulta necesario, y suma elementos que complejizan innecesariamente los análisis. En pocas palabras, este punto, junto al anterior, resultan subsumibles a los anteriormente destacados. Al hacer la recapitulación, Gordon plantea un conjunto de ideas que merecen destacarse. Sostiene que, al aunar las instituciones individuales,

podemos ofrecer la hipótesis de que el compuesto social de estas estructuras individuales tiene que existir

a través de subsidios y adquisiciones, implicó no sólo un incremento en el poderío del capital financiero, sino también que ha subordinado al estado norteamericano. Esto obliga a reflexionar sobre qué significó tanto el rescate de Bush como el programa de Obama. Por un lado, Estados Unidos ha volcado sus arcas y entregado su tesoro nacional a los bancos financieros para que estos hagan lo que desean con el mismo. Esto tiene consecuencias: la salud del tesoro norteamericano se encontrará directamente vinculada a las acciones que tomen estos banqueros. En el supuesto de quiebra de alguno de estos nuevos megabancos, el gobierno norteamericano tendrá que declarar varios cientos de miles de millones de dólares como impagos. Antes de hacer eso, los políticos entregarán aún más dinero al banco quebrado que así volvería a saquear el tesoro nacional. En la práctica, lo que estaría ocurriendo es una elevada transferencia de ingresos desde los bolsillos de los contribuyentes al de los especuladores financieros. En otros términos, esto sería una especie de *keynesianismo financiero*" (Pozzi y Nigra, 2010).

y funcionar adecuadamente para que la acumulación de capital se dé libremente. Este compuesto institucional comprende el “medio ambiente social”, cuya estabilidad está postulada en la primera hipótesis ya citada. Llamo a este compuesto la *estructura social de acumulación*. (1980: 29)

Considera que existen dos versiones posibles de la hipótesis de la ESA: una débil y una fuerte. La débil “propone que la estructura social de acumulación es simplemente el agregado social de las estructuras de las instituciones componentes necesarias para la acumulación rápida, o sea nada más que la suma compuesta de las partes individuales” de esa estructura. Esto implicaría que la disolución de cualquier estructura individual amenazaría en forma potencial la estabilidad de la acumulación, pero no necesariamente inestabilizaría progresivamente a toda la estructura.

Por el contrario, la versión fuerte

propone que la interdependencia entre las instituciones individuales crea una estructura social combinada, con una estructura *unificada* propia —un compuesto total, en efecto, cuya estructura interna equivale a más de la suma de las relaciones institucionales individuales—. Esta hipótesis más fuerte sugiere: a) que el medio ambiente social que afecta las posibilidades y la tasa de acumulación de capital adquiere una forma estructural integrada a nivel social, y b) que es muy probable que los cambios en cada institución constitutiva se reflejen en toda la estructura, creando inestabilidad en todas las otras instituciones constitutivas. (1980: 29)

Tal vez esta unidad dialéctica de funcionamiento de la hipótesis fuerte pueda ser equiparable a lo que en su oportunidad Marx denominó *formación económico-social*, instancia

operativa que incorpora elementos de más de un modo de producción específico. Gordon no lo menciona, pero destaca que la teoría marxista de la acumulación “enfatisa críticamente las conexiones interdependientes entre las esferas de producción y circulación”, por lo que el materialismo histórico desde la década de 1960 viene remarcando la totalidad del proceso de desarrollo histórico en las formaciones sociales concretas (1980: 30).

En esta dinámica, o Gordon plantea una mirada analógica, o de alguna forma pretende ubicar a la ESA como parte componente de un modo de producción, ya que

así como muchos marxistas hipotetizan que las “fuerzas” y “relaciones” de producción adquieren una interdependencia unificada dentro de las relaciones estructuradas de un “modo de producción”, y que el mismo modo de producción tiene una cierta lógica unificada (dialéctica), así también nosotros podríamos suponer, a un nivel inferior de abstracción, que una estructura social dada de acumulación adquiere una forma específica interna unificada (dialéctica), con una estructura interna integrada y una serie determinada de contradicciones internas. (1980: 30)

Por todo esto, es importante para el autor destacar que se deben analizar en su totalidad las instituciones que componen una ESA, y no solamente las relaciones de explotación o las variaciones de la competencia y monopolio en la estructura incorporada, o la estructura de la demanda final del consumidor. La segunda conclusión que dispara es un desafío al campo de los analistas marxistas que “tienen la responsabilidad analítica de aceptar y estudiar la lógica de estas relaciones a lo largo de la lógica y dinámica del modo de producción y la totalidad concreta de la historia misma”. (Gordon, 1980: 31)

Puede decirse que casi todo el texto es un planteo permanente para generar una discusión específica dentro del campo del marxismo, que ha generado discusiones y críticas a su modelo a lo largo de la década de 1980, y que ha ido disminuyendo con el paso de los años. No pretendemos aquí continuar la discusión, sino analizar en términos instrumentales las herramientas que provee para la reflexión de procesos específicos.

Las crisis económicas y las estructuras sociales de acumulación

Parte del supuesto de la validez de la teoría económica marxista que sostiene que la crisis económica es muy probable, si no inevitable. En la medida que la crisis comience a evidenciarse, el estancamiento económico minará la estabilidad de las instituciones componentes de una estructura social de acumulación dada. El punto nodal de su argumentación es que

muchas de las instituciones componentes de la estructura social de acumulación tienen relaciones estructuradas tangibles cuyo mantenimiento requiere un flujo de fondos (...). Si el ritmo de acumulación decae, entonces menos excedente estará disponible para el mantenimiento de las instituciones, trabajarán menos eficientemente y experimentarán una fricción cada vez más severa en sus operaciones. (1980: 31)

En otras palabras, el flujo de capital fresco es sustancial para que se mantenga el proceso de reinversión y ampliación continua de la producción. En caso de que este flujo se reduzca, las instituciones (o sea, los agentes, motores y requisitos de la acumulación, con todos sus componentes internos antes detallados) comienzan a tener problemas, que repercuten en todo

el circuito. Asimismo, las fricciones internas y la competencia que se generan durante un proceso de crisis amenazarán la integridad interna de las relaciones dentro de la ESA. Por ello concluye que es evidente que “la crisis económica a nivel del sistema económico en su totalidad puede generar tendencias correspondientes a la crisis en la estructura social de acumulación”. El autor avanza en esta lógica, por lo que una inestabilidad en la ESA conlleva a la inestabilidad en la economía mundial capitalista. Es, desde ya, un concepto que en el momento en que lo escribió solamente tenía como experiencia pocas crisis de la dimensión que menciona, como la de 1921, la de 1929 y siendo amplios la generada por la crisis del no pago de su deuda de México en 1982. No mucho más. Al momento de su publicación no se habían generado las condiciones de la crisis de 1987, y es recién a partir de la década de 1990, gracias a la desregulación generalizada de los mercados financieros mundiales, que comienzan a advertirse los encadenamientos internacionales de las sucesivas crisis (asiática, rusa, argentina), hasta la de las hipotecas *subprime* de Estados Unidos de 2008. Sin embargo, hay una lógica de acumulación a nivel macro, ya descrita por Giovanni Arrighi. Si bien no menciona a Gordon, plantea la existencia de ciclos de acumulación apoyándose en reflexiones de Fernand Braudel en su libro *Civilización material, economía y capitalismo*. Para Arrighi,

el capital financiero no es una etapa particular del capitalismo mundial y, mucho menos, la última y más elevada de estas etapas. Constituye, por el contrario, un fenómeno recurrente que ha marcado la era capitalista desde sus inicios más primigenios en la Baja Edad Media y en los primeros tiempos de la Europa moderna. A lo largo de la era capitalista, las expansiones financieras han señalado la transición de un régimen

de acumulación a escala mundial a otro. Constituyen aspectos integrales de la destrucción recurrente de los “viejos” regímenes y la creación simultánea de “nuevos”. (1999: 8)

Sin perjuicio de las profundas críticas que se pueden efectuar a la modelización de Arrighi, que van desde el hecho de no precisar conceptos dándolos por asumidos (por ejemplo, el de “agencia”), la utilización de categorías provenientes de modelos teóricos integrados (la escuela regulacionista, por ejemplo) por fuera de tal integración como unidades aisladas, o apoyarse en citas de Marx expandiendo interpretaciones que contradicen el pensamiento marxista (como considerar que existe un funcionamiento global de tipo capitalista en el siglo XIV), podemos tomar la idea de un modelo de acumulación que, al reducirse la tasa de beneficio, redirecciona los capitales hacia el sector financiero como anticipo de la transformación. Tal como señala:

Todo paso adelante implica un cambio de guardia en los puestos de mando de la economía-mundo capitalista y una “revolución organizativa” concomitante en los procesos de acumulación de capital: cambio de guardia y revolución organizativa que históricamente siempre se han producido durante las fases de expansión financiera. Las expansiones financieras se consideran, por consiguiente, como precursoras no únicamente de la madurez de una etapa particular de desarrollo de la economía-mundo capitalista, sino también como el inicio de una nueva etapa. (1999: 110)

En otras palabras, podría decirse que el capitalismo tiene etapas, modeladas por estructuras sociales de acumulación, que al momento de alcanzar sus límites reconduce los

capitales al sector financiero en búsqueda de mantener la tasa de beneficio que se va perdiendo. Gordon plantea la hipótesis de la siguiente forma: cuando “la economía empieza a estancarse o cuando las contradicciones institucionales dentro de la estructura social de acumulación empiezan a “irrumper”, la acumulación en general y la estructura social de acumulación, *ambas*, probablemente están empezando a disolverse” (1980: 32). De esta forma, para Gordon las crisis capitalistas son un período de inestabilidad cuya resolución depende de la reconstrucción de una nueva estructura social de acumulación. Por ello resultan necesarios cambios “en las relaciones sociales prevalecientes” a fin de reconstruir la estabilidad ambiental. En pocas palabras, podemos decir que para Gordon las formas diferentes en que se resolvieron aspectos que llama *institucionales*, como la caracterización de la moneda, las relaciones laborales, el papel del Estado o las fórmulas de administración de la producción, por mencionar algunos de los relevados precedentemente, determinaron estructuras sociales de acumulación específicas a fin de brindar el entorno estable para la obtención del beneficio.

El texto finaliza con una extensa argumentación acerca de la importancia del ciclo largo de la inversión. Tiene claro que sus reflexiones al respecto proveen indicaciones sugerentes y muy provisionales sobre el carácter de los ciclos económicos largos. En la nota aclaratoria al respecto (núm. 49), sostiene

que los ciclos largos son causados fundamentalmente por la lógica de la acumulación de capital y de su movimiento a través de las etapas de acumulación. Y no arguyo que la dinámica de la inversión en infraestructura provoca ciclos largos, sino mucho más simplemente, que la dinámica infraestructural proporciona una especie de centro de gravedad a sus períodos y amplitud específica.

Asimismo, se defiende de críticas provenientes del marxismo acerca de un supuesto abandono de la teoría del valor-trabajo. No es un problema que pretendamos desarrollar —ya que venimos sosteniendo que los análisis de ciclos largos, si bien resultan sugerentes, aun en la actualidad no se han comprobado de forma fehaciente—, sino que consideramos que son, más bien, elementos tendenciales a tener en cuenta, pero sin intentar seguirlos milimétricamente por las discordancias en los valores y variables.

Las consecuencias

Podríamos sugerir que la estructura social de acumulación inaugurada con Reagan y Thatcher se encuentra en plena decadencia, si no ha estallado ya. La clase dominante en Estados Unidos, una clase dominante controlada por la fracción financiera del capital, o al decir de Lenin, una aristocracia (¿u oligarquía?) financiera no tiene interés por el futuro, sino por la utilidad de más corto plazo. Todo hace suponer que no les interesa si el mundo explota en pedazos mientras obtengan un dólar más para mañana, algo similar a la película de George Romero *Land of the dead* (“Tierra de los muertos”, 2005), en la que no casualmente los seres humanos vivos, ricos y despreocupados viven en una ciudad amurallada mientras que por fuera de las defensas todo el mundo se ha convertido en *zombie* (las imágenes de seres humanos ricos alejados de los que viven para trabajar o están fuera del sistema, son más que elocuentes); y en la que grupos armados salen a saquear los locales y negocios abandonados pero abarrotados de las riquezas que quedaron abandonadas en las ciudades de muertos vivos.

En su crisis, Estados Unidos (o por lo menos la fracción oligárquico-financiera) prefiere un caos generalizado, y peligro-

sísimo para el conjunto humano, que le permite desestabilizar a todo el mundo y también hacer pingües ganancias a sus empresas que navegan con patente de corso saqueando el mundo más allá de la devastación que dejan tras de sí. Es la demostración cabal de la irracionalidad capitalista, con lógica de silogismo delirante: apoyamos un golpe de estado en Irán para colocar al Shá Reza Palhevi. El pueblo iraní toma nota y luego de muchos años, lo derroca. El nuevo gobierno iraní es anti-norteamericano, y por ello apoyamos a Saddam Hussein para que le haga la guerra a los iraníes. Los proveemos con armas, inteligencia, logística, instructores. Hasta que Hussein hace algo aprobado subterráneamente por nuestra diplomacia. Ahí pasa a ser nuestro nuevo enemigo, porque lo que necesitamos es un pie de apoyo para apropiarnos de un recurso que nos está empezando a faltar, esto es, el petróleo y, como nuestra hegemonía mundial se encuentra cuestionada, también para desestabilizar a las otras potencias. En esta lógica, ampliamos el campo porque se ve que son tan débiles (Afganistán, Irak, Siria, Libia, Egipto), que con un poco de dinero astutamente distribuido y operaciones de prensa, se inestabiliza fuertemente toda la región. La idea es quedarnos con todo, pero hacemos tal caos que tampoco lo podemos controlar... y no sólo por la resistencia local sino también porque las empresas apadrinadas por esa fracción que se apropió del poder en el 2000, con Dick Cheney como mascarón de proa, saqueó todo hasta el punto de hacer cualquier propuesta de estabilidad inviable. Digamos, una política cortoplacista y con consecuencias a largo plazo. Una explicación de esto es que los Estados Nacionales se han debilitado lo suficiente frente a la transnacionalización del capital, que el salvajismo capitalista se traslada, irracionalmente, a las políticas de Estado.

Frente a esta inestabilidad organizada diseñada hacia 1990 con George Bush padre (Pozzi, 1993), la constante pérdida de

legitimidad y consenso, junto al estallido económico, aparecen otros países que con gran dificultad tratan de estabilizar las relaciones internacionales y los equilibrios de poderes, a la par de intentar desarrollar cada uno por su cuenta una estructura social de acumulación que le permita mantenerse o por lo menos no hundirse en una depresión económica inducida por el caos internacional; por caso, valgan las experiencias de China, India y algunos países de América latina. Sin embargo, lo que queda claro es que la desestabilización resulta global, y gracias a ella no solamente Estados Unidos no encuentra un rumbo claro, sino que estos últimos también tienen serios problemas. Ante tamaña irracionalidad y falta de respuestas, no se advierten en los países centrales —y en muchos de los que plantean soluciones alternativas—, cuestionamientos firmes a la sobreexplotación (Tailandia, Malasia, China misma, entre muchos otros países). A eso cabe añadir que, a pesar de la crisis absoluta en lo humano, no parece haber respuestas populares excepto la lumpenización y violencia.

Otro tema es que desde las usinas de pensamiento y poder se sigue funcionando con categorías y perspectivas del siglo XX, con una lógica pendular: ¿es posible un Estado de bienestar hoy por hoy? Resulta evidente que no. ¿Y entonces qué? Como no se desarrollan alternativas claras, se produce el paso de la exploración de nuevas fórmulas (de nuevo India, China, América latina, algunos países de Europa). En esta fase estamos, y las perspectivas no son muy favorables, porque Estados Unidos no entregará su imperio sin luchar, con lo que a todas luces aparenta ser una política de tierra arrasada.

En síntesis

La ESA es un concepto que, tal como ha sido desarrollado por los autores, contiene problemas teóricos y de método de

los que conviene separarse. Sin embargo dentro del mismo marco teórico resultan aplicables muchas de las ideas expuestas, que al final del presente capítulo se exponen, para luego, en el capítulo quinto exponer nuestra revisión.

En primer lugar, resulta válido aceptar que el desarrollo del modo de producción capitalista se despliega de forma tal que en forma sistemática el norte que lo gobierna es el mantenimiento o mejora de la tasa de beneficio, a fin de poder acrecentar la ganancia. En el estado actual de las investigaciones, no se puede aceptar llanamente la existencia de ciclos largos delimitados por fases A y B de expansión y retracción, tal como postuló Kondratieff y otros, que continúan con su lógica sin indagar en profundidad su vigencia. Sin embargo, el siglo XX ha asistido a dos grandes modelos de acumulación, entendiendo esto como el mecanismo gracias al cual se generan particulares instituciones (construcciones emanadas del conflicto entre las clases sociales y sus fracciones derivadas por la apropiación de la riqueza generada dentro del proceso), que entienden sobre el crédito y el dinero; mecanismos de administración de la producción, y una particular forma de vincular al Estado¹⁴ con la sociedad civil.¹⁵ En este marco, el conflicto social por la distribución del ingreso pauta el desarrollo de dicho patrón, al entenderse tal lucha como el grado de organización y éxito relativo de las fracciones de clase y clases sociales (partidos políticos, sindicatos, organizaciones civiles o sociales, organizaciones no gubernamentales, pero también expresiones inorgánicas —para Estados Unidos, por ejemplo, los *homeless*, etcétera—).

14 Entendiendo al Estado como la particular conformación institucional que precisa el grado de desarrollo y síntesis alcanzada por la lucha de clases; lo que determina una serie de particulares "reglas de juego" (leyes), organismos y funciones, que precisan la fórmula de apropiación del beneficio, las relaciones sociales de producción, etcétera.

15 Entendiendo como tal las fracciones de clase y clases sociales en relación dentro de un conjunto social.

De esta forma pueden apreciarse las posibles transformaciones en la obtención del beneficio, o su pérdida. Cuando Gordon, Edwards y Reich plantean que una ESA tiene un período de exploración, uno de consolidación y uno de decadencia, apuestan a mostrar que en el primer lugar se desarrollan una serie de mecanismos (modalidades de administración de la producción diferentes a las existentes; prácticas financieras y monetarias novedosas, y distintas reacciones desde el aparato de Estado ante un nuevo conflicto), funcionales ante una ESA que se está agotando, para abrir paso a una nueva; en segundo lugar, su consolidación, con la mejora sustancial en el beneficio. La decadencia lo que muestra es una caída en la tasa de beneficio del patrón de acumulación, por lo que los conflictos por la distribución del ingreso se incrementan de manera formal (huelgas, por ejemplo), y de manera informal (caída de la productividad) por ausentismo o desgano, mientras que se desarrolla en forma anormal el sistema financiero.

Sin embargo, las resoluciones para reformular la ESA no se salen del cauce del capitalismo, o los mecanismos para el mantenimiento del patrón de acumulación capitalista; es decir, las dos grandes ESA existentes en forma efectiva en el siglo XX no han modificado la pauta estructural del capitalismo para garantizar el beneficio, sino la *forma* en que lo hace. Esta forma es lo que podría llamarse la manera de “pensar” el mecanismo de obtención del beneficio: neoclásico o keynesiano han sido los nombres tras los que se elaboraron las herramientas conceptuales sobre las que a lo largo del siglo se constituyeron las ESA.

De esta forma hemos supuesto que el capitalismo, con Reagan, ha producido el abandono de una ESA basada en el desarrollo del mercado (la inclusión para el consumo de agentes económicos subordinados; obviamente como un mecanismo de incremento del beneficio) a otra ESA en donde,

como diría Chomsky, “lo que cuenta es el beneficio”. Siempre fue así, sólo que antes del quiebre del modelo keynesiano o distribucionista el beneficio se obtenía con el incremento de la producción y su realización en mercados ampliados. Hoy —y esa es la crisis de la que tal vez muchos estén hablando— el mercado se reduce, en una especie de involución hacia un modelo de producción más característico de guildas o gremios medievales que uno de tipo desarrollado capitalista. Mientras tanto, las fórmulas políticas acompañan el proceso, en una concentración del poder de tipo *absolutista*.

Esta es la paradoja actual: mientras la evolución del patrón de acumulación capitalista cumple a rajatabla las normas apuntadas por Marx y genialmente resignificadas por Lenin en su trabajo sobre el *imperialismo* (destrucción de límites geográficos a favor de una ampliación productiva vinculada a la necesidad de mayores mercados, entre otras cosas), las contradicciones del mismo patrón llevan a que se olvide la producción en masa a favor de una cada vez menos inclusiva, más “especializada” y, por ende, más inaccesible para los ingresos de crecientes grupos de asalariados. Esta es, sostenemos, la crisis actual: la marginación y creciente exclusión de sectores sociales tras el intento salvaje de mantener una tasa de beneficio que se observa claramente desmesurada, y hace que el capitalismo actual sea una espiral evolucionando hacia el centro, en vez de abrirse camino hacia el exterior. El problema es que, cuando se llegue al *aleph* (ese punto borgiano que todo lo contiene), ¿quién puede predecir qué sucederá?

Síntesis de las instituciones según Gordon

- I. Agentes de la acumulación
 - a. Estructura corporativa

- II. Motores de la acumulación
 - b. Estructura de la competencia intercapitalista
 - c. Lucha de clases

- III. Requisitos sistemáticos para la acumulación
 - d. Estructura del sistema monetario
 - e. Estructura del Estado

- IV. Requerimientos para la acumulación individual del capital
 - f. Acceso a los medios de producción
 - i. Estructura de la oferta intermedia
 - ii. Estructura de la oferta natural
 - iii. Estructura social familiar
 - iv. Estructura del mercado de trabajo
 - g. La producción de plusvalía
 - v. Estructura de la administración del trabajo
 - h. La realización de la plusvalía
 - vi. Estructura de la demanda final del consumidor
 - i. La rotación del capital
 - vii. Estructura financiera
 - viii. Estructura de la gerencia administrativa

Apéndice I. Las críticas de Garvy al modelo de Kondratieff

Las críticas al modelo de Kondratieff no se hicieron esperar. Ellas surgieron, en principio, en el mismo ámbito en el que desarrolló sus trabajos, para luego extenderse a Occidente. Luego, reproducido su modelo en forma esquemática y sin acompañamiento de la totalidad de los elementos que lo sustentaron, se creó una especie de mito a su alrededor. Algunos argumentaron a su favor y otros en contra, pero pocos lo hicieron con la profundidad y propiedad que

se encuentra en el trabajo de George Garvy (1946). Se seguirá este trabajo para la elaboración de la mayoría de las críticas en este apartado.

En un principio, según Garvy, el más completo análisis de la obra de Kondratieff fue producido por Oparin, quien estudió detalladamente el basamento estadístico y fáctico utilizado por Kondratieff. Sin embargo Garvy trabaja también con otros estudios, que se abocaron a diferentes aspectos críticos, como son los análisis de Bogdanov, Guberman, Gerzstein y Eventov. En particular, indica Garvy, Kondratieff no indicó “cómo analizó muchas de las series temporales antes de llegar a sus conclusiones”, sino que extractó solamente los resultados obtenidos de las 25 series en las que encontró ciclos grandes, de forma tal que, en 11 casos de los 25, los resultados por él esperados brindaron resultados negativos (1946: 70 y nota al pie 18). En esta dirección, el crítico Garvy confeccionó un cuadro en el que no encontró evidencias concretas de la existencia de ciclos largos en diferentes países. El objetivo de Garvy fue descomponer cada aseveración de Kondratieff, para luego confrontarla con evidencia que ratifique o cuestione el principio analizado.

Por ejemplo, Kondratieff sostuvo que existiría una relación entre las conmociones sociales y el incremento del nivel de inventos con los ciclos largos, para lo cual “presenta una crónica de las guerras y revoluciones y una lista de los inventos para cada una de las fases de los ciclos largos. Ambas son simples relaciones de acontecimientos en las que no es posible descubrir ningún principio rector de selección” (Garvy, 1946: 75). En el fondo, sostiene Garvy, Kondratieff tomó conceptos de la economía clásica y los renombró, pero asignándole el mismo comportamiento que en su original. El caso del concepto de equilibrio es el más evidente:

| Kondratieff | Marshall |
|-------------------------|---------------------------|
| Equilibrio de 1.º orden | Equilibrio de mercado |
| Equilibrio de 2.º orden | Equilibrio de corto plazo |
| Equilibrio de 3.º orden | Equilibrio de largo plazo |

Estos últimos son para Kondratieff los que se corresponden con los ciclos largos. En el fondo, tomó de Marx la idea de que los ciclos medios son causados por los procesos de reinversión periódica de capital fijo, que en su versión original no pasaba de diez años. De esta forma la base material de los ciclos largos sería (cita Garvy en página 78 a Kondratieff) como consecuencia del “desgaste, la reposición y el incremento de fondo de bienes de capital básicos, cuya producción precisa enormes inversiones y exige un largo proceso”. El punto es que no demostró el soviético porqué la reinversión no resultó ser un proceso continuo. Para justificar el proceso Kondratieff tomó la teoría de Tugan Baranowsky del fondo libre de préstamos, gracias a la cual pudo fundamentar el volumen de ahorro, la consecuente oferta creciente de préstamos al inicio de la nueva onda larga, el bajo nivel de precios que fomentan el ahorro y las inversiones a largo plazo, y la disposición de los empresarios a tomar esos capitales.¹⁶

Tanto Kondratieff (y previamente lo había advertido Marx) como luego Keynes, indicaron que el incremento de dichas condiciones alcanzaría su techo cuando la demanda de créditos modificara el tipo de interés y llevara a evidenciar la notoria escasez de capitales. Garvy, aquí, entonces, muestra el hecho de que la teoría de Kondratieff, en lo que hace a la evolución de la tendencia de los créditos, no se diferencia grandemente de la teoría monetaria de la sobreinversión

16 Es interesante advertir que similares condiciones fueron las que permitieron las expansiones crediticias de 1920, 1970 y 1990, con las consecuencias trágicas que fueron la crisis de 1929, la crisis de la deuda de 1982 y la crisis de especulación de fines de los años 1990.

(asestándole un golpe casi mortal desde una perspectiva liberal); y por ello es que no se explica el cambio de dirección, de la contracción a la expansión.

En el fondo, y aun tomando las críticas generadas en el ámbito académico soviético, para Kondratieff —argumenta Garvy— pareciera que los ciclos largos son solamente ciclos de reinversión; asimismo, y en la misma dirección crítica, ¿por qué la aplicación de los nuevos inventos habría de subordinarse a la previa acumulación del fondo de préstamos? Es como si para Kondratieff la economía capitalista fuera de una evolución continua, mientras que los ciclos verificaran una desviación de dicha tendencia.

Garvy sostiene que, salvo en una, todas las series de precios y valores revelan “oscilaciones largas”, mientras que los resultados son diferentes cuando vamos a las series de producción y consumo. Hace notar que Kondratieff no justifica tampoco la elección de las series estudiadas; por ejemplo, cuando omite decir por qué, además de analizar el valor total del comercio internacional, considera separadamente las importaciones y exportaciones francesas, mientras que sólo analiza para Inglaterra el valor total del comercio exterior. Si se exceptúan dos series de amplitud mundial, todas las demás se refieren a los grandes países capitalistas. La conclusión final, para este crítico —aunando en sí también los trabajos soviéticos— es que los ciclos largos de Kondratieff no tienen sustento empírico.

Por otra parte, Alan Woods sostiene que

the problem is that Kondratiev (sic) attempted to derive an extremely broad historical generalisation from very limited data. This problem was pointed out at the time by a number of Soviet economists. It is also clear that Kondratiev (sic) made very selective use of the data available, only using those statistics that supported his

thesis, whereas there were many others which did not. He made use of 25 different sets of statistics, and in his first article he mentions six of them, the results of which led him to a negative result (French consumption of grain, coffee, sugar and cotton and American production of wool and sugar), adding that “in some other cases” it was completely impossible to detect any long waves. (2005)

La evolución cíclica, muy posiblemente, se encuentre determinada por la evolución de la tasa de ganancia. En esta lógica se encontraría Ernest Mandel, cuando sostiene que

para Marx, los tres principales factores determinantes de la tasa de ganancia son las fluctuaciones de la composición orgánica del capital, las fluctuaciones de la tasa de plusvalor y las fluctuaciones de la tasa de circulación del capital (la tasa de plusvalor en sí, como señalamos, no es tampoco una función lineal de las fluctuaciones de los salarios reales). De forma que, de nuevo, lo que suceda con la tasa de ganancia en forma alguna podrá deducirse directamente de lo que ocurra a los salarios reales. La tasa de ganancia puede experimentar un ascenso mientras ascienden los salarios reales, y puede descender mientras descienden los salarios reales. Sólo mediante un atento examen de todas las variables parcialmente autónomas es posible extraer conclusiones sobre la tendencia de hecho de la tasa de ganancia y hacer predicciones a corto y medio plazo sobre sus futuras fluctuaciones. (1986: 12)

Woods, en el artículo citado precedentemente, fue muy duro con Mandel, no solamente con su trabajo, sino también en acusaciones políticas. Sin embargo ha sido reivindicado

por Claudio Katz (2001: 151-158). Asimismo, merece destacarse el importante trabajo realizado por Katz en lo que hace a la confrontación bibliográfica y de interpretación de la misma sobre la teoría de las ondas largas. Mandel precisa un poco la evolución de la acumulación capitalista, entendida como búsqueda de tasa de beneficio o ganancia: “en realidad, cualquier teoría marxista de las ondas largas en el desarrollo capitalista sólo puede ser una teoría de la acumulación de capital o, si se desea expresar esa misma idea con otras palabras, una teoría de la tasa de ganancia”. (1986: 8)

Apéndice II. El marco teórico neoclásico

Este modelo de pensamiento económico fue desarrollado a fines del siglo XIX y principios del XX por economistas de la talla de Marshall, Fischer, Walras, etcétera. Esta escuela —en forma esquemática, ya que no se pretende hacer un desarrollo analítico de las diferencias conceptuales de cada uno de los autores— entendía que era el mercado el perfecto asignador de los bienes y los recursos, si el libre juego de la oferta y la demanda no encontraba obstáculos. La articulación de cada mercado en equilibrio (lo que sería el equilibrio parcial) en un solo modelo de precios y cantidades (el equilibrio general) mostraría una economía con plena ocupación y en crecimiento. Al respecto, Patricio Meller sostiene que

el propósito central del modelo de equilibrio general walrasiano es encontrar simultáneamente el equilibrio en todos los mercados de la economía, reconociendo así de manera explícita las interdependencias que hay entre los distintos mercados. En el modelo de equilibrio general walrasiano, los precios son las únicas variables endógenas que en-

tran en las ecuaciones de oferta y demanda. Luego el problema se reduce a estudiar si existe un sistema de precios tal que proporcione las cantidades de equilibrio de bienes y factores productivos utilizados simultáneamente por todos los consumidores y productores; una vez encontrado el vector de precios de equilibrio, esto es lo que conduce entonces al equilibrio general de la economía. (1986: 391)

Sea el precio de los productos, sea la cantidad ofertada de los mismos, en el largo plazo se entendía que todos los mercados tendían al equilibrio entre cantidad ofertada y cantidad demandada, al aplicar analíticamente uno de los corolarios que se obtienen de la aplicación de la “Ley de Say”. Se refiere a J. B. Say, economista clásico (1767-1832), quien llega a la conclusión de que toda oferta crea su propia demanda, y en “un sentido amplio, este enunciado puede interpretarse como postulando que el ingreso generado en el proceso productivo (los pagos a los poseedores de riqueza productiva) es la fuente de la que emana el poder de demanda sobre los propios bienes producidos en dicho proceso” (Lo Vuolo, 1991: 39). De forma tal que nunca se podría —según esta ley— llegar a una crisis de sobreproducción, ya que todo lo que se produzca en una economía, sería vendido. O, en otras palabras, se argumentaba que si existía una correcta combinación de mercaderías, todo iba a ser vendido, porque todo estaba proyectado para ser comprado (Mochón y Beker, 1993: 749). Lo mismo regiría para el desempleo: todo lo que se produce ha de ser consumido, por lo que no puede haber desempleo porque todos los trabajadores tendrán su trabajo si la economía se encuentra en equilibrio. En la discusión de los siglos XVIII y XIX acerca de los problemas que vendrían gracias al maquinismo, los economistas que apoyaban los corolarios de esta ley sostenían que

el aumento de la maquinaria... aumentará la productividad del trabajo, y con ella la oferta de mercancías. Según la Ley de Say, también aumentaría inevitablemente su demanda, y así los desplazamientos de mano de obra no serían sino temporales; era inevitable, a la larga, la reabsorción de la mano de obra ya en las mismas industrias o en otras; y como consecuencia definitiva del progreso técnico, había que esperar un aumento de la producción total de la industria. (Ekelund y Hébert, 1995: 549)

De esta forma, el “modelo general de la *síntesis neoclásica* es un modelo de equilibrio general agregado, que bajo el supuesto de plena y absoluta flexibilidad de los precios alcanza el equilibrio en los diversos mercados (Mochón y Beker, 1993: 757). Es por esto que el Estado no debe intervenir para regular ningún aspecto. Si lo hiciera, generaría rigideces —supongamos, en los precios— que llevarían a una contrapartida en los bienes, de forma tal que ante un exceso o una falta de oferta, no se tendería al equilibrio, dado que no existiría la movilidad necesaria para producir el ajuste.

Este modelo se vio complementado con dos principios sustanciales: la teoría cuantitativa del dinero y la teoría del bienestar de W. Pareto. La *teoría cuantitativa del dinero* sostiene que, dado que el dinero es *externo* a la economía real, debiendo su existencia solamente para mostrar un patrón universal de intercambio de bienes y servicios, debe existir una relación estrecha entre la cantidad de bienes y servicios generados en una economía y la cantidad de patrón universal de intercambio, dado que un exceso de dinero ante una misma cantidad de bienes solamente generaría inflación, y una falta de dinero sobrevaloraría a ese mismo patrón, tornando compleja su vinculación con el resto de las economías.

Pareto, por su parte, “exploró las condiciones del intercambio y la producción que constituyen los fundamentos

de la moderna economía del bienestar” (Ekelund y Hébert, 1995: 464). De esta forma arribó a la conclusión, basándose en las “curvas de indiferencia” de F. Edgeworth, de que en una economía en la que se encuentran en plena utilización todos los recursos, nadie puede mejorar su posición sin que empeore la de otro. Es por esto que “una reducción de la desigualdad sólo podría conseguirse por la elevación del ingreso medio (esto es, por un aumento de la producción más rápido que el de la población)” (Roll, 1994: 405-406).

Capítulo 2

Los antecedentes

Desde la década de 1960 a principios de la década de 1970

Los Estados Unidos de América emergieron de la Segunda Guerra Mundial como el poder económico y militar dominante en el mundo. Su poder económico fue formalizado por los acuerdos de Bretton Woods, los cuales establecieron las nuevas reglas del juego para la economía mundial capitalista.¹ En los años subsiguientes a la Segunda Guerra, los Estados Unidos garantizaron las condiciones de estabilidad por las cuales el comercio, la inversión y la productividad capitalistas crecieron rápidamente. El liderazgo norteamericano ayudó a reducir los aranceles y otros obstáculos al comercio. El Plan Marshall facilitó la recuperación de las devastadas economías europeas. La inversión privada norteamericana en el exterior contribuyó a la reconstrucción y al desarrollo de empresas capitalistas a través del mundo.

1 Los trabajos que analizan las implicancias y consecuencias de los acuerdos de Bretton Woods son innumerables. Aquí me apoyo en Nigra (2007), y el trabajo de Eichengreen (1996: 93-97). Este autor muestra una posición realista y crítica de dichos acuerdos, cuando indica que no se asumieron en realidad los compromisos tomados, en particular como crítica hacia los países centrales y los Estados Unidos (véase en particular pp. 134-135).

Los dólares inyectados en el sistema mundial por la inversión y la ayuda exterior norteamericana rápidamente retornaron vía una creciente demanda de las exportaciones estadounidenses. El incremento de los mercados externos y las condiciones de estabilidad del mercado mundial aumentaron las tasas de ganancia y las expectativas de las corporaciones. Esto sirvió para estimular una alta tasa de inversión tanto en los Estados Unidos como en el exterior. Dentro del país, el poder de las corporaciones norteamericanas promovió una alta tasa de utilización de capacidad instalada en industrias clave, tales como el acero y la automotriz. En el orden internacional, el valor real de las inversiones estadounidenses a largo plazo creció a un impresionante 8,8% anual entre 1946 y 1966, más del doble de la tasa de crecimiento del producto bruto nacional (US Bureau of the Census, 1976: 868-869). Además, las corporaciones norteamericanas se beneficiaron en dos aspectos. Primero, obtuvieron acceso a materias primas y reservas energéticas de otros países en términos cada vez más favorables. El costo real de la materia prima importada cayó hasta mediados de la década de 1960. Durante la posguerra los combustibles baratos ayudaron a promover el uso del automóvil y el desarrollo de los complejos habitacionales suburbanos (*Economic Report of the President*, 1982: B3). Segundo, los Estados Unidos vendían y compraban en un mercado mundial que le resultaba cada vez más favorable. Los términos de intercambio para los norteamericanos, entre 1951 y 1966, mejoraron 24% (1982: B3).

Al igual que en el caso de otros imperios, los beneficios privados se derivaban de la confluencia del poder económico con el poder militar. El ascendente norteamericano se basaba en dos pilares. Uno era la combinación de tecnología con las ventajas de productividad de los trabajadores norteamericanos. El otro fue un agresivo apoyo político

a la inversión internacional, basado en un imponente poderío militar (Bowles, Gordon y Weisskopf, 1989). En este sentido, se les otorgaron importantes ventajas impositivas a las corporaciones multinacionales norteamericanas. Estas ventajas significaron que, en 1972, las corporaciones con inversiones internacionales pagaron en impuestos solamente 1.200 millones de dólares sobre ingresos de más de 24.000 millones; o sea, un impuesto de sólo 5% (Bluestone y Harrison, 1982: 132). En estos beneficios la expansión militar también fue fundamental.

En 1955 los gastos militares representaban 10% del producto bruto nacional, una cantidad mayor que la inversión bruta privada fija (*Economic Report of the President*, 1982, cuadros B-1 y B-2; *Historical Statistics*, 1976: 1114; Rockoff, 1995). Desde ese entonces, los gastos militares se han constituido en una importante fracción del PBN. Las características del sistema norteamericano de posguerra fueron sintetizadas por el Presidente John F. Kennedy en un discurso ante un grupo de ejecutivos de corporaciones. Dijo:

“nuestro éxito [nacional] depende de vuestras ganancias y éxito. Lejos de ser enemigos naturales, el gobierno y las empresas son aliados necesarios... Estamos ansiosos de hacer todo lo posible que les facilite las cosas”. (citado en Bowles, Gordon y Weisskopf, 1989: 70)

Esta forma de acumulación estrechamente vinculada al poderío militar tuvo su justificación, y su expresión político-ideológica, en la Guerra Fría. Si bien la crisis y el estancamiento de la década de 1930 habían sido superados por la gran movilización que implicó la Segunda Guerra Mundial, esto no modificó las condiciones subyacentes que habían generado la falla en el proceso de acumulación previo. Sin embargo, los veinticinco años posteriores a la guerra fueron de una

expansión y crecimiento vigorosos. La respuesta a esta aparente paradoja es que, para los norteamericanos, la Segunda Guerra nunca terminó. La gran movilización bélica, que había puesto fin a la Gran Depresión de la década de 1930, continuó con la Guerra Fría. Desde la década de 1940 la acumulación capitalista norteamericana se basó en una economía de guerra permanente (Barnet, 1974). Esta situación, a su vez, generó una profunda deformación de la economía norteamericana. La inversión se concentró en la industria militar y sus subsidiarias. El empleo en profesiones tales como física nuclear, ingeniería eléctrica o aeroespacial y computación era bien remunerado y tenía grandes posibilidades de desarrollo. Mientras tanto, carreras en ingeniería industrial, mecánica o civil —que a la larga resultaron la clave de la eficiencia y el desarrollo alemán o japonés— eran menos atractivas.

Esto significó que todas las ramas industriales vinculadas a la Guerra Fría disfrutaban de subsidios para la investigación y el desarrollo, eran protegidas (por razones de seguridad nacional) de la competencia externa, tenían un fuerte régimen de promoción a la exportación, y además podían contar con un mercado seguro en el Estado que a su vez garantizaba una tasa de ganancia superior a la media. En cambio, las ramas para el consumo civil, tales como la automotriz, acero, textil, maquinaria y electrodomésticos, no disfrutaban de las mismas ventajas. Durante casi tres décadas Estados Unidos invirtió más de diez billones de dólares en gastos relacionados con la Guerra Fría. Si bien esto se comprobó como un estímulo fundamental para un sostenido crecimiento económico durante ese período, no fue una política industrial eficiente, puesto que ocultó el deterioro comparativo de otras ramas industriales. Por un lado, esta forma de acumulación logró controlar el impacto de las bajas en los ciclos

económicos, pero por otro implicó una deformación en el tipo de acumulación generando una economía debilitada en el largo plazo.

Las contradicciones internas al modelo

Los fundamentos institucionales del poder y del privilegio corporativo funcionaron durante dos décadas, esto es, la ESA construida entre el *New Deal* y la Segunda Guerra Mundial funcionaba sin contradicciones. Sin embargo, a pesar de que aseguraron la dominación de una lógica económica basada en la acumulación privada de capital, también se mostraron vulnerables. Hacia mediados de la década de 1960, las corporaciones norteamericanas se enfrentaban, tanto en el primer mundo como en el tercero, a desafíos cada vez más serios que erosionaban su posición internacional. Uno de los criterios de la posguerra fue la reconstrucción económica de Europa y Japón tanto para revertir el auge de movimientos anticapitalistas como para estimular la demanda de exportaciones norteamericanas. El éxito económico de Japón y Europa en la posguerra contribuyó claramente a reducir el impacto de un sindicalismo dirigido por la izquierda, pero al mismo tiempo generó un desafío a los Estados Unidos en el mercado mundial y, a su debido tiempo, llevó a una penetración masiva de los mercados internos norteamericanos.

Gracias a la redefinición efectuada por la unión de las grandes corporaciones y la industria militar, conocido como el complejo militar-industrial, y el poder del gobierno de los Estados Unidos, las exportaciones estadounidenses alcanzaron el 32% del total de las efectuadas por las principales economías capitalistas. Pero, en 1971 la proporción norteamericana se había reducido a un 18%, lo que

puede ser considerado un primer llamado de atención dentro del funcionamiento de la ESA. La penetración del mercado estadounidense por parte de las economías “reconstruidas”, en particular Alemania y Japón, se aceleró repentinamente a mediados de la década de 1960. Entre 1960 y 1970 las importaciones de automóviles aumentaron de 4% a 17% en el mercado norteamericano, de 4% a 31% en electrodomésticos, y de 5% a 36% en calculadoras (*Business Week*, 1980).

Es probable que parte de la declinación en capacidad competitiva por parte de los Estados Unidos se deba, aunque más no sea parcialmente, al tamaño y relativa importancia de su maquinaria militar. Si bien el poderío militar de los Estados Unidos era indispensable para mantener el sistema internacional de la posguerra, también significó un costo enorme para su capacidad productiva. El hecho de que dedicara una parte proporcionalmente alta de su producto bruto interno al presupuesto militar significó que tenía menos disponible para la formación de capital productivo, sin perjuicio de la restricción al consumo por la reducción del ingreso o renta disponible (Yd). Según los datos publicados por SIPRI, en 1949 representó el 5,1% del PBI; en el año 1952 alcanzó al 13,3%, cuando comenzó un descenso leve, para llegar al 9,1% en 1967 y 7,7% en 1970; ello sin perjuicio de destacar que la riqueza generada era cada vez mayor o, en otras palabras, con productos brutos de mayor volumen —aunque con cierto nivel de inflación— (SIPRI, 2019).

Asimismo, los cambios en el tercer mundo comenzaron a erosionar la dominación internacional norteamericana en la década de 1960. El gobierno estadounidense apoyaba con ayuda militar —y con intervenciones armadas donde fuera necesario— aquellos gobiernos que promovían un acceso favorable al capital privado norteamericano.

Las corporaciones multinacionales basadas en los Estados Unidos encabezaban la penetración de las sociedades tercermundistas. Por lo tanto, ambos se convirtieron en el blanco de las reivindicaciones de movimientos de liberación, fueran estos de ideología nacionalista o socialista.

Un último desafío importante en la economía mundial provenía de los exportadores de materia prima. Este desarrollo no significó un problema político directo al poder corporativo privado, pero de alguna forma logró incidir en la transformación de aspectos estructurales de la ESA, por cuanto la modificación de elementos estructurales al proceso productivo —las materias primas— modificaba las condiciones de organización de la producción, y tensionaba sobre los precios (que obviamente incidía en la competencia intercapitalista). Organismos como OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo) expresaban la necesidad de ejercer un mayor control nacional sobre los recursos naturales con el objetivo de recibir una proporción mayor de los beneficios del desarrollo económico mundial.

Hacia fines de la década de 1960 las condiciones estaban dadas para el quiebre del sistema de posguerra. La rivalidad entre los países capitalistas desarrollados había aumentado. El poderío militar soviético presentaba numerosos problemas a las capacidades militares norteamericanas. Había crecido la presión de la demanda mundial sobre las reservas de materias primas disponibles, y por ende mejoró el poder de negociación de algunos países del tercer mundo. Todo se combinó para reducir el poderío internacional norteamericano y generar una crisis que fue agudamente sentida en su economía interna, como lo demostró la crisis petrolera de 1973 (aunque más no fuera en términos políticos sociales que de manera económica en sentido estricto, como se discute más adelante).

El comienzo de la crisis de la ESA, o los gobiernos desde la posguerra hasta Johnson

Promediando la presidencia de Lyndon Baines Johnson,² cuando las sumas crecientes destinadas a la guerra de Vietnam hacían aumentar el déficit fiscal en forma alarmante, resultó famosa una frase que el mismo presidente pronunció con la intención de justificar el gasto en defensa: “vamos a seguir teniendo aviones y manteca”, jugando con la idea de la frontera de posibilidades de producción (FPP).³ Con el objeto de resolver este problema se intentó reactivar la inversión; como sostienen Bowles, Gordon y Weisskopf,

los “nuevos economistas” de las administraciones Kennedy y Johnson trataron de apoyar el auge de la inversión con generosos favores fiscales, entre ellos las amortizaciones aceleradas (a partir de 1961) y la deducción fiscal por inversión de 1963. Como consecuencia, disminuyó significativamente la carga del impuesto sobre los beneficios de las sociedades... La magnitud de esta subvención fiscal fue considerable: representó una transferencia de un 1 por 100 aproximadamente del PNB de Estados Unidos del Estado a las empresas. (1989: 138)

Esto sería una aproximación para demostrar que las ESA dependen de decisiones políticas. En otras palabras, esto implica incidir sobre lo que el Gordon de 1980 postulaba como dentro de *los requisitos sistemáticos para la acumulación*, en particular *la estructura del Estado* —la institución

2 Fue presidente entre los años 1963 y 1968, primero como vice de Kennedy, asumiendo luego de su asesinato, y luego como presidente electo.

3 La *frontera de posibilidades de producción* es un concepto teórico que modeliza la relación entre factores de producción, mostrando su potencial combinación en un período de tiempo determinado.

que decide el porcentaje, modalidad impositiva y su percepción—; aunque si hubiera considerado ello dentro del apartado *la rotación del capital-estructura financiera* se hubiera podido comprender cómo las decisiones de los flujos de capital inciden en el proceso de acumulación y su entorno.

En concreto, las reducciones de impuestos sobre las empresas y la guerra llevaron a un aumento de la demanda agregada y a lo que se conoce como una etapa expansiva, pero como contrapartida el gobierno estaba extrayendo menos de la economía en impuestos de lo que estaba gastando. El caso es que como consecuencia de esta política de ayuda a la rentabilidad de las empresas, el Estado se vio en la obligación de impulsar el crecimiento de la oferta de dinero, la que venía aumentando en este período a un ritmo de 1,4 % al año entre 1959 y 1966, efectuado, por supuesto, en forma artificial, es decir, sin contrapartida en bienes y servicios reales en la economía. A partir de 1966 y hasta 1973 el ritmo de crecimiento disminuyó al 0,3%, pero las presiones inflacionarias no se hicieron esperar. Según algunos estudiosos de los problemas monetarios internacionales, en esta época comenzó el proceso de financiación monetizada de los déficits fiscales (esto es, la emisión de moneda para salvar la diferencia entre ingresos y egresos del Estado), y por ello no solamente el boom de los años 1950 y 1960, sino las bases del actual sistema financiero (Guttman, 2001: 78).

Indirectamente, la frase del presidente Johnson quería decir —como un tiro por elevación— que no aumentarían los impuestos para sostener la guerra, ya que la asignación interna de los factores de la producción era todavía lo suficientemente eficiente como para no necesitarlo, como se suponía en ese momento (que consideraba que la incorrecta asignación de los recursos genera mayores costos de producción y, en consecuencia, pérdida de productividad e inflación). Esta promesa (como muchas otras) no podría ser

cumplida. El déficit fiscal se produce normalmente cuando el Estado gasta más de lo que ingresa al Tesoro por el cobro de impuestos, tasas y otros gravámenes. Si el déficit entre los ingresos y los egresos no se logra solucionar en la forma en que la teoría económica entiende como natural (esto es, reduciendo el gasto o incrementando los ingresos), el Estado se ve en la obligación de endeudarse para cubrir la diferencia, y para los Estados Unidos el caso es peor ya que como consecuencia de los acuerdos de Bretton Woods debía obligatoriamente mantener una paridad oro/dólar fija, que le impedía la emisión fiduciaria (esto es, billetes sin respaldo en oro) en forma abierta.

Como indican Aglietta y Coudert, el sistema de Bretton Woods se había puesto en marcha con dificultades, derivadas de las tensiones emergentes de los diferentes y desnivelados tipos de cambios de los países miembros. Pero, para que efectivamente funcione, debía

enfrentar los dos problemas que todo sistema monetario internacional debe resolver para ser eficaz: suministrar una oferta global de liquidez internacional de conformidad con las necesidades de los intercambios internacionales y garantizar que las balanzas de pagos se ajusten para equilibrar las ofertas y demandas de las distintas divisas. (2015: 50)

Ahora bien, el principal problema para su mantenimiento se encontró en que Estados Unidos siempre tuvo un fuerte déficit en la balanza de capitales, ya que si bien contaban con un excedente de cuenta corriente de unos 2.400 millones de dólares, “las exportaciones netas de capitales a largo plazo y los flujos netos salientes de capitales a corto plazo no monetarios prevalecieron ampliamente sobre el excedente de cuenta corriente” (2015: 50). En otras palabras, se

produjo un deterioro creciente de su liquidez como consecuencia de un déficit permanente de unos 3.000 millones de dólares hacia el fin de la década de 1960. Pero durante mucho tiempo contó con la subordinación de las monedas de otros países, ya que

ningún miembro del FMI podía variar la paridad de su moneda dentro del sistema de tasas fijas acordado sin la previa aprobación de esa institución. De esta manera los países convertían su política cambiaria en un virtual rehén de los Estados Unidos, que al tener la capacidad de vetar los acuerdos dentro del FMI, nunca aceptarían ninguna decisión de política cambiaria de otra nación que pudiera poner en riesgo la hegemonía del dólar. (Soberón Valdés, 2016: 134)

Sin embargo, esta hegemonía presentaba atajos, tales como los constantes flujos de capitales estadounidenses hacia bancos europeos, creándose así el mercado del eurodólar. Esto se produjo como consecuencia de las fuertes regulaciones bancarias en Estados Unidos, que limitaban hasta el interés que debían pagar los bancos ante los depósitos de los particulares. Si bien se intentó limitar las salidas de capitales a partir de 1965, el éxito fue escaso. La consecuencia fue que si bajaba la tasa de interés —por recesión, o por la decisión de una política monetaria expansiva para estimular la inversión y/o el consumo—, por debajo de las tasas de los países europeos, por ejemplo, los dólares del ahorro estadounidense concurrían a los bancos centrales de esos países, buscando rentabilidad. Sin embargo, sea como pago de deudas, sea como garantía de solidez con razonable rentabilidad, los bancos centrales europeos colocaban nuevamente los dólares en Estados Unidos, “de manera que la masa monetaria de los Estados Unidos estaba

inmunizada de la salida de la liquidez en dólares” (Aglietta y Coudert, 2015: 51).

Sin embargo, la mecánica “generosa” por la que entregó dólares al mundo finalmente condujo al sistema a una serie de tensiones, advertidas por R. Triffin tan tempranamente como en 1947 y signadas por una lectura de “racionalidad” de los agentes (esto es, cuantos más dólares circulen en el mercado mundial, mayor dificultad habrían de tener los Estados Unidos para responder a su valor dado el nivel de reservas de oro con los que contara). Triffin sostuvo que

o bien los Estados Unidos luchaban contra sus déficits de pagos bajo la coerción de una conversión en oro de las reservas internacionales poseídas por los bancos centrales extranjeros, induciendo entonces una escasez del dólar que creaba presiones deflacionistas en la economía mundial, o toleraban ese déficit persiguiendo sus objetivos internos y el financiamiento de sus gastos internacionales para promover su hegemonía política y militar gracias a la tolerancia de sus aliados, socavando llegado el momento la confianza en la paridad oro del dólar. (2015: 51)

En otras palabras, la liquidez internacional estaba íntimamente ligada al ajuste de las balanzas de pagos de los países centrales, que permitían equilibrar la balanza de pagos estadounidense. Estas tensiones también fueron advertidas por sus principales aliados, concedores de que los acuerdos de Bretton Woods funcionarían en la medida que la divisa norteamericana se mantuviera fuerte. Como bien sostiene Eichengreen, el sistema monetario bajo los auspicios de Bretton Woods funcionó mientras se asistió a un creciente nivel de cooperación entre los principales actores económicos y políticos, ya que las medidas tomadas por

Kennedy y Johnson atacaron los síntomas, mas no las causas del problema central. Sin perjuicio de que entre 1959 y 1970 la inflación norteamericana fue menor a la de cualquiera de los países del G-7, con un crecimiento del M1⁴ también menor, y una laxitud mayor en lo que hizo al déficit fiscal, el enorme poder de los dólares norteamericanos por el mundo incidió sobre las conductas y las decisiones de los países asociados. Cuando los aliados pasaron a sostener el saldo negativo de la cuenta corriente norteamericana (como en su oportunidad sostuvo De Gaulle), la cooperación se quebró y, en consecuencia, las instituciones monetarias y regulatorias mundiales determinadas por Bretton Woods estaban muertas: era la crisis. Cuando el oro en los mercados privados se estaba cotizando a 40 dólares la onza, los bancos europeos se lo compraban a Estados Unidos a 35, para luego liquidarlo con una diferencia de 5 dólares por onza.

Si se advierte que los Estados Unidos tuvieron que prohibir la venta de oro a los particulares domésticos como herramienta de control, resulta que el problema del oro ya era crítico en la década de 1960 (Eichengreen, 1996: 129). Un aviso de esta inestabilidad se intentó resolver en 1961, cuando se formó el *Gold Pool* entre Inglaterra, Suiza y los miembros de la Comunidad Europea a fin de mantener la paridad oro/dólar fuera de los Estados Unidos. El tipo de cambio entre el dólar y el oro había sido fijado ya en la reforma del

4 Palazuelos Manso lo define, para Estados Unidos, de la siguiente forma: "El indicador M1 comprende las monedas y billetes (excepto los que están en el balance de las entidades de depósito, la Reserva Federal y el Tesoro), los cheques de viaje y los depósitos que sean convertibles en cheques (excepto los depósitos de reservas de las entidades de la Reserva Federal. Según los datos del *Council of Advisers (Economic Report)*, a partir de los datos del *Board of Governors of the Federal Reserve System*, durante el intervalo de 1981-96 el componente de moneda y billetes ha representado en torno al 25-30 por 100 de la M1; los depósitos contra cheques —aparecidos en los años setenta— han elevado su participación hasta el 35-40 por 100 y el resto de los depósitos ha reducido su posición hasta el 35-40 por 100 de la M1" (2000: 18, nota al pie 6).

sistema monetario y financiero llevada adelante por Franklin D. Roosevelt en 1933, al devaluar el precio de 22 a 35 dólares por onza. Este tipo de cambio es el que se fijó gracias a Bretton Woods, y evolucionó sin modificaciones hasta principios de la década de 1960. Pero, debido a la gran cantidad de dólares inyectados a nivel internacional, en los mercados privados de Europa cotizaba a 40. Las medidas que se tomaron (formar una red de *swaps* entre bancos centrales por intermedio del Banco de Basilea, y la formación del *Gold Pool* entre los países con mayores reservas), permitieron mantener la vieja paridad de 35 dólares por onza, pero ello provocó una importante pérdida de reservas oficiales en oro de forma tal que, “en la segunda mitad de los años sesenta, las reservas de oro se volvieron inferiores no solo a los compromisos exteriores de Estados Unidos sino a los exteriores directos de las autoridades monetarias mismas” (Aglietta y Coudert, 2015: 52).

Cuando Gran Bretaña tuvo que devaluar la libra y el *Gold Pool* no pudo sostener las compras y ventas de oro para mantener la paridad hacia 1968, el pool se cerró y por ello se generó una doble paridad. Los bancos centrales siguieron vendiendo a 35, pero el mercado operaba con otros valores, que de alguna forma indicaban el nivel de desconfianza contra el dólar. Los bancos centrales europeos, entonces, solamente mantenían la cotización del dólar por buena voluntad, absorbiendo los flujos de dólares pero al costo de mantener artificialmente el tipo de cambio e incrementar sus reservas en divisas estadounidenses sin límites claros. Ello los obligaba a expandir sus monedas más allá de cualquier decisión de política económica, lo que necesariamente conllevaba procesos inflacionarios no deseados.

El segundo momento de tensión monetaria con el dólar se produjo con la creación de los *derechos especiales de giro (DEG)*, en el seno del FMI como sucedáneos del dólar sin serlo (Eichengreen, 1996: 116, 123-124), y como consecuencia

de los ataques especulativos contra dicha moneda producidos a fines de la década de 1960. Como sostiene Guttman,

el debilitamiento del capital financiero entre 1966 y 1982, inducido por la estanflación, minó el marco de regulación relativo a la moneda y al sistema bancario creado en tiempos de Roosevelt. Se asistió en primer lugar al derrumbe de Bretton Woods, en tanto forma adoptada en la posguerra por la extensión internacional del régimen de dinero crediticio, cuando los desequilibrios estructurales profundos del sistema, causados por un dólar que era de hecho inconvertible y estaba sobrevaluado, provocaron desde 1968 una ola de ataques especulativos cada vez más fuertes contra el dólar. (2001: 80)

Para la creación de los DEG se formó un grupo de estudio en el seno del G10 en 1965, el que produjo el llamado Informe Ossola. La mayor presión para su desarrollo la generaron los países en vías de desarrollo, para ser creado en el seno del FMI y distribuido entre sus miembros. Se aprobó la implementación en la asamblea anual del Fondo de Río de Janeiro en 1967, al ratificarse el acuerdo para su creación y la modificación de los estatutos para ello. Lo interesante de los DEG es que no tienen ningún tipo de respaldo, solamente son instrumentos que tienen valor —sucedáneo del dólar— para el FMI, o para decirlo de otra forma: es un activo fiduciario internacional. Es decir, es una moneda paralela para el funcionamiento del sistema internacional, intra países socios del Fondo, y con el sólo respaldo de las reservas (que podrían estar todas prestadas, y por ende sería una cuasi moneda al estilo *patacón*). Así y todo, como Estados Unidos no logró equilibrar ni su balanza de pagos ni la emisión monetaria, en 1974 los DEG pasaron de cotizar al dólar, a una canasta de monedas.

Entre 1970 y 1988 el déficit presupuestario más el de balanza comercial para Estados Unidos fue creciendo en forma constante. El déficit de la balanza comercial en los Estados Unidos se produjo como consecuencia de varios factores: *la sobrevaluación del dólar* (efecto de tener que sostener la evolución financiera mundial con un dólar artificialmente atado a una paridad que lo perjudicaba), *la baja productividad* (consecuencia de la lenta innovación y la resistencia sistemática del trabajo), *los altos salarios* (que incrementaban los costos unitarios y, ante las dificultades de trasladarlo a los precios por la sobrevaluación del dólar, lograba una constante disminución en la tasa de beneficio), y *los altos impuestos* que reducían innecesariamente el ingreso disponible para financiar burocracia estatal. Y esto era consecuencia del Estado de bienestar, dijeron sus detractores, política estrechamente asociada a políticas económicas de índole keynesiana.

Tres son las grandes hipótesis alrededor del comienzo de la crisis en Estados Unidos (y que resulta extensiva a los demás países vinculados o subordinados): 1) aquella que sostiene que la caída de la productividad del trabajo en el largo plazo junto a los aumentos salariales atados a convenios impulsó una inyección interna de dólares por encima de los bienes y servicios reales que la economía estaba produciendo; 2) la que se basa en la alteración de los recursos internos como consecuencia del exceso de gasto producido por la Guerra de Vietnam; y 3) aquella que deriva la crisis exclusivamente del shock de los precios del petróleo producido por la OPEP en 1973.

Sin perjuicio de los diferentes hincapiés de cada una de estas ideas, resulta claro que el patrón de acumulación comenzó a entrar en crisis entre fines de la década de 1960 y mediados de la de 1970. Tal patrón se caracterizó por lo que podría ser denominado el “acuerdo sociopolítico de posguerra”, sostenido en tres patas fundamentales:

- 1) El acuerdo capital-trabajo, gracias al cual se pautó un crecimiento constante y periódico de los salarios, con independencia de la pauta inflacionaria, y absoluta libertad de contratación, control de la producción patronal y despido, sin huelgas, cuya mejor expresión podría sintetizarse con el conocido acuerdo UAW-GM (Bowles, Gordon, y Weisskopf, 1989: 108-109).
- 2) Las instituciones de crédito y moneda derivadas de Bretton Woods, que determinaban al dólar estadounidense como divisa de referencia mundial para el exterior, y un continuo déficit de presupuesto sostenido con deuda absolutamente segura para el interior.
- 3) Un Estado con políticas inclusivas para el interior, intentando garantizar una creciente participación en el mercado de los excluidos; mientras se convertía en gendarme mundial para el exterior, que sería el Estado benefactor.

En consecuencia, como puede verse, las tres hipótesis tienen parte de la respuesta, pero no si se las considera en forma individual. En síntesis, la crisis es el agotamiento de un modelo de obtención de beneficio, que podría ser llamada “keynesiana”. La guerra de Vietnam resulta ser la marca más clara del límite que conlleva este planteo, ya que es donde quedan en evidencia todas las contradicciones del modelo de acumulación capitalista desarrollado desde el fin de la Segunda Guerra Mundial. Por otra parte, la fuerza de trabajo norteamericana incrementó su resistencia al modelo de crecimiento implementado desde la posguerra, como consecuencia natural de los intentos de aumentar la productividad por parte de los patrones cuando advirtieron que estaban perdiendo la carrera contra sus socios competidores. La respuesta resultó ser

la reacción de los trabajadores, a fines de la década de 1960 y a principios de la de 1970, [que] se desarrolló de manera espontánea, expresándose en rebeldía individual a través del sabotaje, ausentismo, limitación de resultados y otras formas de resistencia. En síntesis, a principios de la década de 1970 quedaba claro para las corporaciones que se requerían soluciones de fondo y no una mera reorganización del trabajo. (Pozzi, 1993: 45)

Esta evolución pone en evidencia algunos aspectos de los comienzos de la descomposición de la ESA. Tomado en conjunto, parte de sus elementos sustanciales evidenciaban un deterioro del que no se recuperarían. Para comenzar, en *los motores de la acumulación-estructura de la competencia intercapitalista*, la pérdida de terreno a nivel internacional y las decisiones de política económica en términos de libre comercio posibilitaron la invasión del mercado doméstico con bienes provenientes en gran medida de sus aliados políticos (Alemania, Francia, Gran Bretaña), lo que obligó a los gobiernos a generar nuevas condiciones como las rebajas impositivas a las corporaciones. Pero esas condiciones modificaron otra parte de la ESA como una cadena: las rebajas desfinanciaron al Estado, y se vió obligado a forzar *la estructura del sistema monetario* (que es parte de *los requisitos sistemáticos de la acumulación*), al expandir la base monetaria más allá de la capacidad de sostener su valor. Por otra parte, la política de pleno empleo era eficiente desde fines de la década de 1940 y la de 1950 —el acuerdo sociopolítico de posguerra— pero, y como consecuencia de los costos de mantener la hegemonía a nivel internacional, deterioraron lenta y constantemente la dinámica de la estructura del mercado de trabajo (parte sustancial de *los requerimientos para la acumulación de capital individual del capital-estructura del mercado de trabajo*), en tanto

la capacidad de disciplinamiento con la que contarían los capitalistas se veía erosionada por la rapidez con que un desempleado se ocupaba nuevamente, y al modificarse de esta manera *la dinámica de la lucha de clases*, limitando *los motores de la acumulación*. Finalmente, cabe mencionar que la estructura de la familia también se vio conmocionada, como derivación del baby-boom y los movimientos de derechos civiles, el feminismo, el hipismo, todos ellos cuestionadores del estado de cosas establecido.

Los comienzos de la exploración para una nueva ESA, o los gobiernos de Nixon

Con una pérdida constante en la popularidad, el Partido Demócrata fue retrocediendo en su representación en el Congreso, que para 1966 ya se encontraba dominado por una coalición entre republicanos y demócratas conservadores de los estados sureños. De esta forma se fue construyendo la base sobre la cual gobernó Richard Milhous Nixon (elegido en 1968 con el 43% de los votos emitidos, el más bajo porcentaje desde la elección del presidente Wilson). Los antecedentes de Nixon en la política nacional eran amplios: fue tanto diputado como senador, y vicepresidente dos veces acompañando a Eisenhower. El presidente Nixon fue imponiendo lentamente un estilo de gobierno que se basó preferentemente en el uso discrecional de los poderes presidenciales en desmedro de la autoridad y autonomía del Congreso y demás poderes del Estado. Gracias a este particular estilo se ganó el nombre de *presidencia imperial* al período de su gobierno, dada la autonomía con que llevó adelante la relación con los restantes poderes públicos.

Fundamentalmente esta administración no se caracterizó, como el período Kennedy-Johnson, en el interés por la cuestión social y las reformas estructurales a fin de generar

mejores condiciones materiales a los más desposeídos. Por el contrario, si bien el gasto público aumentó en esta etapa, se dirigió principalmente hacia otros beneficiarios. En general los estudiosos sostienen que en los Estados Unidos la retórica pacifista iba perdiendo terreno frente a la necesidad de tranquilidad interna, al cansancio de la gente hacia la guerra y los conflictos raciales y sociales, la *mayoría silenciosa* que Nixon decía representar. En consecuencia, con un particular discurso que pretendía mostrar una imagen conciliadora, Nixon llegó al poder. Dijo en su asunción que

el país ha sufrido una fiebre de palabras, una retórica inflada que promete más de lo que puede cumplir, una retórica iracunda que convierte el descontento en odio, una retórica bombástica que trata de impresionar en lugar de persuadir. No podemos aprender unos de otros hasta que dejemos de gritarnos unos a otros, hasta que hablemos con tranquilidad suficiente para que nuestras palabras puedan ser oídas también como nuestras voces.

Si bien su mensaje se enmarcó en lo que llamó el *Nuevo Federalismo* (tal como Roosevelt denominó a su experiencia como *New Deal*, o Johnson con *La Gran Sociedad*), donde el planteo central era el de devolver a los estados la autonomía que el gobierno liberal había recortado, su práctica no fue tan así. Es cierto que en su primer mandato se creó un grupo de organismos federales tales como la Agencia de Protección Ambiental, EPA (*Environmental Protection Agency*), o la Administración de Seguridad y Salud Laboral, OSHA (*Occupational Safety and Health Administration*), el apoyo a la enmienda por la igualdad de derechos (*Equal Right Amendment*), la Ley de Especies en Peligro de Extinción (*Endangered Species Act*) y el refuerzo de la Ley de Derecho al Voto (*Voting Rights Act*); y también se promulgaron leyes

como la de especies amenazadas o pureza del aire, en la búsqueda de lograr mejores condiciones medioambientales y laborales. Pero su intento de limitar el aumento del desempleo y los problemas económicos derivados (la *Family Assistance Plan*: plan de asistencia familiar) no logró que sea votada en el Congreso (Grant, 2014: 458-459).

Pero no fue el problema interior la central preocupación de Nixon. Hombre versado en los asuntos de política exterior, centró su energía en los principales conflictos externos que mantenía Estados Unidos: Vietnam, las relaciones este-oeste (inaugurando una política de acercamiento con la URSS y China), y el conflicto de Oriente Medio. Si bien seleccionó para su gabinete a un grupo de hombres razonablemente competentes dentro de un marco ideológico conservador, les negó el acceso a la Casa Blanca. Un político que consideraba que el país podía administrarse internamente sin presidente, delegó sin reservas el poder y la responsabilidad no a los miembros del gabinete, sino hacia subordinados personales que estaban encabezados por sus asistentes directos, H. Robert Haldeman y John D. Erlichman. Llamados la “mafia de disneylandia” y “los alemanes” hasta por los miembros del personal de la Casa Blanca, resultaron ser funcionarios con poca experiencia en cuestiones políticas y administrativas, demostrándolo a cada momento. Mientras el presidente se ocupaba de los asuntos externos, en el interior la situación de los Estados Unidos en lo que hace a lo político y lo cultural fue virando hacia una cosmovisión bastante más conservadora —hasta reaccionaria podría decirse— en parte gracias al manejo “exclusivo” que llevaron adelante sus asesores, con el rechazo de los valores desarrollados en la década de 1960 como la *contracultura*, el pacifismo y el feminismo.

De esta forma, Nixon pudo llevar adelante una política tan firme como contradictoria en el conflicto de Vietnam (ya

que aun proclamando que reduciría gradualmente los contingentes militares, continuaba la llamada guerra presidencial —es decir, jamás declarada por el Congreso—, hasta el punto de revocar, en forma de apéndice a una ley sobre tráfico de armas, la resolución del Golfo de Tonkín de 1964 que establecía restricciones legislativas sobre la escalada en la guerra. El presidente no consideró necesario negar su consentimiento a la ley. Cuando la firmó, en enero de 1971, se limitó a declarar que la presencia de tropas norteamericanas en la vieja Indochina estaba justificada incluso sin la resolución eliminada. Ello fue posible también gracias a la complicidad bipartidista en el Congreso —aquí puede verse el comienzo de un reagrupamiento de fracciones de clase dominante que se discutirá más adelante—, que votó los presupuestos de defensa que el presidente necesitaba para continuar la guerra, entre ellos el importante incremento de recursos para intentar obligar a Vietnam a sentarse a negociar gracias a fuertes bombardeos sobre Hanoi y zonas aledañas. Luego de que en marzo de 1972 el gobierno de Vietnam del Norte iniciara una fuerte ofensiva sobre el Sur, a lo largo de la zona desmilitarizada, y lograra apoderarse de un gran territorio, Nixon lanzó los mayores bombardeos de la guerra (Adams, 1982: 398). También dedicó la mayor parte del tiempo a concurrir a reuniones “cumbre” con líderes de las potencias mundiales, comenzando una etapa de distensión internacional, hasta el punto de visitar la China de Mao-Tsé-Tung.

La mayoría de los analistas del período destacan que entre la ofensiva del Tet en enero de 1968, la masacre de My Lai —en que un destacamento de soldados estadounidenses torturó, violó y asesinó a todo un pueblo de Vietnam—, el ataque a Camboya en 1970 y la televisación del conflicto (y el retorno de la gran cantidad de muertos y heridos al país), la percepción de los estadounidenses sobre la guerra de

Vietnam se transformó de manera sustancial. En datos concretos, una misma encuesta realizada en 1964 y en 1972 por el Centro de Investigación y Encuestas de la Universidad de Michigan, ante la pregunta de si el gobierno estaba dirigido por pocos grandes intereses que actuaban en su propio provecho, brindó resultados sorprendentes. En 1964 solamente el 26% estaba de acuerdo con el planteo, pero en 1972 la cantidad aumentó a 53%, lo que indica con un sencillo dato que en la década de 1970 las cosas no estaban —como dijo Zinn (1999, cap. 20)— bajo control. En otras palabras, Pani opina que la efervescencia de los años sesenta trastocó jerarquías y categorías, entre las que cabría destacar las de clase, raza y género (Pani, 2016: 247).

Asimismo, internamente se empezó a consolidar una tendencia, una diferente percepción de lo que sucedía en la sociedad estadounidense, que para fines de la década de 1970 dio en llamarse la *mayoría moral*: encabezados a principios de la década por el vicepresidente Spiro Agnew, quien llegó a decir que “*hemos pasado por una debilitadora y enervante época de indulgencia*” (Morrison, Commager y Leuchtenburg, 1993: 883), los representantes de este pensamiento lanzaron una cruzada en contra del debilitamiento de los “valores norteamericanos”. En este marco se fue desarrollando la teoría del “descuido benévolo” (en las palabras del asesor de Nixon, Daniel Patrick Moynihan), que

a veces... implicó continuar favoreciendo la integración racial, pero subrepticamente, para no incurrir en la enemistad de los partidarios de Wallace [demócrata sureño]. En otros momentos significó abierta hostilidad a los programas de Kennedy y Johnson, como cuando el Departamento de Justicia de Nixon se opuso a la extensión de la Ley de Derechos del Voto... (Morrison, Commager y Leuchtenburg, 1993: 887)

Por otra parte, y en lo que hace a los aspectos más estructurales de la ESA, la tasa de crecimiento de la producción real por hora de las empresas privadas (no agrarias) disminuyó del 2,9% de 1959-1966 al 2,1% de 1966-1973. Por el contrario, la tasa de incremento de la remuneración real por hora de los trabajadores (no solamente salarios, sino también beneficios sociales) aumentó del 4,1 al 6,8%, lo que llevó al 4,5% los costos laborales unitarios (costo monetario del trabajo por la unidad de producción real) entre 1966 y 1973. Esto no hubiera sido grave si los Estados Unidos hubieran mantenido su preeminencia, pero la creciente competencia internacional imposibilitó a las empresas a aumentar los precios de sus productos para mantener la tasa de ganancia (es decir, un 4% de inflación contra un 4,5% de aumento en los costos laborales), y como ya no había ninguna nueva concesión fiscal, la consecuencia necesaria resultó en una brutal disminución de la tasa de beneficio una vez deducidos los impuestos a partir de 1966.

En paralelo a ello, Smith destaca lo que denominó “la rebelión de las bases”. Mientras la mayor parte de la bibliografía —hasta Zinn— sostiene que es una época dominada por la liberal “Corte Warren”, esto es, una Suprema Corte muy favorable a los derechos ciudadanos, como por caso sus posturas sobre derechos civiles, religión, respeto por los derechos de los acusados en el sistema penal, o la educación, Smith afirma que la misma Corte revitalizó normas antiderechos laborales. Sostiene que

entre otras cosas porque en la década de los 60 la Corte Suprema había restringido aún más los derechos de los trabajadores sindicados, impidiéndoles tomar parte en acciones laborales que no estuviesen autorizadas por su contrato sindical. En 1970, escribe Lichtenstein, “el Tribunal Superior convirtió en ilegales casi todos los paros laborales que pudieran efectuarse durante la

vigencia del contrato, volvió a legitimar las intimaciones laborales que tanto habían dañado al movimiento sindical en el siglo XIX”. (Smith, 2015: 340)

Gracias a estas decisiones, junto al estancamiento económico que empezaba a evidenciarse, tomaron impulso un conjunto de revueltas de base, influidas por los trabajadores jóvenes, el Poder Negro y las tensiones emergentes de la época (Vietnam, derechos civiles, feminismo, contracultura). Smith señala que entre 1960 y 1969 el número de huelgas salvajes se duplicó en todas las industrias, pasando de mil a dos mil. Pero para 1970 la ola de huelgas se disparó, como por ejemplo los 67 días en la General Motors, los 40 mil mineros del carbón de tres estados al mismo tiempo, reclamando prestaciones a los incapacitados por el trabajo, o los carteros dejando sin reparto a doscientas ciudades (y cuando el gobierno envió a la Guardia Nacional a reprimirlos, no quisieron hacerlo). Lo más interesante —y esto sí está en línea con lo aseverado por Howard Zinn—, los camioneros de base estuvieron un mes de huelga, pese a que su secretario general del sindicato les ordenó volver a trabajar. Y por esta creciente falta de acatamiento de las bases a sus dirigencias las contradicciones no se hicieron esperar, como cuando una patota de empleados del sindicato de la UAW golpearon a huelguistas que hacían un piquete durante 1973, en la planta troqueladora de la Chrysler en Detroit. Un periodista de la televisión de Detroit dijo que *“por primera vez en la historia de la UAW, el sindicato se ha movilizado para mantener abierta una planta”* (Smith, 2015: 343).

Por otro lado, desde fines de la década de 1960 las empresas comenzaron un contrataque sobre los avances logrados por las luchas obreras, incrementando los puestos de supervisión y control de los trabajadores, el inicio de un proceso de relocalización de empresas —abandonando el norte y

relocalizando en el sur donde era más fácil lograr los denominados *open shops*, o talleres sin sindicatos, lo que durante la nueva ESA sería una constante hacia el extranjero—, y un incremento fuerte en las prácticas antisindicales (Gordon, Edwards y Reich, 1986: 278-279), lo que claramente puede entenderse como **la fase exploratoria de la nueva ESA**.

Resumiendo, Estados Unidos, sin advertirlo claramente, comenzaba a tener un problema estructural serio en su economía. Sin dudar jamás de la fuerza del “dólar todopoderoso” ni la expansión aparentemente perpetua de su producto nacional bruto, pronto se vieron inundados por males económicos: inflación descontrolada, estancamiento económico, tasas declinantes de productividad, estremecedores déficits en el intercambio comercial y un dólar que mantenía las apariencias de su fortaleza pero que a todas luces se encontraba acentuadamente devaluado. Como sintetiza Pani,

el último tercio del siglo XX se vería marcado por el derrumbe de las certidumbres macroeconómicas que habían acompañado un crecimiento prácticamente ininterrumpido de casi tres décadas. Durante los años sesenta pautarían la economía ciclos de recesión y auge más cortos y menos predecibles, mientras que la política se volvería más veleidosa. El discurso público reflejaría las reacciones a un tiempo exageradas y epidémicas de un electorado tan centrista como siempre, pero animado por grupos organizados, elocuentes y agresivos, a la caza del responsable de haber “destruido el sueño americano” (2015: 244)

Existen indicadores claros de la crisis. En primer término, el gasto en defensa. Este tipo de asignación presupuestaria, más allá de consideraciones ideológicas acerca de su utilización, en un principio resulta funcional para incentivar la

demanda y la inversión, con el beneficio de que si se está en guerra, con su primer uso se destruye (esta es la definición de bien de consumo primario); sin embargo, sin guerra o con un uso reducido, en el mediano y largo plazo termina por distorsionar internamente el uso de recursos productivos y, por ello, genera una caída en la productividad de la economía vista como un todo.

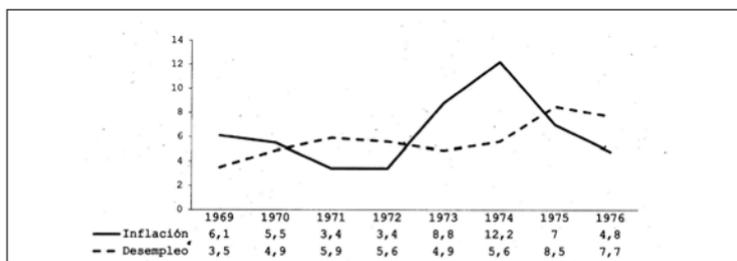
Los datos disponibles indican que de un punto máximo —el año 1969—, el presupuesto del Estado para la defensa alcanzó al 43,4% del total, o un 8,3% del producto bruto. Estos valores fueron descendiendo a medida que la decisión política en Estados Unidos condujo al retiro “con honor” de la guerra, y por ello, en 1975, los valores descendieron a un 27,2% y 5,4% respectivamente. Sin embargo, la consecuencia de tales gastos fue que otros sectores vieron resentida su capacidad de obtener capitales para inversión, mano de obra capacitada, mejores servicios y más baratos. En consecuencia, la productividad industrial no creció al ritmo que necesitó el nivel creciente de gasto (y es más, se estancó mientras aumentaba el desempleo). El gráfico de más abajo muestra la relación inversa que gobernó la política económica de la posguerra, llamada *curva de Phillips*. Según Krugman,

en 1959, A. W. Phillips, profesor de la *London School of Economics*, señaló que los datos británicos relativos a un largo período de tiempo indicaban que existía una relación visible entre la tasa de paro y la tasa de variación de los salarios. En los años en los que la tasa de paro había sido muy alta, los salarios habían bajado; en los años en los que había sido baja, los salarios habían subido, y cuanto más baja era la tasa de paro, mayor era la tasa de subida de los salarios. Los economistas americanos observaron rápidamente que existía una relación similar en los datos de Estados Unidos. Parecía que esta

llamada curva de Phillips cuantificaba la disyuntiva entre el paro y la inflación. (2013: 50)

Herramienta muy utilizada en los países centrales y en particular en los Estados Unidos, es una modelización de la teoría económica en la que se puede observar una relación inversa entre inflación y desempleo; cuando se pretende que la inflación sea baja (con cualquier herramienta: suba de impuestos, restricción de la oferta monetaria, o incremento de la tasa de interés), el desempleo aumenta; por el contrario, mantener bajo el desempleo implica aceptar altas tasas de inflación, al recurrir a tasas de interés bajas derivadas de una expansión constante de la oferta monetaria. De esta forma, sostiene Krugman, “parece que una conclusión natural de la economía ortodoxa de la década de 1960 es que los gobiernos deben aceptar una tasa persistente de inflación, por ejemplo, del 4 o 5 por ciento, como un precio aceptable para mantener bajo el paro” (2013: 51).

Inflación y desempleo (1969-1976)



Fuente: Adams (1982: 415)

Así y todo se encuentra una mayoritaria coincidencia en que el sustento base de la inflación de la década de 1970 estuvo determinado en la expansión monetaria (Boskin, 1987: 14),

y ésta también llevó definitivamente al crecimiento del desempleo.⁵ En esos mismos años (1969-1972) el gasto en defensa fue lo suficientemente alto como para dejar claro que o se reducían los gastos hacia lo social, o se aumentaban los impuestos, o, por último, se incurría en deuda. La realidad demuestra que las dos primeras soluciones no eran concebidas como “políticas” (máxime cuando las elecciones nacionales de aproximaban), por lo que la tercera fue la elegida. El ingreso masivo de dólares a una economía que no estaba creciendo lo suficiente como para recibirlos posiblemente disparó la inflación. Los valores dejan claro que la productividad industrial se encontró distorsionada por esa misma inflación (esto es, entendiendo que el valor de la producción se encuentra también determinado por la inflación —que en este caso puede asignarse a la de costos—), aumentando el desempleo por la falta de expectativas de rentabilidad por parte de los empresarios. Las “*nixonomics*” fueron una respuesta equivocada que solamente logró profundizar el problema.

¿Manotazos de ahogado o exploración errónea?

La disyuntiva era clara: manejarse con medidas de tipo económicas o de tipo políticas. No había alternativas. Evidentemente Nixon se inclinó por la política (al igual que en otras oportunidades y en otros temas). En forma similar a lo hecho con Vietnam, el presidente se inclinó por las decisiones que en el corto plazo lo beneficiaran en su intento de reelección. Llegó a decir (no olvidando que era republicano)

5 El hecho no resulta contradictorio, ya que fue descrito oportunamente por John M. Keynes con el nombre de la “trampa de la liquidez”, es decir, se puede mantener durante un cierto tiempo una tasa de interés baja al expandir la base monetaria, pero llegará un momento en que no importará cuánto se expanda ésta, la tasa de interés no se podrá manipular más y comenzará a funcionar un proceso contrario.

que “hoy todos somos keynesianos”, y mientras bombardeaba Vietnam del Norte, su secretario predilecto Henry Kissinger aseguraba que el fin de la guerra estaba cerca. Ante la evidencia de la crisis, la respuesta de Nixon (encuadrada en políticas monetarias restrictivas) demostró ser inadecuada. Equilibrando el presupuesto y favoreciendo tasas de interés más altas a través de las herramientas con las que contaba la Reserva Federal, el presidente republicano esperaba contener la inflación sin necesidad de controles económicos, ni siquiera lineamientos sobre salarios y precios. El inútil resultado fue denominado *nixonomics*. La idea central desde donde se partía era que la inflación podía ser controlada desde la perspectiva monetaria, mientras que las grandes empresas y los economistas clásicos consideraban prudente una recesión para retomar el equilibrio de los precios relativos. Pero la recesión resultante fue superficial y breve. Tras poco más de un año de política fiscal restrictiva, la decisión presidencial fue la de adoptar una estrategia de expansión más rentable desde el punto de vista político (Bowles, Gordon y Weisskopf, 1989: 144). Tal como sostuvo Marichal, el aumento desmedido de los gastos militares provocaron un desequilibrio en las finanzas públicas, por lo que Nixon solicitó el apoyo de la Reserva Federal para aumentar la emisión de dinero, lo cual “indefectiblemente incrementó la incertidumbre respecto del sostén de la paridad del dólar” (Marichal, 2010: 177). Nixon manipuló tanto la política como la economía. Hasta el hombre por él puesto a la cabeza de la Junta de Gobernadores de la Reserva Federal cumplió con las “sugerencias” del presidente (De Long, 1996: 24; Mayer, 2001: cap. 9).⁶ Algunos autores sostienen que Arthur

6 “The date was October 23, 1969. The speaker was Richard Nixon. The listener was Arthur Burns. Nixon had just announced his intention to nominate Burns to replace William McChesney Martin as Chairman of the Federal Reserve. Nixon was thinking: ‘you see to it, Arthur: no recession’. We can speculate what Arthur Burns was thinking: just how independent was this central bank Making Arthur Burns and the Federal Reserve sensitive to White House concerns was a subject

Burns tuvo un rol central en la decisión de establecer un congelamiento de precios y salarios en 1971 (De Long, 1996: 26). El mismo Burns sostuvo hacia 1974 que la inflación de la década anterior se explicó en la política fiscal expansiva,

sin embargo, un esfuerzo para utilizar políticas duras de restricción monetaria para contrarrestar las fuerzas inflacionarias excepcionales de los años recientes hubiera causado serias dislocaciones y desorden financiero. El sesgo inflacionario sigue siendo el problema, “por muchos años, nuestra economía y la de otras naciones han estado sujetas a un sesgo inflacionario fundamental (...) las raíces de este sesgo (...) descansan en las crecientes expectativas de la gente (...) los individuos y las firmas han venido dependiendo, en tiempos recientes, más y más de los gobiernos, y menos y menos en su propia iniciativa, para lograr los objetivos económicos. Para responder, a las insistentes demandas para el mejoramiento social y económico, los gobiernos con frecuencia han perdido control sobre sus presupuestos, y el gasto deficitario se ha convertido en la práctica habitual. El gasto deficitario (...) se ha convertido en la fuente de la inestabilidad económica”. (citado en Maya Muñoz, 2001: 65-66)

Como la estanflación fue la respuesta de la economía real, la reacción de agosto de 1971 era esperable: Nixon congeló

of conversation in Nixon's White House in 1970 and 1971. 'What shall I say to Arthur?' Nixon would ask. 'Ask him if he shares the President's objective of full employment by mid 1972', George Shultz would suggest. Paul McCracken would add: 'If he says yes, say that the Fed's monetary path can't and won't bring us to that outcome'. Such pressures cannot have avoided making Burns sensitive to White House concerns, and may be the source of an axiom in the Federal Reserve's institutional memory that the Federal Reserve is better off having fewer rather than more direct contacts with the White House staff". (De Long, 1996: 24)

por un breve período precios y salarios, adoptó déficits presupuestarios (los mayores de la historia en tiempos de paz) y luego persiguió un curso caprichoso de “economía esquizofrénica”, moviéndose de severos controles a limitaciones voluntarias, a un segundo congelamiento de precios y a renovados controles. Esta serie de controles en la economía norteamericana no fue beneficiosa. Como dice un estudio de los problemas descriptos, se advirtió que no hubo nada bueno en los controles llevados adelante entre 1971 y 1974, ya que no lograron contener las expectativas inflacionarias, y además la gente supuso —acertadamente— que los precios nuevamente crecerían una vez eliminados los controles. Además, cuando se produjo la crisis del petróleo de 1973 y los precios subieron, se profundizó la divergencia entre los precios reales del resto del mundo y los controles en Estados Unidos (De Long, 1996: 27).

A esta evolución caótica de la situación interna se le debe sumar el problema que imponía la estanflación estadounidense a la economía mundial, ya que para principios de la década del setenta la importante cantidad de dólares en el mercado mundial (en especial los que dieron en llamarse eurodólares —es decir, dólares excedentes de las economías europeas y de la balanza comercial contra los Estados Unidos de los países europeos—, colocados en primer término en bancos europeos, y luego recolocados en los Estados Unidos, junto a los excedentes de los países exportadores de petróleo), más la inflación norteamericana “exportada” a Europa, llevó a que con la enorme liquidez en dólares en los mercados europeos comenzara un muy fuerte juego especulativo en contra de la divisa norteamericana (Marichal, 2010: 176). En la medida en que empeoraba la situación de la balanza comercial de los Estados Unidos, sostener la relación de intercambio con las monedas europeas resultó ser cada vez más conflictivo o, en otras palabras, las

tempranas advertencias de Triffin sobre las dificultades del dólar norteamericano para mantener su paridad, justificar el nivel de déficit fiscal y comercial y asimismo ser el gendarme mundial, resultaron en primer lugar proféticas, y en segundo término, anuncios de la pobre posibilidad del dólar para sostener el valor que decía representar, y —por ende— poco creíble para los “mercados”. El problema sustancial se encontraba en que al ser Estados Unidos el emisor de la moneda por la cual las otras monedas fijaban su paridad, no podía modificar su tipo de cambio con respecto al oro sin provocar repercusiones negativas en el resto de los países vinculados. El tema a considerar es que al resultar una divisa clave, Estados Unidos tenía el beneficio de que podía endeudarse en su propia moneda para atender los problemas de su balanza de pagos, porque eran los dólares que irían a parar a los bancos centrales de los otros países, ya que los podía presionar para que absorban los desequilibrios comerciales internacionales estadounidenses (Rapoport y Brenta, 2010: 225).

Cuando los datos correspondientes al saldo de la balanza comercial de primer semestre de 1971 pusieron en evidencia que los mercados internacionales estaban dudando seriamente de la capacidad del dólar de mantener su solidez, en la primavera boreal de 1971 una gran cantidad de capitales abandonó el dólar para pasarse al marco alemán, y para evitar la inflación que produciría el ingreso masivo de dinero en la economía germana, permitió fluctuar el tipo de cambio, valorizando al marco. Otros países con economías vinculadas imitaron el gesto alemán. En agosto Francia anunció una compra de oro al Departamento del Tesoro de los Estados Unidos, por un valor de 191 millones de dólares, con el objetivo de efectuar reembolsos al FMI. Asimismo, el 9 de agosto de ese año Gran Bretaña le solicitó al Departamento del Tesoro efectuar una compra de oro

por 3 mil millones de dólares, utilizando reservas propias acumuladas. Al precio de 35 dólares por onza, esta última compra representaba aproximadamente una cuarta parte del stock de reservas en oro de los que disponía Estados Unidos, o algo así como 2.600 toneladas. Existen otras versiones que dicen que no pretendía ser una compra, sino la confirmación de que los Estados Unidos respaldarían esos dólares, y efectuada cuatro días después del 9 de agosto (Soberón Valdés, 2016: 136).

Es por ello que, en el caluroso verano de agosto de 1971, entre los días 13 y 15, el presidente norteamericano se retiró con sus principales colaboradores a Camp David. Participaron del encuentro el secretario del Tesoro, John Connally, el director de la Oficina de Presupuesto, George Schultz, el presidente de la Reserva Federal, Arthur Burns, el jefe del Consejo de Asesores Económicos del Presidente, Paul McCracken, junto a una decena de miembros y asesores del gobierno.

El secretario del Tesoro, J. Connally, dio el tono de las discusiones, ya que propuso suspender lo que llamaban la “ventana del oro” de la Reserva Federal, cuyo resultado fue anunciado por Nixon el 15 de agosto: *la convertibilidad del dólar en oro fue suspendida*, las importaciones quedaban gravadas temporalmente con un impuesto extraordinario del 10% y se pedía al FMI propuestas concretas para establecer un nuevo sistema monetario internacional.⁷ Es una coincidencia general de los investigadores evaluar que con esta medida se liquidó el sistema monetario internacional de posguerra, o sea, la muerte de Bretton Woods. Mantener el nivel de demanda de un país rico, y al mismo tiempo, la hegemonía (supuestamente) equilibrada del sistema monetario internacional condujo a los

7 Cfr. Marichal (2010: 178), Rapoport y Brenta (2010: 225), van der Wee (1986: 567), Maddison (1992: 118) y Eichengreen (1996: 130-134).

Estados Unidos a la crisis. Fue el comienzo de la era de los tipos de cambio flexibles a nivel internacional.

En el otoño boreal de 1971 Nixon incrementó las restricciones a las importaciones, y además le solicitó a Japón, Corea del Sur, Taiwán y Hong Kong que limiten el ritmo de sus exportaciones a los Estados Unidos, junto a presionar al mercado europeo y a Japón para que faciliten el ingreso de productos estadounidenses a sus mercados. Para 1972 los dos requerimientos fueron cumplidos. En los cuatro meses siguientes a la encubierta devaluación del dólar, esto es, diciembre de 1971, los principales países industrializados se vieron envueltos en largas y duras negociaciones para reformar el sistema monetario internacional. La culminación de dichas negociaciones se llamó el “acuerdo del smithsoniano”, como consecuencia derivada de la Conferencia en el Smithsonian en Washington. Las presiones de los países industrializados lograron que la devaluación de la moneda norteamericana no supere el 8%, mientras que el yen japonés, el marco alemán y el franco francés fueron revaluados, y se llevó el precio de la onza de oro de 35 a 38 dólares. Además, se acordó que los bancos centrales de estos últimos países llevarían adelante intervenciones conduciendo a la banda de flotación entre todas ellas del 1 al 2,25%. En otras palabras, comprarían y venderían divisas para garantizar que la fluctuación en los precios entre las monedas no variara más allá de un 2,25%.

En julio de 1972 se habían reunido los gobernadores del FMI junto al Comité de los 20, a fin de recibir propuestas para modificar el sistema de paridades monetarias. Resultó claro que mientras los europeos y japoneses buscaron la restauración de los valores a la par, los norteamericanos, que venían resistiendo una serie de ataques especulativos contra su moneda, querían mantener la flotación, pretendiendo que sean los europeos los que tomaran medidas

correctivas en contra de sus propias monedas, para la modificación de la tasa de intercambio de divisas con el dólar (sostenidas en los superávits monetarios constantes contra dicha moneda). Shultz —secretario del Tesoro— y Volcker —su vice, futuro presidente de la Reserva Federal— postularon que aceptarían la estabilización si no resultaba un sobrecurso para la economía norteamericana (Eichengreen, 1996: 141). Obviamente los europeos dudaban, porque tomar decisiones del tipo de las solicitadas por los norteamericanos podría producirles inflación. Los franceses, por ejemplo, protestaron en forma sistemática contra el modelo de Bretton Woods, ya que el mismo le permitió financiar en forma recurrente las deudas norteamericanas con la moneda que ellos mismos emitían, a un tipo de intercambio decidido también por los norteamericanos.

Sin embargo, a principios de 1973 el oro fue nuevamente revalorizado, pasando a 42,22 dólares por onza. De alguna forma, los mercados no aceptaron estos precios que entendían como artificiales y por ello no había vendedores a ese valor. Para marzo de 1973 la totalidad de las divisas internacionales flotaban libremente y el oro alcanzó la cotización de 85 dólares por onza. Si bien, como consecuencia de las negociaciones, Estados Unidos eliminó el aumento arancelario, y la “ventana de oro” no se reabrió más, ya que el ajuste se produciría por las sucesivas revaluaciones de las divisas vinculadas (yen, marco alemán, franco, libra, etcétera).

La derecha conservadora acusó a las políticas keynesianas llevadas adelante desde el *New Deal* como responsables absolutas de los desequilibrios. Otros, un poco menos extremistas, sostenían —en similares términos— que el abuso de los sucesivos gobiernos en la manipulación de la demanda fue el hecho central del desequilibrio. En última instancia, en la visión de los agentes económicos, el peligro no había desaparecido porque no se modificaron las causas estructurales

que lo habían generado dado que, si ya se había devaluado, ¿qué haría suponer que no volvería a suceder?

Desaceleración productiva, crisis monetaria

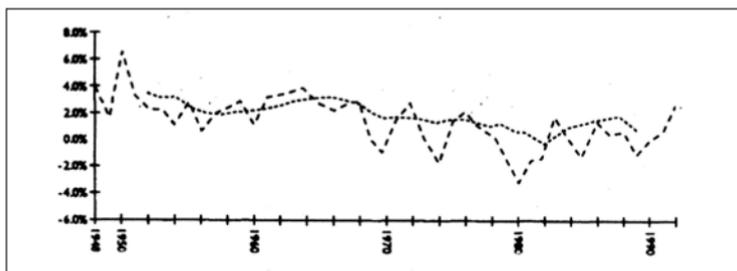
“Estanflación” como tal no era una palabra común en el vocabulario económico clásico. Conforme lo detallado precedentemente, la combinación de una alta inflación con desempleo creciente era prácticamente imposible. Si el desempleo necesariamente es producto de la recesión, que lleva a la retracción de la demanda, obligatoriamente el punto de equilibrio de los precios ha de bajar por reducción de cantidades demandadas. Por otra parte, la inflación es consecuencia directa de lo que hoy comúnmente se llama el “recalentamiento” de la economía, y quiere decir que hay un exceso de demanda (con el dinero para sostenerla) por sobre la oferta. Ambas, aumento de la inflación y el incremento de la tasa de desempleados, jugando en forma articulada era una situación que los economistas no podían terminar de resolver. Son varios los elementos que llevaron a la crisis en los Estados Unidos.

La baja de la productividad no solamente indicaba un retroceso en la creación de “riqueza interna” (que llevó a la disminución de las posibilidades de repartirla, esto es, menor número de bienes para mayor cantidad de gente que los demandan), sino que (lo que es peor) a una pérdida de “competitividad” de la misma economía en relación al enorme crecimiento de las de Japón, Alemania, Francia y otros países desarrollados. Lo grave de esta situación fue que la pérdida de competitividad debilitó la posición relativa del comercio exterior norteamericano con respecto a los bienes producidos en los otros países industrializados, por lo que se produjo un desequilibrio en la balanza comercial

norteamericana: se compra más —y más barato que lo producido internamente— y cuesta mucho vender. Este déficit, cuando se hace recurrente, obliga al Estado a endeudarse para llevar al equilibrio a la balanza de pagos.

Cambios en la productividad

(La línea punteada corta representa el promedio quinquenal;
la línea punteada larga, el anual)



Fuente: *Economic Report of the President* (Washington, U.S. Gov. Printing Office), 1991-1993.

La caída tendencial de la productividad, de largo plazo, muestra un signo inequívoco de la crisis. Pautas de referencia consistentes pueden verse en, por ejemplo, uno de los sectores habitualmente más dinámicos como es el de la construcción, que registró valores negativos ya desde 1966; y, también, la manufactura de origen industrial, que fue cayendo en la década de crisis a un ritmo creciente.

La crisis puede ser la resultante de una serie de factores que coadyuvaron a desatarla, aunque no es probable que hayan sido los desencadenantes. La modificación de los precios determinada por la OPEP, en 1973, no produjo el desastre que muchos han supuesto, ya que según cálculos del Departamento de Energía de los Estados Unidos:

El precio interior real medio del petróleo bajó o permaneció constante durante la mayor parte del período

do de la postguerra. Este índice del coste de la energía no comenzó a elevarse hasta 1973, mucho después de que hubiera comenzado el proceso de deterioro económico. (Bowles, Gordon, Weisskopf, 1989: 65)

Desaceleración de la productividad

| Rama de Actividad | 1948-1966 | 1966-1973 | 1973-1979 |
|---|-----------|-----------|-----------|
| Agricultura (3,3 %) | 4,9 | 3,1 | 2,5 |
| Minería (2,9 %) | 4,4 | 2,1 | -5,2 |
| Construcción (4,8 %) | 2,8 | -1,0 | -2,8 |
| Industria (24 %) | 2,9 | 3,3 | 1,5 |
| Energía, gas y agua (2,5 %) | 6,3 | 3,3 | 1,0 |
| Transporte (3,8 %) | 3,4 | 2,2 | 1,2 |
| Comunicaciones (2,6 %) | 5,3 | 4,8 | 6,0 |
| Comercio (16,6 %) | 2,9 | 2,6 | 0,8 |
| Instituciones Financieras y bienes inmuebles (14,8 %) | 2,0 | 0,5 | 0,6 |
| Otros Servicios (12,8 %) | 1,3 | 1,5 | 0,4 |
| Administración Pública (11,8 %) | 0,2 | 0,7 | 0,4 |

Tasas anuales medias de crecimiento de la productividad por ramas de actividad.

Fuente: Bowles, Gordon, Weisskopf (1989: 60).

Estos autores sostienen que tampoco fue el Estado el que genera el déficit (si se lo toma, como hacen los conservadores, solamente desde el nivel impositivo, desde la seguridad social y desde la legislación ambiental, dejando de lado el gasto en defensa o las subvenciones al sector privado). De especial importancia es lo que hace a los impuestos, ya que la

crítica conservadora a los impuestos sobre las empresas consiste en que el sector público de Estados Unidos ha venido absorbiendo una creciente proporción de los beneficios de las sociedades, provocando así una crisis de la inversión a través de su dieta cada vez más sustanciosa de impuestos sobre la renta de las empresas. Sin embargo, eso no ha ocurrido. Los impuestos federales sobre los beneficios de las sociedades absorbieron desde 1966 una proporción de la renta de capital de las sociedades mayor que antes. Por el contrario, el tipo efectivo medio del impuesto sobre las sociedades fue, de hecho, más bajo entre 1967 y 1979 (durante las dos primeras fases del declive) que entre 1948 y 1966. (Bowles, Gordon y Weisskopf, 1989: 72)

Asimismo, descartan como elementos disparadores de la crisis el alto costo laboral, la “excesiva” regulación por parte del Estado, la supuesta monopolización de la economía o los altos beneficios de las grandes empresas. Tampoco la escasa inversión, porque la renovación o actualización de los bienes de capital se hubiera realizado en un marco de crecimiento económico. Este punto es altamente controvertido, ya que existen opiniones en contra de esta última idea. Otros autores suponen que la causa central de la decadencia norteamericana ha de encontrarse en un abandono de largo plazo en la inversión, y particularmente en la inversión en infraestructura. De tal forma que, mientras en la década de 1950 la inversión pública en gastos no militares promedió el 3,4% del PBI, subiendo en la de 1960 al 3,9%, en la última mitad de 1980 había caído al 2,2%. La discusión alrededor de la inversión es importante, dado que existe una estrecha correlación entre el promedio de incremento del stock de capital público y el promedio de incremento de la productividad laboral. De esta forma, y desde esta perspectiva, el problema

de productividad norteamericana ha de hallarse en el abandono de las políticas de Estado sobre la economía, en forma estructural (Peterson, 1994: 178-187). Pongamos como ejemplo la inversión en carreteras. Dado que parte del transporte de bienes e insumos se efectúa por camiones, una ruta en mal estado incrementa los costos de producción, ya que el flete se encarecerá por las roturas de los vehículos, o los seguros, o el tiempo de traslado.

Nixon fue reelegido el 7 de noviembre de 1972 con un amplio margen de votos por sobre su contendiente demócrata (ganó en 49 estados, mientras que su contendiente del partido demócrata lo logró en el estado de Massachusetts y el distrito de Columbia, o en números, 520 electores contra 17), gracias a tres ejes. El primero fue la promesa de Kissinger de que la paz en Vietnam estaba al alcance de la mano; el segundo, la masiva inyección de dólares a una economía que evidenciaba severos inconvenientes; y el tercero por la política de *Detente*, que llevó a Nixon en febrero de 1972 en ser el primer presidente norteamericano que viajara a Pekín. Pero la realidad política era diametralmente opuesta. El acuerdo de paz con Vietnam fue dejado de lado presuntamente por la negativa del líder de Vietnam del Norte, Le Duc Tho, de aceptarlo. Como respuesta, Nixon ordenó el 17 de diciembre de 1972 las dos semanas de mayores bombardeos de toda la guerra contra Hanoi y Haifong. Lo que estos bombardeos pretendían era forzar al gobierno de Vietnam del Norte a una negociación, con la idea de retirarse del conflicto (o lograr, como pensaban, una “*peace with honor*”). A partir de este acuerdo “honroso”, sin perjuicio de mantener una ayuda militar que en dos años insumió unos dos mil millones de dólares, una “guerra encubierta” en Camboya y Laos, y el avance en la política de negociación con las grandes potencias “enemigas” (URSS y China), el presidente Nixon cambió el eje en el rol que debía ocupar Estados Unidos en

la “defensa del mundo libre”. “*La tesis central*”, explicaba el presidente ante el Congreso, es

“que los Estados Unidos contribuirán a la defensa y al desarrollo de los aliados y amigos, pero no trazarán todos los planes, no elaborarán todos los programas, no tomarán todas las decisiones: no quieren ni pueden cargar con toda la defensa del mundo libre. Ayudaremos allí donde importe y responda a nuestros intereses”.

Este es el principio central de la denominada “Doctrina Nixon”, que no era —desde ya— una política exterior pasiva (para el caso, valga el esfuerzo desplegado por la CIA en Chile para derrocar a Salvador Allende), sino que se focalizó en garantizar el mantenimiento de países amigos que les proveyeran los insumos y los mercados que, gracias a la competencia intercapitalista e interimperialista, lentamente perdían.

La manipulación creciente del poder llevó a Nixon a su propia caída. Lograr la reelección justificó cualquier tipo de acto o decisión política. Ya para 1971 había reorganizado la distribución de poder a nivel ministerial, al concebir y llevar adelante un *Domestic Council* (un consejo que estaba por encima de los ministros y el consejo de ministros), que era como un supremo comité coordinador de la política interior (a excepción de la política económica), que estaba dirigido por su hombre de confianza John Erlichman. No sólo ignoraba al legislativo con los vetos (que ya estaba dominado mayoritariamente por los demócratas), sino también se negaba a aplicar las leyes de gastos aprobadas en contra de su veto. Sencillamente congelaba (*impounding*) los fondos concedidos al ministerio correspondiente. “*Al congelar los fondos ya concedidos*”, declaraba el senador Sam Ervin en enero de 1973,

“el presidente puede alterar o ignorar por completo las leyes aprobadas y, de este modo, hacerse con el poder legislativo, que pertenece en exclusiva al Congreso. Este empleo ilegal del poder de su cargo infringe claramente las normas constitucionales”.

El nuevo mandato no comenzó bien para la administración republicana. Hacia la primavera de 1973 el procurador general de los Estados Unidos para Maryland inició una investigación penal, al recibir acusaciones de que el vicepresidente Spiro Agnew, mientras fue ejecutivo del condado de Baltimore y gobernador de Maryland, había aceptado sobornos. El 10 de octubre, frente a un posible encarcelamiento, no contestó a una acusación de haber llenado una falsa y fraudulenta declaración de ingresos, y renunció. Un tribunal federal impuso a Agnew una multa de diez mil dólares y lo sentenció a tres años de cárcel, en libertad condicional. Aun cuando el Departamento de Justicia interrumpió allí el proceso, publicó un relato extenso de los delitos de Agnew que, según afirmaba, “habían continuado durante el periodo en que había estado ‘a un latido’ de llegar a la Presidencia de los Estados Unidos” (Morrison, Commager, Leuchtenburg, 1993: 890). Nixon nombró en su reemplazo a Gerald R. Ford, representante de Michigan. Además debió enfrentar las revelaciones conocidas luego como “los papeles del Pentágono”, que el analista de la Corporación Rand y subsidiariamente de la CIA, Daniel Ellsberg, había sacado clandestinamente y entregado a la prensa. En esas casi diez mil páginas se comprobaba sin lugar a dudas las mentiras con las que los gobiernos de Kennedy, Johnson y Nixon habían justificado el mantenimiento de la Guerra de Vietnam. Nixon en principio intentó prohibir su divulgación mediática, y hasta persiguió penalmente a Ellsberg, pero finalmente, el 30 de junio de 1971 (New York Times Co. v. United States, 403 U.S. 713),

la Corte Suprema —de nuevo la de Warren— dictó un fallo que hoy sigue siendo un referente mundial de la libertad de prensa, al sostener que la eventual seguridad nacional invocada no se encontraba por encima del derecho de los ciudadanos de conocer los actos de gobierno.

Watergate, en este marco, no es más que una confirmación clara de las decisiones políticas llevadas adelante a fin de conseguir la reelección. En apretada síntesis puede decirse que, poco antes de las elecciones presidenciales en las que Nixon ganó tan arrolladoramente, fueron descubiertos por la policía cinco ladrones en el Hotel Watergate, de New York, en donde el Partido Demócrata tenía habitaciones que utilizaba como cuartel de campaña. La realidad es que no eran ladrones sino antiguos colaboradores de la CIA, empleados por el comité de campaña republicano para infiltrar micrófonos y aparatos grabadores en el seno del comité demócrata, a fin de enterarse de los pasos a dar por sus contrincantes. Durante todo el año 1973 avanzaron las investigaciones sobre la forma en que Nixon y sus hombres intentaron entorpecer esa misma investigación. Lentamente fueron cayendo los subordinados al presidente que hubieran tenido algún tipo de actividad en el caso, hasta que para todo el mundo quedó claro que fue el mismo presidente quien ordenó que se colocaran los micrófonos y los grabadores. En el fondo de los escándalos de Nixon estaba, naturalmente, la violación de las oficinas en el edificio Watergate y los subsiguientes esfuerzos de altos funcionarios de la administración por limitar la investigación y ocultar o destruir pruebas. Pero también se constataron imputaciones hacia las acciones tomadas por la Casa Blanca o el Comité para la Reelección del Presidente,⁸ tales como:

8 Sus siglas resultan insólitas: CREEP (*Committee to Re-Elect the President*), palabra en inglés que puede ser traducida como "arrastrado", "chupamedias" o "lameculos"; este último sentido lo aporta Grant (2014: 460).

1) Prácticas de campaña reñidas con la ética e ilegales que iban desde “trucos sucios” contra aspirantes demócratas hasta la exacción de contribuciones ilegales de corporaciones y grupos de intereses que deseaban obtener favores del gobierno; 2) tentativas de politizar a organismos gubernamentales tan nominalmente independientes y tradicionalmente partidarios como la Oficina Federal de Investigaciones (FBI) y el Servicio de Impuestos Internos; 3) operaciones ilegales y amplias de seguridad interna y actividades de inteligencia para recoger información. (Sellers, May y McMillen, 1988: 715-716)

Hacia la última semana de julio de 1974, Nixon intentó evitar el *impeachment* o la renuncia, hasta que en el Congreso se votaron tres artículos en los que quedaban claras sus actividades delictivas y poco éticas. Mientras quedara la posibilidad de alguna alternativa resistiría, pero esa esperanza se desvaneció cuando le informaron, el 7 de agosto, que solamente 10 de los 435 diputados y 15 de los 50 senadores votarían a su favor. El 9 de agosto de 1974 presentó su renuncia. El 10, Gerald Ford asumió el cargo de presidente de los Estados Unidos, con el raro privilegio de ser el primero no elegido, ya que había logrado el cargo porque constitucionalmente en Estados Unidos al vicepresidente lo elige el presidente, y en caso de vacancia, el mismo presidente puede designar un vicepresidente para que asuma ese cargo. Según Stone y Kuznick, cuando fue designado vice, “un observador señaló: ‘son pocos los hombres más preparados que Ford para un trabajo que no exige nada al hombre que lo tiene que hacer’” (Stone y Kuznick, 2015: 572), y Johnson a su respecto dijo que era un hombre que no podía andar y mascar un chicle al mismo tiempo. La presidencia de Gerald Ford no se caracterizó por nada más que parecer ante

la opinión pública como el sucesor de Nixon. Sin hacer uso de las prerrogativas presidenciales (con sus abusos) que caracterizaron a su predecesor, dos o tres hechos son los destacables de este interludio. Uno de los primeros fue la errónea decisión política de otorgar el indulto presidencial a Nixon de sus delitos. Las otras fueron los descubrimientos sucesivos de las actividades de “inteligencia interna” llevadas adelante por el FBI y la CIA, utilizando, además, el triple de fondos asignados por el Congreso que, entre otras cosas, juzgó y condenó a John Dean, John Mitchell, Bob Haldeman y John Ehrlichman, Charles Colson, Egil Krogh y Jeb Stuart Magruder.

Los fundamentos para una nueva ESA, de Ford a Carter

Mientras la política daba sus golpes, la economía avanzaba en lo que Bowles, Gordon y Weisskopf denominaron la “gran represión”, que consistió nada más ni nada menos que en un proceso estancflacionario con la idea de disciplinar a los trabajadores norteamericanos para adaptarlos al ajuste que sobrevendría con Reagan. Sostienen que el modelo implantado como consecuencia de Bretton Woods había ido erosionándose lentamente, y que en la década de 1970 se deterioraron los tres elementos que habían conformado el “acuerdo” de posguerra. En primer lugar, la pérdida de competitividad a nivel internacional, fundamentalmente por el peso de la maquinaria militar necesaria para convertirse en gendarme del “mundo libre”. En sus palabras:

Parece que el debilitamiento del poder competitivo de Estados Unidos se debió, al menos en parte, a la magnitud y la importancia relativa de su máquina militar (...). Retrospectivamente vemos que el sistema de Bretton Woods requería que Estados Unidos tuviera

tanto una economía fuerte *como* un ejército poderoso, lo primero para reforzar el papel del dólar como moneda clave y lo segundo para estabilizar las relaciones políticas necesarias para poder acceder a los mercados exteriores y garantizar el flujo ininterrumpido de dólares por todo el mundo. (Bowles, Gordon y Weisskopf, 1989: 116)

Esto, por supuesto, es tan contradictorio que los gastos militares resultaron ser el principal peligro para la economía. Sin embargo, todo hace suponer que no iba a ser este desmesurado presupuesto militar el centro de la queja por parte del capital más concentrado, sino que lo que vino a erosionar la segunda pata del acuerdo de posguerra fue la relación capital-trabajo. Como la expansión económica producida durante la posguerra hasta principios de la década de 1970 había hecho perder la “disciplina” de los trabajadores (el seguro de desempleo y la relativa facilidad para volver a encontrar trabajo, sumado a los salarios mínimos y crecientes), la recesión de esta década de crisis buscó “poner en caja” a los trabajadores y las fuerzas sindicales. De esta forma las empresas invirtieron enormes sumas de dinero en consultoras especializadas en quebrar sindicatos, o amenazaron a los trabajadores con el cierre si no aceptaban nuevas condiciones que reducían o empeoraban las pautas laborales o retributivas, tal como se indicó en apartados anteriores. El desempleo había comenzado a aumentar a principios de 1974, cuando ya estaba en marcha otra recesión cíclica. Los responsables de la política económica del presidente Ford, en lugar de acelerar anticíclicamente, apretaron el freno. El *superávit* presupuestario de pleno empleo⁹

9 Superávit o déficit presupuestario de pleno empleo es una categoría utilizada por Bowles, Gordon, Weisskopf, que expresa “el exceso [para el déficit] hipotético de gasto público con respecto

de 6.500 millones de dólares asestó un tremendo golpe a la economía. La subida simultánea de los precios de la OPEP privó a la economía de 2.600 millones de dólares adicionales de poder adquisitivo. La combinación de estos dos enormes lastres produjo la recesión más profunda de la posguerra. La producción disminuyó alrededor de un 10% en el primer año y la tasa de desempleo aumentó, pasando de un 4,8% en el último trimestre de 1973 a un 8,2 en el primero de 1975 (Bowles, Gordon y Weisskopf, 1989: 150-151). Debe mencionarse, asimismo, que el presidente Ford, hacia el fin de su período de gobierno, intentó muy modestamente impulsar el consumo y la inversión gracias a una política monetaria expansiva (De Long, 1996: 33). Sin embargo, la recesión generada no logró lo que pretendía. Si se buscaba llegar a un nuevo lugar de equilibrio entre la oferta agregada y la demanda agregada, la consecuencia de la profunda recesión de 1975 implicó una fuerte disminución de los precios, mayor que la baja de los salarios, y en consecuencia “*aumentó de hecho la tasa de crecimiento de los salarios reales de los que conservaron su empleo. En este sentido, la recesión de 1974-76 produjo el efecto contrario al que se pretendía*” (Bowles, Gordon y Weisskopf, 1989: 152-153).

Mientras tanto, en la reunión realizada en Rambouillet en 1975, se logró la fórmula del *system of stable rates*, en vez de un *stable system*, abriendo la puerta a la Segunda Enmienda a los “artículos del acuerdo” de Bretton Woods. Esta segunda enmienda resultó ser el corolario de la estrategia de Estados Unidos para mantener la hegemonía del dólar, luego de romper la relación dólar-oro. En pocas palabras, en la reunión del FMI de 1976 realizada en Jamaica, logró

a los ingresos fiscales que se *habrían* recaudado si la economía hubiera funcionado a pleno rendimiento” (1989: 139), y lo hacen a fin de mostrar la evolución cíclica de las políticas expansivas o contractivas de los sucesivos gobiernos.

que se excluya toda posibilidad de fijar el valor de una moneda tomando como referencia al oro. Un país podría establecer una paridad fija de una moneda, pero haciéndolo a los DEG, o a otra moneda, o en su caso, otra unidad de cuenta, pero no el oro. Además, se acordó que el FMI debía establecer una política para evitar la manipulación del precio del oro en los mercados, esforzándose en que el oro sea una mercancía más, evitando que asumiera funciones monetarias. La importancia para Estados Unidos de esta decisión se encontraba en que “se fomente el uso de algún activo de reserva sobre el cual no tengan el derecho total y exclusivo de emisión —como en el caso de su propia moneda—, pues esto les crearía la obligación de tener que ajustar sus déficits externos o incrementar su endeudamiento en monedas extranjeras, como les sucede a los demás países del mundo” (Soberón Valdés, 2016: 138).

Mientras tanto, la enorme cantidad de petrodólares provenientes de Europa (gracias a depósitos efectuados por la renta petrolera de Oriente Medio) generó un exceso de dólares en Estados Unidos difíciles de manejar. La administración Ford (con William Seidman como presidente del consejero económico especial, y Alan Greenspan como *chairman del Council of Economic Advisers* —gabinete de consejeros económicos del presidente—), por un lado, efectúa controles administrativos sobre los precios de los bienes (bajo la consigna “*whip the inflation now*”), más luego, a los pocos meses, relajó las medidas monetarias para estimular el crecimiento de la economía (Palazuelos Manso, 2000: 13).

Por otra parte, decidió urgir a los bancos para que presen esos dólares a los países pobres a fin de que puedan pagar las cuentas petroleras. Burns (presidente de la Junta de Gobernadores de la Reserva Federal), en una reunión en la Oficina Oval de la Casa Blanca, ante estos préstamos, dijo: “usted los llama reciclados; yo los llamo malos créditos”. Es decir, para tratar de controlar el movimiento de los precios del

petróleo, el gobierno de los Estados Unidos llevó al mundo a un proceso inflacionario (Mayer, 2001: 186-187).

La política nacional, en tanto, ponía en evidencia la pobreza conceptual de la dirigencia, y de alguna forma, los severos problemas que presentaba una ESA que se hundía. Una frase del designado presidente Gerald Ford poco antes de las elecciones que consagrarían en su lugar a Jimmy Carter, revelaba no solamente cómo se veía a sí mismo, sino cómo también lo veía el potencial elector: “*soy un Ford, no un Lincoln*”. Así y todo, la marca política del período era la del error. Las torpezas en la campaña electoral de uno y otro llevaron a que el margen de diferencia por el que ganó Carter haya sido verdaderamente bajo: un 50,1% contra un 48% de Ford, la ventaja electoral más chica desde 1916.

Los estudiosos coinciden en marcar que durante la presidencia de Carter fueron tres o cuatro los hitos fundamentales, en donde los hechos de política exterior se convirtieron en los determinantes, pero englobados en una exasperante situación de crisis constante en los asuntos interiores. Inició su mandato con un relativamente alto margen de aprobación por parte del pueblo norteamericano, estableciendo un estilo absolutamente contrario a sus predecesores, al desacralizar la figura del presidente con constantes conferencias de prensa, presentaciones informales, etcétera.

De esta forma, evidenciaba el profundo rechazo por la *presidencia imperial* anterior. Millonario cultivador de maní y profesor en la escuela dominical de Plains, Georgia, un bautista evangélico que logró, con una prédica de tipo populista, el voto de negros, agricultores y una juventud que venía luchando contra el sistema impuesto por Nixon. Vinculado tempranamente con lo que se llamó la Comisión Trilateral (una organización impulsada por David Rockefeller con el fin de que se potenciase el mundo capitalista, al reforzar los vínculos entre los dirigentes de los países de América, Europa

y Asia), inició su gobierno con un discurso progresista y el respeto a los Derechos Humanos, pero las contradicciones en la implementación de su política, generados también por las tensiones internas, determinaron que Carter pareciera un “blando” ante situaciones que anteriores administraciones hubieran tratado con mayor dureza. El triunfo de la revolución iraní, la sandinista, la invasión soviética a Afganistán (que hacían temer su potencial control de la estratégica área petrolera de Oriente Medio), lo llevaron a la toma de una serie de decisiones políticas que para los norteamericanos en general fueron erróneas, y en paralelo, a poner de cabeza los lineamientos generales de su gobierno.

En un principio pacifista y garantista de los Derechos Humanos, pasó a un posicionamiento más agresivo, sosteniendo que la invasión soviética “era la crisis más grave desde la Segunda Guerra Mundial” y que cualquier intento en el Golfo Pérsico sería “rechazado por el uso de cualesquiera medios necesarios, incluso la fuerza militar” (Morrison, Commager y Leuchtenburg, 1993: 898). Asimismo, creó la Fuerza de Despliegue Rápido con bases en Somalia, Kenia y Omán y el asentamiento de miles de soldados en ellas. Lo peor fue que modificó la estrategia militar con la Directiva Presidencial número 59: “ya no se librarían conflictos en los que la destrucción mutua estaba asegurada, sino guerras nucleares ‘flexibles’ y ‘limitadas’ que se pudieran ganar” (Stone y Kuznick, 2015: 608). Como sostienen Morrison, Commager y Leuchtenburg, Carter pasó gran parte del año 1980 tratando de enfrentarse a estas dos amenazas gemelas (Irán y Afganistán), sin ningún efecto notable. Estableció un embargo a los envíos de granos y otros productos a la Unión Soviética, reinstuyó el reclutamiento militar, pidió al Senado que aplazara toda consideración de los SALT, llamó al Congreso para que sancionara acciones encubiertas de la CIA, y decidió un boicot a la Olimpiada

de Moscú, todo sin lograr persuadir a los rusos de que salieran de Afganistán.

Con respecto a la crisis de Irán, y después de adoptar una serie de medidas tales como congelar los fondos iraníes y las armas compradas y pagadas por el Sha antes de la revolución, Carter intentó por los canales diplomáticos lograr la liberación de los rehenes. Pero la diplomacia no llegó a ningún lado, y en abril de 1980 el intento de rescatarlos por medio de una operación comando culminó con el choque de un helicóptero contra un avión tanque y la muerte de ocho soldados (Morrison, Commager y Leuchtenburg, 1993: 898). Esto provocó una pérdida de confianza no solamente en el presidente, sino también —si se le suma la derrota en Vietnam— en el sistema en general, que los acuerdos de Camp David (gracias a los cuales se alcanzó un principio de resolución del conflicto entre Israel y algunos países árabes) no lograron revertir. Stone y Kuznick, citando a Anne Cahn en su libro *Acabar con la política de disuasión*, ponen en evidencia la transformación operada:

En las elecciones presidenciales de 1980 había dos opciones en política exterior y de defensa: por un lado Carter, con los misiles MX, el submarino Trident, una Fuerza de Intervención Rápida, un bombardero “invisible”, los misiles crucero, una estrategia nuclear basada en atacar objetivos de interés militar y en ser el primero en golpear y un aumento del 5 por ciento del presupuesto de defensa, y, por otro, los republicanos de Ronald Reagan, que querían eso *más* la bomba de neutrones, los misiles antibalísticos, el bombardero B-1, la defensa civil y un aumento del 8 por ciento del presupuesto de defensa (Stone y Kuznick, 2015: 609)

En consecuencia, no solamente no cumplió con sus promesas, sino que fue por el camino contrario. Por caso el primer

presupuesto militar de Carter fue de 115 mil millones de dólares, y el último de 180 mil millones. En un programa televisivo, el secretario de defensa de Carter destacó que los republicanos habían disminuido su presupuesto en más del 35% entre 1969 y 1976, mientras que Carter lo había aumentado un 10 y pensaba llevarlo a un 25% más si era reelecto. Stone y Kuznick relatan un caso de falsa alarma por la defectuosa implementación del sistema de alerta temprana, cuando el consejero de seguridad nacional Zbigniew Brzezinski recibió un llamado a las tres de la mañana, avisándole que los soviéticos habían lanzado 220 misiles; al instante otra, en que eran más de 2.200 misiles —destaca el narrador que el tiempo de respuesta era de tres a cinco minutos—, y luego que era un error. En sus memorias, Robert Gates escribe que “cuando todo pasó, Zbig (niew) volvió a meterse en la cama. Dudo que pudiera conciliar el sueño” (Stone y Kuznick, 2015: 610).

Asimismo, durante la década de 1970 se produjo un incremento de la reacción a las transformaciones sociales y culturales de la década de 1960, produciéndose una reorganización importante del pensamiento cristiano más conservador. Para 1980, según Alan Brinley, más de la tercera parte de los estadounidenses se consideraban cristianos renacidos —entre ellos, Jimmy Carter, por cierto—. Con tantos fallidos, para el año 1979 la oposición de derecha a Carter logró reagruparse:

muchos de estos “antis” —antifeminismo, antisegregación en los buses escolares, antiaborto, anticomunismo— se unieron bajo la bandera de la Mayoría Moral, una fervorosa banda de “Cristianos de la Nueva Derecha” dedicada al americanismo y a un orden político más virtuoso. Encabezada por Jerry Falwell, evangelista de radio y TV, la Mayoría Moral se sumergió en una serie de causas derechistas, publicó “ratings” de moralidad de funcionarios electos y desa-

rolló una actividad destinada a derrotar a demócratas liberales en el Congreso. (Adams, 1982: 697)

Esta nueva derecha era amplia y compleja, porque aunaba a los grandes intereses económicos que sostenían la no intervención del Estado en la economía, a los sectores de clase media urbana y rural, junto a los trabajadores más perjudicados por la crisis. Entre los primeros movimientos organizados, estuvo la confrontación con el derecho al aborto. Este fue el principal sostén social del triunfo de Reagan pocos años después (de la Guardia, 2012: 384).

En lo que hace a la dinámica económica de Carter, la “pieza central” de su programa de gobierno, un plan nacional para abaratar los costos de la energía (como consecuencia del golpe dado por la OPEP en 1973 y la segunda crisis, en 1979), no llegó a ser más que una nueva complicación para la evolución de los precios internos, y en la percepción de la mayor parte de los norteamericanos de que la economía era uno de los grandes problemas internos a resolver. Uno de los ideólogos de las “*reaganomics*”, David A. Stockman, dijo del plan:

En la primavera de 1977 Carter reveló con gran solemnidad y compunción su “equivalente moral a la guerra”: el Plan Nacional de Energía (National Energy Plan: NEP). El propósito de este plan era reglamentar todas y cada una de las kilocalorías que pasaran por el sistema económico de los Estados Unidos, y no dejaba de ser una coincidencia estupefanda el que sus iniciales NEP coincidieran exactamente con las del plan formulado por Lenin en 1921 para salvar a la economía rusa de la anarquía creada por los “soviets de obreros”. Hubo más planes: reglamentaciones sobre el medio ambiente, en virtud de las cuales todo subproducto del progreso técnico sería declarado carcinógeno; bolsas hin-

chables para los automóviles; impuestos sobre los beneficios inesperados... innumerables maneras de reglamentar cómo debían vivir y trabajar los ciudadanos estadounidenses. (...) El “equivalente moral a la guerra” y sus temas concomitantes eran en realidad un frente para el control estatal de los recursos y de la actividad económica. Era una ideología neomaltusiana que propugnaba que nos lo estábamos acabando todo, y que sólo se podía confiar en el Estado para la preservación de nuestros aprovisionamientos cada vez más disminuidos. (...) El New Deal había dado a luz el impulso estatista, y éste había ganado fuerza durante la Gran Sociedad: en la “era de los límites” se convertía en un imperativo. (Stockman, 1987: 47-48)

Evidentemente el plan no funcionó ya que no pudo evitar una gran suba en los precios de los productos de la canasta de consumo básico, el combustible, la vivienda y el transporte, verificándose que el índice de precios al consumidor se duplicó entre 1967 y 1978. Entre 1973 y 1978 el precio de los autos se incrementó en un 72% y el de las casas familiares nuevas en un 67%; en 1979 los precios de los derivados del petróleo subieron un 60% (Sellers, May y McMillen, 1988: 722). Las causas que originaron este “ciclo perverso”, por el cual en medio de la recesión los precios se modificaron menos que los salarios de los trabajadores sindicalizados, podría ser la combinación de diferentes factores, como el nivel creciente de competencia internacional provocado por la aceleración de las importaciones, la mayor coincidencia del ciclo económico mundial y el escaso efecto depresor del paro en los salarios al ser amortiguado por el incremento de los gastos sociales.

La represión económico-política a las clases subordinadas en los Estados Unidos trascendió el mandato presidencial de cualquier opción tomada por el mismo norteamericano

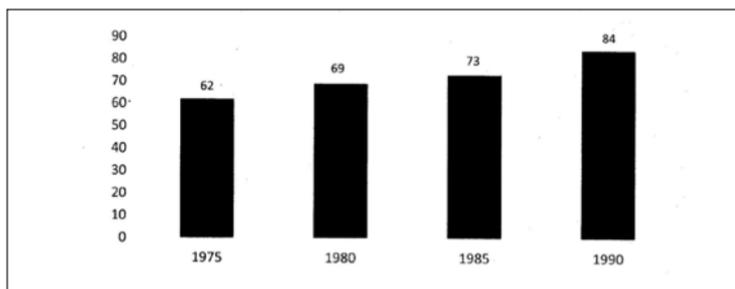
medio. De esta forma, la política contractiva fue independiente de la administración republicana o demócrata que se encontrara en el gobierno efectivo. Por caso, como sostiene Krugman, “la liberalización general de la industria del petróleo, las líneas aéreas y el sector del transporte por carretera comenzó con Jimmy Carter” (Krugman, 2013: 88). Entonces, queda claro que la década de 1970 fue de estanflación y represión, sin importar el presidente o el partido que llevara las riendas de las decisiones económicas, porque la realidad fue una sola: **disciplinar al trabajo**,¹⁰ reducir niveles salariales reales, aumentar la productividad, en suma, aumentar la tasa de ganancia sin importar las consecuencias inmediatas y mediatas para la economía real.

Finalmente los salarios reales disminuyeron hacia el final de los años setenta, y la participación de los salarios de los obreros en el beneficio de las empresas no agrarias descendió entre 1973 y 1979. A esto se le debe sumar otro fenómeno, y es el de la decreciente tasa de ahorro dado que, contradictoriamente, los agentes económicos para intentar ganarle a la inflación adelantaban el consumo, y reducían notablemente la cantidad de dinero que mantenían en el banco o cualquier otro instrumento de reserva de valor.

La consecuencia de esta carrera perdida fue el elevado nivel de endeudamiento al que se vieron sometidos la mayor parte de los consumidores desde fines de esa década, lo que se profundizaría a partir de los años de Reagan y se mantiene en la actualidad, como se puede ver en el gráfico que sigue. La línea recta que primero sube y luego baja es la de tendencia que marca el ascenso hasta principios de la década de 1980, si bien en consonancia con lo que se viene diciendo, entre 1975

10 Un número índice como 8,5% no revela claramente que en realidad eran 7.800.000 personas las que no tenían ninguna fuente de ingresos, o que 24 millones de personas vivían por debajo del límite de pobreza.

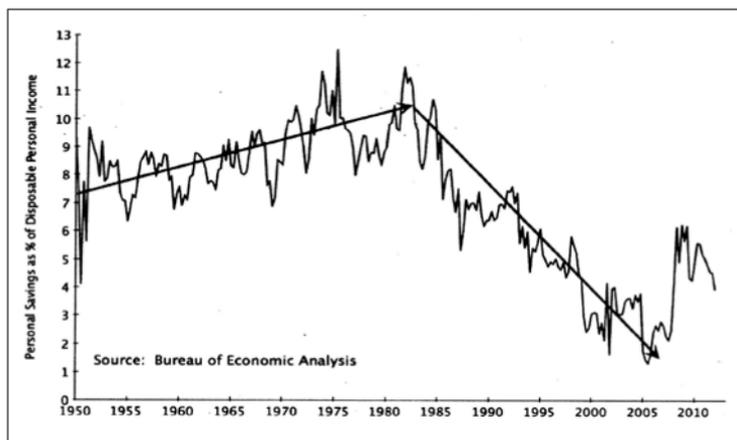
Deuda del consumidor pendiente de pago por renta disponible (%)



Fuente: Bellamy Foster y Magdoff (2009: 44).

y principios de 1980 existió una caída producto de la crisis económica. A partir de ahí, la capacidad de ahorro de los ciudadanos no hizo más que deteriorarse.

Personal savings rate Quarterly, 1950Q1 to 2012Q1



Estas condiciones eran evidentes para los representantes gremiales. El presidente de la UAW, Doug Fraser, dijo en 1978:

Creo que los líderes de la comunidad empresarial de este país, a excepción de unos pocos, han elegido librar una guerra de clases unilateral: una guerra contra el pueblo trabajador, los desempleados, los pobres, las minorías, los muy jóvenes y los muy viejos, e incluso contra una buena parte de la clase media de nuestra sociedad. Los líderes de la industria, el comercio y las finanzas de los Estados Unidos han roto y arrojado a la basura el frágil pacto no escrito que hubo durante el periodo de progreso y crecimiento.
(Smith, 2015: 353-354)

Para principios del año 1978, Burns cesó en su cargo como presidente de la Junta de Gobernadores de la Reserva Federal, y el presidente Carter propuso en su reemplazo al CEO de Textron, William Miller. Mientras tanto, el secretario del Tesoro, W. Michael Blumenthal anunció que los Estados Unidos defenderían el valor de cambio del dólar. Para julio de dicho año, Carter se comprometió en Bonn a efectuar una política monetaria restrictiva, con la intención de estabilizar las relaciones de intercambio monetario junto a los precios del petróleo, vinculándolo al precio del mercado mundial. En suma, se comprometió a un plan de ajuste interno (equilibrar consumo y producto de bienes y servicios), mientras los europeos y japoneses se comprometieron a llevar adelante una política monetaria expansiva (a fin de contrarrestar vía devaluación, el alza que provocaría la restricción norteamericana, y así volver a una relación de equilibrio). Sin embargo, para el segundo cuarto de 1978 los agregados monetarios crecían de la forma más rápida conocida en tiempos de paz en la historia norteamericana. Las tasas de interés de corto plazo iban por detrás de la tasa de inflación, o lo que en otras palabras no es otra cosa que tasas reales negativas. Por último, el Congreso dio un paso enorme para destruir la credibilidad de la Fed,

al tratar de forzarla a mantener el valor del dólar en forma artificial. La Ley Humphrey-Hawkins estableció que la Fed debería considerar, en sus decisiones sobre tasa de interés, el impacto sobre el nivel de empleo tanto como la inflación misma (Mayer, 2001: 187-188). También debe tenerse en cuenta que el año 1978 asiste a la definitiva ruptura del modelo de Bretton Woods, ya que la Segunda Enmienda del Acuerdo —acordada en 1976 y que en 1978 entró en vigencia— legalizó la flotación de las monedas y eliminó el papel especial que jugaba el oro en la estabilización de los cambios. Obligaba, sí, a los países a forzar la estabilidad de las tasas de cambio y permitía el monitoreo de las cuentas externas e internas de los países para garantizar tal fin (Eichengreen, 1996: 141).

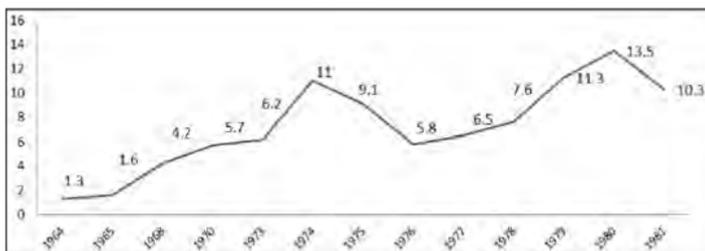
La consecuencia de la represión resultó parcialmente contraria a lo esperado. Dado que la recesión detuvo el avance del consumo, las empresas comenzaron a tener capacidad ociosa. Por esto —o como consecuencia necesaria—, el nivel de inversión bruta fija comenzó a disminuir, y peor aún, desaparecieron los incentivos para la inversión. Esto repercutió en la bolsa, generando un fenómeno por el cual la valoración de los activos reales cayó a niveles históricos a fines de la década de 1970. Esto generó una paradoja bien expresada por sus economistas: “Si, como ocurrió durante la cima (sic) de 1979, por cincuenta y seis centavos podían comprarse en la bolsa los activos que costarían construir un dólar, ¿por qué construirlos?” (Bowles, Gordon y Weisskopf, 1989: 153). Lo que esto significa es la duda que tenían los inversores en ese momento, por la cual resultaba mucho más barato comprar una empresa que construirla, dado que las acciones se encontraban por debajo del valor normal de reposición. Si una acción que vale un dólar y significa hipotéticamente que vale un dólar de una planta determinada, ¿para qué hacerla si en Wall Street podría comprarse por 56 centavos? Como contrapartida, la expansión de

la base monetaria fue lo suficientemente importante como para generar presiones inflacionarias, y ello debe entenderse teniendo en cuenta la caída del ahorro personal (lo que significa que no solamente se adelanta consumo, sino también que el ciudadano promedio no puede garantizar una suma de reserva ante eventualidades), y por ello se precariza su situación haciéndola más inestable. En 1979 la inflación, en los Estados Unidos, alcanzó la fantástica cifra de 15% (Eichengreen, 1996: 141; Mayer, 2001: 188).

De alguna forma, la ofensiva llevada adelante en contra del trabajo, en principio sostenida por la creciente desocupación, resultó contraproducente. La inflación también es un mecanismo de ajuste, y salvo que la represión se sostenga desde el Estado (como hará Reagan oportunamente contra el sindicato de controladores aéreos y otros), las demandas por incrementos salariales que superen la productividad —sin perjuicio de la tasa de desocupación creciente, que no presiona a la baja de los salarios por el simple expediente de los crecientes recursos asignados al salario de desempleo y los acuerdos colectivos proyectados a futuro por encima de la inflación—, van a ser concedidas. Asimismo, si se considera que durante gran parte de esta etapa las políticas keynesianas apostaron a la expansión fiscal y monetaria para sostener la inversión, veremos que la pérdida de productividad —y en consecuencia competitividad— lleva no solamente a la pérdida de mercados por parte de los Estados Unidos sino a la crisis estructural.

Como se puede observar con los datos aportados, el patrón de acumulación de capital delimitado desde los años cuarenta en adelante ingresó en una espiral destructiva. Transformando los datos en conceptos teóricos, puede decirse que, por un lado, *la estructura corporativa* (dentro de los agentes de la acumulación) sufría los embates de la competencia internacional, que golpeaba sobre los

Evolución del índice de precios al consumidor (variación anual %)



Fuente: French (1997: 46).

motores de la acumulación, en primer lugar, la lógica de la estructura de la *competencia intercapitalista*, no solamente desde el exterior sino también a nivel doméstico. La lucha de clases puso en evidencia, en esta etapa, aspectos contradictorios. En primer lugar, los conflictos laborales tuvieron como eje la distribución del ingreso, y la respuesta de los capitalistas fue la inflación. Mientras tanto, *la estructura del Estado* comenzó a transformarse, de a poco (no pueden imputarse a Ford ni a Carter las modificaciones bruscas de Reagan), de forma tal que las bases comenzaron a descomponerse en lo que hace al tipo de penetración y vinculación con la sociedad, con la experiencia de Watergate, las presidencias de Ford y Carter y la crisis de representatividad de los partidos políticos y los sindicatos, que se encontraban sin rumbo, con lo cual una parte sustancial del sostén del patrón de acumulación tambaleaba. Además, la lógica del *sistema monetario*, que se encontraba en crisis (tanto la oferta como sus condicionantes, y el sistema crediticio y financiero) y afectó *la administración del trabajo* en lo que hace a exploración de nuevos tipos de relaciones laborales y, por último, el creciente grado de conflicto social desde el sector subordinado, muestran claramente que no se garantizaba ya el mantenimiento de la tasa de beneficio. La reestructuración se hacía imprescindible.

Capítulo 3

Una nueva estructura social de acumulación o los años de Ronald Reagan

Decisiones internas para modificar las instituciones de la ESA

Cuando en enero de 1981 Ronald Reagan asumió por primera vez la presidencia de los Estados Unidos, tenía como objetivo revertir la crisis y detener el deterioro del poderío internacional norteamericano. La economía ponía en evidencia de forma central lo que se percibía como la síntesis de las frustraciones nacionales. Una encuesta, encargada por la Bolsa de Nueva York y realizada a fines de 1980, revelaba que el 77% de los adultos consideraba que la economía de Estados Unidos iba por mal camino; el 72% opinaba que los problemas económicos eran los “más importantes para la Nación y para el individuo”; el 61% estaba convencido de que la economía estaba en una “gran crisis” y, lo más importante, el 52% creía que era altamente probable que en los dos o tres años siguientes hubiera una recesión (Bowles, Gordon, Weisskopf, 1989: 25-26). Esto se sintetizó en la consigna electoral —una pregunta que Reagan le hizo a Carter durante el debate electoral—: “¿Está usted mejor hoy que hace cuatro años?”. Por primera vez en décadas, los sectores

más poderosos de las corporaciones multinacionales se unificaron tras un candidato y un plan de salvataje nacional.

Ronald Reagan fue el presidente de mayor edad en alcanzar la primera magistratura, 70 años de edad, y 74 cuando fue reelecto. Era un hombre de personalidad cálida y gran comunicador. Exitoso actor de Hollywood, comenzó con una fuerte militancia de izquierda para girar a la derecha más conservadora, tanto en el gremio de actores de Hollywood como para alcanzar no solamente una fuerte representatividad sindical, sino que sus posicionamientos fuertes lo llevaron a la gobernación de California, que condujo exitosamente. Un conservador muy lúcido, el ex primer ministro de Francia Raymond Barre, advirtió a sus compañeros conservadores que no debían dejar que sus preferencias ideológicas obnubilaran su comprensión de la política que estaba desarrollando Reagan. Barre aconsejó a sus correligionarios prestar atención a lo que se hace y no a lo que se dice, según citó en su sección de economía el diario *El País*, en octubre de 1982. Alta inflación, creciente desempleo, disminución progresiva de la productividad, incremento del déficit comercial, debilidad estructural del dólar, desafíos políticos internacionales... Evidentemente, los problemas de los Estados Unidos derivados de la crisis del patrón de acumulación de capital eran más graves que lo que en un principio se supuso. Las resoluciones de tipo keynesianas no solamente no resolvían los problemas, sino que los agravaban. La “sintonía fina” en términos monetarios había caído en la trampa de la liquidez.

La evolución del índice de precios al consumidor indicaba, en la lectura de los *think tanks* ortodoxos, que la sobreoferta monetaria incorporaba en forma sistemática un poder de compra que se encontraba por encima de los bienes que la economía real estaba entregando al mercado y por ello se modificaba sistemáticamente el equilibrio entre oferta y demanda. En noviembre de 1980 Reagan resultó

electo con el 50,1% contra el 41% de Carter (debe mencionarse que votó solamente el 28% del padrón electoral). La victoria de Reagan le aseguró obtener la mayoría en el Senado y una cantidad suficiente de representantes (diputados) como para garantizar —en alianza con los demócratas conservadores— una mayoría propia, que iba a permitirle las transformaciones que pretendía. Por ello “Reagan empezó a actuar desde el principio como si en realidad hubiese recibido un mandato de deshacer el medio siglo de historia que empezó con el *New Deal*” (Morrison, Commager y Leuchtenburg, 1993: 899). Todo hace ver que en su primer año de mandato Reagan —contrariamente a lo que muchos creían— se reveló como un político capaz de lograr en el Congreso las leyes que se propuso, sin grandes conflictos. Posiblemente haya que mirar esa capacidad no solamente como habilidad táctica, sino también como un acuerdo generalizado de los sectores dominantes por imponer una transformación estructural.

Como se indicó más arriba, Ronald Reagan se propuso modificar la posición internacional de Estados Unidos, aumentando el gasto en Defensa, para lo cual propuso reorientar las decisiones centrales del gasto público. A tal fin dispuso recortes en programas sociales de 140 mil millones de dólares hasta 1984, y a la vez un aumento de 181 mil millones para *defensa* en el mismo periodo, junto que al mismo tiempo propuso rebajar los impuestos que pagaban los más ricos en \$190 mil millones (Zinn, 1998: 346). La política exterior de los Estados Unidos durante el mandato de Ronald Reagan representó cabalmente los intereses expresados (y también los ocultos) durante la campaña. El aumento del gasto en defensa, la creciente presencia política y militar de los Estados Unidos en diversos frentes, las “guerras de baja intensidad” en países del “patio trasero” que corrieran riesgo (real o supuesto) de caer en las “garras del comunismo”, significaron, por un lado, que el conflicto este-oeste volvía a intensificarse luego

de la distensión intentada por Nixon y agravada por la supuesta inacción demócrata (recordar Nicaragua, Afganistán, etcétera); pero también —según algunas interpretaciones— por la necesidad creciente del gasto militar para no caer en una depresión de incalculables límites. Esta nueva política exterior, como el reverdecimiento del conflicto con la Unión Soviética, país al que denominó “el imperio del mal”, se conoce como la “Segunda Guerra Fría”.

La sociedad norteamericana cambió mucho de un presidente a otro. Las promesas de campaña de Ronald Reagan prendieron no solamente en la gente sino también en gran parte de los sectores dominantes, los que dieron apoyo incondicional a sus propuestas cuando se las llevó a la práctica. “Richard Nixon admitió una vez: ‘hoy todos somos keynesianos’. A mediados de 1981 parecía que el Congreso se adhería de la misma manera a la economía de la oferta. El resto defendía el *nolo contendere*” (Bowles, Gordon y Weisskopf, 1989: 235).

Previo a su desarrollo es preciso explicar que en 1979 asumió la presidencia de la Junta de Gobernadores de la Reserva Federal Paul Volcker (hombre de ideas ortodoxas en economía y miembro de la Comisión Trilateral), quien comenzó tomando el rumbo exactamente contrario al que la Fed venía llevando adelante. Este cambio fue producido por Carter, cuando el segundo “shock” petrolero desestructuró todo plan de ajuste propuesto y, asimismo, porque los europeos comenzaron a sostener abiertamente la idea de que con sus masivas exportaciones de dólares los Estados Unidos de América estaban exportando también su inflación (Mayer, 2001: 192). En consecuencia, Carter puso en evidencia con cambios erráticos la inestabilidad institucional que dominaba el manejo monetario: removió a Blumenthal como secretario del Tesoro, llevando a ese puesto al presidente de la Reserva Federal, Miller. Luego, logró que el presidente de la Reserva Federal de Nueva York,

Paul Volcker, asumiera el cargo de dirección monetaria más importante de Estados Unidos: la Fed.

Volcker tenía ideas muy diferentes sobre el papel del gobierno en la cuestión monetaria, imbuido fuertemente de las ideas de Milton Friedman y su perspectiva monetarista. La herramienta que utilizó fue la restricción, que en términos de oferta monetaria, intenta adecuar su crecimiento al de la economía llamada “real” (bienes y servicios producidos), como inocultable principio monetarista. Volcker lo dijo claramente: “*El nivel de vida del americano medio tiene que descender. No creo que podamos evitarlo*”, según sostiene el diario *The New York Times* en su edición del 18 de octubre de 1979. Estas ideas estaban en marcha desde mediados de la década de 1970. Según Smith, *Business Week* resumió el desafío que tenía por delante la clase dominante para reconfigurar la ESA, al plantear que “la idea de que la gente tenga menos para que las empresas puedan tener más será una pildora difícil de tragar para muchos norteamericanos. (...) En la historia económica moderna, ni ésta ni ninguna otra nación se han propuesto jamás realizar una ‘venta’ tan difícil como la de conseguir que la gente acepte y compre esta nueva realidad”. A tal fin, como indicaron Cockburn y Silverstein en el libro *Washington Babilonia*,

en 1973, mientras la reputación de las grandes empresas se venía a pique, los líderes de las corporaciones formaron la Tabla Redonda del Empresariado. Reactivaron la moribunda Cámara de Comercio y la convirtieron en un potente lobby. Se aceleró al máximo el reclutamiento de los “formadores de opinión”. Encabezados por la Fundación M Olin —presidida por el antiguo secretario de Hacienda William Simon— las corporaciones y algunas personas acaudaladas empezaron a invertir decenas de millones de dólares

anuales en pensadores de derecha. (...) Y así surgieron la Fundación Congreso Libre Paul Weyrich (creada por Joseph Coors), el Consejo de Política Nacional (la respuesta de la derecha al Consejo de Relaciones Exteriores), la Institución Hoover y el Instituto Norteamericano para la Defensa y la Veracidad de los Medios. (Smith, 2015: 349-350)

La construcción del nuevo consenso hacia nuevas o redefinidas instituciones para la ESA que abandonaba la elaborada en el *New Deal* estaba en marcha. Con esta lógica, la Reserva Federal utilizó como instrumento central de la política anti-inflacionaria la manipulación de las tasas de interés vía la oferta monetaria. En la teoría económica un principio clave indica que la autoridad monetaria no puede controlar la oferta monetaria y la tasa de interés al mismo tiempo, dado que resultan ser una función inversa. Considerado el dinero como un bien más, y la tasa de interés como la *remuneración* del mismo, cuanto mayor cantidad del bien haya, menor es su precio. Por ello, a mayor oferta de dinero, menor será la tasa de interés. El sentido contrario funciona exactamente igual. La política de *restricción monetaria*, como principio de la escuela monetarista, busca equilibrar la cantidad de dinero con la oferta de bienes reales de la economía. Por ello, ante un exceso de dinero sostienen que se produce inflación. La consecuencia de este principio es que, para combatir la inflación, se debe inyectar menor cantidad de dinero en la economía que la riqueza generada (o el producto elaborado) en un período determinado, para luego mantener el equilibrio de moneda con los bienes y servicios. El redescuento es la tasa de interés que los bancos comerciales pagan al Banco Central (la Reserva Federal en este caso) por el dinero que éste les adelanta. Por lo general, funciona como patrón mínimo desde el cual se van a regir las tasas de interés

en el sistema, aunque también en Estados Unidos se usa como referencia la tasa de interés que pagan los bonos del Tesoro de corto plazo. Según Hopenhayn y Cruces,

la Reserva Federal complementa la orientación de la política monetaria a través de la tasa de interés con la fijación de objetivos de crecimiento de la oferta monetaria (muy inferiores a la tasa de inflación preva-
lenciente entonces). Al tiempo que se eleva la tasa de redescuento a un alto piso del 12%, se hace pública la decisión de seguir pautas de oferta monetaria fuertemente restrictivas. A partir de ese momento las tasas de interés de mercado en EE.UU., libradas al juego de la oferta y la demanda de dinero, iniciaron un fuerte ascenso, que en un par de años llegó a los dos dígitos. (Hopenhayn y Cruces, 1995: 4)¹

1 Mayer sostiene que "Volcker decided the only way to get out of the inflation was to limit the creation of bank reserves, which would in theory limit the growth of M-1" (...). Volcker summoned an unprecedented secret Saturday night meeting of the Federal Open Market Committee, where he pushed through-without significant opposition and no recorded dissent-a full point increase in the discount rate (to 12 percent), a new system of additional reserve requirements for any increased in 'managed liabilities' (Fed Funds purchases, repurchase agreements, and imported Eurodollars)... and a proclamation of 'a change in the method used to conduct monetary policy to support the objective of containing growth in the monetary aggregates over the remainder of this year'" (Mayer, 2001:193). Según Gavin y Kydland, el cambio en los procedimientos para la determinación de la oferta monetaria decidido por el FOMC llevó a una transformación dramática. Sostienen que "at the same time that it announced a new commitment to reducing money growth and inflation, the FOMC announced a change in the way the Open Market Desk of the New York Federal Reserve Bank would implement the decisions made at FOMC meetings. Prior to 1979, the FOMC decided on a target for the federal funds rate, the market interest rate on overnight lending between banks. The FOMC would direct the manager of the System Open Market Account to buy and sell securities in order to maintain the interest rate near the target level. At each FOMC meeting, the staff of the Board of Governors would present the committee with estimates of how much money growth to expect from the alternative fed funds target choices. During the intermeeting period, surprises in the demand for reserves would be accommodated, so that surprises in money demand showed up as variability in the quantity rather than the price of reserves. On October 6, 1979, Paul Volcker announced that the procedure would be changed,

Según algunos analistas, esta modificación se produjo al cambiar la fórmula sobre la que se determinaría la oferta monetaria (Gavin y Kydland, 2000: 5-6; Mayer, 2001: 193; Eichengreen, 1996: 146-147). El alza en las tasas de interés de referencia mundial comenzó a trastocar la evolución del sistema monetario internacional. En síntesis, la propuesta de Volcker logró —no luego de fuertes controversias— convencer a los responsables del FOMC (el Comité Federal de Mercado Abierto —*Federal Open Market Committee*—)² para el cambio de política. Para decirlo en pocas palabras, **a partir de este momento se propondría un objetivo de oferta monetaria en vez de proponerse el mantenimiento de determinado nivel de tasas de interés.** Más adelante Volcker

so that the manager of the open market desk would be required to trade securities to achieve weekly targets for a reserve quantity, rather than the fed funds rate. The policy change led to a dramatic, 10-fold increase in the volatility of the fed funds rate and a high correlation among changes in interest rates across the term structure and across national boundaries. The increased interest rate volatility caught the attention of the markets and the public. It probably helped Fed Chairman Paul Volcker achieve credibility for the disinflation policy. It did not, however, seem to lead to better control over the money stock. As inflation fell to around 4 percent at the end of 1982, the Federal Reserve abandoned the reserve-oriented procedure and returned to an operating procedure that was an indirect form of interest rate targeting (...). The change in the operating procedure had a predictable effect on the volatility of interest rates. We think it is important to consider the interest rate correlations without the subperiod of reserve targeting because the variation in interest rates associated with the nonborrowed reserve operating procedure overwhelmed variation in interest rates coming from other sources. However, this three-year period also included the longest and largest recession of the post WWII era, so we are reluctant to exclude that period in all of our investigations. (...) The effect of alternative operating procedures on the variability of interest rates was dramatic. However, the short period and severe recession that occurred during the period of nonborrowed reserve operating procedure makes it difficult to say whether the operating procedure had any effect on the cyclical behaviour of interest rates. We begin by reviewing the business cycle facts for the real variables where we show that the covariance structure is relatively stable across the October 1979 policy change" (Gavin y Kydland, 2000: 5-6).

- 2 Es la agencia encargada de controlar las presiones inflacionarias, el crecimiento económico y la creación de trabajo; controlando las dos tasas de interés de corto plazo que son los Fondos Federales y la tasa de descuento. Este comité está compuesto por siete gobernadores del directorio de la Reserva Federal y cinco presidentes de los bancos regionales de la reserva Federal.

justificó su posición cuando dijo que “el mensaje fundamental que tratábamos de transmitir era sencillísimo: queríamos matar el dragón inflacionario” (Solomon, 2000: 25). De esta forma, con la decisión de que fuera el FOMC la institución que resolviera, semana a semana la evolución del MI, la marcha de las tasas de interés del mercado a corto plazo se modificó con fuerza, aumentando del 7-7,5% promedio en 1978 al 11,5% en 1980 y superando el 14% en 1981, con breves interrupciones. La tasa de interés bancaria (*prime rate*) en 1981 era superior al 20% (Solomon, 2000: 26). En su momento, tanto Volcker como Carter querían reducir el consumo y detener la inflación. Y en cualquiera de los casos, la política monetaria decidida pudo lograrlo, pero con algunos componentes adicionales, tales como un fuerte proceso de concentración bancaria —que se verá un poco más adelante—, y la reversión del camino que venían sufriendo las tasas de interés, que pasaron a ser fuertemente positivas.

Como consecuencia de ello, los europeos dejaron de sostener que los Estados Unidos exportaban su inflación, para argumentar que ahora exportaban su recesión (Mayer, 2001: 196). A fin de concluir con las precondiciones necesarias para las *reaganomics*, en 1980 el Congreso votó la *Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act*, que obligó a todos los bancos norteamericanos a tener mayores reservas, a que la Fed aumente sus servicios al sistema, pero en particular, una orden para desregular pausadamente los controles sobre la Regulación Q sobre las tasas de interés de los bancos (la Q es la reglamentación de la Reserva Federal que establece un límite en la tasa de interés que un banco puede pagar por depósitos en cuentas de caja de ahorro), o como bien dice Mayer, “*no more free toasters for small deposits and television sets for large ones*” (“no más tostadoras gratis por pequeños depósitos, y equipos de televisión por los grandes”) (Mayer, 2001: 196). Gracias

a ello, los fondos federales que establecen una tasa de referencia en el mercado interbancario, alcanzaron al 16%, los papeles comerciales a seis meses de las empresas al 15%, y el *prime rate* de los bancos comerciales llegó al 19%. Los bonos del Tesoro a largo plazo subieron al 14%, y las obligaciones negociables de las empresas entre el 14 y el 16% (Palazuelos Manso, 2000: 21).

Por su parte, si bien Reagan asumió a principios de 1981, parte del trabajo ya se estaba haciendo —Volcker—, en maravillosa concordancia con las bases ideológicas de las *reaganomics*, que partieron de un acuerdo entre los ideólogos del monetarismo y los que impulsaban el ideario ofertista. Para explicar sus bases teóricas simplemente se puede decir que el presidente proponía un plan de gobierno para lanzar nuevamente a los Estados Unidos al rango de primera potencia mundial, gracias a una profunda reestructuración económica que abandonara los principios keynesianos del *New Deal*, para volver a confiar en el poder de crecimiento del que era capaz el mercado, sin la intromisión y las distorsiones generadas desde el Estado. Sustancialmente, la agenda económica presidencial contemplaba (Boskin, 1987: 53):

- 1) Reducir la inflación a niveles que fueran de no más de un dígito anual, como prerrequisito para restaurar los incentivos a la producción.
- 2) Restaurar el crecimiento económico.
- 3) Aumentar el gasto en defensa nacional.
- 4) Incrementar la “libertad de elegir de los individuos” —nombre de un famoso libro de Milton Friedman—, gracias a una reducción de las actividades del Estado.

- 5) En consecuencia, desregular la mayor cantidad de ámbitos de la economía en los que el Estado se encuentra participando con regulaciones.

Para llevar adelante estos propósitos resultaba importante desarrollar una serie de herramientas de política económica que iban a lograr la transformación. Por eso es que se favorecerían las decisiones que venía llevando adelante la Fed, de restricción monetaria, a fin de controlar el proceso inflacionario. Además, se propició una enorme reducción impositiva (en lo que hace a los impuestos a la producción y a los personales de los más ricos), ya que entendían que el enorme peso impositivo del Estado restringía los estímulos a la inversión. Como dijeron los economistas del *Council of Economic Advisers* en su informe anual:

Las reducciones de impuestos tienen dos efectos principales. Por un lado, las compañías y los individuos compran más bienes y servicios. Así los beneficios de estos recortes son reutilizados en la economía. Como resultado de este efecto multiplicador, la demanda agregada aumentará más que la rebaja en los impuestos. Pero los recortes también incrementan el suministro de bienes y servicios. Ya que la rebaja permite mantener una porción más grande de su ingreso luego del pago de sus impuestos, afectan positivamente al ahorro, el incentivo al trabajo y la inversión aumentando así también el PBN. Aunque la magnitud del multiplicador aumenta de acuerdo a la naturaleza del incentivo fiscal, la demanda agregada generalmente aumenta casi el doble de la reducción de impuestos. Pero hay dos maneras de implementar estos recortes fiscales mientras se está reduciendo la demanda todavía. Una, las reducciones de impuestos pueden compensar el aumento de otros. La inflación obliga a la gente a tener que destinar más dinero al pago de sus im-

puestos, así que el índice promedio de recaudación —la recaudación fiscal sobre el PBN— aumenta. El consumo baja y el crecimiento económico se reduce. En los años venideros las reducciones de impuestos van a ser posibles y necesarias para mantener la demanda agregada en su nivel. De esta manera está claro que el timing de estas reducciones orientadas hacia la demanda depende de la relación específica que hay entre la demanda agregada y la oferta. Si tales reducciones fallan en la generación de una oferta lo suficientemente grande para compensar la demanda creada, deben ser integradas entonces como cualquier reducción de impuestos en políticas de manejo de la demanda. (...)

Ya vimos que una reducción de impuestos puede repercutir en la demanda al punto de duplicarla respecto de la reducción fiscal. ¿Puede la oferta igualar el crecimiento de la demanda?... Una reducción en el impuesto al valor agregado puede incrementar el salario real del trabajador y la propensión al ahorro. También tiende a evitar el endeudamiento reduciendo así las tasas de interés. Si los incrementos en el ahorro personal son derivados a la inversión, la productividad aumentará. La mayoría de los estudios empíricos concluyeron que las reducciones en el impuesto al valor agregado tienen baja incidencia en el ahorro. Esto indica que el índice de ahorro no aumentaría más que 0.2 puntos. El ahorro adicional representaría además solo el 0.2 % del PBN. Aun si cada dólar resultante del ahorro fuese destinado a la inversión en plantas y maquinarias, los efectos en la producción y la productividad serían pequeños. (...) Fue señalado anteriormente que un recorte de impuestos que liberalice la depreciación del negocio o aumente la inversión puede después de todo contribuir a un aumento sustancial en el potencial de la productividad nacional. Dicho recorte, totalizaría un 1% del PBN, puede aumentar potencialmente

la producción tal vez un 1,5% durante un periodo de 5 años. Sin embargo, esto sería menos que el 2% generado por el aumento de la demanda. Más importante aún, este incremento vendría relativamente rápido, entre un año y medio y dos años. El incremento de la oferta, por otro lado, ocurriría lentamente. En consecuencia, el recorte tendería a aumentar la presión de la demanda, especialmente en los años inmediatamente subsiguientes. Mientras que las reducciones impositivas que son efectivas en el aumento de la inversión son esenciales para una estrategia de largo plazo para promover el crecimiento económico, los recortes en los impuestos a las empresas, así como los personales, deben estar diseñadas para encajar en un esquema de restricción fiscal. (Historic Documents, 1981: 133-134)

Este es uno de los principios sostenidos por los economistas conocidos como *supply-siders* (ofertistas). Esta escuela ha insistido en diferenciarse de los monetaristas con el argumento de que tanto éstos como los keynesianos dan prelación al análisis de la demanda. En contraposición, los *supply-siders* enfatizarían las condiciones de la oferta como el elemento determinante de la evolución económica. Los *supply-siders* comparten algunas de las preocupaciones y supuestos de los monetaristas, tales como el carácter eminentemente monetario de la inflación y la hipótesis de estabilidad del sector real de la economía. No obstante, sus prioridades de política económica no son las mismas. Como postulan los economistas del SELA, “para esta escuela de pensamiento el instrumento central lo constituye la política impositiva. Según dicha visión, ésta afecta los precios relativos (y, por consiguiente, las relaciones entre ocio y trabajo y entre consumo y ahorro), más que la demanda agregada” (SELA, 1984: 20). Tal como describe Krugman, la agenda conservadora en lo que hace a la hacienda pública, en la década de 1960, sostenía que el

sistema impositivo podía y debía reformarse. Sugerían que reducir esos tipos impositivos (compensando su reducción con ajuste de gasto o con el reordenamiento en la imposición hacia unos menos distorsivos), iba a redundar en una mejora en la economía en general. Pero no había “nada en el análisis o en la evidencia que indicara que los impuestos eran la raíz de las dificultades económicas de Estados Unidos o que su reducción volvería por sí sola a poner en marcha el país” (Krugman, 2013: 85). Sin embargo, en el contexto de deterioro social, político y económico brillantemente descrito por Zinn, con fuerte cuestionamiento al papel del Estado, que sostuvo el impulso de las revueltas fiscales de California y Massachusetts (lo que contribuyó a darle una buena imagen a Reagan y que le permitiera ser electo),

Cómo se instalaron estas ideas son un gran ejemplo de lo que podríamos llamar los antecedentes de lo que hoy se ha denominado la *posverdad*, por cuanto en el mundo académico el ofertismo era una visión simpáticamente marginal y poco acompañada. Es por ello que algunos “de los mismos argumentos que se esgrimieron para justificar la liberalización del transporte también se utilizaron para justificar la liberalización de instituciones financieras como los bancos y las asociaciones de crédito a la construcción” (Krugman, 2013: 88). En esa línea de argumentación, en 1979 Murray Weidenbaum escribió un libro que se llamó *El futuro de la regulación de los negocios*, donde afirmaba sin pudor que el sobrecosto que le generaba a las empresas la fuerte regulación estatal, era de alrededor de 100 mil millones de dólares al año, y que también era su responsabilidad la caída en la productividad. El trabajo sin gran esfuerzo argumentativo le permitió, eso sí, ser nombrado presidente del Consejo de Asesores Económicos del presidente Reagan (Krugman, 2013: 88).

Uno de los elementos centrales para sostener la propuesta de reducción impositiva se encuentra en la *curva de Laffer*.

Este modelo teórico que gozó de gran reputación en la década de 1980 es la prueba palpable de la construcción de consenso e ideología desde los grandes medios de comunicación. Según sostiene Krugman, Robert Bartley, director de los editoriales del diario *The Wall Street Journal* desde 1972, es quien desde su posición de editorialista “logró convertir las ideas de un puñado de economistas iconoclastas en una importante ideología que acabó conociéndose con el nombre de economía ‘de la oferta’”. Los ofertistas eran un movimiento de personas que se encontraba por fuera del mundo académico y la profesión específica de economista, en realidad, era un pequeño grupo que nunca fue respetado ni dentro del amplio movimiento conservador. Era un grupo que provenía del periodismo, o políticos de segunda línea en el Congreso, o de consultoras económicas. En la década de 1990 terminaron trabajando en “institutos de creación de opinión pública conservadores”. No son académicos que sostienen sus ideas y argumentan en publicaciones científicas, sino en páginas de opinión o revista de divulgación como *The Public Interest*. Pero ese mismo grupo llegó a controlar al principal diario económico del país, y luego lograron dar el paso a manejar la economía de Estados Unidos de América. Por ejemplo, el que brindó la herramienta central de dicho grupo de opinión, “Arthur Laffer, hizo el doctorado en la Universidad de Chicago y consiguió una cátedra en la Universidad de Carolina del Sur, pero nunca ha tratado de entrar en el mundo de la investigación científica convencional y siempre hasido aficionado a trabajar de cara a la galería” (Krugman, 2013: 96). Entonces, Laffer logró la atención del editorialista de *The Wall Street Journal* por su postura fuertemente crítica ante la decisión de Nixon de abandonar el patrón oro, y la devaluación consecuente. El intelectual tomado como referente para este grupo, que de alguna extraña forma lideraba Laffer, fue Robert Mundell (premio Nóbel

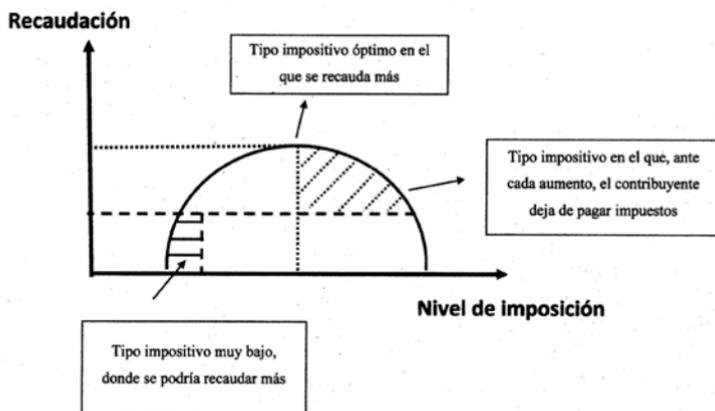
de Economía en 1999, por sus estudios sobre las políticas monetarias y fiscales atendiendo a diferentes regímenes de tipo de cambio), quien había desarrollado un modelo teórico de áreas monetarias óptimas junto a Marcus Fleming. Pero Mundell no tuvo una gran participación en las ideas ofertistas, y hasta puede decirse que no es un gran defensor de las mismas. Según Krugman,

si tuviéramos que definir las ideas esenciales de la economía de la oferta, éstas serían las siguientes: en primer lugar, las medidas de demanda, especialmente las monetarias, son absolutamente ineficaces. En segundo lugar, la reducción de los impuestos influye extraordinariamente en los incentivos, por lo que aumenta espectacularmente la actividad económica, quizá hasta el punto de que los ingresos fiscales aumenten en lugar de disminuir. Estas ideas, tal como las hemos descrito, parecen una combinación reforzada de la escuela de macroeconomía basada en las expectativas racionales y de la escuela conservadora de Hacienda pública. (2013: 99)

La "curva de Laffer" es una correlación entre niveles impositivos y disposición de pagar de los contribuyentes, que evidencia la relación entre impuestos y déficit. El principio establece que se debe encontrar el punto de equilibrio en el que se demuestra un nivel exacto de imposición. Menor nivel de impuestos es irracional, porque el contribuyente estaría dispuesto a pagar más; mayor nivel también es irracional, porque dejarían de pagar. Por esto es que los ofertistas reaganianos sostenían que, aplicando el principio de Laffer, disminuiría el déficit fiscal si se reducían las tasas a los contribuyentes, ya que esto traería mayor ahorro y —como lo visto más arriba—, conforme los principios neoliberales, aumentaría la inversión, habría mayor oferta de trabajo y mayor consumo y, en

consecuencia, mayor cantidad de dinero recaudado por la mayor cantidad de transacciones (y no por una mayor tasa).

Curva de Laffer



Con ello, y a pesar de las reducciones impositivas y los incrementos en el gasto militar, los economistas de Reagan insistieron en que en relativamente poco tiempo se equilibraría el presupuesto, porque los recortes de los impuestos estimularían la economía y se generaría mayor riqueza (Zinn, 1999: 346). Lo interesante del caso es que jamás pudieron argumentar con datos sólidos sus principios, ya que partían del hecho de que las ideas que sostenían eran verdad, y con eso alcanzaba. Entonces, ¿cómo lograron hacerse con un lugar tan preeminente?

Se trató, hasta cierto punto, de una triple coincidencia. La economía de la oferta se apoderó de la mente de un consumado político que se presentaba a las

elecciones presidenciales; se apoderó de ella en un momento en el que la mala suerte y la mala gestión habían provocado una crisis económica; y todo esto tuvo lugar, justamente, cuando las batallas intelectuales que describimos en el capítulo 1 habían provocado una crisis de confianza en la economía convencional. Y, sin embargo, tal vez el triunfo de los defensores de la economía de la oferta fuera algo más que un accidente. (Krugman, 2013: 109)

De esta forma la *contrarrevolución* encabezada por él y por Margaret Thatcher en Inglaterra —como dice Brenner— encontró espacio para avanzar a fin de contrarrestar la larga declinación de la década de 1970, condicionada por la baja rentabilidad que se había gestado como consecuencia de la constante sobreoferta generada por la sobreproducción del sector industrial. La revolución reagan-thatcheriana se anunció, en este contexto, como una manera de confrontar los problemas económicos subyacentes que el keynesianismo había generado y perpetuado. A través de una política de restricción del crédito y de endeudamiento gubernamental, propuso no sólo derrumbar el aumento de los salarios,

sino también destruir ese problema que generaba altos costos, como lo eran las empresas de baja rentabilidad que habían sido mantenidas por la explosión keynesiana, basadas en crédito barato en los años setenta... Quitando los costos para el ofertismo, ostensiblemente para el capital, que eran los sindicatos poderosos, los sueldos excesivamente altos, los impuestos pesados, y demasiada regulación gubernamental, buscaban mejorar la rentabilidad de las empresas que resistieran. La fuerza del Reagan-Thatcherismo se localizó en por lo menos su ataque implícito en el pro-

blema real de la reducida rentabilidad en la economía internacional. (...) Sus resultados eran por consiguiente bastante diferentes de aquellos que sus abogados habían pensado. (Brenner, 1998: 181)

Para que esta política tuviera éxito era necesario que en correlación directa a las reducciones impositivas aumentara la inversión, al liberarse una masa de capital considerable. Sin embargo, lo que logró la nueva política impositiva (de reducción global del 23%), fue la de aumentar el consumo en vez del ahorro y la inversión, junto con una política fiscal expansiva (Ortiz, 1988: 539). Ya para 1982 el *Informe Económico del Presidente* aseguraba que “*la Economic Recovery Tax Act (Ley Fiscal de Recuperación) ha modificado el carácter básico del sistema fiscal al reducir la carga de los impuestos sobre la renta del capital, dando así unos incentivos mucho mayores a la inversión de capital y al ahorro personal*” (*Economic Report of the President*, 1982: 109). Pero, como contrapartida, el resultado real fue muy distinto. Tal como argumentan Bowles, Gordon y Weisskopf,

¿dónde estaba el problema? Se puede llevar a un caballo al agua, pero no se le puede obligar a beber. “Los ejecutivos de las empresas no van gritando: ‘¡Viva! ¿Dónde vamos a invertir ahora este dinero?’, en cuanto consiguen una reducción de los impuestos —decía el *Wall Street Journal* citando las manifestaciones de un ejecutivo del sector de maquinarias a principios de 1982—. Necesitan una oportunidad que prometa rendir buenos beneficios”. (...) Las grandes empresas tenían dinero, pero no querían gastarlo en inversión. (1989: 238)

Asimismo, la política monetaria continuó con el principio claramente establecido por los autores citados: “Los moneta-

ristas practican impecablemente el sentido común: los que tienen mucho dinero generalmente se benefician manteniéndolo escaso” (Bowles, Gordon, Weisskopf, 1989: 255). El monetarismo como pensamiento económico considera que para controlar la inflación se deben

controlar los costes crecientes de producción. Eso sólo es posible si y cuando la balanza del poder se desplaza de los vendedores, que se benefician con las subidas de los precios, a los compradores, que los pagan. La reducción del crecimiento contribuye a desplazar el poder de los vendedores a los compradores contrayendo la demanda total de bienes y servicios. (...) La reducción de la demanda debe proceder de una disminución del crecimiento de la oferta monetaria y del crédito con el fin de que las familias, las empresas y el Estado no tengan tantos incentivos para gastar más de lo que pueden. (...) El crecimiento lento es el instrumento necesario para que la oferta sea superior a la demanda y, por lo tanto, para reducir la presión de los costos sobre los precios. (1989: 255-256)

Según el mismo Friedman (1999: 29-30), existen once proposiciones básicas del monetarismo, aunque pueden simplificarse en menos. Estos principios son:

- a) Que existe una relación constante (aunque no precisa) entre la tasa de crecimiento de la cantidad de dinero y la tasa de crecimiento del ingreso nominal.
- b) Esta relación variable se hace sentir dentro de un plazo, no es automática.
- c) Este plazo es de seis a nueve meses, aunque a veces puede ser mayor o menor.

- d) Esta incidencia se siente primero sobre la producción, luego sobre los precios.
- e) Según estos principios, la inflación es siempre y en todas partes un fenómeno monetario.
- f) Según cómo se utilice, el gasto del gobierno puede o no ser inflacionario.
- g) Finalmente, que un cambio en el crecimiento monetario afecta a las tasas de interés en una dirección al principio, pero más tarde en la dirección opuesta.

Sin embargo, los monetaristas —y gran parte de la ortodoxia económica— parten del supuesto de que una parte de la ecuación conceptual en la que se sostienen (la teoría cuantitativa de la moneda), que es la velocidad de circulación —o sea, para simplificarlo, la cantidad de veces que un billete o moneda pasa por el Banco Central—, se mantiene relativamente constante, por lo que la modificación de los precios se sostiene exclusivamente en la variación de la cantidad de dinero en circulación. Dado que la cantidad de dinero está por fuera del sistema económico —o sea, es exógena—, y su cuantía depende de las autoridades monetarias, al mantener constante la oferta, los precios serán estables, ya que el crecimiento económico será equilibrado. Tal como sostiene Palazuelos Manso, “no existe ninguna justificación empírica o teórica que avale la suposición de que la velocidad de circulación es constante, o al menos relativamente estable” (2000: 17).

Otro de los puntos fundamentales para el gobierno era el de la creciente desregulación por parte del Estado. Las distorsiones en la oferta y la demanda, los aumentos de costos y, por ende, de precios —según estos ideólogos— eran todos fenómenos provocados por la importante presencia del Estado en actividades donde no debía estar.

Indudablemente influido por sus asesores, el presidente Reagan sostuvo en 1982

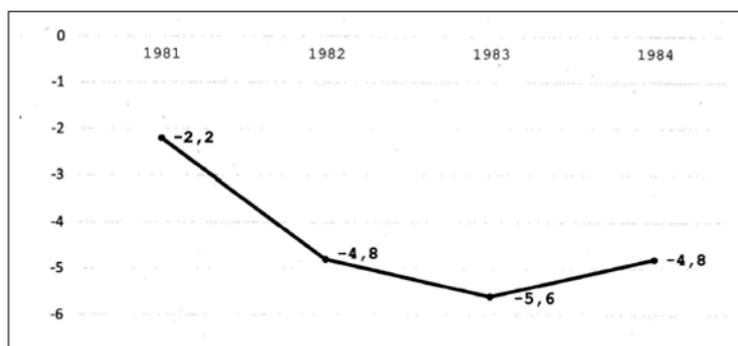
El sector privado trabaja mejor cuando la intervención gubernamental se reduce al mínimo. La función del gobierno federal es construir un marco de largo plazo sólido y estable en el que el sector privado se convierta en el motor principal del crecimiento, el empleo y los mayores niveles de vida.
(Talavera, 1989: 173)

De esta forma comenzó un proceso de “retirada general” por parte del Estado en numerosos ámbitos de la economía norteamericana, y sólo reservándose algunos considerados prioritarios como, por el ejemplo, el sector de la defensa nacional. Brenner indica que desde 1979 y 1980, los países capitalistas avanzados redujeron el crédito de forma sustantiva, mientras simultáneamente se comprometieron en un programa de reducción del déficit fiscal de largo plazo a través del ajuste del gasto público (1998: 181). Las principales notas de lo que luego sería conocido como el Consenso de Washington fueron las siguientes: la generalización de la apertura económica y de las reformas estatales, la multiplicación de los procesos de privatización y desregulación, y la confianza en “el libre juego de los mercados” (Remes Lenicov, 1998: 22).

El problema que no se logró controlar con la aplicación de estos principios fue el del déficit fiscal. Es discutible el punto, desde la perspectiva financiera. Según algunos estudios, la desregulación de los mercados de capitales nacionales —convertidos en internacionales— llevó a un cambio en la evolución de las tasas de interés mundiales —de negativas reales a positivas reales—, y ello determinó que los déficits fiscales se prorrogaran en forma recurrente y sistemática, incrementándose, además, por la gran cantidad de nuevos instrumentos de deuda desarrollados en la década de 1980

y 1990 (Chesnais, 2001). En suma, los datos muestran que la baja en la recaudación sumada a los crecientes gastos en defensa, determinaron un creciente déficit fiscal, que las autoridades económicas no pudieron controlar.

Resultado fiscal como % del PBI



Fuente: Rapoport y Brenta (2010: 265).

Preciso es destacar que con las reducciones impositivas también se produjeron recortes en partidas presupuestarias (fundamentalmente en aquellas destinadas al gasto social), por lo que las condiciones materiales de los sectores sociales más bajos se vieron fuertemente deterioradas. David Stockman, director de la Oficina del Presupuesto, efectuó recortes de los gastos donde ninguno había llegado, como por ejemplo la eliminación del subsidio a las 408 mil personas con hijos dependientes o las 300 mil que si bien no las eliminaron, fueron reducidas. Reagan aceptó también los recortes a los cupones de comida por 2.000 millones de dólares o 1.000 millones de un presupuesto de 3.500 para los comedores escolares. También fueron reducidos los aportes federales a los municipios, o la ayuda para asistencia médica, nutrición infantil, alojamiento y energía. Tal como describe Zinn:

No solamente el impuesto del ingreso se puso menos progresivo durante las últimas décadas del siglo, sino que el impuesto del seguro social se puso más regresivo. Es decir, cada vez más se dedujo de los cheques del sueldo de clases pobre y media, pero cuando los sueldos alcanzaban los \$42,000 (anuales) nada más le era deducido. Hacia los tempranos 1990s, una familia de ingreso medio que ganaba \$37,800 al año pagó 7.65 por ciento de su ingreso en impuestos del seguro social. Un ingreso familiar diez veces mayor, de \$378,000 pagaron 1.46 por ciento de su ingreso en impuestos del seguro social. (1999: 350)

En este sentido, en 1981 la inicial recuperación económica fue generada por la demanda estimulada por un déficit fiscal de 200 mil millones de dólares y un presupuesto militar de 600 mil millones (Kuttner, 1984: 209). Como se sostuvo precedentemente, luego del aumentado presupuesto de Carter, entre 1980 y 1985, el Pentágono incrementó sus recursos en un 51%, de forma tal que tomaba el sorprendente 27% del presupuesto federal. En 1987 el presupuesto militar rondaba los 320 mil millones de dólares, comparado con 143 mil millones en 1980. En ciertos aspectos, en un principio todo hizo suponer que Reagan se planteó seguir una política económica más intervencionista que cualquier otro presidente norteamericano desde la Segunda Guerra Mundial. Lanzar a la economía 1,5 billones (millones de millones) de dólares durante un período de cinco años, a través del presupuesto militar, tuvo un impacto enorme. Se creó un ente llamado el *Manufacturing Technology Advisory Group* (Grupo Asesor para Tecnología Manufacturera) integrado por los representantes de las Fuerzas Armadas y de los principales contratistas de la industria armamentista, con el objetivo de reorientar y dirigir la industria y el comercio de los Estados Unidos.

En este sentido, la administración Reagan cambió el papel del Estado, transformando sus características intervencionistas para paliar y resolver la crisis (y no necesariamente como consecuencia de ello debe formularse un Estado más grande). Tal como declaró H. Salvatory, un miembro del equipo de Reagan para la transición en 1980:

En la historia del ser humano todo el mundo ha hablado de extender derechos, de tener más y más libertad. Pero hemos encontrado que hay caos si dejas que la gente haga lo que quiere. No podemos restaurar los valores morales, eso es imposible. Lo que tenemos que hacer es reestructurar la sociedad, establecer estándares mínimos para el respeto y el orden. Francamente, necesitamos un estado más autoritario. (NACLA, 1981: 10)

Inicialmente, la sumatoria de todas estas medidas resultaron relativamente afortunadas (gasto militar junto a reconversión estructural, desregulación, retirada del Estado de la economía, baja de impuestos a los sectores privilegiados, etcétera). Este éxito tuvo un efecto inmediato en cuanto a la redistribución del ingreso nacional. De acuerdo a la Oficina de Presupuesto del Congreso, las familias de bajos ingresos habían perdido 23 mil millones de dólares en salarios y beneficios sociales mientras que las de altos ingresos ganaron más de 35 mil millones (Challenge, 1984: 14). Si bien los salarios de los trabajadores se mantuvieron por debajo de la inflación, aumentando a un promedio anual de 3%, los salarios de los altos ejecutivos de las corporaciones aumentaron 40% entre 1980 y 1984, pasando estos a ganar un promedio de 775.000 dólares por año por salario básico, sin tener en cuenta la posibilidad de otros beneficios, según el *International Herald Tribune* (1984). Similarmente, David Gordon descubrió que el sector gerencial había aumentado

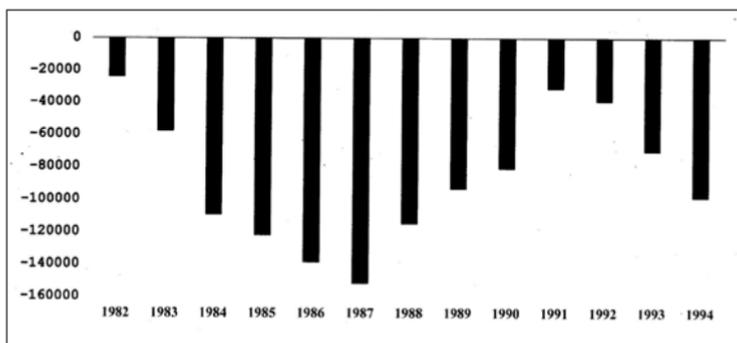
su participación en el ingreso nacional del 16,5% del total en 1979 a casi el 20% en 1983 (Gordon, 1984: 11). Estos datos aportados indican que existe la posibilidad de desarrollar un modelo de acumulación basado en un sobreconsumo particular. Lo que dio inicio con Reagan resultó ser una tendencia que continúa en la actualidad, y es la de generar producción altamente especializada para sectores de elevados ingresos. De esta manera comenzó un deterioro constante del modelo fordista de producción desarrollado durante gran parte del siglo XX, para impulsar uno apoyado en bienes personalizados. En otras palabras, la prueba palmaria de que el capitalismo puede mutar su lógica de acumulación, **delineando de a poco los elementos estructurales de una nueva ESA**. Un ejemplo claro de esto es el auge en la demanda de automóviles de lujo que causó la transitoria recuperación de la industria automotriz en Detroit. Sin embargo, esta decisión económica resultó ser una trampa de mediano plazo ya que, al generar una producción destinada solamente a un sector de altos ingresos, la necesidad de mano de obra se redujo (por incorporación tecnológica y por menor volumen de producción necesario), y la rentabilidad en dicho plazo disminuyó en la misma proporción. El encadenamiento de caídas de fábricas llevó a la recesión, que determinó, en el largo plazo, una nueva depresión.

Mientras tanto, la administración Reagan apuntó, durante sus primeros seis años, a mantener sobrevaluado el dólar a través de tasas de interés que fueron del 8 al 14%, aplicando el marco teórico de stocks monetarios. La reducción de la oferta monetaria generó un alza en las tasas de interés, vía escasez del “bien”, y por ende, le permitió internacionalizar el financiamiento de 500 mil millones de dólares en nuevas deudas acumulativas, ya que las altas tasas atrajeron dólares que estaban en el extranjero, un fenómeno similar al que se produjo durante la fase previa de la

crisis de Wall Street de 1929.³ Se estima que más de un tercio de la demanda agregada de crédito norteamericano (gobierno más el sector privado) provenía de capitales extranjeros. Es de mencionar, entonces, que parte sustancial del modelo de Reagan se sostuvo en ahorro externo, ya que el interno se había reducido a niveles impredecibles.

Esto viabilizó dos fenómenos encadenados. En primer lugar, la posibilidad de que la política de largo plazo de los Estados Unidos fuera sostenida por el ahorro internacional, y por el otro, que las grandes potencias industriales se preocuparan de darle sostén económico a un dólar que lentamente iba convirtiéndose en una fantasía de su valor. Esta es la explicación más lógica de cómo se generaron los famosos *twin deficits*, es decir, déficit fiscal con déficit de la balanza comercial, como se puede ver en los gráficos siguientes:

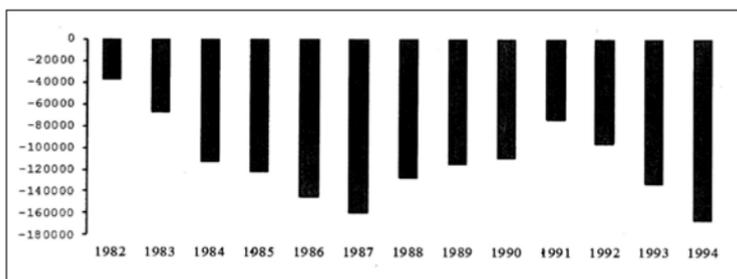
Déficit fiscal de los Estados Unidos (1972-1988)
en cientos de miles de millones de dólares



Fuente: Sinai (1988: 12).

3 Como cuenta el diario *La Nación* el 31 de octubre de 1929, en su editorial: "es necesario imaginar la enorme atracción que tuvo el mercado de Nueva York para los capitales disponibles, sabiendo que durante los seis primeros meses del año absorbió créditos por mil quinientos millones de dólares, y llegó a pagar por préstamos a corredores a corto plazo y reembolsables a la vista ('call money'), hasta intereses del 20 y 25 por ciento".

Evolución de la Balanza Comercial (en miles de millones de dólares)



Fuente: <<https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/historical/gands.pdf>>
(consulta: 18-10-2019).

El crecimiento constante de las tasas de interés fue un problema mayor al que se supuso en principio. Las mismas fueron obviamente generadas gracias a la política monetaria restrictiva de la Fed, la que socializó el déficit fiscal al atraer eurodólares y cualquier otro tipo de inversión hacia los Estados Unidos y sus bonos absolutamente seguros. Aquí puede discutirse el problema de la evolución real del déficit contra las proyecciones efectuadas por el equipo económico del gobierno, ya que la diferencia era abismal, y para justificarla se vieron en la obligación de establecer “pases mágicos contables”. Con respecto a los problemas encontrados para llegar al presupuesto equilibrado, Stockman en su libro describió la forma en que se postergaban los sinceramientos numéricos: “*la fantasía contable inició entonces su obra milagrosa. Inventamos el ‘asterisco mágico’: si no lográbamos hallar dónde recortar dentro del plazo (cosa que no era posible), emitiríamos un pagaré. Y le llamaríamos ‘Ahorros futuros pendientes de identificación’*”. (1987: 134)

La evolución real del déficit, que alcanzó una magnitud de 128 mil millones de dólares en 1982, 207 mil millones en 1983 y 185 mil millones de dólares en 1984, “demuestra que las preocupaciones de los economistas gubernamentales

no eran injustificadas” (Talavera, 1989: 174). Pero aún dentro del gobierno, las contradicciones se hicieron cada día más graves. Stockman planteaba sus objeciones y —según dice— no era escuchado (por supuesto que las propuestas acercadas para eliminar el déficit se encontraban bastante más a la derecha de Reagan, ya que su objetivo era eliminar la mayor parte de los pagos de transferencia y en gran parte el gasto social), por lo que agradece a los miembros del Congreso haber aumentado los impuestos cuatro veces después de la enorme reducción inicial, porque “*si no se hubieran aumentado los tributos después del recorte de 1981, en el año actual [se refiere a 1986] se estaría recaudando sólo un 16,9 por 100 del PNB. Simultáneamente, el gasto se eleva al 24 por 100 del PNB*” (Stockman, 1987: 410).

En 1984, por primera vez desde 1914, el pasivo exterior de los Estados Unidos superó al activo (unos 800 mil millones de dólares). Pero está claro que los Estados Unidos no es un país deudor en el mismo sentido que Brasil, Argentina o México. Tanto los financistas de Wall Street como la tesorería norteamericana en términos históricos (y aun en la actualidad) mantienen la fuerza como para exigir un tributo, en forma de intereses de la deuda, por parte del Tercer Mundo e imponer un Plan Marshall a la inversa sobre Europa y Japón, amén del señoreaje.⁴ Se trata de captar el capital internacional para “reconvertir” a la economía norteamericana. En cuanto a esto último, ha sido particularmente importante la capacidad norteamericana de desregular su sistema financiero para atraer depósitos de eurodólares que antes se encontraban en Europa o en lugares como Curaçao o Caimán. Esta desregulación, a través del desmantelamiento

4 El “señoreaje” es el ingreso o utilidad que percibe un gobierno o autoridad monetaria como resultado de su poder monopólico para la emisión de moneda, máxime si además se genera inflación, ya que emite hoy, y paga ganándole a la variación de su valor, o el índice de precios.

de muchas de las estructuras del *New Deal* que subordinaban el capital-dinero al capital productivo (como lo fue durante varias décadas la Ley Glass-Steagall),⁵ ha estimulado la formación de una nueva clase de “rentistas”. El porcentaje de ingresos personales derivados de intereses se duplicó en los cinco años entre 1979 y 1984, aumentando 24% solamente el primer año de la presidencia de Reagan, aunque obviamente se concentraron mayoritariamente en la punta de la pirámide de ingresos. Esto, conjuntamente con el aumento de las tasas de interés de la deuda federal (1,5 miles de millones de dólares en 1984) reforzó las características especulativas de la economía. El resultado fue la erosión de la inversión a largo plazo y la reestructuración industrial: mayor cantidad de empresas de servicios junto a sus puestos de trabajo “basura”, y un descenso notable de las industriales junto a sus puestos de trabajo reales o de calidad. Debe reiterarse la idea de que, en gran parte, este aumento del déficit también estuvo determinado por el incremento del gasto en Defensa, ya que en 1985 aumentó en un 51% del de 1980, y para justificarlo, se redujo en un 30% el de otros programas, o una transferencia de 70 mil millones de dólares al desarrollo militar (Stone y Kuznick, 2015: 636).

Por otra parte, **la administración Reagan se planteó una reformulación rotunda de las relaciones de clase.** Gracias a la gran represión en términos económicos, se formuló el espacio necesario para avanzar contra la clase obrera. En agosto de 1981 los controladores aéreos (PATCO, *Professional Air Traffic Controllers Organisation*), uno de los pocos sindicatos que habían acompañado a Reagan en la campaña, hasta con aportes económicos, fueron a la huelga reclamando aumentos salariales y mejoras en las condiciones laborales como la reducción de las horas de jornada o el pago del

5 Para la ley Glass-Steagall, puede consultarse Nigra (2007).

retiro anticipado como consecuencia de enfermedades laborales. El presidente Reagan —en línea con lo que hizo Margaret Thatcher en Gran Bretaña con la huelga de los mineros del carbón— se negó a negociar, a las cuatro horas, y en cadena nacional, les indicó con dureza que volvieran al trabajo en 48 horas, o “habrán perdido sus empleos y estarán acabados”. O sea, les dijo que si no volvían a trabajar inmediatamente, serían despedidos y entrarían en listas negras para conseguir nuevamente empleo en su área. Como los controladores se negaron, al quinto día de huelga —que había paralizado casi la totalidad de los vuelos del país—, se remitieron 12.172 telegramas de despido, sobre un universo de 13.000 trabajadores, a la par de enviar a controladores aéreos militares a los aeropuertos. La gran mayoría de los despedidos nunca más volvieron a trabajar de lo mismo. El presidente se apoyó para tomar tal decisión en un plan elaborado durante el mandato de Jimmy Carter, que se llamó la “Fuerza de contingencia para el manejo de las huelgas”, con un apartado específico que permitía administrar los aeropuertos en caso de conflicto (Smith, 2015: 375). Los dirigentes sindicales nacionales, en particular la AFL-CIO, sea en acuerdo con la reformulación de la ESA en marcha, sea por asumir erróneas posiciones defensivas, instaron a las seccionales de la entidad que no participen en la movilización nacional en apoyo a los controladores. Lane Kirkland, presidente de AFL-CIO, justificó la inacción sindical con una frase vergonzosa: *“Personalmente pienso que el movimiento sindical no debe hacer nada que pueda castigar o causar inconvenientes al público en general, pues éste no debe pagar por los pecados y transgresiones de la administración Reagan”* (Smith, 2015: 375).

El conflicto y el quiebre de la resistencia sindical fue una de las muestras de fuerza por parte del gobierno federal, transmitido por televisión cuando mostraban a “los

dirigentes del sindicato de controladores del aire (PATCO) siendo llevados a la cárcel en cadena” (Pozzi, 1993: 55), abrió la temporada de caza de sindicalistas y trabajadores insubmisos. El objetivo era claro ya desde la época de Carter. Como indica Pozzi (1993: 50):

El cierre de fábricas, o su traslado a latitudes menos inhóspitas para la patronal, adquirió características de catástrofe entre 1977 y 1982. En ese período se perdieron más de cuatro millones de trabajos industriales. Trece millones de trabajadores fueron desplazados por cierres de plantas. De aquellos que pudieron encontrar trabajo una vez despedidos, 60% ganaba menos de 7 mil dólares anuales. Un trabajador metalúrgico desempleado, que ganaba 13,50 la hora, recibía 7,50 por hora en un empleo en la industria electrónica.

La Oficina de Asesoramiento Tecnológico del Congreso en 1986 sostuvo que entre 1979 y 1984 casi once millones y medio de empleados perdieron sus ocupaciones, de forma tal que casi la mitad de todos los trabajadores desplazados en este período laboraban en industrias manufactureras tales como metalurgia, automotriz, maquinaria, textil y vestido; y aquellos que volvieron a encontrar trabajo, casi el 45% lo hicieron por menor salario, con el problema de que dos tercios de éstos recibían un ingreso 80% menor que el anterior. La conclusión era que dado el ritmo de cambio tecnológico y la estructura económica, muchos más trabajadores verían deterioradas sus condiciones materiales e incurrirían en un desahorro creciente. Esto es así porque el 95% de las fuentes de trabajo creadas en esa etapa estaban en el sector servicios, que por definición crean poco valor agregado. Luego de la respuesta de Reagan a la famosa huelga de los controladores aéreos de 1980, todo apunta hacia lo que

va a denominarse el nuevo marco para las relaciones laborales. El *leading case* resultó ser el de uno de los sindicatos más poderosos: el UAW. Como bien claro lo deja Coriat, si bien existe una ratificación en la línea de renegociación de contratos, lo más importante resulta ser la reformulación de las relaciones laborales dentro de las plantas. Sostiene Coriat que

la *transformación* está vinculada a la circunstancia de que la empresa como tal, se convierte en el horizonte final del hecho contractual. Ruptura del *connective bargaining*, dependencia de una parte del salario de los resultados de la empresa, empleo de por vida para el 80% de los asalariados de la fábrica matriz... es todo el esfuerzo histórico de la UAW, tratando de establecer condiciones de trabajo y de salario homogéneas, a través de la franja automotriz que se encuentra anulada. (Coriat, 1991: 313)

Este acuerdo deshizo cuarenta o cincuenta años de estabilidad: Aumentos de salarios para todos, en algunos casos hasta ganándole a la inflación, pero con libertad de contratación y despido. En adelante, baja de salarios, cooperación incondicional con la dirección y polifuncionalidad, pero con estabilidad laboral. Ello implicó que entre los años de Carter y Reagan, el salario promedio era 20% menor que el del salario industrial de la etapa previa. Aunque los empresarios se quejaban del nivel de productividad, en términos reales y como consecuencia de la reconversión productiva impulsada desde el arribo de Reagan a la presidencia, los obreros eran 30% más productivos que sus pares de Japón y 12% más que los alemanes. Sin embargo, durante la primera mitad de 1982 los grandes sindicatos (casi el 60% de ellos) aceptaron congelamientos o

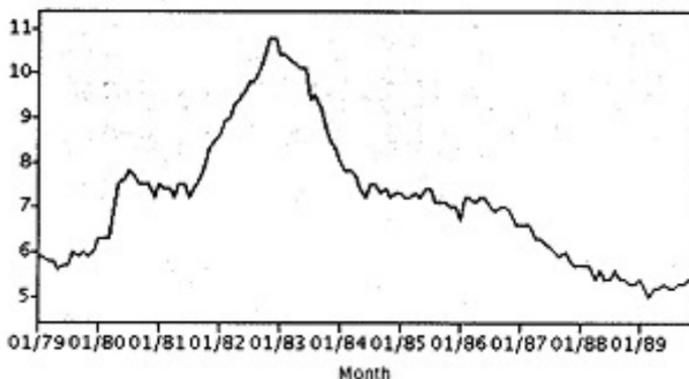
reducciones salariales, por la amenaza de cierre y despidos. Sin perjuicio de las huelgas —luego del ejemplo de controladores aéreos— como la de la empresa de ómnibus Greyhound de siete semanas, les rebajaron 15% el sueldo, o en aerolíneas y frigoríficos, las reducciones fueron del 40 al 60%. Smith, citando a *Business Week*, sostiene que en una encuesta efectuada a más de 400 ejecutivos, uno de cada cinco admitía que “aunque no necesitamos que los trabajadores hagan concesiones, nos estamos aprovechando del ambiente de negociación para pedir las”. En 1983, un tercio de los trabajadores habían aceptado rebajas salariales, y en 1987, casi tres cuartas partes de los obreros de empresas de más de mil trabajadores tuvieron que aceptar las concesiones. Lo peor del caso es que luego de tal embate contra las remuneraciones, muchas de las fábricas cerraron o se deslocalizaron (Smith, 2015: 377-378). Todas estas derrotas permitieron que el salario real, el real poder de compra del obrero industrial, se redujera en un 1,2% —no olvidar la inflación— entre 1981 y 1986 (Pozzi, 1993: 50-52).

La consecuencia más dramática estuvo en que la Suprema Corte ratificó la posibilidad de contratar rompehuelgas y, luego de un año de trabajo permanente, podían hacer su propio sindicato, eliminando al que anteriormente representaba a los obreros de la planta. Entonces el juego era perfecto. Se provocaba a los trabajadores con rebajas salariales inaceptables para llevarlos al conflicto. Luego, eran contratados rompehuelgas al salario que pretendía la patronal, para posteriormente no sólo despedir a los originales, sino, en el peor de los casos, lograr la creación de un sindicato amarillo (Smith, 2015: 379).

Para decirlo con pocas palabras, mientras la compensación nominal por hora en la década de 1970 creció a tasas nominales del 7 al 10%, a partir de la década de 1980 lo hizo en el orden del 4 o 5%, y cayó al 3% en la de los años 1990

Evolución del desempleo, en % mensual (mayores de 16 años)

| Año | En | Feb | Mar | Abr | May | Jun | Jul | Ago | Sep | Oct | Nov | Dic |
|------|------|------|------|------|------|------|-----|-----|------|------|------|------|
| 1979 | 5.9 | 5.9 | 5.8 | 5.8 | 5.6 | 5.7 | 5.7 | 6.0 | 5.9 | 6.0 | 5.9 | 6.0 |
| 1980 | 6.3 | 6.3 | 6.3 | 6.9 | 7.5 | 7.6 | 7.8 | 7.7 | 7.5 | 7.5 | 7.5 | 7.2 |
| 1981 | 7.5 | 7.4 | 7.4 | 7.2 | 7.5 | 7.5 | 7.2 | 7.4 | 7.6 | 7.9 | 8.3 | 8.5 |
| 1982 | 8.6 | 8.9 | 9.0 | 9.3 | 9.4 | 9.6 | 9.8 | 9.8 | 10.1 | 10.4 | 10.8 | 10.8 |
| 1983 | 10.4 | 10.4 | 10.3 | 10.2 | 10.1 | 10.1 | 9.4 | 9.5 | 9.2 | 8.8 | 8.5 | 8.3 |
| 1984 | 8.0 | 7.8 | 7.8 | 7.7 | 7.4 | 7.2 | 7.5 | 7.5 | 7.3 | 7.4 | 7.2 | 7.3 |
| 1985 | 7.3 | 7.2 | 7.2 | 7.3 | 7.2 | 7.4 | 7.4 | 7.1 | 7.1 | 7.1 | 7.0 | 7.0 |
| 1986 | 6.7 | 7.2 | 7.2 | 7.1 | 7.2 | 7.2 | 7.0 | 6.9 | 7.0 | 7.0 | 6.9 | 6.6 |
| 1987 | 6.6 | 6.6 | 6.6 | 6.3 | 6.3 | 6.2 | 6.1 | 6.0 | 5.9 | 6.0 | 5.8 | 5.7 |
| 1988 | 5.7 | 5.7 | 5.7 | 5.4 | 5.6 | 5.4 | 5.4 | 5.6 | 5.4 | 5.4 | 5.3 | 5.3 |
| 1989 | 5.4 | 5.2 | 5.0 | 5.2 | 5.2 | 5.3 | 5.2 | 5.2 | 5.3 | 5.3 | 5.4 | 5.4 |



Fuente: Bureau of Labor Statistics (<https://data.bls.gov/pdq/SurveyOutputServlet>)
(consulta: 18-10-2019).

(Palazuelos Manso, 2000: 23). Es claro que la gran represión sobre los trabajadores se sostuvo en la inflación, el desempleo, las altas tasas de interés, la reconversión industrial, el cierre y deslocalización de plantas productivas, junto a las prácticas antisindicales. Se iniciaba el reinado del neoliberalismo en Estados Unidos.

Capítulo 4

¡Es la ESA, estúpido!

David Gordon, tal como lo señaláramos en el texto analizado en el principio, sostiene que entre los *requisitos sistemáticos para la acumulación-estructura del sistema monetario*,

la acumulación capitalista requiere intercambio. El intercambio requiere una unidad estándar de equivalencia, una de las muchas funciones del dinero en la economía capitalista. La confiabilidad del índice de intercambio de moneda puede variar (...). La relativa estabilidad en la estructura del sistema monetario es por lo tanto un requisito decisivo y sistemático para la acumulación de capital. (1980: 25)

Es decir, para el autor, si bien no lo asevera taxativamente, sino en agregados, complementos o notas al pie, la ESA es una formación que trasciende las fronteras nacionales, y depende en cierta medida, de la articulación de más de una economía interna. Sostiene que “la inestabilidad en la estructura social de acumulación, puede contribuir potencialmente a la posibilidad y desarrollo de la crisis en la

economía mundial capitalista” (Gordon, 1980: 32), dado que, a su entender, “hay que estudiar la dinámica de la economía mundial capitalista como un todo, no sólo para una o varias naciones” (1980: 20, nota 7). O sea, como sostuvieron Gordon, Edwards y Reich:

La acumulación capitalista intenta expandir continuamente los límites del sistema capitalista. En su intento de incrementar sus ventas y beneficios, los capitalistas tratan de extender continuamente los límites geográficos de sus mercados y de transformar más ámbitos de la vida social en actividades generadoras de beneficio. (1986: 37)

Con las ideas expuestas puede proponerse, como hipótesis de trabajo, que con cierta visión global, la creación del sistema de Bretton Woods apuntó a la reformulación de una ESA mundial, y no solamente estadounidense. En esta lógica, tanto la crisis de Estados Unidos como del sistema de Bretton Woods de principios de la década de 1970 llevó a una reformulación global de la ESA. En la misma dirección avanzó Gran Bretaña con Margaret Thatcher, para luego justificar su masividad con Francis Fukuyama (y su *El fin de la historia*), y el Consenso de Washington. Entonces, resulta comprensible la internacionalización del “dólar-Volcker”, para denominarlo de alguna forma.

Es por ello que las grandes corporaciones estadounidenses reaccionaron ante las presiones generadas por la nueva realidad de diferentes maneras. Mucha de la liquidez generada por reducciones salariales e impositivas (estimada en 20 mil millones de dólares solamente en 1984) fue utilizada para brindar mayor valor a las acciones en vez de incrementar el capital fijo. Asimismo, aumentó el endeudamiento a corto plazo como forma de preservar la

autonomía operativa ante las presiones de aumentar dividendos (Pivert, 2009). De esta forma, las corporaciones fuertemente endeudadas se tornaron particularmente vulnerables a los aumentos en las tasas de interés decididas para “matar al dragón inflacionario”, según sostuvo Volcker (sin perjuicio de la incidencia de esas tasas a nivel internacional). El efecto sobre las exportaciones norteamericanas fue la contrapartida de la captación de capitales extranjeros, como resultado de la sobrevaluación del dólar, sostiene Pozzi (1993). La apreciación del dólar, que elevó su valor en un 81% entre 1980 y 1985, eliminó cualquier ventaja competitiva resultando en un retroceso apreciable en las exportaciones y generando el déficit de la balanza comercial señalado precedentemente. También generó una oleada de importaciones de bienes de capital y alta tecnología, cuyo valor se duplicó entre 1979 y 1988. Esta masiva entrada de bienes era catorce veces mayor que la ingresada en la década de 1970 (Pozzi, 1993: 21-22.)

Tal como lo indicó en su oportunidad un informe del Banco de Ajustes Internacionales (*Basilea 55th. Annual Report*, 1985: 147), “no existe antecedente de este fenómeno de una moneda que se fortalece sobre la base de aumentos constantes de flujos de capital mientras se deteriora la cuenta corriente” (Solomon, 2000: 30). El ministro de economía francés, Jacques Delors, ante tal aumento del valor del dólar y por ende de la tasa de intercambio junto a las tasas de interés, dijo que fue “un tercer shock petrolero”. La industria norteamericana de maquinaria y herramientas se derrumbó, luego de que las masivas importaciones alcanzaran a proveer el 42% del mercado doméstico estadounidense. Otras industrias muy golpeadas fueron la del caucho, maquinaria agrícola y vestimenta, según señaló la revista *Forbes* el 13 de agosto de 1984 (Pozzi, 1993: 22). En las décadas de 1960 y 1970, compañías norteamericanas de construcción

tales como Bechtel y Fluor controlaban la mitad del mercado internacional de construcción por contrato, generando 20% de la demanda de manufacturas y 10% de los servicios exportados por los Estados Unidos. En 1984 su participación en el mercado mundial se encontraba por debajo de 30%, mientras que la industria de construcción nacional norteamericana se redujo en 50%, detalló *Business Week* el 24 de septiembre de 1984 (Pozzi, 1993: 22). Sin embargo, la industria de construcción se encontró en mejores condiciones relativas, pese a la catástrofe en la que se hallaba, si se la compara con el abismo económico en el que se situaba la metalurgia, destrozada por las importaciones más baratas. En esos años, el presidente de Francia, François Mitterrand, sostuvo que “los europeos y otros estaban financiando el déficit presupuestario norteamericano” (Solomon, 2000: 30). Si se tiene en cuenta que el dólar se encontraba fuertemente sobrevaluado, es para destacar el hecho de que la inversión extranjera aumentó un 17%, mientras las importaciones de bienes y servicios lo hicieron en el orden del 28% en 1983; o en otros términos, la relación entre las importaciones y el consumo se elevaron desde menos del 30% a más del 46% ya que fueron cubriendo una proporción creciente del consumo interno (Palazuelos Manso, 2000: 25).

La justificación de dichos flujos ha de encontrarse en que, por un lado, el dólar seguía siendo la principal divisa de referencia internacional (no existía el euro en esa época). Dado que los bonos del Tesoro continuaban siendo el lugar más seguro como reserva de valor, que nunca se repudió la deuda durante el siglo XX y que pagaban rigurosamente, los flujos de capital especulativo hacia Estados Unidos no deben sorprender. Por otro lado, según un estudio efectuado por McKinnon, los Estados Unidos tendrían una línea de crédito internacional sin límites, ya que su deuda estaría denominada en su propia moneda y con ello se evitaría

el riesgo cambiario, mientras que otros países deben tener sus deudas en la moneda norteamericana (es decir, Estados Unidos tiene un monopolio natural de la moneda). En suma, según este trabajo, Estados Unidos de América es el único país que en este momento pudo tener una real política monetaria autónoma, con independencia de las fluctuaciones cambiarias (McKinnon, 2001).

La incidencia de la institución monetaria a nivel internacional y la crisis de 1987

Sin embargo, es factible que, ante el inexistente crecimiento de los mercados europeo y japonés (la estanflación de la década de 1970 también fue exportada, a no dudarlo; el estancamiento económico no solamente incidió en Europa, también es la época de la crisis en el área del socialismo real, tal como sostiene Judt, 2006), las multinacionales de esos países intentaron capturar una parte cada vez mayor del mercado interno norteamericano. Estas empresas advirtieron rápidamente que gracias a las reducciones salariales y la fuerte ofensiva antisindical en los Estados Unidos, resultaba más rentable penetrar el mercado más profundamente comprando corporaciones norteamericanas.

Gracias a la evolución de este dólar fuerte, la capacidad de exportación por parte de los conglomerados empresarios de Estados Unidos se vio fuertemente condicionada, ya que si bien habían rápidamente reducido el costo laboral¹ y aumentado la productividad, no alcanzaron a posicionarse en

1 El costo de un bien surge de la suma de los fijos más los variables. Una devaluación hace más competitivo el bien porque de manera muy rápida reduce la capacidad de compra de los salarios (costo variable), los servicios internos y los insumos producidos internamente. Cuando la moneda se sobrevalúa, estos costos no pueden competir con los más baratos de otros países con salarios menores y productividades iguales o mayores.

términos competitivos con Japón —que en la década de 1980 había resuelto muchos de esos problemas y tenía una moneda más débil que el dólar—, y los países del sudeste asiático, que ya sentaron las bases para convertirse en los famosos “tigres”. En consecuencia, a fin de resolver esa falta de capacidad, optaron por llevar la producción que se hacía en Estados Unidos —en parte o en todo— a lugares donde sus bienes resultarían más baratos de producir. Esto determinó el traslado de empresas hacia países como México, Taiwan o Singapur cuya tasa de explotación era mucho más elevada, o hacia estados dentro de la Unión (en particular los del viejo sur), que se encontraban libres de la influencia sindical (Green, 1980: 247). Como sostiene Pozzi, hubo empresas norteamericanas que desarrollaron una política de entregar partes del mercado interno con potenciales competidores, a fin de intentar controlar sus operaciones y aprender de sus métodos. Cita el caso de General Motors que adoptó una “estrategia asiática” (así se las denominó en esa época) en 1984. Primero, importó automóviles japoneses producidos por Suzuki e Isuzu; en 1987 hizo lo mismo con otros producidos por la firma Daewoo de Corea del Sur; y finalmente, implementó un proyecto de producir conjuntamente con los japoneses 250.000 automóviles Toyota en su planta de Fremont, en California. Lee Iacocca de Chrysler sostuvo que General Motors tenía como objetivo reorganizar el mercado en alianza con los japoneses y gracias a ello les entregó el mercado de automóviles pequeños, mientras General Motors se quedaba con el más lucrativo y competitivo de los medianos y los grandes. Para no quedarse atrás, tanto Ford como Chrysler desarrollaron también sus propias “estrategias asiáticas”, lo que aumentó la tasa de desempleo norteamericano (Pozzi, 1993: 23).

El creciente déficit fiscal complicó cada vez más las cuentas nacionales, mientras que el gasto en defensa aumentaba.

Con la multiplicación de las quiebras y el aumento de las tasas de interés, con un mercado de acciones y títulos bordeando el caos, los Estados Unidos estaban sumergidos en una recesión en gran escala, la peor desde la década de 1930. La resultante caída de ingresos empujó aún más a los déficits fiscales anuales y la deuda nacional acumulativa a nuevos y alarmantes niveles (Sellers, May y McMillen, 1988: 737).

Evolución de las variables financieras y del déficit comercial:

(a) miles de millones de dólares corrientes (años fiscales); (b) cambio porcentual anual, diciembre a diciembre; (c) letras de tesorería a tres meses, % anual; (d) tipo de cambio real del dólar en relación a las monedas de los principales socios comerciales de Estados Unidos, marzo de 1973 = 100; (e) miles de millones de dólares corrientes

| | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 |
|-----------------------------|-------|-------|-------|-------|
| Déficit fiscal (a) | 78.9 | 127.9 | 207.8 | 185.3 |
| (% del PNB) | 2.6 | 4.0 | 6.1 | 4.9 |
| M1 (b) | 6.4 | 8.6 | 9.5 | 5.8 |
| Tasa de interés nominal (c) | 14.0 | 10.6 | 8.6 | 10.0 |
| Tasa de interés real | 3.6 | 4.4 | 5.4 | 5.8 |
| Tipo de cambio (d) | 100.8 | 111.7 | 117.3 | 128.5 |
| Déficit comercial (e) | 27.9 | 36.4 | 67.0 | 112.5 |

Fuente: Talavera (1989: 178).

El cuadro precedente evidencia en forma clara la errática evolución en los Estados Unidos de variables que determinan a una economía. Si el comercio exterior involucre, mantener equilibrada la balanza de pagos con un déficit fiscal creciente muestra a las claras que las decisiones ideológicas se sostuvieron en el creciente compromiso del sector público, esto es, los contribuyentes (pensando siempre a futuro).

Esto puede explicarse gracias a dos o tres elementos que constituyeron basamentos de la política económica de los Estados Unidos. Por un lado, la elevación de la tasa de interés vía restricción monetaria aumentó, también, el precio del dólar en los mercados internacionales y a nivel doméstico. Como dicen Hopenhayn y Cruces,

en un régimen internacional de carácter hegemónico, la necesidad del hegemon de financiar un alto y creciente déficit fiscal en el marco de una oferta restringida de dinero incrementó la puja por fondos en los mercados internacionales de capital. Esto hizo subir las tasas de interés en general. En una primera fase, los inversores externos, atraídos por retornos excepcionales en una moneda “fuerte”, dirigieron sus recursos líquidos hacia los mercados financieros norteamericanos. La creciente demanda externa por dólares determinó la apreciación de esta moneda. Esto encareció los productos de exportación de EE.UU. en los mercados internacionales, y al mismo tiempo produjo un efecto de sustitución de bienes domésticos por bienes importados. (1995: 19)

La evolución del déficit en la balanza comercial sostuvo parte del grave y creciente problema que encontraban los Estados Unidos en su balanza de pagos. La consecuencia fue que en ninguno de los años de Reagan la balanza comercial pudo ser equilibrada. Los funcionarios del poder ejecutivo de los Estados Unidos entendían que era su deber explicar las causas de la apreciación del dólar, mas no corregirlas. El subsecretario del tesoro para asuntos monetarios, Beryl Sprinkel, hombre formado en la Escuela de Chicago, en una audiencia de la Comisión Económica Conjunta del Congreso en mayo de 1981, respecto de los mercados de cambio, sostuvo que la

posición del gobierno de Reagan (entendiendo al secretario del Tesoro como el principal directivo financiero de los Estados Unidos, y como responsable de elaborar las políticas de intervención en el mercado cambiario en estrecha colaboración con la Reserva Federal), era respetar la primacía del mercado en las decisiones a tomarse. Dijo que

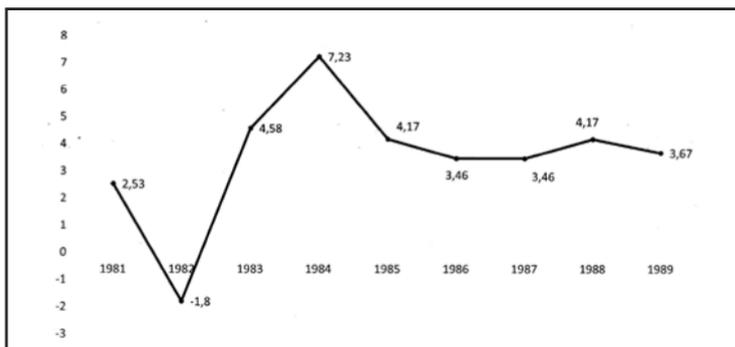
la intervención significativa y frecuente por parte de los gobiernos supone que unos pocos funcionarios saben mejor que un gran número de agentes del mercado en qué nivel deben (o no deben) estar las tasas de cambio, y que se deben arriesgar fondos públicos sobre la base de esa hipótesis.

En consecuencia, “*el gobierno de Reagan hará hincapié en los fundamentals al elaborar su política para el dólar y los mercados de cambios*”. En otro lugar y haciendo profesión de fe liberal dijo “*que Estados Unidos diga a los mercados de cambio cuál debe ser la tasa del dólar, el yen, el marco o cualquier otra moneda me parece el colmo de la soberbia*” (Solomon, 2000: 36). La evolución que se indica en los gráficos que siguen (que resultan ser dos variables centrales para mostrar la evolución de una economía) pone en evidencia que el producto bruto norteamericano sufrió una fuerte retracción con el inicio de las medidas.

La recuperación que se ve en los años 1982 y 1983 puede ser engañosa, ya que gran parte del crecimiento puede estar considerado como aumento de la oferta global (PBI + M —importaciones—), en donde las importaciones se llevan la mayor parte, ya que entre 1982 y 1985 (medidas tanto en su valor real como nominal), aumentaron en un aproximado 50%; y en donde la elasticidad precio de la demanda de las importaciones brindaba un 2,5 como indicador, esto es, que crecían dos veces y media más rápido que el PBI luego de una recesión. Paralelamente, la base monetaria no dejó de crecer en los primeros años, para luego adecuarse no sólo a la evolución del

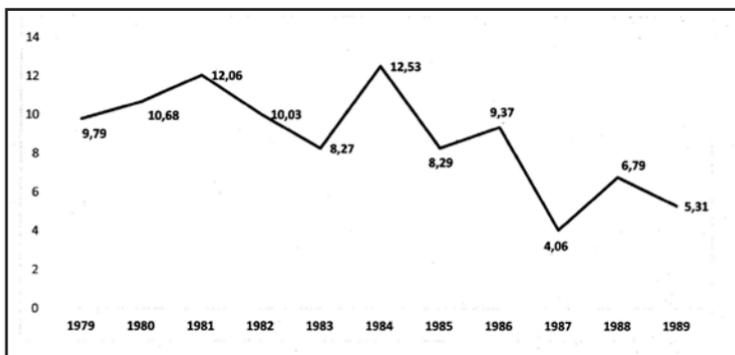
crecimiento del producto, sino también a las necesidades de financiamiento por parte del gobierno federal.

Producto Interno Bruto de EEUU, cambio %



Fuente: Banco Mundial en <<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2018&locations=US&start=1961&view=chart>> (consulta: 19-10-2019).

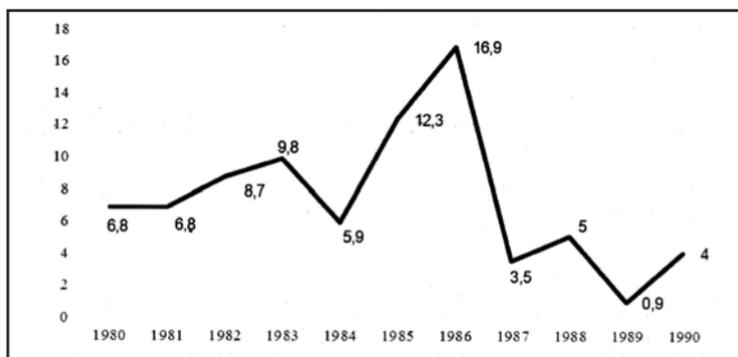
Evolución de la base monetaria, en miles de millones de dólares nominales



Fuente: Banco Mundial en <<https://data.worldbank.org/indicator/FM.LBL.BMNY.ZG?contextual=default&end=1989&locations=US&start=1979>> (consulta: 19-10-2019).

David Marsh escribió en el *Financial Times* que “en Europa se teme que las declaraciones truculentas de Washington acerca de ‘permitir que los mercados se ocupen de las tasas de cambios’ acen-tuarían la inestabilidad monetaria generada por las tasa de interés altas y fluctuantes de los Estados Unidos”, y agregó que “el Sr. Beryl Sprinkel, subsecretario del Tesoro norteamericano y principal pro-mulgador de las políticas monetarias de *laissez-faire* de su gobierno parece darle al ‘monetarismo’ la clase de reputación que Atila le dio a los hunos” (Solomon, 2000: 37).

Evolución de la M1 (como % de su crecimiento)



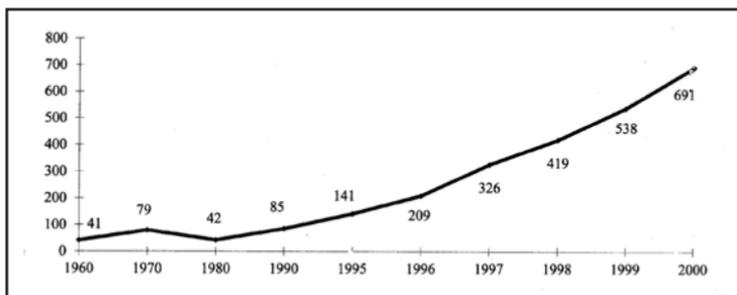
Fuente: Palazuelos Manso (2000: 17).

La comparación entre la evolución de la base monetaria (el gráfico precedente) con la del crecimiento del PBI (el primer gráfico) pone en evidencia que no hay una relación exacta entre oferta monetaria y bienes y servicios, como sostienen los monetaristas, si bien Friedman siempre justificó que la relación entre moneda y bienes tiene un retraso en el tiempo que explica la falta de equivalencia. Pero como resulta evidente, los monetaristas no se alteran demasiado si los plazos que estiman como lógicos en dicha falta de correspondencia tardan más en cumplirse.

Sin embargo, aun advirtiendo los problemas económicos domésticos que generaron las decisiones tomadas, no disminuyó el gasto en defensa, sino que el mismo se sustentó en el regresivo incremento de los impuestos a los sectores sociales más bajos, tal como se sostuvo precedentemente: las tres cuartas partes de todos los asalariados pagó más cada año a través del impuesto del seguro social que a través del impuesto del ingreso (Zinn, 1999: 350). Zinn, con algunos datos, intenta demostrar lo catastrófico que fue el período de Ronald Reagan, ya que a finales de su segundo mandato, la distancia entre ricos y pobres en los Estados Unidos había crecido dramáticamente. Sostiene que si en 1980 los CEO's (*Chief Executive Officer*, gerentes de las empresas) ganaban cuarenta veces el sueldo del obrero medio de una fábrica, hacia 1989 ellos estaban obteniendo noventa y tres veces su remuneración. En la docena de años que van de 1977 a 1989, el ingreso —previo a las deducciones impositivas— del 1% más rico subió 77%; los dos quintos más pobres de la población no habían obtenido ninguna ganancia, más bien, habían reducido un poco sus ingresos (Zinn, 1999: 351), y el proceso se profundizó: para la época de Bill Clinton la distancia era de más de 600 veces. El único dato de valor para el planteo del presidente fue que la inflación, por la apreciación del dólar, se redujo de un 13,5% en 1980 a un 4,3% anual en 1984.

Para las elecciones de 1984, el presidente Reagan insistía en que el gasto doméstico podría reducirse, continuando con el aumento del efectuado en defensa y evitando los incrementos de las tasas impositivas simultáneamente. Para 1984, sin embargo, el nivel de gastos en seguridad social o aspectos que no tuvieran que ver con la defensa ya habían sido substancialmente reducidos, y en general la gente dudaba sobre la posibilidad de efectuar o encontrar lugares para realizar mayores recortes (Boskin, 1987: 71-72).

Relación entre remuneración de gerente y promedio de salario obrero

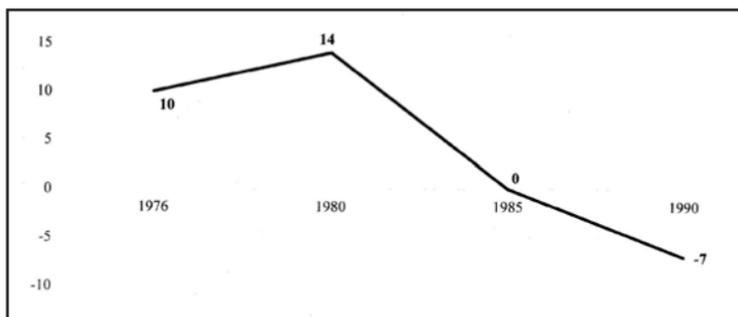


Fuente: Collins, Hartman y Sklar (1999: 8).

El cambio de orientación respecto al “dólar fuerte” se produjo con el inicio del segundo mandato de Reagan, cuando el hermano de Ronald, Donald Reagan, como secretario del Tesoro, firmó en una reunión de G5 una resolución en la cual se *apoyaba la intervención coordinada* en la medida en que fuese necesaria. Es significativo, asimismo, que en la reunión el hermano del presidente estuviera acompañado por James A. Baker III, ya designado como su sucesor. Este último nombraría a Richard Darman como subsecretario del Tesoro, y a David Mulford como subsecretario de Asuntos Monetarios (en lugar de Sprinkel). El nuevo equipo del Tesoro cambiaría la orientación de la política monetaria norteamericana, aunque tomándose su tiempo. Por ejemplo, para marzo de 1985 Mulford negó que el dólar estuviera sobrevaluado y dijo que su poder de compra se basaba en el desempeño sobresaliente de la economía norteamericana. Asimismo, arrojó la pelota sobre el campo de sus aliados al sostener que se debía mejorar el desempeño en el exterior más que volver a políticas del pasado (Solomon, 2000: 44). **En concreto, una pieza central de la ESA se modificó con la política del “dólar-Volcker”, y generó un nuevo punto de partida para la reconversión de las otras instituciones.**

Mientras Reagan sostenía que el dólar fuerte mostraba la solidez económica del país, las potencias capitalistas avanzadas del G7 (grupo de los siete países capitalistas más desarrollados) notaron los problemas que se gestaban en la evolución interna de los Estados Unidos. A mediados de la década de 1980 el dólar sobrevaluado había logrado generar un par de fenómenos complejos. Por un lado, la “captura” de los dólares externos, como manera de financiar su creciente y constante déficit fiscal. Los Estados Unidos acumularon como déficit de cuenta corriente entre los años 1982 y 1994 la fabulosa suma de 1.247.455 millones de dólares, “pasando de ser el principal acreedor del mundo a ser su principal deudor” (Hopenhayn y Cruces, 1995: 25; Solomon, 2000: 48).

Posición acreedora/deudora externa neta de Estados Unidos sobre el PBI (%)



Fuente: Bergsten (2009).

Por el otro, un proceso de reestructuración y reconversión productiva en la economía (en lo que hace a la evolución industrial y bancaria), lo suficientemente trascendente como para modificar el patrón de acumulación hasta el grado de poder asegurarse que con Reagan comenzó una etapa diferente.

Los países del G7 advirtieron con preocupación tal evolución: dólar sobrevaluado, enorme y creciente déficit fiscal

junto a enorme y creciente déficit de la cuenta corriente. Por ello, “los gobiernos de los países industrializados resolvieron actuar para prevenir el ‘aterrizaje violento’, a través de los mecanismos de consulta y coordinación que habían establecido desde hacía ya varios años”, sostiene Hopenhayn y Cruces. El 22 de septiembre de 1985 el G7 se reunió en el Hotel Plaza de Nueva York. En estas reuniones, donde los temas que se tratan suelen informarse en forma equívoca o diplomática —es decir, diciendo menos que lo que las palabras utilizadas dicen—, queda claro que una preocupación dominante fue el valor del dólar en los “*fundamentals*” (tendencias básicas) de la economía mundial, y en particular el debilitamiento de la capacidad competitiva externa de los EE.UU., en contraste con las economías de los principales países europeos y Japón. Los “acuerdos del Plaza” persiguieron un realineamiento “ordenado” del dólar frente a las monedas europeas y el yen a través de medidas colectivas de las grandes potencias, actuando en forma coordinada, inclusive entendiéndose como intervenciones de los bancos centrales en los mercados internacionales de divisas (Hopenhayn y Cruces, 1995: 30).

Aunque el dólar estaba bajando a partir del mes de febrero de 1985, para los agentes económicos no existía la seguridad de que no hubiera un rebote hacia arriba. Por el contrario, para controlar dicha apreciación, James Baker III pretendía una aceleración del crecimiento de Alemania y Japón, o, lo que en la visión del funcionario era el hecho de coordinar políticas macroeconómicas entre los países del G7. Baker tenía en cuenta que, por ejemplo, de mediados de 1984 a mediados del año siguiente, el 40% del aumento de la demanda bruta interna había sido compensada por mayores importaciones y menor crecimiento de exportaciones. Entonces, luego de cinco horas de discusiones, los asistentes al Hotel Plaza, en la mañana del domingo 22 de

septiembre, acordaron que “*es deseable cierta apreciación ordenada de las principales monedas aparte del dólar con respecto a éste. Están dispuestos a colaborar más estrechamente para alentarlo cuando hacerlo así resultare útil*” (Solomon, 2000: 48). La palabra “ordenada” fue incluida por la insistencia de Paul Volcker, temeroso de que la perspectiva de caída del valor del dólar provocara una pérdida de ingreso de capitales, los que financiaban el déficit de cuenta corriente. Nótese, entonces, que no se utiliza ni la palabra *intervención* ni la palabra *depreciación*.

De resultas del acuerdo, los bancos centrales del G7 comenzaron una venta masiva de dólares en los mercados internacionales (2.700 millones en la primera semana posterior al acuerdo; 7.500 millones en las cuatro semanas posteriores, para comprar yenes y monedas europeas), forzando de esta forma una fuerte baja del dólar en relación a las monedas europeas y el yen entre septiembre y diciembre de 1985. En el momento de la reunión en el Hotel Plaza, el dólar estaba por debajo de su punto más alto en un 14% respecto al yen y 8% al marco, pero luego de la primera semana, la tasa de intercambio se modificó en un 6% y un 8,3% respectivamente. Luego continuó bajando la cotización, obteniéndose así un poco de lo esperado del acuerdo.

A fines de febrero de 1986 se produjo una especie de golpe de estado en la Reserva Federal, ya que cuatro directores aprobaron un recorte en la tasa de descuento, aún con la oposición del “hombre fuerte”, Paul Volcker. Sin embargo, con la amenaza de renuncia de Volcker, junto al compromiso de coordinar acciones con el Bundesbank y el Banco del Japón, los “golpistas” cambiaron su voto. A principios de marzo, entonces, los tres bancos centrales redujeron en el mismo acto sus tasas de descuento. El objetivo, finalmente, comenzó a conseguirse si se tiene en cuenta que durante todo el año 1986, aun considerando los rebotes que pudieron producirse, el dólar, respecto al yen y al marco, bajó el 20%.

En suma, para fines de 1986 el dólar había perdido el 70% de la apreciación que había sufrido entre 1980 y 1985, es decir, se evitó el desastre. Sin embargo, los europeos sostenían que las tasas de intercambio se encontraban en los antiguos niveles de *paridad de poder adquisitivo*,² o lo que es lo mismo, los precios de Europa y los Estados Unidos se encontraban en el mismo nivel real que en 1980; aunque esto no era del todo así, ya que hubo analistas que sostuvieron que en el cuarto trimestre de 1986 la tasa de intercambio efectiva del dólar estaba un 16% por arriba de la de 1980 (Solomon, 2000: 50).

James Baker observaba problemas en la evolución propia y de sus aliados: Alemania occidental había crecido sólo el 2% en 1985 y el 2,3% en 1986, y el crecimiento japonés se había reducido del 4,4% de 1985 al 2,9% en 1986. Con la debilidad de la economía europea la apreciación de las monedas de estos países no sería real, y por ende el déficit norteamericano tampoco cambiaría. En consecuencia, Baker sermoneaba en forma pública a los gobernantes de otros países, para fastidio de dignatarios y ministros de economía. El mismo Paul Volcker no comprendía las actitudes asumidas por Baker, aunque las cosas comenzaron a cambiar en el otoño de 1986. A partir de este momento, y en vista de un proceso de ajuste diseñado por las autoridades políticas y monetarias japonesas, Baker propició una modificación en la conducta respecto al dólar. De esta forma, la evolución del yen fue equiparándose al dólar de resultados de lo que fue conocido como el Acuerdo Baker-Miyazawa, gracias al cual se comprometieron a estabilizar la tasa de cambio y al mismo tiempo, forzar a Japón a producir un estímulo a la debilitada economía norteamericana.

2 Uno de los mecanismos por los cuales puede determinarse la relación de intercambio entre monedas. Originalmente creado por Gustav Cassel, el mecanismo, partiendo de los supuestos de la ley de precio único, analiza la capacidad de compra de bienes y servicios reales, y luego vincula las mismas con las respectivas inflaciones de los países estudiados.

Este tipo de acuerdo resultó ser la base de lo que se conoció como el complemento de los “acuerdos del Plaza”, y que dio en llamarse “acuerdo del Louvre” —negociado por el equipo de Baker secretamente entre fines de 1986 y principios de 1987—; que tendrían como objetivo final un fuerte impulso hacia la estabilización del dólar. Baker se encontraba preocupado por la falta de dinámica de las economías alemana y japonesa, aunque le resultó imposible convencer al ministro de economía alemán de aplicar estímulos fiscales para poner nuevamente en marcha la maquinaria económica alemana. Asimismo, en casa, Baker se vio condicionado por Paul Volcker, quien le dijo que la caída de la tasa de intercambio del dólar lo forzaría a ajustar la política monetaria, ya que se estaban gestando expectativas inflacionarias.

Como en Nueva York, los ministros de economía del G5 junto a los presidentes de los bancos centrales se reunieron el 21 y 22 de febrero de 1987 en el Palais du Louvre, mostrando en su comunicado final que el objetivo central del encuentro era el de estabilizar las tasas de cambio de las diferentes monedas. El resultado inmediato de lo resuelto en Francia fue que se desvalorizó el marco respecto al dólar, y por primera vez en mucho tiempo, los norteamericanos intervinieron en el mercado comprando marcos. Cuando nuevamente intervinieron, pero esta vez para modificar la tasa de cambio con el yen, y la divisa norteamericana se depreció con fuerza, Baker y Volcker manifestaron públicamente su temor ante una caída mayor. Así y todo, no se obtuvieron los resultados esperados, ya que el continuo proceso de debilidad del dólar impulsó el alza de las tasas de interés de largo plazo. Esas tasas y la inflación habían bajado significativamente en 1986, a pesar de la depreciación del dólar. Pero entre febrero y septiembre de 1987 el rendimiento de los bonos del tesoro norteamericano pasó de 7,25 al 9,42%. Como sostiene Palazuelos Manso,

tomando como variable de referencia las letras del Tesoro a 3 meses, los tipos reales a corto plazo fueron negativos desde 1974 a 1980, pasando bruscamente a significar 4-5 puntos positivos entre 1981 y 1986. Desde 1987 los tipos reales volvieron a suavizarse, reflejando diferencias de 2-3 puntos positivos, que aún fueron menores en los primeros años de noventa. (2000: 21)

Esta brusca alza de las tasas de interés fue uno de los condicionantes del famoso “lunes negro” de 1987 (19 de octubre de 1987), cuando el Dow Jones cayó el 22,6%, esfumándose alrededor de unos 500 mil millones de dólares de riqueza de los inversionistas y especuladores, lo que dio un muy fuerte golpe a la economía mundial.³

Esta crisis, minimizada en la bibliografía y el conocimiento público, si bien no es comparable a la de 1930 o la del 2008, fue un aviso de las consecuencias no sólo en la economía de Estados Unidos, sino en todas las relacionadas por vínculos financieros y comerciales. El 19 de octubre de 1987 se demostró con claridad que el nuevo modelo se basaba en la especulación, si bien su salida fue más rápida y tal vez menos traumática para la economía real que las otras mencionadas. El punto central a considerar para comprender esta crisis se encuentra en la fuerte desregulación del sistema financiero, que en ese período (luego, durante los gobiernos de Clinton y Bush hijo, el proceso se profundizó), fue posible por las siguientes normas:

- a) La primera ley, la *Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act*, de 1980, desreguló en forma amplia el mercado financiero, y en particular, eliminó las trabas y topes a las tasas de interés; además per-

3 Cfr. Hopenhayn y Cruces (1995: 31), Brenner (1998: 185) y Solomon (2000: 56).

mitió las fusiones bancarias y posibilitó que las instituciones financieras no bancarias —como las cajas de ahorro y préstamo—, ofrecieran depósitos sobre los que se podían emitir cheques, y por ello facilitó la toma de depósitos.

- b) La *Kemp-Roth Tax Cut*, que indirectamente permitió promover la rentabilidad de las inversiones financieras; al reducir los impuestos a los ingresos personales y empresariales.
- c) La *Alternative Mortgage Transaction Parity Act*, de 1982, autorizó el uso de tasas de interés variables para los préstamos.
- d) La *Gran St. Germain Depository Institutions Act* permitió que las cajas de ahorro ofrecieran créditos a tasas variables, aumentó la proporción de activos que podían tener como garantías por los préstamos hipotecarios y al mismo tiempo, las autorizó a invertir un porcentaje creciente de esos activos en préstamos comerciales.
- e) La *Tax Reform Act*, de 1986, impedía desgravar los intereses de los préstamos al consumo, pero los permitía para los créditos hipotecarios de primera y segunda vivienda.

Gracias a ellas, pero en particular la primera, se posibilitó el ingreso de nuevos grandes actores al mercado de capitales: compañías de seguros, seguros de retiro, compañías de seguros personales, etcétera; fondos que tomados en su conjunto pasaron de representar el 59% del PBI de los Estados Unidos de 1980, al 99,5% en 1990. Esto, evidentemente, es una enorme suma de dinero que fue colocada

casi en su totalidad en la especulación financiera. Estas decisiones tuvieron dramáticas implicancias para el desenvolvimiento de la economía internacional y la doméstica, ya que los flujos de capitales se reorientaron hacia la búsqueda de inversiones especulativas por lo que, tal como se sostuvo antes, los capitales redujeron la inversión productiva tras la utilidad trimestral para los lejanos inversionistas, por encima de los valores de la economía real. Estas modificaciones en las normas y las regulaciones condujeron a que el principal indicador de la bolsa de Wall Street, *Standard & Poor 500*, pasó de un valor índice de 100 en 1980 a uno de 340 en 1987. Es decir, entre 1982 y 1987 hubo un auge permanente de las principales bolsas de valores de los países más desarrollados, en particular en Estados Unidos, derivado de las altas tasas de interés y los retornos esperados, lo que motivó una burbuja en el mercado de viviendas de lujo y edificios de oficinas. Además, debe tenerse en cuenta como antecedente necesario de esta crisis, la baja del precio del petróleo (de 28 a 10 dólares por barril) que llevó a la quiebra a muchos bancos estatales de Texas, junto a las pérdidas anunciadas por el Citicorp —dada su alta exposición a las deudas latinoamericanas—, y el punto de fuga de los inversores ante la fortaleza del dólar ante los déficits gemelos (sin perjuicio de la crisis bancaria en Gran Bretaña, motivada por las reformas desregulatorias de Margaret Thatcher). Tomando en cuenta lo precedentemente expuesto, el alto gasto militar de Reagan —con la “Guerra de las Galaxias”— que impulsó más el déficit fiscal, los operadores internacionales

estaban dispuestos a conceder créditos a EE.UU., en una divisa con tendencia a la baja de su cotización, sólo al precio de una tasa de interés por lo menos igual que la existente en los mercados de Zurich, Frankfurt o Tokio, donde oscilaban entre un 4 y un 5%, más la

tasa de inflación de EE.UU., que era en ese momento del 3% anual. Esto quiere decir que una tasa nominal a largo plazo, que cayera por debajo del 8 ó 9%, podía parar el aflujo de capitales extranjeros necesarios para salvar a EE.UU. de la cesación de pagos de su deuda externa. Para obligarlo a endurecer su política fiscal, se realizaron los Acuerdos del Louvre de 1987 (del G-5 más Canadá), pero no alcanzó. (Rapoport y Brenta, 2010: 266-267)

En general, las discusiones técnicas sobre el crack de 1987 han tratado de encontrar la explicación en la fórmula de análisis por parte de los operadores de bolsa, que se basaban en dos tipos, que fueron denominados: a) *análisis fundamental* (que se vinculan con las tendencias básicas de la estructura económica del país) y, b) *castillos en el aire*. En la primera, los activos (o sea, los instrumentos tales como bonos y acciones) tienen un valor intrínseco, y depende de los *fundamentals* de una economía, que de alguna forma determinan la evolución de la empresa (por ejemplo) y por ello las eventuales pérdidas o ganancias. La segunda se apoya más bien en la evolución de las acciones, que dependen solamente de la especulación, y por ello hay que tener el *timing* para ver cuándo cambiará la tendencia. A ello debe añadirse que las grandes instituciones bancarias y financieras habían incorporado masivamente las grandes computadoras conectadas entre sí y con la Bolsa de Wall Street, formulando gran cantidad de operaciones simultáneas gracias al desarrollo de técnicas matemáticas apoyadas en *softwares* que efectuaban operaciones simultáneas de compra-venta de acciones, calculando el riesgo a futuro. Cabe mencionar que en 1987 las computadoras no tenían la capacidad operativa que tienen hoy, si bien se usaba la vanguardia tecnológica de la época. Asimismo, debe tenerse en cuenta para lograr la tormenta perfecta:

- » La presentación ante el Congreso de un proyecto de ley que buscaba reducir las ventajas fiscales vinculadas a las fusiones y adquisiciones.
- » El alza de las tasas de interés.
- » Rumores de desacuerdos entre los principales ministros de economía de los países centrales (que luego se consolidaron en los acuerdos del Louvre).
- » El anuncio, el 13 de octubre, de que el financiamiento buscado por la aerolínea United Air Lines había fracasado, lo que llevó a muchos operadores a deshacerse de acciones de la aerolínea a la vez, lo que generó una corrida.
- » El anuncio, el día 14 de octubre, de un déficit comercial más elevado que el estimado.

Con todo esto, el 19 de octubre de 1987 cundió el pánico. Las bolsas alrededor del mundo sufrieron fuertes pérdidas: la de Tokio, 15%; la de París, 7%; la de Londres, 10%; la de Frankfurt, un 8%. Tomando los valores normales de 1986, las pérdidas “fueron del 8% para Estados Unidos, del 15% para la República Federal Alemana y del 12% para Francia y Japón” (Rapoport y Brenta, 2010: 267). En concreto, en un día la bolsa de Nueva York cayó 508 puntos o 22,6%, vendiéndose más de 600 millones de títulos, y perdiéndose en un solo día 500 mil millones de dólares, en razón de unos 90 mil millones de dólares por hora. Existen estudios que sostienen que la causa principal para el crack fue consecuencia de que los programas de las computadoras se “tildaron”, no pudieron procesar la enorme cantidad de operaciones vinculadas y lanzaron operaciones contrarias a la lógica. En concreto, tanto la hipótesis de la evolución de los *fundamentals* como la de *castillos en el aire* resultan aplicables a la crisis. Sin embargo, lo que había profundizado la crisis, también sirvió para su salida.

El uso de los *margin calls* estimuló la especulación. Cuando un operador opera en un mercado de futuros, se le requiere que deposite una parte del valor del contrato, llamado “margen”, en una cuenta con el *broker*. Los requerimientos de márgenes pueden ser depositados en cash o en bonos del Tesoro. Si los valores caen, se descuenta de la cuenta del operador y se le requiere que deposite un poco más para asegurarse que honrará la deuda cuando finalice el contrato. Por lo general, muchas veces los operadores o *brokers* operan con crédito bancario, y por ello, la salida la dio la Fed, brindando liquidez a los bancos para que mantengan las cuentas, bajar la tasa de interés y no se produzca una crisis generalizada. Sin embargo, era un aviso de las futuras burbujas y crisis potenciales a futuro.

Efectos de la modernización

Reagan y sus asesores opinaban que el problema de fondo era la reducción de la presencia norteamericana en los mercados internacionales, sobre la base de la falta de competitividad e ineficiencia de la industria en relación con la japonesa o europea. Es por esto que su política de reconversión estructural de tipo neoclásica (que hoy sería denominada neoliberal) debía ser complementada con una política de “reindustrialización” (en el fondo, una cosa implica la otra).

La política económica llevada adelante por los funcionarios de Ronald Reagan pretendía modernizar la estructura económica y productiva, con el objetivo de optimizar la productividad declinante y competir en mejores términos a nivel internacional, en particular en lo que hace a la tecnología de punta, sin perjuicio de mejorar aquellas producciones fordistas que a priori puedan ponerse en un plano de igualdad con sus competidores. Por ello, las que no se

reestructuraran o que dicha reconversión fuera más costosa que las importaciones, debían ser dejadas de lado. De ahí la implementación de una revolución científico-técnica cuyo efecto fue elevar la productividad, eliminando al mismo tiempo a camadas enteras de obreros especializados y reduciendo así el costo de la mano de obra (Pozzi, 1993: 24).⁴ Uno de las decisiones clave fue el importante gasto en armamentos, que pasó de más de 10 mil millones de dólares en 1980 a más de 24 mil millones de dólares en 1984. Sin embargo, parte sustancial del gasto estaba destinado a la tecnología de punta, y ello tenía importantes consecuencias, ya que la demanda de mano de obra en satélites o misiles es mucho menor que la metalurgia. El Pentágono solamente demandaba un 6,7% de este último sector para 1987, por ejemplo. En cambio, forzó a ciertas transformaciones sorprendentes en empresas tradicionales. Como detalla Pozzi,

en febrero de 1986 la corporación Singer Sewing Machine abandonó la producción de máquinas de coser, anunciando que desmantelaría sus plantas, para dedicarse de lleno a la industria aeroespacial. Algo similar ocurrió en el caso de General Motors que en julio de 1985 absorbió a la Electronic Data Systems con el objetivo de adquirir y reforzar sus intereses en la alta tecnología para poder dedicarse más a las posibilidades que el desarrollo del complejo militar-industrial abrió gracias a proyectos tales como la Iniciativa de Defensa Estratégica (SDI). Lo mismo se puede decir de la fusión de las corporaciones General Electric y RCA cuyo resultado fue la mayor tecnificación de sus procesos

4 La reconversión en términos neoclásicos ha sido definida en su visión actual por Marshall: el pasaje de los desempleados del sector no competitivo y en quiebra al sector dinámico es la transición del "desempleo friccional". La histórica discusión entre las escuelas económicas se encuentra en el hecho de qué pasa "mientras tanto".

productivos, la reubicación de varias de sus plantas en el exterior y la reducción en 39.000 trabajadores de su fuerza laboral. Y la Caterpillar Tractor Company, que anunció en diciembre de 1985 su intención de transformar el sistema de línea de producción a otro en el cual el trabajo sería realizado en células fabriles altamente automatizadas cuya productividad computarizada y robotizada se combinaría con el fraccionamiento de la producción entre talleres fuera de la empresa que se especializarían en partes. Como efecto concreto de este proyecto, Caterpillar, que en 1979 redujo su fuerza laboral de 90.000 obreros a 53.000, despidió por lo menos 10.000 más, manteniendo los niveles de productividad. (1993: 24-25)⁵

Como se dice un poco más arriba, la reestructuración elaborada por los economistas de Reagan no tiene nada nuevo. Hasta el momento se ha indicado que a través de un creciente desempleo se logró disciplinar a la mano de obra, la que por inflación entró en pánico. De esta forma, la evolución de los ingresos por hora de los trabajadores, en promedio, mostró que la ganancia real registró una tasa negativa del 0,3% anual, mientras que el costo laboral unitario real se redujo a una media del 1% anual. Esto demuestra que se aceptó un recambio enorme entre trabajo y salario. Con esto lo que se quiere decir es que como consecuencia de la “gran represión” efectuada por la clase dominante, la mayoría de los norteamericanos —consciente o inconscientemente— facilitaron o po-

5 Y continúa Pozzi: “En algunos casos la metamorfosis resultante fue sorprendente, como en el caso de U.S. Steel que se convirtió en una petrolera mediana después de la compra de Marathon Oil en 1982 por 6 mil millones de dólares. De esta forma American Can, Ashland Oil, Ethyl, Greyhound y St. Regis se han convertido en algunas de las principales compañías de seguros, mientras que National Steel y RCA se dedican a las cajas de ahorro y seguro, Weyerhouser a las hipotecas, General Electric al alquiler de aviones, y Xerox a ser banquero de inversionistas” (1993: 26).

sibilitaron la vieja lógica neoclásica: ¿cómo aumentar la productividad y con esto volver a competir a nivel mundial en precio y calidad? Una de las condiciones, por supuesto, resultó ser que la baja de impuestos y la facilidad para importar logró que la industria norteamericana más concentrada *dejara de lado* los procesos industriales que les resultaba pesado mantener en carrera, mientras se ocupaba en desarrollar determinadas ramas de industria que lo mantuvieran en la vanguardia tecnológica adoptando asimismo un criterio político posmoderno: manejar la información y las comunicaciones y todo lo relacionado con ellas. Además, si se considera válida la analogía, la Inglaterra del siglo XIX “decidió”, de alguna forma, abandonar un sector económico completo, como fue el agro, con la abrogación de las “leyes de granos”, para dedicarse a la industria, es decir, se definió formalmente la ESA de fin del siglo XIX. De esta forma puede interpretarse la profundidad de la reconversión. Pero esto se produce con una profunda redefinición microeconómica. En la mayoría de los casos, se comprueba una pérdida neta de empleos con un consecuente aumento de la productividad (entendida como cantidad de producto por unidad de factor, o lo que es lo mismo, cantidad de bienes o servicios producidos por hombre empleado). Mientras que el nivel total de empleados en la industria decayó, la productividad (entendida como el valor agregado de la producción) aumentó. Sin perjuicio de considerar que entre las fechas se produjo un importante nivel de inversión en tecnología, no parece lo suficiente como para refutar esta idea, más bien, la refuerza.

Si bien las series estadísticas no se muestran uniformes, puede verse la evolución antes elaborada, conforme se observe el crecimiento de la productividad con cada vez menos trabajadores. El golpe de la reestructuración reaganiana fue enorme. Si se toma exclusivamente el ingreso anual familiar, la clase media se redujo un 5,1% en la década

PBI, nivel de empleo y valor agregado industrial

El valor agregado en la primera columna es el total de la manufactura por miles de millones de dólares; la segunda, el agregado por trabajador, por dólares

| Años | PBI | Empleo | Valor agregado* | |
|------|--------|--------|-----------------|-------|
| 1979 | 4630.6 | - | - | - |
| 1980 | 4615.0 | - | - | - |
| 1981 | 4720.7 | - | - | - |
| 1982 | 4620.3 | 19.1 | 824 | 35.06 |
| 1983 | 4803.7 | - | - | - |
| 1984 | 5140.1 | - | - | - |
| 1985 | 5323.5 | - | - | - |
| 1986 | 5487.7 | - | - | - |
| 1987 | 5649.5 | 18.9 | 1166 | 47.97 |
| 1988 | 5865.2 | - | - | - |
| 1989 | 6062 | - | - | - |
| 1990 | 6136.3 | - | - | - |
| 1991 | 6079.4 | - | - | - |
| 1992 | 6244.4 | 18.2 | 1425 | 60.56 |
| 1993 | 6389.6 | 18.2 | 1483 | 62.20 |
| 1994 | 6610.7 | 18.3 | 1596 | 65.14 |

Fuente: U.S. Bureau of the Census, *Census of Manufactures*, 1972, 1977, 1982, 1987, and *Annual Survey of Manufactures*.

que va de 1973 a 1984, y la clase baja aumentó un 36,4%, sostiene Pozzi apoyándose en datos tomados de un estudio de la Reserva Federal de Boston. Aquí se advierte cómo la nueva ESA impulsada por las *reaganomics* produjo una redistribución negativa de la riqueza, por cuanto los ubicados en la cima de la pirámide incrementaron su riqueza en forma desmesurada, mientras que luego de la etapa denominada la Gran Sociedad de Johnson, la distancia era mucho menor. Las personas por debajo de la línea de pobreza eran el

14% del total, según el Bureau of Census. En 1973, los 12,4 millones de familias más pobres de los Estados Unidos promediaban un ingreso anual total de 9.639 dólares, mientras que en 1985 su ingreso era sólo 6.529 dólares (Pozzi, 1993: 5). Evidentemente esta situación, a lo largo del tiempo, no hizo más que profundizarse, lo que llevó a ciertos sectores del mundo académico y político a considerar la idea de si se estaba acabando la sociedad del trabajo, y a postular la necesidad de un “ingreso universal incondicional” para sostener los niveles productivos y laborales. En suma, la diferencia en la apropiación de la riqueza nacional se profundizó. La variación en la participación indica claramente que los que más ganaron siempre resultaron ser los más beneficiados por la reconversión económica. Como dice con claridad meridiana Robert Heilbroner:

Los hechos básicos pueden resumirse fácilmente. Desde hace casi dos décadas Estados Unidos vienen sufriendo lo que el economista Wallace Peterson llama una “depresión silenciosa”. Como éste ha escrito: “A pesar de la tan exaltada prosperidad de los años de Reagan, el ingreso semanal real de un obrero era en 1990 un 19,1 por ciento *inferior* al nivel alcanzado en 1973”. En ese mismo período, el ingreso familiar medio sólo pudo progresar muy ligeramente —a una tasa del 0,04% por ciento al año, frente al 2,72% de los quince años anteriores a 1973—, pero esta ganancia casi invisible sólo fue posible por la entrada de más madres y es-posas en la población activa. Así, el crecimiento global del PNB ha enmascarado un serio declive del bienestar. (Heilbroner, 1992: 64)

Estos comentarios abonan la idea expuesta más arriba. La baja de salarios con aumento de productividad fue la

respuesta de la clase dominante, y como consecuencia para una economía desarrollada, la estabilidad y el “crecimiento”, o en los términos de Gordon, la reforma estructural del punto IV b., **requerimientos para la acumulación individual del capital, la producción de la plusvalía y estructura de la administración del trabajo**. También es válido aquí destacar que, continuando la discusión de la curva de Phillips, en los años que van entre 1981 y 1996 “se constata que no se ha producido el intercambio entre empleo e inflación” (Palazuelos Manso, 2000: 23).

Resulta llamativo observar cómo se pasa de una enorme fluctuación en la variación de los precios a una alta estabilidad cuando las medidas reaganianas comenzaron a rendir sus frutos. No casualmente se ganó en estabilidad luego de la gran depresión. La respuesta de la clase obrera norteamericana —a todas luces la gran perjudicada con la transformación— resultó tímida, aterrorizada. En la década de 1980, estabilidad y baja de salarios, cooperación incondicional con la dirección y polifuncionalidad, pero con estabilidad laboral. Es evidente que el resultado interno de la política económica de Reagan fue la reconversión de las pautas de crecimiento estructural, sin tomar en cuenta los costos que pudieran generar. Es por esto que la tendencia más notable durante los últimos años fue el traslado del capital industrial y de transportes hacia sectores de alta tasa de ganancia tales como energéticos, servicios financieros, bienes raíces, alta tecnología y sobre todo armamentos. Tal vez debería pensarse esto como una serie de marcas del nuevo patrón de acumulación capitalista. Haciendo eje en la defensa, el gasto público funcionó como una planificación indicativa, por cuanto la demanda militar dinamizó el crecimiento de la industria electrónica, y cuando los proyectos ingresaron a la planta de producción, puede decirse que las nuevas tecnologías militares impulsaron la participación del sector

electrónico en los gastos de defensa, aumentando a un 30% del total. Mientras tanto, las empresas tradicionalmente dedicadas a los contratos militares, tales como General Dynamics, Lockheed, Douglas y Raytheon, se convirtieron en menos diversificadas y más dependientes del Pentágono, en la medida que abandonaron la producción para usos civiles (Pozzi, 1993: 26-27).

Un fenómeno sustancial de todo el proceso fue el de la *concentración económica*. Entre 1974 y 1984, 82 de las 500 principales corporaciones norteamericanas fueron absorbidas por otras a un costo de 398 mil millones de dólares. En concreto, en 1980, 1.890 empresas fueron absorbidas por 44.300 millones de dólares; en 1986, su número se elevó a 3.556, a un costo de 176.600 millones de dólares. Un estudio realizado en 1981 por el Senado de los Estados Unidos reveló que unas quince instituciones financieras controlaban casi todas las principales corporaciones, dando inicio al proceso de financiarización de todas las relaciones económicas que es hoy lo que resulta más común. Por ejemplo, el J. P. Morgan & Co. era el principal accionista de IBM, Mobil, General Motors, General Electric, Westinghouse, Sears, Eastern Airlines y otras grandes empresas (Pozzi, 1993: 27).

La administración Reagan dio pie para que esta tendencia llegara a niveles inusitados, rompiendo todos los récords establecidos hasta el momento. Lo que posibilitó este desarrollo fueron dos grandes medidas: la primera, el paquete impositivo aprobado por Reagan que mejoró la liquidez de las corporaciones; la segunda, la fuerte desregulación junto al repliegue del Estado en todas las esferas en donde entendían que el mercado era el mejor organizador, para el caso que nos ocupa, la desregulación del sistema bancario y financiero. Así, en vez de utilizar esta liquidez en reinversión, lo que sucedió fue una aglomeración enorme de capital

ficticio basado en la especulación con el valor de las empresas y una concentración creciente de las mismas.

En lo que hace a este trabajo, el último punto cobra especial importancia ya que no solamente modificó pautas de comportamiento doméstico, sino que también lo hizo a nivel mundial, en particular respecto al punto que consideramos central, que es la moneda intermediada por bancos y entidades financieras. De esta forma, se volvieron mucho más difusas —o que desaparezcan— “las líneas divisorias que anteriormente existían entre los activos del mercado de dinero y los correspondientes al mercado de capitales” (Palazuelos Manso, 2000: 18).

El proceso en lo que hace al sistema bancario y financiero comenzó cuando se removieron, a principios de la década de 1980, parte de las restricciones estatales y federales a la expansión geográfica de los bancos, que venían funcionando desde el *New Deal*. Esto fue como consecuencia de la aprobación de la *Riegle-Neal Interstate Banking and Branching Efficiency Act* de 1994, la que dio forma y brindó estatus legal al proceso. A esto debemos sumarle el proceso despertado por Volcker: resulta claro que las restricciones en política monetaria y natural rarefacción del medio circulante implicaron que los márgenes de beneficio en pequeña escala se redujeran, sacando del mercado a los que menos resguardo en activos tuvieran (Rhoades, 2000: 1). El dato central indica que entre 1980 y 1998 se produjeron fusiones por valor de 2,4 trillones de dólares (a valor nominal) que es igual a más del 50% de los activos de todos los bancos comerciales norteamericanos de la década de 1980, con una fuerte reducción en la cantidad de entidades, pero con aumento en la cantidad de locales, y logrando de esta forma disminuir la cantidad de público atendido por sucursal (de 4.311 de 1980 a 3.935 en 1990). A los fines comparativos, la cantidad de fusiones bancarias producidas durante

los años de Reagan fue mucho mayor que la producida durante los años siguientes: de un promedio de 437 durante la década de 1980 (con un pico en 1987 de 649) a 403 en la década de 1990. Este proceso llevó a *nacionalizar* el sistema bancario, desde uno local o estadual.

Según surge del estudio de Rhoades, los que más desaparecieron fueron los bancos considerados “chicos” y locales, tras bancos nacionales que manejaban un volumen de activos varias veces superior, ya que entre 1980 y 1998 cerca del 71% de los 7.985 bancos comprados tenían un capital menor a los 100 millones de dólares en activos; mientras que el 50% de los adquirientes tenían activos por más de mil millones (2000: 13-14). El cuadro siguiente puede brindar un poco más de claridad sobre el aspecto.

Cantidad y tamaño de activos de bancos compradores y comprados, en millones de U\$S

| Años | Bancos comprados | | Bancos compradores | |
|-------------|--------------------|-----------------|--------------------|-----------------|
| | Dólares corrientes | Dólares de 1992 | Dólares corrientes | Dólares de 1992 |
| 1980 | 54 | 89 | 1.743 | 2.891 |
| 1981 | 95 | 114 | 2.266 | 3.433 |
| 1982 | 98 | 140 | 2.569 | 3.660 |
| 1983 | 117 | 160 | 1.972 | 2.696 |
| 1984 | 158 | 208 | 3.101 | 4.086 |
| 1985 | 141 | 180 | 2.326 | 2.963 |
| 1986 | 165 | 205 | 3.873 | 4.805 |
| 1987 | 190 | 229 | 14.036 | 16.899 |
| 1988 | 187 | 217 | 6.249 | 7.258 |
| 1989 | 124 | 138 | 3.444 | 3.839 |
| 1990 | 119 | 127 | 3.829 | 4.091 |

Fuente: Rhoades (2000: 19).

Esto produjo, por natural consecuencia, que se haya generalizado la concentración de los depósitos en las instituciones mayores. Por ejemplo, las 25 mayores organizaciones bancarias en 1980 tenían depósitos por el 29,1% del total; para 1990 este porcentaje se elevó al 34,9%. La oligopolización del negocio bancario, junto al enorme flujo de capitales —petro y euro dólares— llevó a un proceso de incremento artificial —y especulativo— de la liquidez, con consecuencias gravosas para las economías vinculadas.

Capítulo 5

En suma: la moneda, organizadora central de la ESA

La moneda como soberanía

Recordemos que David Gordon en el artículo citado, cuando presenta el planteo de los requisitos sistemáticos para la acumulación —funcionales a la ESA— destaca, como elementos componentes, la estructura del sistema monetario y la estructura del Estado. Para hacer coherente el punto con el ámbito espacial de posibilidad, refiere a la economía mundo “o al menos a nivel de una economía nacional”. Si un capitalista puede aprovechar estas herramientas, entiende Gordon que todos los capitalistas estarán en igualdad de condiciones para hacerlo. Para lo que llama la estructura del sistema monetario, considera que para lograr el intercambio se necesita una unidad estándar de equivalencia, y si esa equivalencia comienza a fluctuar se obstaculiza la acumulación. Por ello, la “relativa estabilidad en la estructura del sistema monetario es por lo tanto un requisito decisivo y sistemático para la acumulación de capital” (Gordon, 1980: 25).

Entendemos entonces que el sistema monetario es parte sustancial del modelo de articulación social, por cuanto

permite una aceptada vinculación entre los individuos para el intercambio de bienes y servicios, ya que la evidencia sugiere que un sistema monetario estable —cualquiera sea— es una expresión de soberanía. Avanzando un poco sobre estas ideas puede considerarse que, si el trabajo es parte componente relevante del valor de una mercancía, y si el capital expresado como dinero es la objetivación de este trabajo social, vale en consecuencia su inversa; esto es, una cantidad de acumulación social de trabajo expresado en dinero posibilita cierto grado de objetivación de clase, de poder de clase sobre la fórmula de la representación. Es por ello que Marx puede decir que el dinero asume una existencia autónoma del valor de cambio, como la mercancía absoluta (Marx, 1956: 112), ya que es el generador absoluto de sentido.

La dependencia de todos los individuos al dinero, sostiene Marx, es su nexo social, expresado en valor de cambio. El individuo, dice, “lleva en su bolsa, su potencia social a manera de nexo con la sociedad” (Marx, 1985: 61), y por ello es la prenda de garantía social (1985: 64). Y es que el dinero presupone la objetivación de las relaciones sociales en la medida que se manifiesta como una prenda, como lo que hay que dejar en manos de otro para recibir una mercancía. El valor de cambio de una mercancía es la objetivación de la relación de las actividades productivas de las personas, y como natural consecuencia, *los individuos han enajenado su propia relación social como una cosa tras el dinero*. Es por ello que resulta necesaria la batalla sobre el sistema monetario, porque según sea el tipo habrá de favorecer a uno u otro sector o fracción de clase. El dinero, para Marx, es un denominador general de los valores de cambio de las mercancías en tanto tales, y por ende es una relación *imaginada* (Marx, 1985: 89-90). Es por ello que el dinero vale tanto como si fuera real o falso, ya que con el dinero se da la posibilidad

de una división absoluta del trabajo, porque el trabajo es independiente de su producto específico, del valor directo del uso del trabajo. Así es como, entonces, se produce una definitiva dominación universal de la cosa (dinero) sobre la persona, del producto sobre el productor (Rosdolsky, 1989: 159).

En un trabajo posterior, la *Contribución a la crítica de la economía política*, la síntesis de Marx llega a un punto un poco más elaborado. Entiende aquí al dinero como una necesidad externa a las mercancías, como una manera de generalizar la medida de los valores:

Las mercancías, que existen en cuanto valor de uso, se procuran en primera instancia la forma en la cual aparecen recíproca e idealmente como valor de cambio, como cantidades determinadas de tiempo de trabajo general materializado. El primer acto necesario de este proceso es, como hemos visto, que las mercancías excluyan a una mercancía específica, digamos el oro, en calidad de materialización inmediata del tiempo de trabajo general o equivalencia general. (1997: 49-50)

O sea, el dinero en sí conlleva por un lado una porción de trabajo en general, y por el otro un mecanismo de equivalencias específicas con mercaderías. De estos elementos Marx exhibe un par de ideas: una que deja sin desarrollar y otra que si bien es trabajada, conduce a explicar cómo el dinero-oro resulta funcional a las necesidades de circulación y acumulación de la burguesía, tomada como acto individual. Pero estos dos elementos pueden analizarse con otro tipo de implicancias. Por un lado (la primera idea, poco trabajada), al sostener que las mercancías necesitan excluir a una para que las represente hace suponer que pueda encontrarse una relación de tipo estructural

en la línea de las *Estructuras elementales del parentesco* de Levi Strauss (1969): ¿no es necesario excluir a una mujer para determinar el intercambio? En este supuesto, no es que los hombres hayan advertido el éxito de quienes utilizan el dinero, o encontraron la fórmula para facilitar el intercambio; sino que **se debe** excluir algo o alguien para formalizar el intercambio, al inaugurar la falta y como consecuencia de ella la necesidad de búsqueda. En las sociedades precapitalistas la estructura familiar debía dejar libre a una mujer para ser entregada a cambio de bienes y servicios y por eso existe el tabú; en la capitalista (o protocapitalista, si consideramos al desarrollo del capital comercial), en donde todo es mercancía debe excluirse una de ellas, para servir como herramienta para el intercambio. Si ponemos a los bienes y servicios en un plano de igualdad a las personas, la moneda cumple el papel de tabú: en un mismo lugar encontramos a los bienes y los servicios. Como bien dijo Marx, se debe excluir un bien para convertirse en representante/significante de todos los demás, posibilitando el nexo social entre las personas (las familias). Puede pensarse también que los diferentes niveles llevan a diferentes accesos al “símbolo”, esto es, los diferentes niveles de ingresos como vinculados a las diferentes clases sociales. Por otra parte, si es una relación culturalmente determinada —y esta es la idea que Marx desarrolló—, la moneda es un signo, ya que el dinero “representa frente a la mercancía, su precio” (Marx, 1985: 107). En *El Capital* lo dice con mayor soltura:

El papel-moneda es un signo de oro o un signo de dinero. Su relación con los valores de las mercancías consiste simplemente en que estos se expresan idealmente, mediante él, en la misma cantidad de oro que el papel-moneda representa simbólicamente y de un modo perceptible. Sólo el hecho de representar canti-

dades, que son también, como todas las cantidades de mercancías, cantidades de valor, es lo que permite al papel moneda ser un signo de valor. (1956: 105)

En suma, el dinero es representante de los precios y signo de sí mismo. Es por ello que Marx sostiene que “el signo del dinero exige una validez social objetiva propia, y esta validez se la da, al símbolo del papel moneda, el curso forzoso” (1956: 106). Es por ello que Marx puede decir que el dinero asume una existencia autónoma del valor de cambio, como la mercancía absoluta (1956: 112),¹ ya que es el generador absoluto de sentido. En este orden de ideas, quienes dan un paso adelante en esta dirección son Aglietta y Orleán, en su trabajo *La violencia de la moneda* (Aglietta y Orleán, 1990). Los autores entienden que las crisis monetarias no son problemas generados por los diferentes tipos de agregados monetarios, sino que son la pérdida de la capacidad de coordinación de las relaciones privadas (Aglietta y Orleán, 1990: 22). Es entonces por ello que van a cuestionar la conceptualización clásica acerca de la moneda, porque no puede definirse un principio de funcionamiento como una “relación social emergente” que precisa el intercambio en una sociedad mercantil si se construye una teoría que entiende que la moneda no tiene que ver con el intercambio. En otras palabras, si la moneda es externa a la economía real, como sostenían los clásicos y sostienen los neoclásicos y monetaristas, ¿cómo va a hacer para regular a la sociedad misma? Y es que el pensamiento ortodoxo ha desarrollado una teoría sobre la cantidad de moneda, no sobre la moneda, por lo que se hace necesario desplegar una teoría *cualitativa* de la misma (cuestionando,

1 O como lo expresa Lacan, “por el tonel agujereado de la significancia se desparrama a porrillo un bock, un bock lleno de significancia. ¿Qué es esta significancia? En el nivel en que estamos es lo que produce efecto de significado” (1989: 28).

desde ya la teoría *cuantitativa* de la moneda, bandera tradicional monetarista).

En consecuencia, los autores mencionados entienden que se debe dejar de lado la teoría del valor, ya que lo esencial es que la coherencia social está propuesta en la calidad común de los objetos económicos. Aceptando esta condición la pregunta necesaria es ¿cómo socializan los seres humanos gracias a la moneda? La respuesta es que se debe analizar la situación tal como lo hicieron los estructuralistas: **la moneda es un lenguaje, y por ende se estructura como un lenguaje.** Muy claramente lo sostuvo Roland Barthes, cuando escribió que

la lengua, pues, si así se quiere, es el lenguaje menos la palabra: es a la vez una institución social y un sistema de valores. En cuanto institución social, no es de ninguna manera un acto, escapa a toda premeditación, es la parte social del lenguaje; el individuo no puede, por sí mismo, ni crearla ni modificarla; es esencialmente un contrato colectivo, al cual, si alguien quiere comunicarse, tiene que someterse por completo; además, este producto social es autónomo, a la manera de un juego, que tiene sus reglas propias, porque no se puede dominar sino después de un aprendizaje. (1990: 29)

La comparación entre lenguaje y moneda es evidente. En efecto, si la moneda es signo, su propiedad esencial es la determinación de reemplazar una cosa por otra. Siguiendo a Barthes, “el signo es como una moneda: esta moneda vale para un bien que se desea adquirir, pero vale también respecto de otras unidades monetarias que tienen un valor más fuerte o más débil”. Por ello también resiste a la voluntad del individuo aislado, ya que, al ser un sistema de valores contractuales, resiste a lo que un hombre individualmente

pueda desear hacer con ella (1990: 30). Este punto es particularmente importante. Ya Marx estableció que vale tanto una libra verdadera como una falsa, ergo, el billete —tanto como la libra falsa— es una representación. Si la moneda *representa* valor, es un signo (signo monetario suele decirse).² De esta forma, Marx sostiene que

si una £ falsa circulara como buena en vez de una £ auténtica, prestaría absolutamente, en el conjunto de la circulación, el mismo servicio que si fuese legítima. Cuando la mercancía *a* se cambia al precio de 1£ por la libra esterlina falsa y esta falsa libra esterlina es cambiada, a su vez, por la mercancía *b* de una £, la libra falsa presta absolutamente el mismo servicio que si fuese una libra auténtica. Esto quiere decir que la libra real sólo es en este proceso, en realidad, un signo, siempre y cuando que no se considere el momento en que realizan los precios, sino la totalidad del proceso en que sirve solamente de medio de circulación y en que la realización de los precios no es más que una apariencia, una mediación llamada a desaparecer... De este modo, el dinero sólo representa, frente a la mercancía, su precio. (1985: 107)

Por ende, considera que la moneda es una construcción social, humana e histórica. Como bien aclara,

el lenguaje es tan viejo como la conciencia: el lenguaje es la conciencia práctica, la conciencia real, que existe también para los otros hombres y que, por tan-

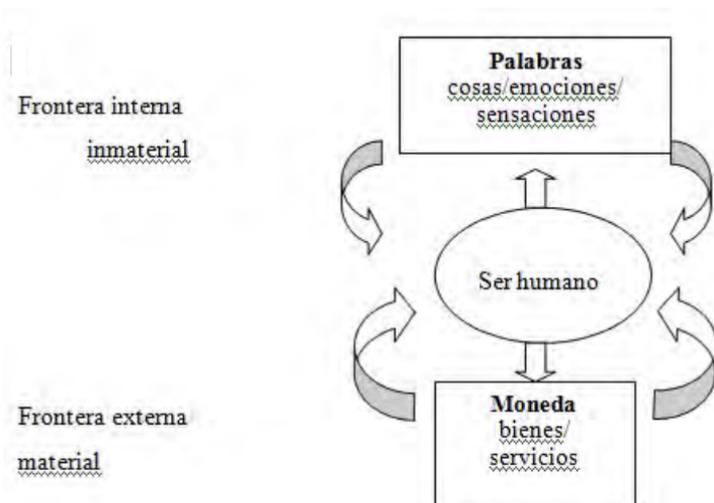
2 Y un signo es, tanto para Barthes como para Todorov, una "relación entre dos", o sea "una entidad que: 1) puede hacerse sensible, y 2) para un grupo definido de usuarios señala una ausencia en sí misma. La parte del signo que puede hacerse sensible se llama, para Sussure, *significante*; la parte ausente, *significado*, y la relación que mantienen ambas, *significación*..." (Ducrot y Todorov, 1974: 121-122).

to, comienza a existir también para mí mismo: y el lenguaje nace, como la conciencia, de la necesidad, de los apremios del intercambio con los demás hombres. (1985b: 31)

De esta forma puede comprenderse, siguiendo a Lévi-Strauss, que los contenidos no son inconscientes, sino las formas, es decir, la función simbólica, lo que lleva, o debería llevar, dice Barthes, a “describir de una manera nueva el imaginario colectivo, no por sus temas... sino por sus formas y sus funciones” (Barthes, 1990: 40).

Un gran aporte sobre la construcción “mental” del lenguaje lo hizo Michel Foucault en *Las palabras y las cosas* (1988). Allí mostró claramente el pasaje de la relación entre (valga la redundancia) las palabras y las cosas representadas por esas palabras. El pasar de una lógica de múltiples acepciones tal como destaca, a una binaria, también cabe para la moneda. Los pares lógicos funcionales a la burguesía se tornan representativos: significado/significante, es decir, por un lado el número; por el otro la cantidad valorada de poder de adquisición de bienes y servicios. De esa manera, “cuando la ideología limita la invención de formas, las somete a tabúes y reduce de alguna manera los márgenes de ‘lo normal’” (Barthes, 1990: 47). Aceptando esto, el paso siguiente es el de entender que las reglas de funcionamiento deben comprenderse como una particular *gramática* de la moneda. De esta forma hay cosas que pueden “decirse” (monetariamente hablando) y cosas que no porque son “malas palabras”, que dependen del contexto histórico de producción de tal particular lenguaje. De ello se sigue que a través de esta particular gramática se puede **organizar** el mundo, de estructurarlo en lo que hace a los bienes materiales, y de ello se infiere que existe una práctica/discurso con pautas “aceptadas” por quienes se arrogan la posibilidad de sostener qué es lo bien dicho y lo que no.

Desde ya que podría objetarse que mientras el habla no es material, la moneda sí. Pero cabría argüirse —dentro de la misma analogía— que el ser humano tiene una doble frontera: una interna, que es el lenguaje hablado; una externa, que es la moneda como lenguaje. Habla y moneda instalan y referencian al ser en el mundo, operando en sus aspectos específicos. Gráficamente:

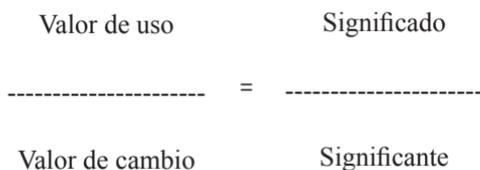


Esta lógica construye un par dialéctico que se opone: tantas cosas se pueden decir, pero no todo se puede “hacer” en tanto no exista el material discursivo, esto es, moneda. Esta dialéctica es permanente, luchan las tesis entre sí por alcanzar una síntesis que nunca es definitiva.

La clase dominante ha de sostener las particularidades discursivas de la moneda, y si con palabras se delimita la práctica ideológica cabe, por analogía, suponer que existe una práctica discursiva de la moneda que construye determinantes hegemónicos y dominantes (con lo que también

deben suponerse prácticas contrahegemónicas y contradominantes). La lucha de clases en la gramática discursiva de la moneda debe inferir que existe un *habla culta* y un *habla popular*; con sus particulares confrontaciones, derrotas y victorias. Sin embargo, no debe obviarse la cuestión de que el discurso del amo determina que su palabra, o sea, lo signifi-
 cante emanado de él, manda, ya que “el significante es ante todo imperativo” (Lacan, 1989: 43). En consecuencia, el amo (en este caso, la clase dominante de Estados Unidos y sus prácticas monetarias) se constituye en fuerza hegemonomizante sobre el conjunto de los elementos hegemonomizados como un mismo plano, “el campo general de la discursividad” (Laclau y Mouffe, 2004: 178). Esta lógica construye un par dialéctico que se opone: tantas cosas se pueden decir, pero no todo se puede *hacer* en tanto no exista el material discursivo, esto es, moneda. Esta dialéctica es permanente, luchan las tesis entre sí por alcanzar una síntesis que nunca es definitiva.

En su *Crítica de la economía política del signo*, Jean Baudrillard postula una relación de tipo estructural ya que establece una relación entre dos grandes campos conceptuales: valor de uso/valor de cambio y significado/significante, vinculándolos así:



Y como dice, la “implicación horizontal, o sea: el valor de cambio, es al significante lo que el valor de uso es al significado (dicho de otro modo: la afinidad lógica del valor de cambio y el significante, de una parte, del valor de uso y del

significado, de otra parte), se desprenderá del análisis respectivo de las implicaciones verticales” (1974: 145). Dichas implicaciones verticales se encuentran vinculadas *ex-facto*, al determinar una relación lógica entre ambas, haciéndolas inseparables. Por ello sostiene que

la raya que separa el valor de uso del valor de cambio y la que separa el significado del significante es una raya de implicación lógica formal: no separa radicalmente estos términos respectivos, establece entre ellos una relación estructural. Lo mismo entre valor de cambio y significante, entre valor de uso y significado. De hecho, todas estas relaciones forman sistema dentro del marco de la economía política. Y este sistema entero en su organización lógica, niega, reprime y reduce el intercambio simbólico. (1974: 145)

El autor quiere llegar al punto en el que la “lógica de los significantes se organizan totalmente como la lógica del sistema del valor de cambio y cómo la lógica del significado se le subordina tácticamente en un todo como la del valor de uso a la del valor de cambio” (1974: 147). Las fronteras del ser humano, entonces, se delimitan en la gramática de lo material/inmaterial, vinculando estructuralmente el significado/significante como “las dos caras de una sola y única producción” (Ducrot y Todorov, 1974: 302), gracias a lo cual —y respetando lo establecido por Baudrillard— la relación entre valor de uso y valor de cambio es también una sola y única producción (no olvidemos que estamos tratando sobre un bien fetichizado). Todo en conjunto para lograr la socialización inmaterial/material.

Llegados a este punto, hablar de “frontera” establece un límite, una marca que tal vez no existe. Posiblemente más que una frontera se esté trabajando sobre mecanismos de

socialización, tal como lo dijo Marx, es decir, herramientas gracias a las cuales se “sale del yo” para construir vínculos mayores, relaciones entre las personas a fin de garantizar su reproducción (social).

Si se acepta entonces que el dinero es algo más que aquello para lo que sirve, se debe considerar el hecho de que, como producción social, es el mecanismo —tal como una gramática— que permite estructurar “la” relación entre hombres —por lo menos en el capitalismo como modo de producción—, dado que los hombres necesitan de esta herramienta para superar el hiato que los separa: **moneda/habla trazan puentes de ida y vuelta entre seres humanos, al garantizar el primero la materialidad de la relación y el segundo la comunicación.**

Pensar, entonces, que una particular conceptualización sobre la moneda, un discurso o una gramática sobre la moneda, determinada por una clase social —usualmente la dominante—, garantizaría la reproducción social de los seres humanos pero también de la clase que determina la forma de vincularse, implica por ello concebir que una clase —o una fracción dominante dentro de la alianza de fracciones dominantes— postula un mecanismo específico para garantizar su tasa de beneficio —en particular, en lo que hace a la moneda—. Lo que aquí se plantea, entonces, es que si la moneda es un lenguaje que garantiza el intercambio entre las personas, entonces crea un lazo social y, por ende, la soberanía no es un principio económico solamente. La moneda es la que establece una cohesión social: se convierte en un principio ordenador de la soberanía porque define la lógica de las relaciones sociales en particular, es decir, la dominación. Si entendemos a la soberanía como la autoridad en la que reside el poder político, aquel elemento que permita la cohesión social es parte constitutiva del concepto. ¿O no hay crisis social cuando la moneda se envilece? ¿Por qué

puede suceder esto? Siguiendo la lógica de este trabajo, la crisis social surge como falta de credibilidad en el otro, a través de la falta de significado de la moneda, entendiendo aquí significado como la creencia de todos en que lo que dice que representa esa moneda, realmente representa lo que dice, por ser ésta lo excluido para garantizar el nexo social. Pero, por lo pronto, y es la posición de este trabajo: no existe inmanencia de la conciencia, sino que la misma es delimitada por el ser social, elaborado en forma histórica (Marx, 1985b: 25-ss.).

La palabra del amo (su significancia imperativa)

Hasta el momento se ha visto, pero no lo hemos aseverado de esta forma, que los gobiernos de Richard Nixon y Ronald Reagan generaron una profunda transformación en la conceptualización y utilización de esa relación soberana entre las personas, que se ha dado en llamar la moneda. Que esa transformación fue posible porque, desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos estableció lo que puede llamarse “la palabra del amo”, por cuanto el sistema monetario se organizó alrededor de los acuerdos de Bretton Woods. En pocas palabras, desde mediados del año 1941, tanto Estados Unidos como Gran Bretaña advirtieron que el dólar aparecía cada vez más como la moneda de reserva más fuerte, mientras que la libra perdía el lugar dominante que había tenido antes de la guerra. En lo que coincidieron ambos era en que se debía encontrar un mecanismo que evitara la inestabilidad de los años 1920 y 1930, ya que había sido consecuencia de los tipos de cambio flexibles y el creciente nacionalismo de los diferentes países, que se tradujo, además, en importantes niveles de protección arancelaria.

En este contexto, el 1 de julio de 1944 se reunieron representantes de 44 países para la apertura de la Conferencia Monetaria y Financiera de la joven ONU, en el Hotel Mount Washington, Bretton Woods, New Hampshire. En el discurso inaugural, Roosevelt pidió urgente cooperación multilateral, porque “las enfermedades económicas son enormemente transmisibles” (Pollard, 1990: 22). Posiblemente, como dice Eichengreen,

la orientación hacia el libre comercio que sostuvo la Administración fue sostenida por la industria norteamericana, la que vio como vital los mercados de exportación para la prosperidad de la posguerra, mientras que el sistema de preferencia imperial británico estorbaba su acceso. (Eichengreen, 1996: 99)

La versión final de los acuerdos estableció la creación de dos entidades supranacionales: el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, los que terminarían siendo una versión levemente modificada del Plan White. El FMI era —y sigue siendo— una entidad a la cual los países solicitaban su incorporación y, para que se permitiera su ingreso, además del voto favorable de la mayoría, debía aportarse una suma de dinero. *La cuota de ingreso determinaba el proporcional de derecho a voto que cada país tendría.* Obviamente, **Estados Unidos tuvo la cuota mayor**, y sus aliados históricos volúmenes menores; sin embargo, el conjunto Estados Unidos, Gran Bretaña, los países de la Commonwealth en principio, y luego Japón, Francia y otros países centrales, lograron acumular un poder de voto tan contundente que, de hecho, se convirtieron en los directores “de facto” del FMI. La moneda de referencia dentro del FMI era el dólar norteamericano, el que debería mantener una cotización fija de 35 dólares por onza de oro. Los países deberían vincularse entre sí con tipos de cambio

fijos en referencia al dólar, con posibilidad de un margen de fluctuación del 2% (1% para arriba y 1% para abajo). El funcionamiento de la entidad era relativamente rígido. Este mecanismo de una dureza creciente fue establecido *ex profeso* por los negociadores norteamericanos,

como otros tantos obstáculos destinados a forzar a los estados miembros a utilizar todas sus posibilidades económicas internas para luchar contra un incipiente déficit de su balanza de pagos antes de acudir a pedir ayuda al Fondo. En esta posición notablemente rígida confluían tanto las concepciones ortodoxas liberales del gobierno estadounidense como la fuerte presión ejercida por parte del sistema bancario internacional. (van der Wee, 1986: 510)

En primer lugar, los acuerdos debían refrendarse en cada país. Dentro de los Estados Unidos la oposición fue en verdad importante. Los que sostenían el acuerdo señalaron que la estabilización de los mercados financieros y monetarios aumentaba la demanda de las exportaciones estadounidenses, creaba empleos a la nación y salvaguardaba las inversiones en el extranjero. Como dijo al Congreso el director de la Oficina de Desmovilización y Reconversión, James F. Byrnes, “debemos exportar productos si queremos proporcionar trabajo a todos nuestros trabajadores, pero no podemos exportar bienes a menos que los demás tengan los dólares necesarios para pagarlos” (van der Wee, 1986: 510).

Sin embargo, este modelo, esta parte sustancial de la ESA, encontró su límite en 1971. Guttman, al efecto, sostiene que

el debilitamiento del capital financiero entre 1966 y 1982, inducido por la estanflación, minó el marco de regulación relativo a la moneda y al sistema bancario creado

en tiempos de Roosevelt. Se asistió en primer lugar al derrumbe de Bretton Woods, en tanto forma adoptada en la posguerra por la extensión internacional del régimen de dinero crediticio, cuando los desequilibrios estructurales profundos del sistema, causados por un dólar que era de hecho inconvertible y estaba sobrevaluado, provocaron desde 1968 una ola de ataques especulativos cada vez más fuertes contra el dólar. (1999: 80)

La evolución del proceso se analizó en capítulos previos, con puntos de quiebre en los años de Nixon, por un lado, y de Reagan por el otro. Corresponde entonces efectuar una recapitulación analítica, a los fines de cerrar las líneas de interpretación postuladas.

Lo central en una ESA es la moneda

Estados Unidos manipula la gramática de la moneda, porque tiene la voz del amo, tiene dólares en forma infinita, con lo que sutura la falta. Con ese discurso hegemónico busca sostener su modelo de consenso mientras continúa dominando la gramática. La crisis económica es real, pero con una realidad más grave de lo que puede suponerse, por cuanto la masiva inyección de dólares a la economía mundial no hace más que vaciar de contenido a su palabra. Hablar, hablar, hablar (o tal vez, emitir, emitir y emitir) cansa al oyente, genera su rechazo. Desgasta el valor de la palabra/moneda. Cuando alguien habla y habla, sus palabras pierden su significado, se vacían de contenido. Se descompone el lazo social, se destruye la potencia soberana. La crisis de hegemonía, entonces, es por la escasa posibilidad de representar de su moneda. No es casual la invasión

de tropas norteamericanas por el mundo... cuando la palabra no alcanza a trazar el vínculo, la solución es la impotencia, la violencia.

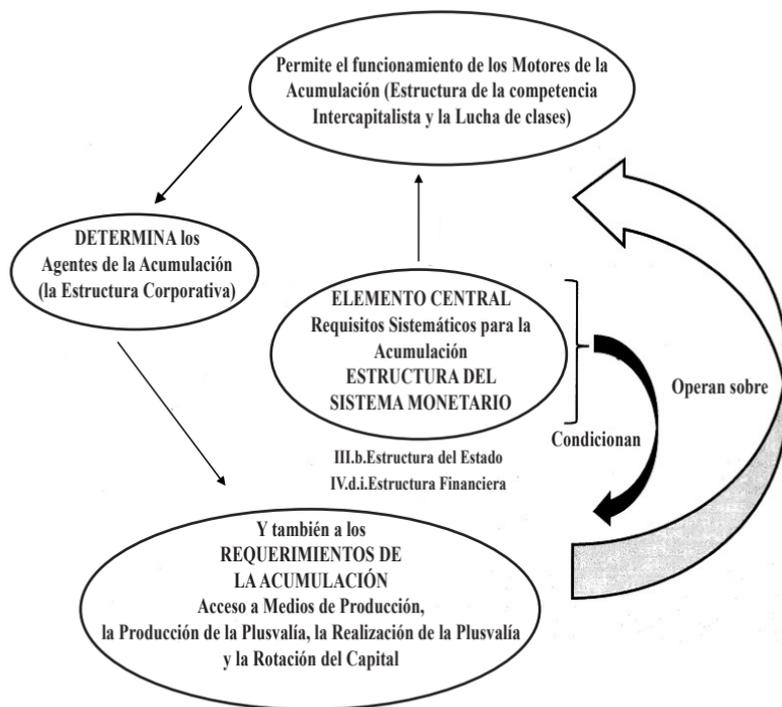
Sin embargo, desde la perspectiva de la clase dominante norteamericana, las cosas pueden ser vistas de otro modo. Como dice Alicia (en *Alicia en el país de las maravillas*), mientras nosotros preguntamos si la cuestión es si se puede hacer “que las palabras signifiquen tantas cosas diferentes”, la clase dominante norteamericana tomó una posición clara, contestando como Humpty Dumpty: “la cuestión es la de saber quién manda, eso es todo”. En pocas palabras, el poder hegemónico de Estados Unidos se ha sostenido en el control y manipulación del mecanismo central por el que los seres humanos articulan sus vínculos, entendiéndose de persona a persona como el modelo de vinculación simple, pasando por el agregado social mayor que es una economía nacional, para llegar al gran agregado hegemónico mundial. Aquí se advierte la importancia que ha tenido el dólar a nivel internacional, generando vínculos con países asociados, y socavando la posibilidad de resistencia de organizaciones sociales que no se le subordinaron (como lo fue el área del socialismo real).

En consecuencia, el modelo lineal de Gordon puede ser reinterpretado, pensándolo en forma dinámica. Tal como se desarrolla en el gráfico final, existe un núcleo sustancial que es la moneda, que brinda estabilidad al entorno y que permite a los capitalistas garantizar el modelo de reproducción material y social, dado que es este invento humano lo que nos relaciona junto al habla: aquella es la relación material externa; éste es la relación inmaterial interna. Este elemento central se puede sostener gracias a dos instituciones que lo condicionan en su particularidad: el *Estado*, como lugar dinámico de garantía de una particular articulación móvil de las diferentes fracciones y clases en un momento

determinado; y el *sistema financiero*, que es la herramienta de trabajo en una instancia específica para el uso de la moneda. Estos tres elementos, con peso específico diferenciado en función de las tensiones de clase, son los que permiten, en primer lugar, poner en evidencia lo que Gordon denominó los *motores de la acumulación*: la *estructura de la competencia intercapitalista* y las *luchas de clase*. Estos motores son, huelga decirlo, el corazón del modo de producción, pero su forma y dinámica se encuentran, en las diferentes fases del capitalismo, condicionados por el grado de aceptación y consenso alrededor de la moneda (entendida en los términos que se expusieron en las páginas precedentes).

Entonces, articulando moneda, competencia intercapitalista y luchas de clases, es que se van a condicionar las formas que toma la *estructura corporativa*. Esta última, por caso, establecerá las modalidades para lograr los *requerimientos para la acumulación*, que son el acceso a medios de producción, la producción de la plusvalía, la realización de la plusvalía y la rotación del capital. Estos últimos, nada casualmente, se encuentran condicionados doblemente por el sistema monetario y el financiero, por cuanto dependen de aquello que previamente les da vida (la estructura corporativa, por un lado; y por las finanzas y la eventual estabilidad de las relaciones de soberanía, o sea, moneda); pero inciden sobre la *competencia intercapitalista* y la *lucha de clases*. En pocas palabras, un movimiento rotatorio de izquierda a derecha, para decirlo muy simplificado, en una dinámica permanente hasta que, como sostienen Gordon, Edwards y Reich, se alcanzan los límites de la ESA.

Aquí es donde se puede pensar que el ciclo, descrito al inicio, cuando se analizaba el modelo de estos autores, comienza el proceso de descomposición de la ESA, y la explotación para alcanzar una nueva.



Bibliografía

- AA.VV. (1982). *El modo de producción feudal: discusión sobre la transición al capitalismo*. Buenos Aires, Ambos Mundos.
- Adams, W. P. (1982). *Los Estados Unidos de América*. México, Siglo XXI.
- Aglietta, M. y Coudert, V. (2015). *El dólar. Pasado, presente y futuro*. Buenos Aires, Capital Intelectual.
- Aglietta, M. y Orleán, A. (1990). *La violencia de la moneda*. México, Siglo XXI.
- Arrighi, G. (1999). *El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*. Madrid, Akal.
- Barnet, R. J. (1974). *Guerra perpetua*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Barthes, R. (1990). "Elementos de semiología", en *La aventura semiológica*. Buenos Aires, Paidós.
- Baudrillard, J. (1999 [1974]). *Crítica de la economía política del signo*. México, Siglo XXI.
- Bender, Th. (2011). *Historia de los Estados Unidos. Una nación entre naciones*. Buenos Aires, Siglo XXI.
- Bergsten, F. (ed.) (2009). "The long-term international economic position of the United State", *PIIE, Special Report*, núm. 20, mayo.

- Bluestone, B. y Harrison, B. (1982). *The Deindustrialization of America*. Nueva York, Basic Books.
- Boskin, J. (1987). *Reagan and the U.S. Economy. The Successes, Failures, and Unfinished Agenda*. New York, ICEG.
- Bowles, S., Gordon, D. y Weisskopf, T. (1989). *La economía del despilfarro*. Madrid, Alianza.
- Braverman, H. (1985). *Trabajo y capital monopolista*. México, Era.
- Brenner, R. (1998). "The Economics of Global Turbulence. A special report on the World Economy, 1950-1980", *New Left Review*, núm. 229.
- Chesnais, F. (comp.) (2001). *La mundialización financiera. Génesis, costos y desafíos*. Buenos Aires, Losada.
- Collins, C., Hartman, C. y Sklar, H. (1999). "Divided Decade: Economic Disparity at the Century's Turn", *United for a Fair Economy*, 15 de diciembre.
- Coriat, B. (1991). "Un contrato post-tayloriano: El acuerdo 'Saturn' en la industria automotriz norteamericana y su significación", Stankiewicz, F. (comp.) (1991), *Las estrategias de las empresas frente a los recursos humanos*. Buenos Aires, Humanitas.
- _____. (1993a). *El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*. Buenos Aires, Siglo XXI.
- _____. (1993b). *El taller y el robot. Ensayos sobre el fordismo y la producción en masa*. Buenos Aires, Siglo XXI.
- _____. (1993c). *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*. Buenos Aires, Siglo XXI.
- De la Guardia, C. (2012). *Historia de los Estados Unidos*. Madrid, Silex.
- De Long, J. B. (1996). "America's only peacetime inflation: the 1970's", NBER Working Paper - Historical Paper, núm. 84, *National Bureau of Economic Research*. Cambridge, MA.
- Ducrot, O. y Todorov, T. (1974). *Diccionario enciclopédico de las ciencias del lenguaje*. Buenos Aires, Siglo XXI.
- Eichengreen, B. (1996). *Globalizing Capital. A History of the International Monetary System*. Princeton University Press, Princeton.

- Ekelund, R. y Hébert, R. (1995). *Historia de la teoría económica y de su método*. Madrid, McGraw Hill.
- French, M. (1997). *U.S. Economic History since 1945*. Manchester, Manchester University Press.
- Friedman, M. (1999). *La economía monetarista*. Altaya, Barcelona.
- Garvy, G. (1946). "La teoría de los ciclos largos de Kondratieff", *Revista de Occidente*, Madrid. Publicación original: *The Review of Economics Statistics*, vol. XXV, núm. 4, pp. 203-220, noviembre de 1943 (Cambridge, Massachussets).
- Gordon, D. M., Edwards, R. y Reich, M. (1986). *Trabajo segmentado, trabajadores divididos. La Transformación histórica del trabajo en Estados Unidos*. Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Grant, M. S. (2014). *Historia de los Estados Unidos de América*. Madrid, Akal.
- Green, J. (1980). *The World of the Worker*. Nueva York, Hill and Wang.
- Guttman, R. (2001). "Las mutaciones del capital financiero", Chesnais, F. (comp.), *La mundialización financiera. Génesis, costos y desafíos*. Buenos Aires, Losada.
- Gavin, W. T. y Kydland, F. E. (2000). *Nominal Facts and the October 1979 Policy Change*, Working Paper nro. 2000-013A. Federal Reserve Bank of St. Louis.
- Gordon, D. M. (1980). "Stages of Accumulation and Long Economic Cycles", Hopkins, T. y Wallerstein, I. (eds.), *Processes of the World System*. Beverly Hills, Sage Publications.
- Heilbroner, R. (1992). "Salir de la depresión silenciosa", *Debats*, núm. 41, septiembre.
- Hopenhayn, B. y Cruces, M. (1995). *El financiamiento externo del Hegemon. Un análisis del déficit en cuenta corriente de los Estados Unidos (1982-1994)*. Documento de trabajo núm. 5. Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad de Buenos Aires.
- Judt, T. (2006). *Postguerra. Una historia de Europa desde 1945*. Barcelona, Taurus.
- Katz, C. (2001). "Ernest Mandel y la teoría de las ondas largas", *Razón y Revolución*, núm. 7, verano.
- Krugman, P. (2013). *Vendiendo prosperidad. Sensatez e insensatez económica en una era de expectativas limitadas*. Barcelona, Ariel.

- Kuttner, R. (1984). *The Economic Illusion*. Boston, Houghton Mifflin.
- Lacan, J. (1989). *Aun. El seminario 20*. Buenos Aires, Paidós.
- Laclau, E. y Mouffe, C. (2004). *Hegemonía y estrategia socialista. Hacia una radicalización de la democracia*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- Levi Strauss, C. (1969). *Las estructuras elementales del parentesco*. Buenos Aires, Paidós.
- Lo Vuolo, R. M (1991). "Economía política del Estado de bienestar: mitología neoliberal y keynesianismo populista", AA.VV., *El Estado benefactor. Un paradigma en crisis*. Buenos Aires, Miño y Dávila.
- Maddison, A. (1992). *La economía mundial en el siglo XX. Rendimiento y política en Asia, América Latina, la URSS y los países de la OCDE*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Mandel, E. (1979). *El capitalismo tardío*. México, Era.
- . (1986). *Las ondas largas del desarrollo capitalista. La interpretación marxista*. Madrid, Siglo XXI.
- Marichal, C. (2010). *Las grandes crisis financieras. Una perspectiva global, 1873-2008*. Buenos Aires, Sudamericana.
- Marx, K. (1956). *El capital*, tomo I. Buenos Aires, Cartago.
- . (1985a). *Grundrisse. Lineamientos fundamentales para la crítica de la economía política*. México, Fondo de Cultura Económica.
- . (1985b). *La ideología alemana*. Montevideo, Pueblos Unidos.
- . (1997). *Contribución a la crítica de la economía política*. Madrid, Siglo XXI.
- Mayer, M. (2001). *The Fed*. New York, The Free Press.
- McKinnon, R. (2001). "The International Dollar Standard and Sustainability of the U.S. Current Account Deficit", *Brookings Panel on Economic Activity: Symposium on the U.S. Current Account*, abril.
- Meller, P. (1986). "Keynesianismo y monetarismo: discrepancias metodológicas", *Desarrollo Económico*, vol. 26, núm. 103, octubre-diciembre.
- Mochón, F. y Beker, V. A. (1993). *Economía. Principios y aplicaciones*. Madrid, McGraw Hill.

- Morrison, S. E., Commager, H. S. y Leuchtenburg, W. E. (1993). *Breve historia de los Estados Unidos*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Nigra, F. (2007). *Una historia económica (inconformista) de los Estados Unidos, 1865-1980*. Buenos Aires, Maipue.
- . (2013). "El absolutismo. Etapa superior del imperialismo", en Pozzi, P. y Nigra, F. (2013), *Huellas imperiales. De la crisis de 1929 al presidente negro*, segunda edición. Buenos Aires, Imago Mundi - Ciccus.
- Ortiz, O. D. C. (1988). "Estados Unidos en los ochenta. Su incidencia en el sistema capitalista", *Comercio Exterior*, México, vol. 38, núm. 6, junio.
- Otaegui, A (2012). *Participación sindical en Europa y representación de los trabajadores y trabajadoras en tiempos de crisis*. Madrid, Fundación 1 de Mayo -Centro Sindical de Estudios. En línea: <http://www.1mayo.ccoo.es/nova/NNws_ShwNewDup?codigo=3952&cod_primaria=1167&cod_secundaria=1167#.UfhOO41kMy5> (consulta: 29-07-2013).
- Palazuelos Manso, E. (2000). "La gestión monetaria en la economía de EEUU: 1981-1996", *Boletín Económico de ICE*, núm. 2644, 21-27 de febrero.
- Pani, E. (2016). *Historia mínima de Estados Unidos*. México, El Colegio de México - Turner.
- Peterson, W. (1994). *Silent Depression*. New York, W. W. Norton & Co.
- Pivert, I. (2009). "La dictadura de los accionistas", *Le Monde Diplomatique*, marzo.
- Pollard, R. A. (1990). *La seguridad económica y los orígenes de la guerra fría, 1945-1950*. Buenos Aires, GEL.
- Pozzi, P. (1993). *Luchas sociales y crisis en Estados Unidos (1945-1993)*. Buenos Aires, El Bloque.
- . (2015). "¿Del absolutismo capitalista al fascismo?:¿cuál es la naturaleza del sistema político norteamericano actual?", *Huellas de Estados Unidos. Estudios, perspectivas y debates desde América Latina*, núm. 9, octubre, pp. 24-41.
- Pozzi, P. y Nigra, F. (2003). *Huellas imperiales. Estados Unidos de la crisis de acumulación a la globalización capitalista (1930-2000)*. Buenos Aires, Imago Mundi.
- Pozzi, P. y Nigra, F. (2010). "¿El fin de la globalización? La crisis económica de Estados Unidos", *Política y Cultura* núm. 34, otoño. México, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco.

- Rapoport, M. y Brenta, N. (2010). *Las grandes crisis del capitalismo contemporáneo*. Buenos Aires, Capital Intelectual.
- Reynolds, G. (1986). *Microeconomía*. Buenos Aires, El Ateneo.
- Rockoff, H. (1995). "From Plowshares to swords: The American Economy in World War II", *Historical Paper*, núm. 77. National Bureau of Economic Research.
- Roll, E. (1994). *Historia de las doctrinas económicas*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- Roncaglia, A. (2006). *La riqueza de las ideas. Una historia del pensamiento económico*. Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza.
- Rosdolsky, R. (1989). *Génesis y estructura de El capital de Marx (Estudios sobre las Grundrisse)*. México, Siglo XXI.
- Scavo, C. (1996). *Globalización y megatimba*. Buenos Aires, Letra Buena.
- Schwarz, J. E. (1998). "The Hidden Side of the Clinton Economy", *The Atlantic Monthly*, octubre, vol. 282, núm. 4.
- Sevares, J. (2014). *El poder de la globalización financiera. Tensiones entre estados, lobbies y ciudadanos*. Buenos Aires, Capital Intelectual.
- Sevares, J. (2005). *El imperio de las finanzas. Sobre las economías, las empresas y los ciudadanos*. Buenos Aires, Norma.
- Sinai, A. (1988). "The Crash of '87 and the Economy of '88", *Challenge*, enero-febrero.
- Sistema Económico Latino Americano (SELA) (1984). *Las relaciones económicas de América Latina con los Estados Unidos, 1982-1983*. México, Siglo XXI.
- Sellers, Ch., May, H. y McMillen, N. (1988). *Sinopsis de la historia de los Estados Unidos*. Buenos Aires, Fraterna.
- Smith, S. (2015). *Fuego subterráneo. Historia del radicalismo de la clase obrera en los Estados Unidos*. Guipuzcúa, Argitaletxe Hiru.
- Soberón Valdés, F. (2016). *El sistema financiero de los Estados Unidos*. La Habana, Instituto Cubano del Libro.
- Solomon, R. (2000). *Dinero en marcha*. Buenos Aires, Granica.

- Talavera, R. E. (1989). "Ocho años de 'reaganomía': elementos para un balance", *Estados Unidos, perspectiva latinoamericana*, núms. 23-24. CIDE.
- van der Wee, H. (1986). *Prosperidad y crisis. Reconstrucción, crecimiento y cambio, 1945-1980*. Grijalbo, Barcelona.
- Zepeda, R. (2016). "Determinantes del declive sindical en Estados Unidos", *Norteamérica*, año 11, núm. 2, julio-diciembre.
- Zinn, H. (1999). *La otra historia de los Estados Unidos (desde 1492 hasta hoy)*. México, Siglo XXI.

Páginas web

- ABC.es (2008). En línea: <http://www.abc.es/hemeroteca/historico-02-10-2008/abc/Internacional/texto-del-plan-de-rescate-financiero-aprobado-por-el-senado-de-eeuu_81352310470.html> (consulta: 11-10-2019).
- Finanzas.com (2009). En línea: <http://www.finanzas.com/noticias/economia/2009-02-14/91774_cronica-eeuu-congreso-verde-plan.html>(consulta: 11-10-2019).
- Inman, P. y Kollewe, J. (2009). "Financial crisis: Bank of America given \$138bn rescue package", *The Guardian*. En línea: <<https://www.theguardian.com/business/2009/jan/16/bank-of-america-20bn-rescue>> (consulta: 10-10-2019).
- SIPRI (2018). <<https://www.sipri.org/media/press-release/2019/world-military-expenditure-grows-18-trillion-2018>> (consulta: 10-10-2019).
- Woods, A. (2005). "Marxism and the theory of 'Long Waves'", en línea: <<https://www.marxist.com/marxism-theory-long-waves-kondratiev141100.htm>> (consulta: 10-10-2019).

Publicaciones periódicas

- Bercovich, A. (2008). "La crisis de Wall Street vista desde adentro", *Critica de la Argentina*, 19 de octubre.
- Business Week* (1980). 30 de junio.
- Challenge* (1984). Septiembre-octubre.

Gordon, D. M. (1984). *The New York Times*.

International Herald Tribune, edición del 10-10-1984.

Krugman, P. (2007a). "La ideología tuvo la culpa"; *Diario Clarín*, suplemento IECO, 4 de noviembre.

———. (2007b). "Por qué no se frenó la burbuja"; *Clarín*, suplemento IECO, 30 de diciembre.

Martínez, M. (2008). "El salvavidas más caro de la historia"; *Clarín*, suplemento IECO, 21 de septiembre.

Remes Lenicov, J. (1998). "Argentina y el mundo: desencuentros e integración", *Temas para pensar desde el Sur*, núm. 3, pág. 22. Buenos Aires.

Stiglitz, J. (2007). "Estados Unidos, la hora de la verdad"; *Clarín*, suplemento IECO, p. 8, 12 de agosto.

Fuentes

Historic Documents of 1981 (1981). *The annual report of the Council of Economic Advisers. Economic Report*. Congressional Quarterly Inc.

North American Congress on Latin America-NACLA (1981). "Reagan Policy in Crisis", *Report*, vol. 15, núm. 4.

President's Council of Economic Advisers (1982, 1991, 1993). *Economic Report of the President*. Washington, U.S. Government Printing Office.

Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI) (2019). En línea: <<https://sipri.org/databases/milex>> (consulta: 11-10-2019).

Stockman, D. A. (1987). *El triunfo de la política*. Buenos Aires, Grijalbo.

United States Census Bureau (<<https://www.census.gov/>>).

U.S. Bureau of the Census (1976). *Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1970*, Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 2 vols.

El autor

Fabio Nigra

Historiador de la Universidad de Buenos Aires. Realizó estudios de posgrado que le han valido un Posdoctorado en Ciencias Sociales y Humanas, un Doctorado en Historia de la UBA y una Maestría en Política Económica Internacional de la Universidad de Belgrano. Especializado en la historia de Estados Unidos de América, publicó artículos en revistas argentinas, españolas, mexicanas y brasileñas. Es asimismo autor y coordinador de libros como *Visiones críticas del pasado; Hollywood y el cuestionamiento al sistema en los años sesenta y setenta; El buen vecino. Estados Unidos desde Argentina y Brasil; Historias de cine; Hollywood y la historia de Estados Unidos; Una historia económica (inconformista) de los Estados Unidos*, y en colaboración, *La decadencia de los Estados Unidos, Invasiones bárbaras en la historia de Estados Unidos y Huellas imperiales. Historia de los Estados Unidos de América, 1929-2000*, con Pablo Pozzi, entre otros. Es director de la revista *Huellas de Estados Unidos. Estudios, perspectivas y debates desde América Latina*.

