

# INESTABILIDAD ECONOMICA EN ESTADOS UNIDOS EN LAS DECADAS DE 1930 Y 1970: Un ensayo de homología histórica \*

MICHAEL A. BERNSTEIN  
Universidad de California, San Diego

En la década de 1930, el rendimiento de la economía norteamericana fue notablemente similar al de la década de 1970. En ambos períodos, la tasa de crecimiento del PIB cayó tras varios años de fuerte aumento. Las tasas de desempleo alcanzaron unos niveles sin precedentes y la inestabilidad resultante fue duradera más que transitoria. Al comienzo de cada una de estas décadas, profundas perturbaciones exógenas iniciaron las dificultades posteriores. Y, en ambos casos, enormes obstáculos políticos e intelectuales postdieron la adopción y la puesta en práctica de políticas contracíclicas adecuadas. ¿Son estas similitudes una mera coincidencia? ¿Demuestran simplemente un isomorfismo, o son la expresión de relaciones homólogas más profundas? Estos interrogantes constituyen el núcleo de este ensayo.

Tanto la década de 1930 como la de 1970 se caracterizaron por unas tasas de crecimiento reducidas y por unas tasas de desempleo elevadas. Tras el pánico financiero de 1929, la producción industrial disminuyó un tercio, al tiempo que el desempleo alcanzó aproximadamente al 25 por 100 de la población activa. La producción industrial no llegó a los niveles anteriores al *crash* y el desempleo no descendió por debajo de su media decenal del 18 por 100 hasta el comienzo de la guerra en Europa. Después de la enorme subida de los precios del petróleo en 1973, la economía se deterioró de una forma similar. Medida en precios constantes, la tasa media de crecimiento anual del PIB pasó de un 4 por 100 en el período 1960-1973 a un 1,8 por 100 en el período 1973-1982. El cambio porcentual en el PIB real pasó de un 5,5 por 100 en 1973 a un -0,7 por 100 en 1974. Esta tasa se recuperó

---

\* Pido disculpas a mi colega Arno J. Mayer.—Agradezco los comentarios que numerosos amigos y colegas han realizado sobre los primeros borradores de este artículo. Doy las gracias, en particular, a Michael Edelstein, Carol Heim, Stanley Katz, John Kneebone, Julie Matthaei, Arno Mayer, John McCole, Philip Nord, James Oakes, William Parker, Stanley Stein, Ross Thomson, Robert Tignor, David Weiman y a los participantes en la reunión preparatoria de la sesión A5 del Noveno Congreso Internacional de Historia Económica, celebrada en Munich en 1985. Naturalmente, ninguno de ellos es responsable de los errores en que haya podido incurrir. También deseo dar las gracias a Virginia Cha, mi ayudante de investigación, y a Isobel Abelson y Robin Huffman por preparar el manuscrito.

hacia mediados de la década, pero en 1980 otra vez se dieron tasas negativas. El desempleo anual se elevó de un 4,8 por 100 de la población activa en 1973 a un 8,3 por 100 dos años más tarde. En 1982, esta tasa rondaba el 10 por 100. En conjunto, la tasa media anual fue aproximadamente de un 6,9 por 100<sup>1</sup>.

En la década de 1930 hubo más inestabilidad y privación económica que en la de 1970. Las estadísticas hablan por sí mismas. Sería ridículo sugerir que, en términos *absolutos*, el rendimiento de la economía norteamericana en estas dos décadas fue similar. No obstante, en términos relativos sí lo fue. En ambos casos, la inestabilidad, las caídas en la renta y la escasez de empleos aparecieron tras varios años de crecimiento macroeconómico excepcional. Así, pues, las décadas de 1930 y 1970 fueron períodos caracterizados por importantes interrupciones en el proceso de crecimiento y expansión de la economía norteamericana. El bajo rendimiento de estos años duró relativamente bastante tiempo y, al parecer, fue causado por perturbaciones excepcionales. Los debates de política económica que se sucedieron también fueron extraordinariamente similares. En todas estas semejanzas hay que encontrar las claves para entender las causas de la inestabilidad de estas dos décadas. Además, indican que la importancia actual de nuestra comprensión de la Gran Depresión de los años treinta es mayor que lo que se ha pensado generalmente<sup>2</sup>.

La inestabilidad de ambos períodos se inició con perturbaciones de enormes proporciones. Estas perturbaciones se transmitieron a través del nivel de precios y pusieron en grave peligro la confianza de las empresas, de las unidades familiares y de los inversores. En 1929, el hundimiento de los precios

<sup>1</sup> Véanse Peter Temin (1976), p. xi; Stanley Lebergott (1964) y A. Maddison (1983). Maddison ofrece las siguientes estadísticas para la década 1973-1982:

*Cambio porcentual en el PNB real de Estados Unidos*

1973	...	...	...	...	5,5	1978	...	...	...	...	4,7
1974	...	...	...	...	-0,7	1979	...	...	...	...	2,4
1975	...	...	...	...	-0,7	1980	...	...	...	...	-0,3
1976	...	...	...	...	4,9	1981	...	...	...	...	2,3
1977	...	...	...	...	5,2	1982	...	...	...	...	-1,7

FUENTE: OCDE (1983).

<sup>2</sup> Los economistas contemporáneos suelen considerar la década de 1930 como una época que proporciona una evidencia dramática de la ignorancia de los encargados de elaborar la política económica del momento. Es muy común afirmar que la importancia actual de la Gran Depresión estriba en que nos muestra todo lo que hemos aprendido en las décadas posteriores. Me gustaría señalar que la importancia actual de la Depresión también estriba en que nos muestra todo lo que no hemos aprendido. El mejor ejemplo del punto de vista actual es, tal vez, el de Milton Friedman y Anna Schwartz (1963); pero véase también, por ejemplo, E. C. Brown (1956).

en el mercado de valores devaluó drásticamente el *stock* de capital y destruyó una gran proporción de la riqueza nacional. La ola de quiebras bancarias resultante sólo favoreció el proceso deflacionario que comenzó en Wall Street el Jueves Negro. Como consecuencia, los mercados de capitales sufrieron graves trastornos y la función de inversión casi desapareció en lo que ahora llamamos la trampa de liquidez. Ello dio lugar a quiebras empresariales y a bancarrotas y dificultades personales. No se consiguió una recuperación sostenida hasta el comienzo de la guerra.

Una perturbación exógena inició igualmente el bajo rendimiento macroeconómico de la década de 1970<sup>3</sup>. Tras la guerra del Yom Kippur de 1973, la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) decidió una serie de subidas de los precios del petróleo que tuvieron unas consecuencias desastrosas para los Estados Unidos y, en realidad, para todas las economías industrializadas. El precio del crudo se elevó un 12 por 100 en junio de 1973 y luego subió aún más tras el conflicto de octubre en Oriente Medio. Los precios del petróleo aumentaron un 66 por 100 en octubre y después se doblaron en enero del año siguiente. De 1952 a 1965, la tasa media de inflación de la economía norteamericana (basada en el índice de precios al consumo) se mantuvo en un 1,3 por 100. En los siguientes siete años llegó a un 4,1 por 100, y en la década de 1970 se mantuvo en un 8,8 por 100. Para los años que van de 1972 a 1982, se estima que el cambio total en el coste de vida norteamericano fue de un 133 por 100. Las malas cosechas de 1971-1972 (debidas a las condiciones de sequía en las regiones agrícolas de la nación) contribuyeron a la espiral inflacionista<sup>4</sup>.

La perturbación causada por la OPEP, si bien diferente en cuanto a la forma, tuvo numerosas consecuencias iguales a las del hundimiento del mercado de valores de 1929. Las rentas se redujeron enormemente en términos reales. Las carteras de los bancos y la situación económica de los inversores se pusieron en peligro. La confianza de los consumidores y de los inversores sufrió un fuerte golpe. La inversión disminuyó a medida que las empresas se volvían cada vez más indecisas y que las unidades familiares posponían gastos importantes. Los márgenes de beneficio descendieron conforme aumentaban los costes de producción. Consecuentemente, la utilización de la capa-

<sup>3</sup> Soy consciente de que el término «exógeno» podría parecer injustificado a algunos. En realidad, el gobierno de los Estados Unidos había previsto una subida del precio del petróleo mundial y, en consecuencia, había comenzado a preparar la liberalización del precio del petróleo nacional. Algunos periodistas han sugerido que el gobierno norteamericano respaldó implícitamente el aumento de los precios del petróleo para favorecer los objetivos de su política exterior, especialmente en el Medio Oriente. Baste con decir que la perturbación de los precios fue «exógena» en la medida en que procedió de fuera de la economía norteamericana.

<sup>4</sup> Véanse el U. S. Council of Economic Advisors (1984) y William J. Baumol y Alan S. Blinder (1982), pp. 693-695.

cidad productiva y el empleo disminuyeron. Como demuestra la tasa de crecimiento del PIB mencionada anteriormente, la economía norteamericana no mejoró durante el resto de la década.

Lo que llama particularmente la atención de la inestabilidad norteamericana de las décadas de 1930 y 1970 es su duración. Realmente, lo que más preocupa a los economistas al examinar estos dos períodos es la aparente falta de recuperación en un período de tiempo tan prolongado. Es esto lo que confiere a estas décadas la apariencia de crisis. En los años treinta se llegó a sugerir que la Gran Depresión era la evidencia del fracaso definitivo del sistema capitalista. Pocos han hecho una sugerencia tan atrevida en relación con la década de 1970, aunque ésta fue profundamente preocupante para los principales Estados capitalistas y para sus economistas.

Es en la duración de la inestabilidad de estas dos décadas donde se puede encontrar la clave para la homología histórica de que trata este artículo. En ambas, el proceso de recuperación fue evidentemente obstaculizado o retrasado. Mi investigación sugiere que los obstáculos para el proceso de recuperación en las décadas de 1930 y 1970 en Estados Unidos fueron estructuralmente similares. De hecho, pueden haber estado vinculados históricamente.

La dificultad experimentada por la economía norteamericana tanto en la década de 1930 como en la de 1970 fue el resultado de tendencias seculares en el desarrollo económico. Precediendo a las dos crisis, la economía había entrado en un período caracterizado por la aparición de nuevos modelos de demanda y de oportunidades de inversión y empleo. Estos modelos y oportunidades presagiaron (y, en realidad, fomentaron) un cambio en la composición de la producción nacional. Pero una transformación cualitativa como ésta creó una serie de obstáculos en el proceso de recuperación de ambas décadas. Estos obstáculos procedían de la dificultad de modificar la tecnología y las capacidades de la mano de obra para satisfacer las nuevas demandas de bienes de inversión y de consumo en una época de grave inestabilidad financiera ocasionada por las perturbaciones del mercado de valores y de la OPEP. En este sentido, los mecanismos de crecimiento a largo plazo desempeñaron un papel fundamental en los problemas cíclicos de estos dos períodos.

En la década de 1930, el proceso de cambio secular que dificultó la recuperación y prolongó la Gran Depresión contó con una serie de elementos<sup>5</sup>. Los patrones de demanda de consumo cambiaron debido principalmente a una mejora del nivel de vida y a una modificación en la distribución de la renta. Como consecuencia, la demanda de inversión se alteró tanto cualitativa

---

<sup>5</sup> La siguiente argumentación procede de Michael A. Bernstein (1984).

como cuantitativamente. A su vez, conforme cambiaba la demanda de inversión, se transformó la demanda de trabajo y se produjeron modificaciones en la relación capital-producto que interfirieron con la capacidad de la economía para recuperarse de una perturbación financiera. Por un lado, la demanda de nuevos tipos de bienes de equipo cambió la distribución de las necesidades de empleo. Como resultado, apareció una crisis de demanda efectiva a medida que se generaban grandes cantidades de paro estructural. Por otro, los cambios en las necesidades de capital de la producción (para las nuevas demandas de consumo) hicieron más difícil que la economía en su conjunto se recuperara de su declive en la tasa de crecimiento.

En la década de 1970, los factores que impidieron el crecimiento fueron numerosos. La crisis fiscal de la era del Vietnam y el acontecimiento financiero internacional asociado con ella —la desaparición del sistema de Bretton Woods— alteraron fundamentalmente la relación de la economía norteamericana con los mercados mundiales. Mientras que en el pasado los socios comerciales se habían contentado con mantener reservas en dólares —y, por tanto, financiando de hecho el déficit comercial norteamericano año tras otro—, el deterioro del valor del dólar debido a la inflación de la guerra y a la aparición de elementos nacionalistas en el extranjero modificaron ese comportamiento.

Con el colapso *de facto* del sistema de Bretton Woods en 1970-1971, Estados Unidos se vio liberado de la responsabilidad de mantener un tipo de cambio fijo —la devaluación resultante del dólar, al menos al principio, mejoró la posición exportadora norteamericana—. Pero la otra consecuencia de este cambio de política fue la inflación. Así, pues, en la misma víspera de la explosión de precios provocada por la OPEP, Estados Unidos ya se había situado en una posición sumamente expuesta. Y, aparte de estos cambios monetarios, a comienzos de la década de 1970 se hicieron sentir ciertos factores tecnológicos, que debilitaron aún más la economía norteamericana.

Ya en la década de 1960, aquellas naciones devastadas por la Segunda Guerra Mundial (principalmente Japón y la República Federal de Alemania) habían reestablecido su presencia económica en los mercados mundiales. Poseían una base tecnológica muy avanzada debido a la reciente reconstrucción de sus principales industrias y a su relativa exoneración, consecuencia de tratados y acuerdos internacionales, de las cargas del gasto en defensa <sup>6</sup>.

<sup>6</sup> De 1971 a 1980, Estados Unidos gastó una media anual de un 5,8 por 100 del PNB real en defensa; la República Federal de Alemania gastó una media anual de un 3,4 por 100, y Japón, de un 0,9 por 100. Véase U. S. Department of Commerce (1984), p. 348. Véase, asimismo, U. S. Arms Control and Disarmament Agency (1983), pp. 49 y 54. Hago caso omiso de los costes —en el caso de la República Federal de Alemania y Japón— de las ocupaciones militares de los aliados y de los despliegues posteriores de la OTAN y de los tratados de seguridad.

Por lo tanto, sus principales industrias —acero, automóviles y electrónica— se convirtieron en fuertes competidoras de las industrias norteamericanas. Este fue el componente real de la crisis financiera ocasionada por la OPEP y por el aumento de los precios agrícolas.

Muchos estudiosos han centrado su atención en lo que consideran el fracaso de la empresa norteamericana en las décadas de 1960 y 1970 al enfrentarse a los desafíos procedentes de las fuentes de oferta extranjeras. Ciertamente, el caso de la industria automovilística sugiere que los productores norteamericanos estaban encerrados en una especie de rigidez tecnológica que les dejaba expuestos al impacto total de la superior tecnología japonesa, especialmente cuando la subida de los precios del petróleo por parte de la OPEP alteró cualitativamente la demanda de automóviles hacia coches más ligeros y más eficientes en cuanto al consumo de gasolina. Los peculiares incentivos establecidos por el sistema fiscal norteamericano, y lo que se suele denominar la miopía de la élite empresarial norteamericana, pueden haber contribuido a este fracaso empresarial<sup>7</sup>.

Pero parece que ha habido otros factores implicados en el estancamiento tecnológico de la industria norteamericana. El gran estímulo proporcionado por la guerra mundial y por el conflicto coreano sacó a todas las industrias norteamericanas de la crisis de los años treinta. En efecto, se ha sugerido que la producción en tiempo de guerra y los gastos militares de los años de la guerra fría fueron responsables de la prosperidad de la economía norteamericana en toda la época posbélica<sup>8</sup>. No obstante, parece ser que el estímulo fiscal del «Arsenal de la Democracia», al tiempo que estimuló al PNB a corto plazo, pudo, a largo plazo, haber debilitado a importantes sectores de la economía y reducido su capacidad para desarrollarse y competir a escala mundial.

\* \* \*

He argumentado que la duración de la inestabilidad en las décadas de 1930 y 1970 en la economía norteamericana procedió del impacto de ciertas tendencias seculares en el proceso de desarrollo. Con respecto a la crisis de los años treinta, consideremos la evidencia siguiente. Existieron grandes variaciones en la velocidad con la que se recuperaron los distintos sectores desde la depresión de 1932 en términos de producción e inversión. Si bien el año 1932 fue malo para todas las industrias, algunas de ellas parecían no haberse visto afectadas prácticamente por el *crash*. Las empresas pertene-

---

<sup>7</sup> Véase, como un buen ejemplo de esta postura, Robert B. Reich (1983). Véanse, asimismo, Barry Bluestone y Bennet Harrison (1982) y Amitai Etzioni (1983).

<sup>8</sup> Véase, por ejemplo, el clásico estudio de Paul A. Baran y Paul M. Sweezy publicado en 1966.

cientes a las industrias alimenticia, tabaquera, química y petrolífera se recuperaron de la depresión con relativa rapidez. Las pertenecientes a las industrias textil, maderera, de metales y de equipos de transporte, no (véase el cuadro 1). En realidad, *dentro* de este último grupo de industrias ciertos mercados crecieron tras 1932, y fueron solamente las empresas que estaban comprometidas o que se estaban introduciendo en esos mercados las que evitaron las graves dificultades de la década<sup>9</sup>. Todo esto sugiere un modelo irregular en la inversión que llevó, a nivel macroeconómico, a un estancamiento aparente.

## CUADRO 1

*Inversión neta en bienes de equipo en Estados Unidos como porcentaje del nivel de inversión neta de 1929*

<i>Industrias</i>	AÑOS		
	1937	1938	1939
Productos químicos y afines ... ..	369,9	256,5	401
Piedra, arcilla y vidrio ... ..	850,3	422,9	306,3
Petróleo y carbón ... ..	131,9	50,1	21,2
Tabaco ... ..	130,2	85,6	159,6
Productos alimenticios y afines ... ..	178,2	61,2	115,7
Maquinaria no eléctrica ... ..	96,9	58,5	148,9
Confección y otros productos textiles ...	32,6	Neg.	114,4
Caucho y plásticos ... ..	22,2	14,8	74
Equipo de transporte ... ..	34,7	8	53,2
Papel y productos afines ... ..	27,4	8,6	29,5
Metales primarios ... ..	38,6	Neg.	Neg.
Productos de metal elaborados ... ..	18,7	25,3	100,2
Imprentas y editoriales ... ..	Neg.	Neg.	Neg.
Cuero y productos derivados ... ..	19	Neg.	3,6
Madera y productos derivados ... ..	Neg.	Neg.	Neg.
Tejidos ... ..	Neg.	Neg.	Neg.

NOTA: *Neg.* indica desinversión neta.

FUENTE: Michael A. Bernstein (1982), cap. 2, apéndice C.

Hubo tres causas fundamentales de la recuperación desigual de los años treinta. La primera fue la naturaleza cambiante de la demanda de inversión durante las décadas de entreguerras. La segunda fue la modificación de la composición de la demanda final durante el mismo período. Ciertos mercados,

<sup>9</sup> Véase Michael A. Bernstein (1982), caps. 3 y 4.

y, por lo tanto, ciertas industrias, se encontraban en un declive secular y otros acababan de aparecer en la época de la crisis de 1929. Por último, los cambios a largo plazo en la distribución industrial del empleo también fueron responsables de la duración de la crisis de demanda efectiva en la década de 1930.

Dentro de las limitaciones de los datos disponibles, es posible distinguir algunos modelos generales en la demanda de bienes de equipo de las principales industrias manufactureras. Estos modelos sirven para mostrar qué industrias se estaban expandiendo y cuáles se estaban contrayendo en el período de entreguerras. Por ejemplo, en el sector de productos alimenticios elaborados se alcanzó una media de un 2,1 por 100 de los gastos reales totales en bienes de equipo de la economía norteamericana durante la década de 1920. Esta media se elevó a un 2,5 por 100 en la década de la depresión. Por el contrario, en la industria textil, la medida fue de un 1,5 por 100 en la década de 1920 y de un 2,5 por 100 en la de 1930. La misma disminución se observó en la industria maderera, cuyas cifras fueron de un 0,8 por 100 en la década de 1920 y de un 0,4 por 100 en la de 1930. Se produjeron aumentos bastante importantes en los porcentajes medios del sector petrolero, en la industria de productos químicos y en el sector de fabricación de aviones. En la producción siderúrgica y en el sector automovilístico los aumentos fueron moderados <sup>10</sup>.

En otro artículo he llevado a cabo una consideración más detallada de los mercados concretos en los que florecieron los sectores en expansión durante el período de entreguerras <sup>11</sup>. En los términos más generales, tales sectores fueron aquellos que producían bienes de consumo perecederos, servicios y bienes duraderos más nuevos tales como electrodomésticos, automóviles con todas las comodidades y equipos de comunicaciones. Naturalmente, es bastante normal que las industrias de bienes duraderos sufran proporcionalmente más que otras en las fluctuaciones cíclicas. Pero la evidencia del período de entreguerras indica que una dinámica secular también estaba funcionando; y esta dinámica favorecía la aparición de industrias que producían para una población más rica y que subsistían dentro de una infraestructura relativamente compleja y totalmente desarrollada.

Si se tienen en cuenta las tendencias en la composición de los gastos de demanda final, aparece el mismo modelo de variaciones interindustriales en el período de entreguerras. El porcentaje del gasto de consumo real dedicado a alimentos, bebidas y tabaco se elevó durante las décadas de 1920 y 1930; la tendencia fue aún mayor si eliminamos la influencia de la prohibición y de su abrogación. El porcentaje también aumentó en categorías como

<sup>10</sup> Esta evidencia está recogida en J. Frederic Dewhurst *et al.* (1947), apéndice 21. Los datos se deflactaron a dólares de 1967 antes de calcular los porcentajes.

<sup>11</sup> Véase M. A. Bernstein (1985).

bienes de consumo duraderos, asistencia médica y seguros, ocio, educación y bienestar. Esta proporción cayó en artículos de vestir y sus accesorios, y en vivienda y servicios públicos. Hablando en términos generales, la proporción de renta disponible gastada en bienes duraderos disminuyó en el período de entreguerras, al tiempo que aumentó el gasto en bienes perecederos y en servicios<sup>12</sup>.

Algunas de estas transformaciones en la demanda de consumo se hallaban vinculadas a la variación en la distribución ocupacional de la población activa y a los cambios seculares en la distribución de la renta nacional. La proporción de empleados de oficina en la población económicamente activa aumentó constantemente de 1900 a 1940, siendo las ganancias de estos trabajadores, en el período de entreguerras, aproximadamente el doble que las de los obreros. Además, la distribución de la renta durante la década de 1920 se hizo más desigual<sup>13</sup>. Todo esto parece haber originado una pujanza creciente de los mercados de consumo más nuevos y opulentos. A este respecto es significativo que la depresión no sólo produjo proporcionalmente más desempleo entre los obreros, sino que también el poder de compra relativo de los que retuvieron sus empleos aumentó por la deflación generada tras el *crash*.

Un tercer aspecto del fracaso de la inversión en la década de 1930 fue la cambiante distribución del empleo. Las variaciones interindustriales en las tasas de recuperación generaron un resultado agregado de virtual estancamiento durante esta década. ¿Qué estaba ocurriendo en los mercados de trabajo? Parece que aunque algunos sectores comenzaron a expandirse después de 1932, como lo habían hecho en realidad a lo largo de todo el período de entreguerras, no absorbieron, sin embargo, los parados de las industrias en decadencia. En las industrias tabaquera, petrolífera y de productos químicos, la relativa intensidad de capital de los nuevos métodos de producción fue un factor importante. En otros sectores en recuperación, sus tasas de expansión no fueron suficientes para compensar las de otros en los que se había o se estaba generando desempleo.

Aquellos sectores que crecieron con más celeridad y que se recuperaron con mayor rapidez tras 1932 mantuvieron una proporción reducida del empleo total a lo largo de la década de 1930. Por ejemplo, hacia mediados de esta década la industria química estaba situada en el puesto veinticinco de la clasificación de todas las industrias en términos de su proporción del empleo nacional; el sector petrolífero, en el veintiuno; la industria tabaquera, en el sesenta y siete, y las empresas de productos alimenticios, en el catorce.

<sup>12</sup> Véanse J. Frederic Dewhurst *et al.* (1947), cuadro 27 y apéndice 7, y U. S. Department of Commerce (1957), recogido por John P. Henderson (1961).

<sup>13</sup> Véanse Jürgen Kocka (1980), pp. 19, 159, 180 y 196; Jeffrey G. Williamson y Peter H. Lindert (1980), pp. 315-316, y C. F. Holt (1977), p. 283.

En comparación, aquellos sectores que se habían visto más afectados por el *crash* y que se habían recuperado con más lentitud eran responsables de la proporción predominante del empleo nacional en 1935. Los productores de metales primarios se clasificaban los primeros; las fábricas de tejidos, las segundas, y las de madera, las terceras<sup>14</sup>. Al no producirse una recuperación general de la inversión hubo poca absorción del desempleo, incluso por parte de los sectores en crecimiento. Con la duración del desempleo, el problema de la demanda efectiva se agravó. Esta fue la base del círculo vicioso de un exceso de capacidad productiva y de una demanda inadecuada que explica, en esencia, la desgracia de la década de 1930.

Así, pues, en estos años apareció un enorme problema de paro estructural que sin una perturbación exógena como la guerra hubiera tardado varios años en resolverse. Pero el problema apareció realmente antes de 1929. A lo largo de la década de 1920, se había producido una disminución bastante constante en el porcentaje del empleo nacional en los sectores industrial y de la construcción. Lo mismo sucedió en la agricultura y en la minería. En las industrias de servicios (transportes, comercio, finanzas, servicios varios y actividades gubernamentales) se produjo un aumento (véase el cuadro 2). Aun cuando el *crash* de 1929 no hubiera tenido lugar, estas tendencias indican que el paro estructural hubiera sido un problema importante en el período de entreguerras.

\* \* \*

¿Qué sucede con la crisis de los años setenta? También muestra cambios estructurales y distorsiones a largo plazo. El descenso en las tasas de crecimiento del PIB es simplemente una medida aproximada de la inestabilidad de la década. Tal vez sean más significativas las persistentemente bajas tasas de utilización de la capacidad productiva industrial, la caída de la cuota norteamericana en la producción industrial mundial y la transformación estructural del mercado de trabajo. Tomados en conjunto, estos acontecimientos son expresivos de un cambio secular en la relación de la economía norteamericana con el mercado mundial y, por lo tanto, de la composición de la producción nacional.

En la década de 1970 se contaba con el problema añadido de la cambiante distribución de los beneficios industriales. La proporción de estos beneficios obtenidos por las compañías de petróleo y de carbón pasó de un 11 a algo más de un 24 por 100 entre 1950 y 1979<sup>15</sup>. Y, sin embargo, estos

<sup>14</sup> Véanse U. S. Department of Commerce, Bureau of the Census (1924-1939), y Henderson (1971), cuadros 5 y 6.

<sup>15</sup> Véase U. S. Council of Economic Advisers (1984), cuadro B-84, p. 317; los cálculos han sido realizados por el autor.

CUADRO 2

*Distribución porcentual del empleo en USA por grandes sectores, 1919-1939*

Años	Actividades primarias (1)	Actividades secundarias (2)	Servicios (3)
1919	28,5	29,4	42,1
1920	28,9	28,6	42,5
1921	30,2	25,1	44,7
1922	28,9	26,8	44,3
1923	27,6	28,2	44,2
1924	27,3	27,3	45,4
1925	26,8	27,7	45,5
1926	26,3	27,8	45,9
1927	25,5	27,7	46,8
1928	25,4	27,5	47,1
1929	25,1	28,1	46,8
1930	25,8	26,6	47,6
1931	27,1	24,5	48,4
1932	28,7	22,5	48,8
1933	30,1	22,7	47,2
1934	27,0	24,8	48,2
1935	26,6	25,5	47,9
1936	25,3	26,6	48,1
1937	24,0	27,6	48,4
1938	24,5	25,5	50,0
1939	23,6	26,8	49,6

(1) Agricultura y Minería.

(2) Construcción e Industrias Manufactureras.

(3) Transporte, Comercio, Finanzas, Gobierno y Servicios Varios.

FUENTE: U. S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, *Employment and Earnings*, vol. 7, núm. 1, p. 11; citado en John P. HENDERSON, *Changes in the Industrial Distribution of Employment: 1919-59*, University of Illinois, Bureau of Economic and Business Research, *Bulletin*, 87 (1961), p. 10.

cuantiosos fondos no se invirtieron de manera que facilitaran el flujo de recursos de los viejos a los nuevos sectores. Por el contrario, a menudo se gastaron en negocios especulativos, una acción evocadora de las inversiones improductivas que caracterizaron el mercado en auge de finales de la década de 1920. Los logros redistributivos de la Gran Sociedad de Lyndon Johnson (que aumentaron los gastos de consumo a medida que la renta se distribuía más equitativamente) se viciaron por la mala distribución de los beneficios empresariales, y con ello el crecimiento de la economía norteamericana se vio aún más comprometido.

La industria norteamericana trabajaba al 86 por 100 de su capacidad productiva en 1965, una tasa que rondó esta cifra hasta la segunda mitad de la década de 1970, en la que descendió por debajo de un 70 por 100. Las tasas de beneficios empresariales no financieros cayeron por debajo del 10 por 100 durante esta década. Las industrias pesadas más importantes, que habían sido elementos cruciales en el ascenso de Estados Unidos al primer lugar de la economía mundial, como la industria del acero, la automovilística y la textil, se vieron fuertemente afectadas<sup>16</sup>. En ningún lugar se expresa de forma más vívida el deterioro del rendimiento económico norteamericano durante la década de 1970 que en las estadísticas del comercio internacional.

Como muestra el cuadro 3, el comercio norteamericano de bienes manufacturados se transformó durante los años setenta. Hacia finales de esta década, el saldo comercial relativo (es decir, la balanza comercial en relación con el volumen total de intercambio) fue negativo por primera vez desde 1940. La cuota de mercado de Estados Unidos disminuyó constantemente, como demuestra el cuadro 4. Y, como se puede apreciar en el cuadro 5, casi todos los principales sectores industriales vieron empeorar su saldo comercial relativo, excepto en campos concretos en los que Estados Unidos mantenía una ventaja técnica prácticamente inatacable, o donde la política pública había desempeñado un papel activo en frenar esta tendencia.

## CUADRO 3

*Comercio norteamericano de manufacturas, 1965-1980*  
(Medias anuales; miles de millones de dólares)

	<i>Exportaciones</i>	<i>Importaciones</i>	<i>Ratio comercial *</i>
1965-1969	20,3	16,3	0,1
1970-1973	35,1	34,8	0,004
1974-1976	71,7	57	0,11
1977-1980	101,4	103,6	-0,01

$$* \text{ Saldo comercial relativo} = \frac{(\text{Exportaciones} - \text{Importaciones})}{(\text{Exportaciones} + \text{Importaciones})}$$

FUENTE: U. S. Department of Commerce (1974 y 1984).

<sup>16</sup> Véase Robert B. Reich (1983), cap. VII.

CUADRO 4

*Porcentaje de las cuotas de mercado de la exportación de manufacturas de las naciones seleccionadas, 1960-1977*

	EE. UU.	R. U.	Japón	Italia
1960 ... ..	25,3	15,3	6,5	4,8
1970 ... ..	21,3	10,4	8,9	7,1
1977 ... ..	17,3	9,2	12,6	7,7

FUENTE: U. S. Department of Commerce (1974 y 1984).

CUADRO 5

*Ratios comerciales de industrias norteamericanas seleccionadas, 1967 y 1977*

Industrias	1967	1977	Cambio: 1967-77
Tejidos ... ..	-0,36	0,3	0,39
Turbogeneradores ... ..	0,41	0,78	0,37
Cuero y productos derivados ... ..	-0,24	-0,2	0,22
Teléfonos y equipo telegráfico ... ..	0,19	0,33	0,14
Pulpa de madera ... ..	-0,22	-0,12	0,10
Papel y cartón ... ..	-0,37	-0,30	0,07
Aeroespacial ... ..	0,80	0,82	0,2
Acero ... ..	-0,16	-0,68	-0,52
Neumáticos ... ..	-0,11	-0,51	-0,40
Confección ... ..	-0,54	-0,86	-0,32
Máquinas herramientas ... ..	0,13	-0,12	-0,25
Equipo fotográfico ... ..	0,38	0,17	-0,21
Automóviles ... ..	-0,1	-0,21	-0,20
Productos químicos ... ..	0,49	0,30	-0,19
Electrodomésticos ... ..	0,01	-0,14	-0,15
Maquinaria industrial general ... ..	0,72	0,57	-0,15
Maquinaria de construcción ... ..	0,91	0,76	-0,15
Ordenadores ... ..	0,78	0,65	-0,13
Maquinaria agrícola ... ..	0,17	0,15	-0,02

FUENTE: U. S. Department of Commerce (1980).

Paralela al cambio en la competitividad de la industria norteamericana en la economía mundial se encontraba la transformación del mercado de trabajo nacional. La proporción del empleo nacional correspondiente a las industrias manufactureras pasó de un 30,3 por 100 en 1962 a un 23,9 por 100

en 1977. Además, durante la década de 1970, la tasa media de crecimiento anual del empleo fue de un 0 por 100 en la industria y en la agricultura, y de un 2,6 por 100 en el sector servicios. Y dentro del propio sector industrial se produjo un cambio fundamental en las necesidades de empleo. Como muestra el cuadro 6, la demanda de trabajo cayó en las principales industrias manufactureras «tradicionales» (como las de metales primarios, textil y equipos de transporte), mientras que en los sectores «modernos» (como productos químicos, metales elaborados, maquinaria e instrumentos) aumentó<sup>17</sup>. El paro estructural generado como consecuencia de estos acontecimientos fue duradero y sirve para explicar las estadísticas de paro agregado para la década. Naturalmente, hay que señalar que el total de la población activa norteamericana aumentó un 19,1 por 100 entre 1960 y 1970 (un incremento de algo más de 13 millones de personas), comparado con un aumento de un 15,5 por 100 durante la década de 1930 (un incremento cercano a nueve millones de personas). Por lo tanto, es evidente que el *baby boom* del período inmediatamente posterior a la guerra tuvo también un efecto en el débil mercado de trabajo de la década de 1970<sup>18</sup>.

## CUADRO 6

*Cambio en el empleo en sectores industriales norteamericanos seleccionados, 1966 y 1978*

	1966 *	1978 *	Cambio porcentual
Instrumentos y productos relacionados ...	495	653	31,9
Maquinaria no eléctrica ...	1.910	2.326	21,8
Productos químicos ...	961	1.096	14
Metales elaborados ...	1.489	1.673	12,4
Maquinaria y equipo eléctrico ...	1.856	2.006	8,1
Cuero y productos derivados ...	364	257	-29,4
Tejidos ...	964	899	-6,7
Metales primarios ...	1.297	1.215	-6,3
Confección ...	1.402	1.332	-5
Alimentación ...	1.777	1.724	-3
Equipo de transporte ...	2.052	2.003	-2,4

\* Miles de empleados.

FUENTE: U. S. Department of Commerce (1983).

<sup>17</sup> Véase A. Maddison (1983), p. 593. Véanse, asimismo, OCDE (1973), pp. 72-73, y OCDE (1979), pp. 78-79.

<sup>18</sup> Véase U. S. Department of Commerce (1975), serie D 29-41, p. 132. Los cálculos han sido realizados por el autor.

En conjunto, la esencia de la homología histórica de la que trata este artículo se encuentra en la dinámica del ciclo vital industrial que impidió el crecimiento continuo en las décadas de 1930 y 1970. En ambos períodos, la economía norteamericana sufrió una profunda transformación estructural en la composición de la producción nacional y, por lo tanto, en el empleo y en la demanda de bienes de equipo. Cuando las perturbaciones financieras a corto plazo acaecidas a comienzos de cada década dejaron al descubierto y aceleraron la transformación, el resultado fue una crisis económica grave y prolongada. Además, en medio de ambas crisis surgieron profundos obstáculos a la puesta en práctica de políticas nacionales e internacionales adecuadas y eficaces para combatir las recesiones.

\* \* \*

En el período de entreguerras, el keynesianismo (en realidad, la macroeconomía) era prácticamente desconocido. Los economistas se veían obstaculizados en la formulación de políticas contracíclicas por profundas trabas intelectuales. La falta de una teoría general del comportamiento macroeconómico era comparable con la carencia de datos fiables y sistemáticos sobre los mecanismos fiscales y monetarios del gobierno. La misma noción del gasto gubernamental se trataba con desdén. Los déficit presupuestarios se equiparaban a la ruina económica nacional y el plausible y sin embargo engañoso paralelo efectuado entre las finanzas de una familia y las del Estado imperaba en las mentes de los economistas. La *fallacy of composition* todavía no formaba parte del léxico de los economistas<sup>19</sup>.

La teoría del ciclo económico estaba igualmente en un estado inicial y rudimentario. La mayoría de los economistas tendían a considerar el ciclo como una cura terapéutica para los excesos intermitentes y nunca bien explicados del mecanismo económico. Los ciclos no se podían dominar, y menos aún hacerlos obsoletos. La noción de producción potencial y las pérdidas incurridas cuando el PNB real descendía por debajo de este techo de capacidad productiva no se conocían. Como resultado, la comprensión del proceso de inflación era absolutamente inadecuada. Naturalmente no existía la concepción de que una economía con poca actividad no sufriría una inflación acelerada bajo un régimen de gasto fiscal compensatorio. De aquí la importancia virtual (en algunos casos, la perversidad no intencionada) de la política económica durante la década de 1930.

La crisis de los años setenta encontró la teoría de la política económica en un desorden similar. Con el abandono del sistema de Bretton Woods de

<sup>19</sup> Véase A. R. Sweezy (1972).

tipos de cambio fijos, y la notoria desaparición de la relación de la curva de Phillips, la confianza en la revolución keynesiana se atenuó y el consenso del pensamiento macroeconómico se rompió. El gasto público fue de nuevo criticado —aunque este comportamiento contracíclico se condenaba no tanto por su sesgo inflacionista como por su efecto negativo en los incentivos para la asunción de riesgos y la producción en el mercado—. Además, tras la crisis del período del Vietnam apareció una reacción contra las políticas distributivas y el federalismo. En la medida en que los economistas se encontraban en este momento totalmente integrados en el aparato del Estado, su pensamiento se hallaba influido por un deseo de participar en el cambio de las políticas gubernamentales, un deseo de ser útiles e influyentes<sup>20</sup>.

La década de 1970 también contempló la aparición, en una ofensiva enérgica y coherente, de unas doctrinas económicas pasadas de moda. El mejor ejemplo de esto fue la reaparición del monetarismo inspirado en la obra de Milton Friedman. Además, el resurgimiento de los enfoques de equilibrio general para los fenómenos cíclicos impulsó la formulación de una «nueva macroeconomía» denominada a veces «la escuela de las expectativas racionales»<sup>21</sup>. Estos acontecimientos intelectuales, vinculados a hechos políticos que tienen que ver con la reacción frente a las políticas progresistas de la «Nueva Frontera» y de la «Gran Sociedad», eliminaron una vez más el pensamiento keynesiano de la formulación de respuestas contracíclicas a la crisis. Así, pues, se intentó equilibrar el presupuesto y practicar una política monetaria restrictiva frente al desempleo y la caída del PNB —la clase de política denominada en el pasado la «opinión del Ministerio de Hacienda»—. Naturalmente, existe una profunda diferencia entre la década de 1930 y la de 1970 a este respecto, al menos en Estados Unidos. La tímida política contracíclica del período de entreguerras fue, hasta cierto punto, el resultado de la igno-

<sup>20</sup> Véanse J. Steindl (1984), A. R. Sweezy (1972) y A. Maddison (1983). Especulaciones adicionales indicarían que la aceptación de la política fiscal keynesiana en Estados Unidos estuvo vinculada a la aparición de un consenso político a comienzos de la década de 1960 sobre el aumento del gasto en defensa y sobre la puesta en práctica de políticas de redistribución procedentes del intento del gobierno federal de reformar los derechos civiles. Conforme este consenso se debilitó, debido a distintos motivos políticos y sociales, el compromiso con el keynesianismo también disminuyó. A este respecto, véase R. Griffith (1982).

<sup>21</sup> Se debe señalar que, aunque inspirado en sus trabajos, el «nuevo monetarismo» y la «nueva macroeconomía» no han sido nunca aceptados por Milton Friedman y los «viejos monetaristas». Realmente, las reformulaciones más recientes del punto de vista clásico son notables por su simplicidad. En la obra de los «viejos» monetaristas como Friedman, uno encuentra una teoría del comportamiento del consumidor y del productor coherente, aunque controvertida. En la panacea de los teóricos de las expectativas racionales y de las políticas de oferta, uno encuentra una desviación constante hacia el reduccionismo y la sofistería. Véase J. Steindl (1984).

rancia y de la confianza infundada en antiguas panaceas. En la década de 1970, las políticas de bajo crecimiento procedieron de las políticas de reacción y de resentimiento <sup>22</sup>.

La incapacidad del gobierno norteamericano para responder eficazmente a las crisis de los años treinta y setenta se debe situar también dentro de un contexto internacional. Ambos períodos contemplaron una perturbación de los mercados internacionales de productos y de divisas prácticamente sin precedentes. En el período de entreguerras, las dificultades del ajuste posbélico en todo el mundo industrializado, junto con la peculiar irritación producida por el acuerdo de Versalles sobre reparaciones, llevaron a los gobiernos a renunciar a la cooperación internacional y a buscar políticas comerciales de embobrecer al vecino y otras igualmente agresivas e incendiarias.

Tras el *crash* de 1929, Estados Unidos estableció el arancel Smoot-Hawley. Esta barrera, al tiempo que perjudicaba a sus socios comerciales, permitía a Estados Unidos aislarse económicamente —postura ésta caracterizada fundamentalmente por la abrogación del patrón oro llevada a cabo por el presidente Roosevelt en 1933—. Pero, en la década de 1970, los políticos norteamericanos ya no podían adoptar una línea aislacionista. La dependencia norteamericana del comercio de exportación pasó aproximadamente de un 3,34 por 100 del PNB real en la década de 1930 a casi un 10 por 100 a finales de la década de 1970. Así, pues, Estados Unidos se vio obligado a dejar abierto su mercado nacional para mantener los mercados exportadores en el extranjero. Naturalmente, la consecuencia fue el dramático golpe sufrido por las industrias pesadas más antiguas una vez que los principales competidores extranjeros, especialmente la República Federal de Alemania y Japón, se introdujeron en el mercado norteamericano. El parecido con la «enfermedad» británica me parece obvio <sup>23</sup>.

Sin duda, la creciente dependencia de las exportaciones y la consiguiente apertura de la economía norteamericana contribuyeron a la desaparición del keynesianismo como guía de política económica en la medida en que la gestión

<sup>22</sup> Acerca de los condicionamientos políticos con que a menudo se formulan las políticas anticíclicas, véase Kalecki (1972).

<sup>23</sup> Véanse U. S. Department of Commerce (1975), parte 2, serie U 201-206, p. 887, y U. S. Department of Commerce (1981). Véase, asimismo, William Lazonick y Bernard Elbaum (1984). En la p. 10, los profesores Lazonick y Elbaum escriben: «Debido a que Gran Bretaña ya se había industrializado, su mercado interno para artículos de primera necesidad, como textiles o carriles de acero, había alcanzado, en el mejor de los casos, un punto de un moderado crecimiento potencial. En estas circunstancias, las empresas británicas no podían encontrar en su país un mercado que pudiera igualar las enormes tasas de expansión de los mercados exteriores de los que se encontraban excluidas. De hecho, su dependencia de los mercados internacionales, la industria británica se vio seriamente limitada a mantener sus propios mercados internos abiertos a los productos de las empresas extranjeras.» Véase, también, John Eatwell (1982).

de la demanda mediante la política fiscal suele necesitar independencia económica y la regulación de los mercados de capitales<sup>24</sup>. Con esto quiero decir que las transformaciones relativamente recientes de la estructura del mercado mundial han aumentado la necesidad de una cooperación y una coordinación de las políticas económicas contracíclicas nacionales —actividades llevadas a cabo con dificultad dentro del marco keynesiano, únicamente preocupado por las variables internas—. Aun así, la debilidad de la economía norteamericana y la desaparición del régimen de Bretton Woods han afectado negativamente a la capacidad de las organizaciones y foros internacionales para satisfacer la necesidad de una cooperación y una coordinación internacionales<sup>25</sup>. Quizá sea en este aspecto específico donde los paralelos entre la década de 1930 y la de 1970 sean más preocupantes.

\* \* \*

Los problemas de la transformación industrial y la crisis financiera de la década de 1930 se superaron rápidamente por la llegada de la guerra. Evidentemente, la guerra proporcionó un doble estímulo. En primer lugar, las demandas concretas de la guerra sacaron a las industrias más antiguas del período de entreguerras del estancamiento en que se hallaban. En segundo lugar, los pedidos gubernamentales «arrastraron» a las nuevas industrias como resultado del aumento general del PNB facilitado por el gasto fiscal y de las necesidades particulares que podían satisfacer dichos sectores, especialmente en el caso de las industrias petrolífera, de productos químicos, electrónica y de aviación. Por un lado, se devolvió la vida a los sectores más antiguos y en decadencia. Por otro, a las nuevas industrias se les proporcionó finalmente el nivel de demanda, generalmente elevado, que la aparición de nuevos productos y procesos precisaba. En realidad, la propia guerra dio lugar al desarrollo de aún más industrias, productos y procesos. De esta manera, la década de 1940 echó en parte los cimientos de la prosperidad de los años cincuenta y sesenta.

---

<sup>24</sup> Véase J. R. Crotty (1983). El profesor Crotty cita a Keynes en una carta a Roy Harrod escrita en 1942: «En mi opinión, la gestión de la economía nacional depende de la libertad de poder fijar el tipo de interés adecuado independientemente de los tipos existentes en otros lugares del mundo. El control de los movimientos del capital es el corolario de esto.» Véase Donald Moggridge (ed.) (1980), pp. 148-149. Véanse, asimismo, J. M. Keynes (1933) y J. Williamson (1985).

<sup>25</sup> También está la cuestión de la crisis crediticia que apareció en los mercados mundiales hacia finales de la década de 1970. Tan difíciles y tan desvirtuadas políticamente como suelen ser las funciones de crédito de los principales gobiernos e instituciones internacionales, aquí parece existir alguna base para el optimismo. Las confrontaciones han sido mínimas y los trastornos potenciales del crédito internacional se han evitado en gran medida.

La guerra también fue la base de una nueva era de intervención gubernamental en los asuntos económicos y en la realización de las transacciones internacionales. Los gastos deficitarios de los años cuarenta prepararon el terreno para el éxito de la revolución keynesiana en el pensamiento económico norteamericano, y la conferencia de Bretton Woods estableció un sistema de tipos de cambio fijos para todas las monedas y líneas de autoridad inequívocas en el caso de una crisis financiera en los mercados mundiales de divisas. Pero estos acontecimientos, progresistas y beneficiosos a primera vista, tuvieron finalmente consecuencias negativas para la economía norteamericana en el período posbélico, consecuencias que, en parte, generaron la crisis de la década de 1970.

Las necesidades técnicas de la guerra y de hacer frente a lo que se percibía como un desafío soviético en la Guerra Fría de las décadas de 1950 y 1960, al tiempo que proporcionaron un estímulo fiscal, también interfirieron con los tipos de innovación y de dinamismo económico necesarios para anticiparse a la competencia extranjera del período posbélico. Por ejemplo, durante la década de 1930, la Ford Motor Company comenzó a experimentar con el desarrollo de carrocerías de plástico. Esta investigación se abandonó debido a la llegada de los pedidos de guerra en 1939. La industria del acero norteamericana estaba dispuesta, hacia 1950, a iniciar el desarrollo en gran escala de nuevos procesos mecanizados y a limitar su capacidad productiva previendo la reducción de los pedidos de tiempos de guerra. El conflicto coreano invirtió esta tendencia. Actualmente está muy bien documentado que la fabricación de armas estratégicas a comienzos de la década de 1960, junto con la intensificación del programa espacial con el fin de emprender una misión tripulada hacia la luna, disminuyeron la velocidad de innovación tecnológica en aquellos mercados en los que la economía norteamericana había sido desafiada en años recientes. Los «subproductos» de la investigación militar no han sido tan importantes o útiles como indicaban los defensores de esta línea de pensamiento<sup>26</sup>.

<sup>26</sup> Véanse J. C. Furnas (16 de febrero de 1983), A-30 y Henry W. Broude (1963), cap. 5, y J. Ullman (1983). Véase, asimismo, Robert W. Desgrasse, Jr. (1983). El afán de aventuras tecnológicas de Henry Ford no se limitó a la búsqueda de nuevos métodos de fabricar carrocerías. A mediados de la década de 1930 empezó a interesarse por la idea de producir plásticos a partir de la soja. «Una de las preocupaciones prioritarias de Ford era cómo hacer para que la soja se utilizara en la fabricación de automóviles. Le encantó que sus técnicos le comunicaran que los plásticos procedentes de la soja podían utilizarse en las palancas del cambio de marchas, en las bocinas, en los marcos de las ventanas, en los pedales del acelerador, en el montaje de los conmutadores de luces y en las cubiertas de la bobina de encendido, y a su debido tiempo así se hizo. Durante un tiempo, cada automóvil Ford tenía, por lo menos, un kilo de soja en alguna parte, tanto dentro como fuera. Pero Ford tenía sueños aún mayores... se imaginaba un coche tapizado con materiales realizados con fibras de soja y con una resistente cubierta exterior de plástico de soja... Luego comenzó la Segunda Guerra Mundial y desde entonces nadie ha pensado

Estos breves ejemplos sugieren que los estímulos del período bélico y, en general, el gasto en defensa, si bien facilitan una expansión general del PNB, que puede ayudar a la aparición de nuevas industrias y técnicas y que puede asimismo salvar las ventas de sectores más antiguos, puede también fomentar en algunos sectores un conservadurismo tecnológico con consecuencias a largo plazo absolutamente negativas. Si la industria automovilística norteamericana hubiera desarrollado las carrocerías de plástico en la década de 1930 y si la industria del acero hubiera introducido unos procesos más mecanizados a mediados de la década de 1950, ¿existirían en la economía norteamericana las dificultades creadas por la competencia extranjera que existen actualmente? Esta especulación indica que los actuales competidores extranjeros de Estados Unidos, en la medida en que sus industrias se han reconstruido recientemente sin la presencia relativa de demandas militares, puede que estén disfrutando de las consecuencias del aumento de la defensa norteamericana en los años cuarenta y cincuenta y en décadas aún más recientes.

\* \* \*

Todavía existe otra faceta de la homología histórica que se examina en este artículo. Los fracasos de la política económica del *New Deal* tuvieron un legado duradero que se expresó en la crisis de los años setenta. En el denominado primer *New Deal*, durante el primer mandato de la Administración Roosevelt, se hizo un intento de buscar enérgicamente la recuperación mediante la planificación nacional. La *National Recovery Administration* (Administración para la recuperación nacional) y las leyes industriales que elaboró y dirigió intentaron reasignar el capital y el trabajo de las industrias en decadencia a las industrias en expansión, regular las prácticas competitivas ineficientes y perjudiciales, y reforzar el poder de compra del consumidor mediante el establecimiento de escalas salariales mínimas. Esta iniciativa de planificación, sin precedente en Estados Unidos en tiempos de paz, fue abandonada hacia mediados de la década de 1930 debido a la creciente oposición política y a la confusión burocrática. El segundo *New Deal* anunció una era de gasto fiscal (por muy tímidamente que se llevara a cabo) y de intentos de reforma de la organización industrial.

La desaparición del primer *New Deal* y la aparición del segundo tuvo consecuencias a largo plazo en la puesta en práctica de políticas contracíclicas que, una vez más, obstaculizó la capacidad del gobierno norteamericano para

---

demasiado en fabricar partes de automóviles con soja.» De E. J. Kahn, Jr. (1985), pp. 68 y 73. Lo que es muy interesante es que la Nissan Motor Company ha comenzado recientemente a estudiar la posibilidad de producir carrocerías de plástico. Véase el *New York Times* (20 de septiembre de 1984), D-12.

combatir la inestabilidad económica de los años setenta. En la medida en que el segundo *New Deal* anunció la revolución fiscal de la era keynesiana, afianzada aún más por la experiencia fiscal de la Segunda Guerra Mundial, también eliminó la posibilidad de que las técnicas y los compromisos de planificación del primer *New Deal* formaran parte de la elaboración de políticas económicas nacionales. Esto dejó al gobierno federal mal pertrechado para enfrentarse a los desafíos institucionales de la década de 1970, cuando la planificación podía haber sido adecuada de nuevo. En lugar de un enfoque federal sistemático y global de los problemas de los ciclos de vida industriales y de la competencia internacional, la solución relativamente simple, y a menudo costosa, de los gastos deficitarios se convirtió en el método establecido para tratar la inestabilidad<sup>27</sup>.

Hubo todavía otra consecuencia a largo plazo de la derrota del primer *New Deal*. Las iniciativas de planificación y de regulación de la *National Recovery Administration* (en caso de haber continuado) se hubieran integrado probablemente en el aparato general de elaboración de políticas económicas del gobierno federal. En efecto, la intención y la preocupación iniciales del «panel de expertos» de Roosevelt fue la integración de la planificación federal en las instituciones democráticas descentralizadas de la república norteamericana y en su carácter. La oposición conjunta de los intereses económicos y de los elementos conservadores dejaron al gobierno norteamericano con el instrumento, bastante contundente, del gasto para combatir la inestabilidad, un instrumento que no se ajustaba a los desafíos específicos producidos por cambios estructurales de naturaleza secular. Además, el instrumento del gasto estaba y está particularmente expuesto a los caprichos y al intercambio de favores políticos a corto plazo, con el resultado de que, incluso frente a la inestabilidad de la década de 1970, la acción gubernamental fue contenida, desvirtuada, mal informada y, por supuesto, careció de una visión a largo plazo<sup>28</sup>. Es, naturalmente, sorprendente que en esta década la acción gubernamental fuera tan débil, dado el conocimiento intelectual y experimental adquirido en los años treinta y en décadas posteriores.

Ciertamente, la introducción de estabilizadores automáticos en los mecanismos fiscales del gobierno ha conseguido amortiguar los extremos cíclicos en el comportamiento de la economía desde la Segunda Guerra Mundial<sup>29</sup>.

<sup>27</sup> Desarrollo en profundidad esta argumentación en M. A. Bernstein (inédito), cap. 7, «New Deal Economic Policy and the Problem of Recovery».

<sup>28</sup> Creo que el término *log-rolling* (intercambio de favores políticos) es claramente norteamericano. Tiene una connotación peyorativa e implica que los representantes del Congreso se reúnen para votar proyectos de ley que abarcan varias medidas y que benefician a determinados distritos electorales, pero que, de hecho, puede que no estén elaborados ni sistemática ni convincentemente.

<sup>29</sup> Véase M. N. Baily (1978).

Pero las verdaderas deliberaciones relativas a la política de estabilización gubernamental están inmersas fundamentalmente en el proceso de elaboración del presupuesto en el Congreso. Este hecho, junto con el legado de precedentes judiciales como la decisión *Schechter*, que declaraba ilegal la *National Recovery Administration* de los años treinta, hacen extremadamente difícil que el gobierno norteamericano se comprometa a iniciativas de planificación específicas orientadas hacia la reasignación directa del capital y del trabajo.

Por ejemplo, es interesante observar la semejanza entre el impuesto sobre los beneficios no distribuidos de la década de 1930 y el impuesto sobre los beneficios extraordinarios de la década de 1970. Ambas medidas se diseñaron en parte para facilitar la transferencia de capitales especulativos hacia actividades productivas. Ambas tuvieron un éxito limitado. Parece como si las restricciones políticas que hicieron tan impopular la Ley Tributaria de 1936 siguieran siendo efectivas en 1979<sup>30</sup>. Aun así, existe una diferencia importante entre las dos décadas que tiene que ver con las percepciones. Lo que era tolerable en la década de 1930, a saber, una tasa media de desempleo de un 18 por 100, era claramente imposible en la de 1970.

Existe otra diferencia importante entre estas dos décadas con respecto a la política gubernamental. En la década de 1930 aumentó el número de afiliados a los sindicatos, mientras que, al mismo tiempo, el empresariado buscó ayudas gubernamentales con las que poder estabilizar los beneficios. La década de 1970 fue, en comparación, un período de retroceso para los sindicatos durante el cual éstos buscaron ayudas gubernamentales, mediante mecanismos tales como restricciones a la importación, proyectos de ley de contenido nacional y requisitos para el anuncio anticipado de cierres de fábricas, con los que estabilizar su renta. Sin embargo, ni el empresariado ni los sindicatos buscaron en ningún caso una planificación gubernamental explícita para facilitar la transformación industrial que ya estaba en marcha. Por el contrario, cada uno intentó anticipar el cambio económico en la medida en que amenazaba su posición competitiva y/o su renta. Parece que lo que se necesitó en ambas décadas fue un programa gubernamental agresivo para acelerar la transformación estructural, que suavizara al mismo tiempo, mediante subsidios o incentivos fiscales, el impacto del cambio económico a largo plazo sobre segmentos concretos de la población.

Por lo tanto, las décadas de 1930 y 1970 son homólogas. Ambas contem-

---

<sup>30</sup> En abril de 1979, el presidente Carter propuso un impuesto del 50 por 100 sobre los beneficios extraordinarios obtenidos por las compañías petrolíferas tras la liberalización de los precios del petróleo nacionales. Tras una enconada batalla en el Congreso y el rechazo de numerosas enmiendas, el impuesto se convirtió en ley en abril de 1980. En 1981, el presidente Reagan descartó toda posibilidad de un impuesto similar sobre los beneficios extraordinarios obtenidos tras la liberalización de los precios del gas natural.

plaron una crisis económica con profundos componentes seculares y cíclicos. He indicado aquí que las causas de estos problemas fueron similares y que, de hecho, se transmitieron de la década de 1930 a la de 1970, pasando por los períodos de la guerra caliente y de la guerra fría. Los fracasos de la política económica de las dos décadas también se encuentran vinculados íntimamente. Y las guerras y las confrontaciones militares que separan las dos décadas contribuyeron a la debilitación de la industria norteamericana y disminuyeron su capacidad de enfrentarse a una economía mundial reconstruida y renovada.

¿Y qué pasa con las consecuencias? El caos económico y político de los años de entreguerras, junto con los fracasos de la política económica, las ineptitudes y la parálisis del gobierno norteamericano y de otros gobiernos, contribuyeron en gran parte al desastre de la guerra de la década de 1940. En realidad, se puede ir más lejos y argumentar que el legado duró más que los seis años de guerra y que implicó la división del mundo en dos, tal vez tres, mundos separados por la desconfianza, el engaño y la perpetua escalada en la producción de armamentos. El precio ha sido evidente en vidas, sueños, principios e ideales perdidos. Al perfilarse ante nosotros el fin de siglo, nos sentimos, quizá, menos seguros, menos confiados y menos esperanzados en el futuro.

A pesar de las visiones apocalípticas, el legado de la década de 1970 está aún por conocerse o entenderse totalmente. Los ejercicios de homología histórica pueden proporcionar algunas ideas, algunas revelaciones útiles. No obstante, cuando se estudia la crisis de los años treinta se hace evidente que su importancia no estriba en ofrecer soluciones obvias o directas a los problemas actuales. Su importancia tiene más bien una resonancia negativa. La década de 1930 proporciona una perspectiva del mundo contemporáneo que muestra no hasta dónde hemos llegado, sino cuánto nos queda aún por conseguir.

(Traducción de Angeles CONDE.)

## BIBLIOGRAFIA

- BAILY, M. N. (1978): «Stabilization Policy and Private Economic Behavior», *Brookings Papers on Economic Activity*, pp. 11-59.
- BARAN, Paul A., y SWEEZY, Paul M. (1966): *Monopoly Capital: An Essay on the American Economic and Social Order*, Nueva York.
- BAUMOL, William J., y BLINDER, Alan S. (1982): *Economics: Principles and Policy*, Nueva York.
- BERNSTEIN, M. A. (1984): «A Reassessment of Investment Failure in the Interwar American Economy», *Journal of Economic History*, 44, pp. 479-488.
- (1982): *Long Term Economic Growth and the Problem of Recovery in American Manufacturing: A Study of the Great Depression in the United States, 1929-1939* (tesis doctoral inédita), Universidad de Yale.
- (1985): «The Response of American Manufacturing Industries to the Great Depression» (trabajo inédito), Universidad de Princeton.
- (inédito): *The Great Depression: Delayed Recovery and the Transformation of the American Economy, 1929-1939*.
- BLUESTONE, Barry (1982): *The Desindustrialization of America: Plant Closings, Community Abandonment, and the Dismantling of Basic Industries*, Nueva York.
- BROUDE, Henry W. (1963): *Steel Decisions and the National Economy*, New Haven.
- BROWN, E. C. (1956): «Fiscal Policy in the Thirties: A Reappraisal», *American Economic Review*, 46, pp. 857-879.
- CROTTY, J. R. (1983): «On Keynes and Capital Flight», *Journal of Economic Literature*, 21, pp. 59-65.
- DEGRASS, Robert W., Jr. (1983): *Military Expansion, Economic Decline: The Impact of Military Spending on U. S. Economic Performance*, Nueva York.
- DEWHURST, J. Frederic, et al. (1947): *America's Needs and Resources*, Nueva York.
- EATWELL, John (1982): *Whatever Happened to Britain: The Economics of Decline*, Londres.
- ETZIONI, Amitai (1983): *An Inmodest Agenda: Rebuilding America before the Twenty-First Century*, Nueva York.
- FRIEDMAN, M., y SCHWARTZ, A. (1963): *A Monetary History of the United States: 1867-1960*, Princeton.
- FURNAS, J. C. (1983): «Ford's Leftover Idea», carta al director del *New York Times*.
- GRIFFITH, R. (1882): «Dwight D. Eisenhower and the Corporate Commonwealth», *American Historical Review*, 87, pp. 87-122.
- HENDERSON, John P. (1961): *Changes in the Industrial Distribution of Employment: 1919-1959*, Universidad de Illinois, Bureau of Economic and Business Research, Boletín núm. 87.
- HOLT, C. F. (1977): «Who Benefited from the Prosperity of the Twenties?», *Explorations in Economic History*, 14, p. 283.
- KAHN, E. J., Jr. (1985): «The Staffs of Life», *The New Yorker*.
- KALECKI, Michael (1972): «Political Aspects of Full Employment», en *The Last Phase in the Transformation of Capitalism*, Nueva York.
- KEYNES, J. M. (1933): «National Self-Sufficiency», *Yale Review*, 22, pp. 755-769.
- KOCKA, Jürgens (1980): *White Collar Workers in America: 1890-1940*, Londres.
- LAZONICK, William, y ELBAUM, Bernard (1984): «The Decline of the British Economy: An Institutional Perspective», trabajo presentado en el Seminario de Historia Económica de la Universidad de Columbia, Nueva York.
- LEBERGOTT, Stanley (1964): *Manpower in Economic Growth: The American Record Since 1800*, Nueva York.
- MADDISON, A. (1983): «Economic Stagnation Since 1973, Its Nature and Causes: A Six Country Survey», *The Economist*, 131, pp. 585-608.
- MOGRIDGE, Donald (ed.) (1980): *The Collected Writings of John Maynard Keynes. Vol. 25. Activities 1940-1944: Shaping the Post-War World: The Clearing Union*.

- OCDE (1973): *Labour Force Statistics: 1960-1971*.  
 — (1979): *Labour Force Statistics: 1966-1977*.  
 — (1983): *Economic Outlook*.  
 REICH, Robert B. (1983): *The Next American Frontier*, Nueva York.  
 STEINDL, J. (1984): «Reflections on the Present State of Economics», *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 148, pp. 3-14.  
 SWEETZ, A. R. (1972): «The Keynesians and the Government Policy, 1933-1939», *American Economic Review*, 62, pp. 116-124.  
 TEMIN, Peter (1976): *Did Monetary Forces Cause the Great Depression?*, Nueva York.  
 ULLMANN, J. E. (1983): «The Arms Race and the Decline of U. S. Technology», *Journal of Economic Issues*, pp. 565-574.  
 U. S. ARMS CONTROL AND DISARMAMENT AGENCY (1983): *World Military Expenditures: Arms Transfers, Annual Reports: 1971-1980*.  
 U. S. COUNCIL OF ECONOMIC ADVISORS (1984): *Economic Report of the President: 1984*.  
 U. S. DEPARTMENT OF COMMERCE, Bureau of the Census (1924-1939): *Biennial Census of Manufactures, 1921-1937*.  
 — (1957): *Survey of Current Business*.  
 — (1974 y 1984): *International Economic Indicators*.  
 — (1975): *Historical Statistics of the United States*.  
 — (1980): *Survey of Current Business: 1980, U. S. Industrial Outlook for 200 Industries with Projections for 1984*.  
 — (1981): *Statistical Abstract of the United States: 1981*.  
 — (1983): *Business Statistics: 1982 (Suplemento al Survey of Current Business)*.  
 — (1984): *Statistical Abstract of the United States: 1984*.  
 WILLIAMSON, J. (1985): «On the System in Bretton Woods», *American Economic Review*, 75, pp. 74-79.  
 WILLIAMSON, Jeffrey G., y LINDERT, Peter H. (1980): *American Inequality: A Macroeconomic History*, Nueva York.