

ECUADOR

Debate

CONSEJO EDITORIAL

José Sánchez-Parga, Alberto Acosta, José Laso Ribadeneira,
Simón Espinosa, Diego Cornejo Menacho, Manuel Chiriboga,
Fredy Rivera Vélez, Jaime Borja Torres, Marco Romero.

Director: Francisco Rhon Dávila. Director Ejecutivo del CAAP
Primer Director: José Sánchez-Parga. 1982-1991
Editor: Fredy Rivera Vélez
Asistente General: Margarita Guachamín

ECUADOR DEBATE

Es una publicación periódica del **Centro Andino de Acción Popular CAAP**, que aparece tres veces al año. La información que se publica es canalizada por los miembros del Consejo Editorial. Las opiniones y comentarios expresados en nuestras páginas son de exclusiva responsabilidad de quien los suscribe y no, necesariamente, de ECUADOR DEBATE.

Se autoriza la reproducción total y parcial de nuestra información, siempre y cuando se cite expresamente como fuente a ECUADOR DEBATE.

SUSCRIPCIONES

Valor anual, tres números:

EXTERIOR: US\$. 30

ECUADOR: US\$. 9

EJEMPLAR SUELTO: EXTERIOR US\$. 12

EJEMPLAR SUELTO: ECUADOR US\$. 3

ECUADOR DEBATE

Apartado Aéreo 17-15-173 B, Quito - Ecuador

Fax: (593-2) 2568452

E-mail: caap1@caap.org.ec

Redacción: Diego Martín de Utreras 733 y Selva Alegre, Quito.

PORTADA

Magenta

DIAGRAMACION

Martha Vinuesa

IMPRESION

Albazu Offset



ISSN-1012-1498

ECUADOR DEBATE

56

Quito-Ecuador, agosto del 2002

PRESENTACION / 3-4

COYUNTURA

Ajuste fiscal y dolarización amenazan la recuperación / 5-18

Wilma Salgado

Fracaso modernizador y carencia de una política de descentralización / 19-24

Equipo Coyuntura CAAP

Auge y crisis en Estados Unidos / 25-48

José C. Valenzuela Feijóo

Conflictividad socio-política Marzo-Junio 2002 / 49-56

TEMA CENTRAL

¿Qué mismo es esa cosa llamada familia?:

Esbozo de los nuevos paradigmas comprensivos / 57-72

Hernán Reyes Aguinaga

Familia y educación doméstica: Quito en la primera mitad del Siglo XX / 73-86

Ana María Goetschel

"Cosas de mujeres" y "cosas de hombres": Género

y reciprocidad en el ámbito doméstico suburbano de Guayaquil / 87-108

Cristina Larrea Killinger

Heterogeneidad y Precarización de los hogares asalariados

en Argentina durante la Década del '90 / 109-126

Agustín Salvia y Silvana Tissera

Las familias ecuatorianas: Una mirada desde la clínica / 127-136

Miguel Angel Cardoso C.

ENTREVISTA

El radicalismo de los tzántzicos / 137-146

Entrevista a Ulises Estrella por Hernán Ibarra

El mundo patas arriba visto por Eduardo Galeano / 147-156

Entrevista realizada por Fernando Arellano Ortíz

DEBATE AGRARIO-RURAL

Formación de sistemas financieros rurales
en la crisis bancaria ecuatoriana / 157-174

Ramón L. Espinel

Sobre ética, política y ecologismo.

Sociedad civil y desarrollo sustentable en Ecuador / 175-198

Guillaume Fontaine

ANALISIS

El Plan Sur de México y sus efectos sobre la migración internacional / 199-210

Rodolfo Casillas R.

Publicidad y política / 211-220

Angel Rodríguez Kauth

Estrategias alternativas de desarrollo y globalización:

Lecciones para América Latina y el Caribe / 221-241

Mario González

CRITICA BIBLIOGRAFICA

Hacia una teoría de la asistencia internacional para el desarrollo / 221-242

César Montúfar

Comentarios Christian Freres / 243-248

Auge y crisis en Estados Unidos

José C. Valenzuela Feijóo¹

Como se sabe, el 11 de septiembre del 2001, los centros del poder financiero y militar de los EEUU recibieron un ataque impactante por parte de algunos comandos árabes. Algunos publicistas, más interesados en justificar el ulterior terrorismo de Estado de Bush que en explicar la crisis, se han apresurado a culpar a tales ataques de la crisis en curso. Pero no hay tal: la crisis ya venía procesándose desde bastante antes.

Capital, ganancias y ciclo económico

El capital, en cuanto forma económica específica, es un valor que se valoriza, es decir, un valor que se expande, que genera un plus. En palabras de Marx, "el capital es valor que produce plusvalía".² Esta capacidad para valorizarse, para generar un plus, amén de una forma determinada de relaciones de propiedad, supone cierto movimiento: el capitalista compra mercancías que por su naturaleza pueden funcionar como factores de producción: medios de producción y fuerza de trabajo. Disponiendo de estos recursos, los pone a funcionar y, por lo mismo, obtiene ciertos resultados o masa de productos que destina a la venta. Al vender, obtiene cierta cantidad de dinero que debe ser superior al dinero que inicialmente gastó, siendo la diferencia

entre el dinero final y el inicial lo que conocemos como ganancia o plusvalía. Este proceso se repite una y otra vez y, por ello, se habla de *ciclo* del capital. En la descripción de Marx, la más sencilla, nos encontramos con la famosa fórmula del $D \rightarrow M \rightarrow D'$, un dinero que se transforma en mercancías y que luego se recupera como un dinero incrementado. En que $(D' - D) = P$ (plusvalor o ganancia) y $(D' - D) / D = g =$ tasa de ganancia.

Así las cosas, tenemos que g (tasa de ganancia) nos mide el grado de valorización del capital. O bien, para decirlo en términos más laxos, el grado en que se satisfacen los fines del capital. Y valga subrayar los pasos aquí involucrados: primero, tenemos que se trata de una lógica objetiva. Es decir, un movimiento *estructuralmente determinado*. Segundo, de una lógica que se transmu-

1 Depto. Economía, UAM- Iztapalapa.

2 C. Marx, "Teorías sobre la plusvalía". Tomo I, pág. 311. Edit. Cartago, Buenos Aires. 1974.

ta en los fines subjetivos del capitalista. Como escribiera Marx, "sólo cuando es *capital personificado* tiene el capitalista un valor ante la historia (...), para ello no ha de tomar como impulso motor el valor de uso y el goce, sino el valor de cambio y su incrementación. Como un fanático de la valorización del valor, el verdadero capitalista obliga implacablemente a la humanidad a producir por producir (...). El capitalista sólo es respetable en cuanto personificación del capital. Como tal, comparte con el aterrorador el instinto absoluto de enriquecerse. Pero lo que en éste no es más que una manía individual, es en el capitalista el resultado del mecanismo social, del que él no es más que resorte".³ Y valga subrayar el orden causal que aquí se manifiesta: primero, tenemos una estructura que determina cierto tipo de comportamientos. Luego, la asimilación de ese movimiento por parte de los agentes. Es decir, el desarrollo de hábitos, valores y motivaciones que le permiten al agente cumplir satisfactoriamente el papel o rol social del caso. No hay aquí ese absurdo de las psicologías o preferencias innatas que tan a menudo manejan los economistas neoclásicos e inclusive el mismo Keynes. Lo que sí hay es una estructura, históricamente determinada, que moldea la psicología de los agentes económicos.

En suma, la tasa de ganancia se transforma en la finalidad central del sistema y de sus agentes económicos

fundamentales. Se produce para obtener ganancias y no por el afán de generar valores de uso. De hecho, si estos se producen, es sólo en cuanto constituyen la condición *sine qua non* para acceder a ese plusvalor o ganancias. Marx es muy claro al respecto: "la cuota de ganancia es el resorte propulsor de la producción capitalista, que sólo produce lo que puede producirse con ganancia y en la medida en que ésta puede obtenerse".⁴

En el sistema que nos preocupa, las decisiones económicas las toman los capitalistas. En forma directa o por medio de sus representantes. Se trata de decisiones que afectan a los niveles de producción y a sus características técnicas. Un juego de decisiones asegura la reproducción simple del sistema: renovación de los recursos productivos (materiales y humanos) involucrados y otro juego de decisiones su reproducción ampliada. Se trata aquí de las "decisiones de inversión", las que determinan *los niveles de acumulación* con que va a funcionar el sistema y, por lo mismo, sus ritmos de reproducción ampliada.

La acumulación viene gobernada por la tasa de ganancia que esperan obtener los capitalistas. Si piensan que esa tasa es satisfactoria, la acumulación funcionará con alto dinamismo. Y viceversa. La acumulación, entonces, oscilará de acuerdo a las oscilaciones de la tasa de ganancia esperada. Por ello, se ha di-

3 C. Marx, "El Capital", Tomo I, pág. 499. FCE, México, 1974.

4 C. Marx, "El Capital", tomo III, pág. 256. FCE, México, 1974.

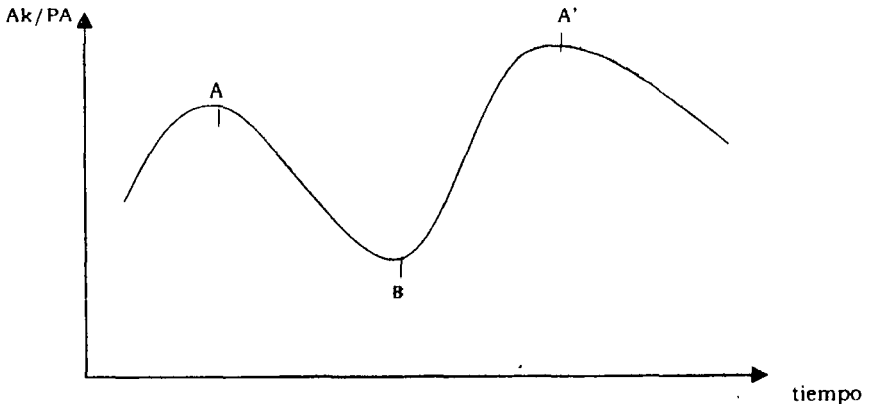
cho que "según vayan los beneficios, así irá la economía".⁵

La evidencia empírica conocida muestra un comportamiento bastante inestable de la acumulación. A veces, se expande y en otras se contrae. Lo singular y llamativo, es que estas oscilaciones muestran cierta regularidad. Por ello se habla de un *ciclo económico*: es decir, un comportamiento que se asemeja a la trayectoria de una montaña rusa: la inversión se eleva y, con ello, el nivel de actividad económica. Luego, sobreviene un período de descenso de la inversión y del Ingreso Nacional. Le sigue otro período de expansión y así sucesi-

vamente. En términos gráficos tendríamos:

En el curso del ciclo se distinguen dos puntos que son de inflexión de la curva cíclica. En la gráfica, los puntos A y A' señalan el momento en que el auge termina y se inicia la fase de recesión. Estos puntos se denominan puntos de *crisis*. El punto B y sus similares se denominan punto de *recuperación*. El recorrido que va de A hasta B se denomina *fase recesiva*. Y el que va desde B hasta A' se llama *fase de auge*. En resumen, la fase de auge desemboca en un punto de crisis. Con él, se abre la fase recesiva que desemboca en un punto de recupe-

Gráfico 1



5 S. Bowles, R. Gordon y R. Weiskopf, "Power Accumulation and Crisis: The Rise and Demise of the Postwar Social Structure of Accumulation", en R. Cherry et al. édits., "The Imperiled Economy", B. I, URPE, N. York, 1987.

ración. El cual, a su vez, abre otro período de auge y así sucesivamente.

Como la tasa de acumulación es el principal determinante del Ingreso Nacional, no puede extrañar que el Ingreso Nacional (o Producto Agregado) siga una trayectoria cíclica muy semejante. De hecho, la estadística convencional registra el ciclo en términos del comportamiento del PA. Otro dato, aún más interesante, es el del comportamiento de la tasa de lucro. Con cierto adelanto, esta tasa sigue un curso bastante parecido al de la inversión. Lo cual, resulta muy congruente con la que ya hemos señalado: el sistema se mueve en función del lucro. Por lo mismo, acumula o no acumula (produce o no produce) en función de las ganancias que es capaz de obtener. O sea, según el "grado de valorización del capital".

Auge y tasa de ganancia

La relación a subrayar es la que se da entre acumulación y tasa de ganancia. Las hipótesis básicas son: i) la acumulación depende de la tasa de ganancia; ii) a mayor tasa de ganancia, mayor acumulación. Y viceversa. En relación a estos enunciados sólo cabe agregar: i) la tasa de lucro debe ser la *esperada* por los agentes de la inversión. Aunque, claro está, la tasa *efectiva* del último período juega un rol primordial en la configuración de esas expectativas; ii) el indicador de rentabilidad más directamente

relacionado con la acumulación es la "tasa de beneficio empresarial", a definir más adelante.

Como sea, el punto a recalcar es el papel regulador de la tasa de ganancia en el comportamiento de la economía. Como apuntara Wesley Mitchell, ese clásico de los estudios sobre el ciclo, "se supone que la finalidad primordial de todas las empresas es ganar dinero. Cuando mejoran las perspectivas de obtener utilidades, aumenta la actividad económica. Cuando las perspectivas son sombrías, el ritmo de los negocios sufre un letargo. Todo lo que afecta a la economía, desde la precipitación pluvial hasta la política, ejerce su influencia afectando al factor básico: la perspectiva de obtener ganancias. Este rasgo, el del lucro, no sólo impide extraviarse en razonamientos viciosos sino que también servirá para desenmarañar lentamente la complejidad de la actividad económica, analizando todos los detalles si así se desea, o examinando rápidamente este laberinto tratando de encontrar sólo los rasgos más característicos."⁶

En la fase de auge, la secuencia más gruesa sería: aumento de las ganancias, elevación de la tasa de beneficio empresarial, aumento de la acumulación, expansión del Producto Agregado, crecimiento del empleo y reducción del "ejército de reserva industrial". La expansión se mantiene en tanto la rentabilidad se considere satisfactoria. Por ello,

6 Wesley C. Mitchell, "Los ciclos económicos", en G. Haberler editor, "Ensayos sobre el ciclo económico", pág. 59; FCE, México, 1956.

pasamos a examinar los principales factores que inciden en la tasa de ganancia. Siendo muy selectivos, distinguiremos cuatro juegos de factores: i) los que operan en el espacio de la producción; ii) los que inciden en el nivel de las ventas: factores de demanda; iii) los factores que giran en torno al financiamiento: disponibilidad y costos del endeudamiento empresarial; iv) los que giran en torno a la plusvalía extraordinaria y las innovaciones tecnológicas que se le suelen asociar.

Los determinantes que operan en el espacio de la producción

Marx trabaja la tasa de ganancia a un alto nivel de abstracción. Por ejemplo, no considera la repartición de la plusvalía total entre beneficios empresariales (la parte de la plusvalía que es apropiada por el capital productivo), intereses, (la parte apropiada por el capital dinero de préstamo), alquileres y renta del suelo, impuestos, salarios a improductivos, etc. Tampoco, en este nivel de abstracción, se ocupa de los eventuales problemas que surgen por el lado de una demanda global insuficiente. De hecho, estos supuestos implican que su análisis se concentra en los determinantes que, *en el espacio de la producción*, afectan a la tasa de ganancia. Por ello, podemos tomar su definición como punto de partida. En este caso, la tasa de ganancia (= g_1) la podemos hacer equivalente a la relación entre la plusvalía anual total (superávit neto de explotación más salarios a improductivos) y los activos totales. Estos activos totales los

asimilamos al concepto de capital total avanzado que maneja Marx. En suma, podemos escribir:

$$(1) g_1 = P / AT = P / Ka$$

AT = activos totales.

AT = Ka = capital avanzado total.

P = masa de plusvalía anual.

También definimos las siguientes relaciones:

$$(2) Ka = Ca + Va = Va (1 + Ov)$$

$$(3) Ov = Ca / Va$$

$$(4) p = P / Vc = P / n_v, Va = p_a / n_v$$

Ca = capital constante adelantado; Va = capital variable adelantado; Ov = composición de valor del capital; p = P/Vc = tasa de plusvalía simple; Vc = n_v . Va = capital variable consumido en el año; n_v = velocidad de rotación del capital variable; $p_a = P/Va$ = tasa anual de plusvalía.

Tomando pie de (2), (3) y (4), podemos escribir:

$$(1 a) g_1 = P / Va (1 + Ov) = n_v P / Vc (1 + Ov) = (p \cdot n_v) / (1 + Ov)$$

Podemos ver que la tasa de ganancia pasa a depender de tres factores: i) la *tasa de plusvalía simple*: si ésta se eleva, la tasa de ganancia sube. Y viceversa; ii) la *velocidad de rotación del capital variable*: también aquí la relación es positiva; iii) la *composición de valor del capital*: si sube, la tasa de ganancia cae. Y viceversa.

En la tasa de plusvalía, los factores claves son el salario nominal por hora, la inflación y la productividad del trabajo en las ramas que producen bienes sa-

larios. En la composición de valor, influyen la densidad de capital (volumen de medios de trabajo por hora de trabajo vivo), la productividad del trabajo en el Departamento I (productor de bienes de capital) y la misma tasa de plusvalía (que al reducir el capital variable gastado por hora de trabajo, eleva a Ov). En cuanto a la velocidad de rotación del capital variable, se ve afectado por el tiempo de producción (dato tecnológico que, a nivel agregado, es determinado por la composición del PIB) y por el tiempo de venta. En éste, inciden el manejo de inventarios, los esquemas de comercialización y la misma coyuntura cíclica.

El factor de la demanda

Las empresas pueden estar trabajando a plena capacidad o subutilizando sus capacidades productivas. La tasa de operación ($= to$) nos define qué parte de las capacidades productivas están siendo utilizadas; por ello, se define como equivalente al cociente entre la producción efectiva y la potencial. Simplificando un poco las cosas, podemos suponer que conforme se va alterando la tasa de operación, se va también modificando el nivel de ganancias con que funciona el sistema. Consecutivamente, se va modificando la tasa de ganancia. Pasamos entonces a definir una segunda expresión para la tasa de ganancia ($= g_2$), la cual toma en consideración la presencia de capacidades productivas ociosas:

$$(5) \quad g_2 = g_1 \cdot to = P \cdot to / Ka$$

to = tasa de operación.

Una tasa de operación que disminuye, afecta negativamente a la tasa de ganancia. Y es muy claro que desestimula las decisiones de inversión.

La distribución de la plusvalía: intereses y beneficio empresarial

No toda la plusvalía generada por el sistema queda en manos del capital industrial. Una parte va al capital financiero, otra al Estado bajo la forma de impuestos, otra cancela la renta del suelo, etc. En esta ocasión, para concentrarnos en lo que pensamos es la división más importante, simplificamos el problema y nos preocupamos sólo de la división de la plusvalía total entre intereses y beneficio empresarial.

Primero separamos el capital avanzado total ($=Ka$) en capital propio ($=Kp$) y capital prestado ($=Kx$). Luego, desglosamos la plusvalía total en intereses pagados ($=I$) y beneficio empresarial ($=BE$). Escribimos:

$$(6) \quad Ka = Kp + Kx = Kp + d \cdot Kp = Kp (1 + d)$$

$$(7) \quad d = Kx / Kp$$

$$(8) \quad P = g_2 \cdot Ka = Kp (1 + d) g_2$$

$$(9) \quad I = i \cdot Kx = i \cdot d \cdot Kp$$

$$(10) \quad BE = P - I = Kp (1 + d) g_2 - i \cdot d \cdot Kp = Kp [g_2 (1 + d) - i \cdot d]$$

$$(11) \quad be = BE/Kp = g_2 (1 + d) - i \cdot d = g_2 + d(g_2 - i) = g_1 \cdot to + d (g_1 \cdot to - i)$$

d = tasa de endeudamiento; i = tasa de interés; be = tasa de beneficio empresarial.

La expresión (11) nos define la tasa de beneficio empresarial y también nos muestra los factores que en ella inciden. La importancia de esta tasa radica en que nos señala la rentabilidad que lo-

gran los propietarios de la empresa. Por lo mismo, es el factor que influye directamente en las decisiones de inversión. Según podemos ver, si las empresas sólo funcionan con capital propio (por lo tanto $d = 0$) y la tasa de operación es igual a uno, esta tasa de beneficio empresarial resulta exactamente igual a la tasa de ganancia definida en el espacio de la producción. Si las empresas se endeudan y operan con algún monto de capital prestado, la tasa de beneficio empresarial puede ser mayor o menor que la tasa de ganancia ajustada por la tasa de operación. Será mayor si la tasa de ganancia ajustada ($=g_2$) es mayor que la tasa de interés. Y será menor si la tasa de interés se va por arriba de la tasa de ganancia ajustada. La diferencia es lo que se denomina "efecto de apalancaje", el que será positivo o negativo según se de una u otra de las situaciones descritas.

Innovaciones tecnológicas y ganancias extraordinarias

En este caso, no podemos hablar de la tasa de ganancia (o de la tasa de be-

neficio empresarial) a escala global. La plusvalía extraordinaria, valga recordar, sólo existe al *interior* de la rama y afecta (positiva o negativamente) a las empresas particulares.⁷ No obstante, su existencia *arrastra* al proceso de inversión y por eso, conviene citar su impacto.

Nos interesan las innovaciones tecnológicas más sustantivas, las que tienen un impacto significativo en la economía. Estas se suelen incubar en la fase recesiva⁸ y juegan un papel vital en la recuperación y auge ulteriores. Podemos distinguir las que implican: i) nuevos productos; ii) nuevos procesos que afectan a productos ya conocidos. En uno y otro caso las empresas líderes que introducen la novedad, obtienen inicialmente una plusvalía extraordinaria. Y lo hacen, en tanto no se generaliza el nuevo proceso y/o producto. Para nuestros propósitos, el factor a subrayar es que ante la novedad tecnológica, las restantes empresas —so pena de no sobrevivir o debilitarse mucho— se ven literalmente *obligadas* a incorporar el adelanto. Por lo mismo, se desata un auge de la inver-

7 Para un examen detallado de la categoría plusvalía extraordinaria y de la ganancia extraordinaria intra-ramal que se le asocia, ver José Valenzuela Feijóo, "Acumulación, productividad y plusvalía extraordinaria", aparece en Francisco López Segre editor, "Los retos de la globalización. Ensayos en homenaje a Theotonio Dos Santos", Tomo II, UNESCO, Caracas, 1998.

8 Itoh, el gran economista japonés, ha subrayado este punto. En la fase recesiva la competencia se "endurece" y presiona fuertemente por incorporar adelantos tecnológicos reductores de costos y que posibiliten la sobrevivencia de las empresas. Ver Makoto Itoh, "The Basic Theory of Capitalism", cap. 9 Barnes and Noble Books, N. Jersey, 1988.

sión que suele *arrastrar* al conjunto de la economía.⁹

Crisis y recesión

En este caso, la secuencia más gruesa sería: estancamiento y/o descenso de las ganancias, menor tasa de ganancia (o menor tasa de beneficio empresarial), descenso de la tasa de acumulación, caída en los niveles del Producto Agregado, reducción del empleo y expansión del "ejército de reserva industrial".

La clave o factor desatante es el descenso *generalizado* de la tasa de ganancia. En palabras de Sweezy, "es un principio generalmente aceptado que si la tasa de ganancia desciende por debajo del nivel ordinario en cualquier industria particular, los capitalistas retirarán su capital de esa industria para colocarlo en otra. Sin embargo, si la tasa de ganancia desciende más allá del nivel ordinario en todas o casi todas las industrias al mismo tiempo, nada puede ganarse con pasar de una a otra. Cuando esto sucede, los capitalistas no están obligados a seguir reinvertiendo bajo condiciones que deben considerar como desfavorables; pueden posponer la reinversión hasta que las condiciones

sean favorables otra vez, es decir, hasta que la tasa de ganancia alcance de nuevo el nivel ordinario, o bien hasta que se hayan resignado a una nueva y más baja norma de la tasa de ganancia".¹⁰

La tasa de ganancia, depende de muchos factores. Por lo mismo, las causas que provocan su descenso también pueden ser muy variadas. De aquí que no se pueda hablar de una ruta única que lleve a la crisis. En este sentido, es evidente que el fenómeno reclama no un modelo único sino una *tipología* capaz de abarcar los diferentes caminos que pueden provocar la caída de la rentabilidad.

El mismo esquema utilizado para explicar el aumento de la tasa de ganancia se puede manejar para explicar su descenso. Y para mejor entender el punto, localizamos las variables involucradas en el sendero que sigue el ciclo del capital: el $D \rightarrow M \rightarrow D'$ de Marx. Para el caso, desagregamos este movimiento y explicitamos el papel del financiamiento externo.¹¹ Para preservar la notación tradicional, igualamos nuestro capital avanzado total ($=K_a$) con el capital dinero inicial total ($K_a = D$), el capital propio ($=K_p$) con el capital dinero inicial propio ($K_p = D_p$) y el capital prestado ($=K_x$) con el capital dinero inicial pres-

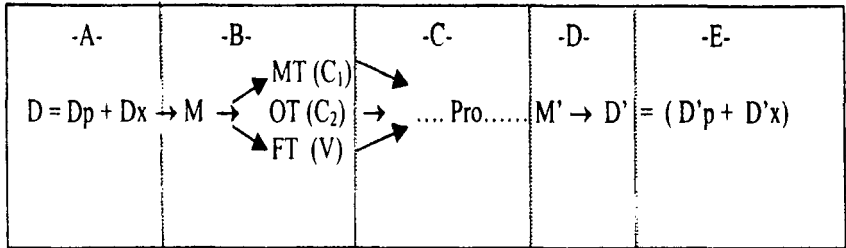
9 Por lo mismo, podemos inferir que las innovaciones tecnológicas que interesan son las que: i) suponen productos de uso generalizado (vg. la electricidad); ii) o productos cuya elaboración supone fuertes eslabonamientos hacia delante o hacia atrás (automóviles, ferrocarriles).

10 Paul Sweezy, "Teoría del desarrollo capitalista", pág. 159. FCE, México, 1974.

11 Ver James R. Doughney, "Marxist theories of economic crisis and the Australian evidence"; en Paul Zarembka edit., *Research in Political Economy*; vol. 17, 1999. Jai Press Inc.; Stamford, 1999.

tado ($Kx=Dx$). O sea, $Ka= D = D_p + D_x = D_p (1 + d)$. Para simplificar también suponemos que la velocidad de rotación del capital total y de cada una de sus partes componentes, es igual a uno.

Por lo mismo, en este caso, el capital adelantado coincide con el consumido; es decir, con los costos capitalistas de producción.



C_1 = capital constante fijo (gastado en medios de trabajo), MT
 C_2 = capital constante circulante (gastado en objetos de trabajo), OT.
 $C = C_1 + C_2$ = capital constante total.
 V = capital variable (gastado en fuerza de trabajo), FT.
 $D = D_p + D_x = C + V$ = capital inicial.

En el diagrama, empezamos con el capital dinero inicial, desagregado en capital propio y prestado. El capital, entonces, aparece bajo la *forma dinero* ($=D$). Luego, cuando el capitalista compra recursos productivos (medios de producción y fuerza de trabajo), se transforma en *capital productivo* ($=M$). Con ello, se puede desplegar el proceso de producción (Pro), el que desemboca en cierta masa de nuevas mercancías ($=M'$). Estas se venden y aparece el dinero incrementado o dinero final ($=D'$). Del cual, una parte va a parar al capital

dinero de préstamo ($=D'_x$) y la otra, queda en manos del capital industrial ($=D'_p$). Para estos resultados finales, podemos escribir:

$$\begin{aligned} D' &= D (1 + g_2) \\ D'_x &= D_x (1 + i) \\ D'_p &= D' - D'_x = D_p (1 + be) = D_p (1 + g_2 + d (g_2 - i)) \end{aligned}$$

Con lo expuesto, podemos empezar a examinar los diversos problemas que surgen en el curso de la fase de auge y que dan lugar a la crisis y, por ende, a la fase recesiva.

Problemas por el lado del financiamiento.

Estos problemas, se pueden visualizar en los dos extremos del diagrama de más arriba. O sea, en los bloques A y E.

En el primer bloque, el A, surge el problema del financiamiento. Es decir, los montos de capital dinero inicial que exige tal o cual proyecto de inversión. En este espacio podemos identificar tres problemas fundamentales: a) el tamaño mínimo de la inversión puede ser muy alto y el capital propio disponible muy bajo. Como podemos suponer que el coeficiente de endeudamiento depende del tamaño del capital propio, una situación como la descrita (muy común en los países más atrasados) simplemente impediría la inversión; b) en la fase alta del auge, las empresas suelen operar con un alto nivel de endeudamiento y a las instituciones de préstamo les sobreviene una preocupación fuerte por la seguridad de sus carteras. Ello, los lleva a subir la prima de riesgo que exigen en la concesión de préstamos. Incluso, a veces simplemente racionan el crédito; c) en la fase alta del auge también se suele observar una elevación significativa de las tasas de interés. Lo cual, desestimula la inversión productiva. Primero por el mayor costo del crédito y segundo por la emergencia de oportunidades de inversión financiera más rentables.

En el bloque E se localizan otros problemas, que en buena medida son la expresión o reflejo de los recién men-

cionados, surgidos en la primera fase. Se trata aquí, de la distribución de la plusvalía producida entre intereses y beneficio empresarial.

En la fase alta del auge nos encontramos, por lo común, con altos coeficientes de endeudamiento y altas tasas de interés. Por lo mismo, la corriente de pagos al capital dinero de préstamo se tiende a elevar. Por otro lado, las ganancias se desaceleran, estancan o incluso comienzan a caer. Es decir, la capacidad de las empresas para servir sus deudas se va deteriorando más y más, llegando a lo que se denomina situación de alta fragilidad financiera. Ya en el entorno de la crisis, lo que suele suceder es la irrupción de un efecto de apalancamiento negativo.¹² Es decir, la tasa de beneficio empresarial se sitúa por debajo de la tasa de ganancia ajustada ($=g_2$).

La clave del problema en la dimensión financiera, se sintetiza en el efecto de apalancaje. Este puede elevar o reducir la tasa de beneficio empresarial. En la fase alta del auge y en el entorno de la crisis, el apalancaje suele ser negativo y, en ocasiones hasta provoca una tasa de lucro negativa. Supongamos, como ejemplo, que la tasa de ganancia g_1 cae hasta un 6% y que la tasa de operación desciende hasta un 70%. En este caso, la tasa de ganancia ajustada ($=g_2$) sería igual a un 4.2%. Por lo tanto, bastaría que la tasa de interés fuera superior al 4.2% para que el efecto de apalancaje fuera negativo. Además, si el coeficiente de endeudamiento fuera igual a

¹² Es decir, arribamos a una situación en que $d(g_2 - i) < 0$.

uno y la tasa de interés igual 8.4% (cifras nada extraordinarias), la tasa de beneficio empresarial sería igual a cero.

Problemas en la conversión del capital dinero en capital productivo.

Ahora, nos situamos en el bloque B. Es decir, se trata de convertir el dinero en recursos productivos: medios de producción y fuerza de trabajo. Los problemas, giran en torno a la disponibilidad de esos recursos y al precio al cual se pueden conseguir. Aquí conviene distinguir dos situaciones.

Una, en que nos enfrentamos a una rigidez de oferta *estructuralmente condicionada*. En este caso, la rigidez es mayor, prevalece durante un plazo largo y los precios, si no son controlados, suben más. En América Latina, por ejemplo, hasta hace muy poco tiempo (y aún ahora), predominaban relaciones de propiedad precapitalistas en el campo; lo que se traducía en una oferta agropecuaria muy inelástica. Con ello, se generaban fuertes presiones inflacionarias y sobre el balance de pagos. Es decir, los altos costos agrícolas encarecían la reproducción de la fuerza de trabajo lo que terminaba por afectar negativamente (por un mecanismo de corte ricardiano) a las ganancias industriales. Otro ejemplo es el del sector exportador. En la región, como la industria de bienes de capital o es muy débil o no existe, estos bienes deben ser importados y, por ello, el sector exportador funciona como productor indirecto de bienes de capital. Por lo mismo, si se da un auge de la inversión, se disparan las presiones

sobre la capacidad de generación de divisas del país. Pero ésta, como regla, no responde. Es decir, la capacidad exportadora del país (asentada en bienes primarios) no permite cubrir las importaciones que exige el auge. Al cabo, si no hay control de importaciones (lo que implica cierta forma de racionamiento), el proceso desemboca en una devaluación. Es decir, se encarecen fuertemente las importaciones; vg. de máquinas, de bienes intermedios y demás. En suma, se dificulta y/o encarece brutalmente el capital productivo.

Una segunda situación es la que prevalece en el primer mundo. En este caso, también se da cierta inflexibilidad de la oferta, pero en términos más coyunturales, o sea, en plazos más cortos, aunque suficientes como para paralizar el auge.

En cuanto a la fuerza de trabajo, el auge de la acumulación dinamiza la demanda y ello termina por reducir sustancialmente los niveles del desempleo. Con ello, mejora el poder de regateo de los asalariados, los salarios reales comienzan a subir y pueden llegar a superar el crecimiento de la productividad. Si esto sucede, la tasa de plusvalía primero se estanca y luego comienza a descender. Lo cual, también arrastra a la tasa de ganancia. En la última fase del auge, el mencionado es un fenómeno muy típico. Y que suele jugar como causa desatante básica del punto de crisis.

En cuanto a materias primas y bienes intermedios suele suceder un fenómeno análogo. La demanda por este tipo de bienes se dispara y sus precios se comienzan a elevar, con más fuerza en

la fase más alta del auge.¹³ Con ello, el capital constante circulante (al menos en precios) se eleva, sube por ende la composición de valor y se afecta a la tasa de ganancia. En cuanto a los medios de trabajo (o capital constante fijo), en el auge sube drásticamente la inversión y, por ende, la demanda por ese tipo de bienes. La inversión en la sección productora de medios de trabajo (i.e., bienes de capital) también crece, pero el período de maduración de la inversión se puede alargar a varios años. Es decir, la capacidad de producción instalada en el Departamento I no se expande de un día para el otro. En las primeras fases del auge, el sector suele utilizar sus capacidades productivas ociosas y, por ello, su oferta es bastante flexible. Pero una vez que la industria pasa a trabajar con altas tasas de operación, la expansión de la oferta requiere de capacidades productivas adicionales. Para ello se aplica inversión y aunque ésta sea abundante, la oferta pasa a responder con algún desfase. En este contexto, asociado a las fases altas del auge, el precio de los "bienes de capital" (máquinas, equipos, etc.) comienza a subir, se eleva la composición de valor y se deteriora la tasa de ganancia.

En resumen, los elementos materiales que componen el capital productivo (fuerza de trabajo, objetos de trabajo y

medios de trabajo) se encarecen más y más en la parte más alta del ciclo. Lo cual, termina por afectar a la tasa de ganancia y, por ende, a precipitar a la economía en la crisis.

Problemas en la fase de producción

Esta fase, es la que tratamos de delimitar en el bloque C del diagrama.

En este caso, si concentramos la atención en el trabajo per-se, vemos que pueden surgir dos problemas centrales. Uno es el de la productividad del trabajo y el otro, gira en torno a la extensión e intensidad del trabajo. En cuanto a la productividad, en la fase más alta del auge, tiende a desacelerarse o estancarse. Como la ocupación ha venido creciendo a buen ritmo, se supone que los últimos incorporados son trabajadores menos calificados, menos experimentados y menos dotados. También se supone que los equipos adicionales son menos eficientes.

En cuanto a la intensidad y extensión, la clave parece radicar en la intensidad. En las fases altas del auge, la menor tasa de desocupación mejora el poder de regateo asalariado y la disciplina fabril tiende a relajarse. Por ello se sostiene que la intensidad se estanca o cae en el entorno de la crisis. En cuanto a la extensión operan fuerzas contrapuestas. El mayor poder de regateo y los mayo-

¹³ Como buena parte de las materias primas son generadas por los países subdesarrollados, el fenómeno de marras se expresa como mejoría de los "términos de intercambio" para los países exportadores de materias primas. Al revés, en la fase recesiva esos términos de intercambio se deterioran gravemente. El punto, fue muy destacado por Raúl Prebisch y la CEPAL clásica.

res salarios empujan por una menor jornada. El crecimiento febril, por otro lado, incentiva las horas extras y demás. En el saldo, no parece posible una reducción sino, más bien, un acortamiento del largo de la jornada de trabajo.

Podemos decir que los bloques B y C determinan la tasa de ganancia en el espacio de la producción ($=g_1$ o "tasa de ganancia a la Marx"). Y según podemos ver, en el auge surgen fuerzas que van preparando una caída en la tasa de plusvalía (suben los salarios y se desacelera o estanca la productividad).

Junto a lo anotado, se da un posible aumento en la composición orgánica. Para el caso, podemos citar dos factores. Primero, el asociado a la *generalización* de las innovaciones tecnológicas que pudieron precipitar el auge. Como ya lo hemos apuntado, estas innovaciones provocan ganancias extraordinarias en las empresas de vanguardia. Además, obligan a que las otras empresas las adopten. El problema que esto acarrea es conocido: en la medida que la nueva tecnología se generaliza, no sólo va desapareciendo la plusvalía extraordinaria. A la vez, si la nueva tecnología es muy intensiva en capital, provoca un salto en la composición de valor media y el consiguiente impacto negativo en la tasa de

ganancia (a la Marx). Un segundo factor (de hecho ya discutido en el anterior apartado) tiene que ver con la elasticidad de respuesta con que opera el Departamento I, el productor de bienes de capital. Como se sabe, en el auge la inversión suele crecer a muy altos ritmos. Y la sección de bienes de capital, una vez que agota sus capacidades productivas ociosas, pudiera responder con cierta rigidez. Lo cual, daría lugar al aumento del precio de máquinas y equipos.¹⁴

En suma, surgen factores que deprimen la tasa de plusvalía y pueden elevar la composición de valor. Se recrean, por ende, las condiciones para un descenso de la "tasa de ganancia a la Marx".

Problemas de realización

Las crisis de realización nos sitúan en el bloque D del diagrama previo. Los problemas, giran aquí en torno a las ventas: pudiera darse que no se pueda vender toda la producción o que –para venderla– hubiera que aceptar mover los precios muy por debajo del precio de oferta de la rama.¹⁵ El criterio que maneja Sweezy es muy claro: "si el descenso en la lucratividad que es la causa inmediata del estallido de una crisis, es el resultado de la incapacidad de los capitalistas para realizar el valor íntegro

14 Como veremos más adelante, una de las peculiaridades más llamativas del último auge estadounidense reside en que este proceso no ha tenido lugar. Al revés, la oferta de bienes de capital (equipos de computación y similares) ha sido muy elástica y funcionado con costos y precios decrecientes.

15 Según el caso –es decir, según el tipo de estructura mercantil vigente– estos precios pueden coincidir con los "precios directos", con los "precios de producción de libre competencia" o con los "precios de producción monopólicos".

de las mercancías que producen, hablaremos de una 'crisis de realización':"¹⁶ Como el valor no se realiza por completo (i.e. no se transforma en dinero), podemos suponer también que parte de la plusvalía potencial no se realiza.

Se suelen distinguir dos tipos básicos de crisis de realización: a) las denominadas "crisis de desproporcionalidad"; b) las crisis por subconsumo. En el primer caso, el problema de insuficiente demanda puede afectar a tal o cual rama. Y si ésta es suficientemente importante, su crisis particular se puede llegar a generalizar, arrastrando así al conjunto de la economía. En el segundo caso, muy conocido, el problema surge por la insuficiente demanda de bienes de consumo que provocan los salarios bajos y/o un aumento de la tasa de plusvalía. En realidad, si bien se piensa, también aquí hay un problema de desproporcionalidad: la composición del producto, entra en conflicto con la distribución del ingreso vigente y el nivel y composición de la demanda que de ella se deriva. Ahora bien, si toda crisis de realización supone una relación de proporcionalidad que no es satisfecha, pudiera tal vez ser más útil ensayar otra clasificación y distinguir dos grandes modalidades: a) las crisis de realización que se originan en un proceso de *sobreacumulación*; b) las que se originan en un proceso de *subconsumo*.

Si el problema de ventas insuficientes se origina en el Departamento II, que

produce bienes de consumo personal, hablamos de crisis por subconsumo. Si se origina en el Departamento I, el que produce medios de producción, hablaremos de crisis por sobreacumulación.

La distinción es bastante relativa. Supongamos que el problema emerge en el Depto. II. Caen aquí las ventas y las empresas acumulan inventarios no planeados. Ello, las lleva a ajustar, a la baja, su tasa de operación. Amén de que con ello cae la rentabilidad, el alto margen de capacidades ociosas provoca un descenso de la acumulación en este Departamento. Lo cual, a su vez redundará en menores ventas y menor tasa de operación en el Departamento I. O sea, la recesión se transmite al otro Depto. Y aquí aparece como si se tratara de un problema de sobreacumulación.

Pudiera también darse otro curso: suponemos que inicialmente las ventas no acarrearán mayores problemas en el Depto. II. Además, en el Depto. I se ha dado una euforia de inversiones y las capacidades productivas (con el desfase temporal del caso) se expanden a ritmos muy elevados. Al cabo del tiempo, no obstante, en el Depto. I sobreviene un problema de ventas y el consiguiente margen de capacidades productivas ociosas. En esta sección caen el empleo y los salarios. También el ingreso y consumo de los capitalistas. Con lo cual, el Depto. II ve afectado el nivel de sus ventas y se ve arrastrado también por la recesión. En este caso, la resultante fi-

16 Paul Sweezy, ob. cit., pág. 175.

nal, según vemos, se manifiesta como si fuera una crisis por subconsumo.

El caso de Estados Unidos: el último auge

Lo que hemos venido exponiendo se puede ilustrar con el caso de Estados Unidos. Entre 1991 y el 2000, el PIB estadounidense se elevó en un 39.6%, lo que equivale a una tasa media anual de casi un 3.8%.¹⁷ El auge ha sido largo y el ritmo de expansión, ha sido el segundo (después del boom Kennedy-Johnson) más alto de la postguerra.

Se ha llegado a hablar de una “nueva economía” y como suele suceder con los corifeos del sistema, se emiten los anuncios de siempre: “el ciclo y las crisis han desaparecido”, el “auge llegó para quedarse”, etc., etc. Inclusive en el Economic Report of The President del año 2000, se escucha un lenguaje parecido. Se sostiene, con cierta precaución, que “aún es prematuro declarar muerto al ciclo económico”¹⁸, pero también se recoge el juicio de que “el concepto de ciclo económico tradicional ha quedado obsoleto”.¹⁹ Significativamente, este Informe apunta que no hay causas endógenas que provoquen el ciclo (i.e. la

recesión) y que ésta responde a “circunstancias” o “disturbios” y a “errores de política económica”²⁰. En suma, la debacle de la teoría con tal de borrar (en el papel, claro está) procesos que mucho incomodan a la ideología dominante.

¿Qué factores han impulsado el último auge? Para contestar, utilizamos el esquema de análisis antes expuesto.

a) La tasa de ganancia en el espacio de la producción (o “tasa de ganancia a la Marx”)

En esta tasa de ganancia influyen la tasa de plusvalía, la velocidad de rotación del capital variable y la composición de valor del capital. Y como veremos de inmediato, las tres variables se mueven en un sentido favorable al capital.

En cuanto a la *tasa de plusvalía*, los factores a subrayar serían: uno, el muy lento aumento de los salarios. El salario real por hora trabajada (dólares constantes de 1982) pasa desde 7.45 dólares por hora en 1991 a 7.86 dólares-hora en 1999. El aumento es de un 5.5% en todo el período, lo que equivale a una tasa de variación media anual igual a un muy bajo 0.67%.²¹ En cuanto a la pro-

17 Estimado a partir de Joint Economic Comitee, Economic Indicators, april, 2001; Washington.

18 Economic Report of the President 2000, pág. 79; U.S. Government Printing Office, Washington, 2000.

19 *Ibidem*, pág. 74.

20 *Ibidem*, pág. 77.

21 De ahora en adelante, salvo mención explícita, toda la información la tomamos de José Valenzuela Feijóu, “Dos Crisis: Japón y Estados Unidos”, en prensa por Porrúa editis. Los datos se elaboran a partir de fuentes oficiales.

ductividad del trabajo, se estima que creció un 19.2% entre 1991 y 1999. Lo cual, equivale a una tasa media anual del 2.2%. De este modo, tendríamos que la tasa de plusvalía se habría elevado desde 2.30 en 1991 hasta 2.73 en 1999. Es decir, un aumento del 18.7%. El aumento de la productividad no tiene nada de espectacular, pero como el salario real casi no se mueve, se traduce casi completamente en una mayor tasa de plusvalía.

En lo que se refiere a la *velocidad de rotación del capital variable*, también se observa un aumento. En términos de índice, haciendo 1991 igual 100, tenemos para 1999 un valor de 116.9. En realidad, en esta expansión de la velocidad rotatoria se manifiesta uno de los impactos más característicos de la última oleada de innovaciones tecnológicas. Agreguemos: siendo la tasa de plusvalía anual igual al resultado de multiplicar la tasa de plusvalía simple por la velocidad rotatoria, tenemos que entre 1991 y 1999, esta tasa anual habría experimentado un crecimiento del 38.5%.

El tercer factor a considerar es la *composición de valor del capital* (cociente entre el capital constante adelantado y el capital variable adelantado). En este caso, trabajando con índices, haciendo 1992 igual a 100, tenemos un nivel de 93.6 para 1998.²² El resultado, a la luz de conocidas hipótesis sobre el ascenso de la composición de valor,

puede resultar sorprendente. En el período, la llamada "densidad de capital" (capital fijo, en volumen, sobre trabajo vivo) se eleva bastante. Pero la productividad crece aún más y por ello, al medir, en valores (a la Marx), obtenemos un decrecimiento de la composición de valor.

En suma: los tres factores que afectan a la tasa de ganancia en el espacio de la producción, se mueven empujándola hacia arriba.

a) La tasa de beneficio empresarial

Se trata de la tasa de ganancia "a la Marx", ajustada por la tasa de operación y por el impacto de las variables financieras.

En cuanto al *grado de utilización de las capacidades instaladas*, su nivel medio en el trienio 1991-93 fue de 79.3% y en 1997-99 igual a 81.0%. Especialmente en la primera parte de los noventa, el aumento es significativo (desde 77.9% en 1991 hasta 82.6% en 1995, el punto más elevado) para luego decrecer suavemente hasta casi un 80% en 1999. A lo largo de la década, en un marco de cierta constancia, se puede hablar de un leve aumento en la tasa de operación.

El efecto de apalancaje depende de tres factores: la tasa de ganancia, la tasa de interés y el nivel de endeudamiento de la empresa. Si la tasa de ganancia (a la Marx, ajustada por la tasa de opera-

22 Por problemas de información no se consideran los mismos años extremos que en el caso de las otras dos variables consideradas.

ción) es mayor que la tasa de interés y la empresa funciona con capital prestado, el efecto de apalancaje será positivo. Si la tasa de interés se va por arriba de la tasa de ganancia, el apalancaje provocará un impacto negativo. En el caso que nos preocupa, hay claras evidencias de un apalancaje positivo. Basta un antecedente: en 1991 los intereses que pagaban las empresas no financieras, eran equivalentes a nada menos que un 95.8% de sus beneficios después de impuestos. Luego, entre 1997 y 1999, ese por ciento había caído a casi un 30%.

En resumen, podemos concluir que la tasa de beneficio empresarial, ha experimentado un importante aumento en la década recién pasada. Prácticamente todos los factores importantes que sobre ella operan, se han movido en un sentido muy favorable. Por lo mismo, esto debe haber generado expectativas de rendimiento bastante optimistas y el consiguiente "boom" en el proceso de acumulación.

b) Innovaciones tecnológicas y ganancias extraordinarias.

Las favorables condiciones recién expuestas se han conjugado con una oferta de novedades tecnológicas que ha resultado muy atractiva para los agentes de la acumulación. Se trata del segmento de telecomunicaciones e informática, el que impulsa la denominada "revolución cibernética" de fines de siglo.

Para bien perfilar el fenómeno, valga recoger algunos datos básicos. Entre 1990 y 1998, la inversión fija no resi-

dencial privada crece al 7.2% anual. La pasiva (edificios e instalaciones) a un misérrimo 0.9% anual y la activa (máquinas y equipos), crece al 9.7% anual. En 1990 el componente activo explicaba un 64.8% de la inversión total y en 1999 un 80.3%. La clave, en todo caso, radica en el comportamiento de la inversión que se sitúa en el espacio informático, que es parte de la inversión activa. La "inversión informática", en 1990 representaba un 21% de la inversión fija no residencial total y un 33% de la inversión en máquinas y equipos. En 1998 esos porcentajes se habían elevado a un 37% y a un 48% respectivamente. En 1999 y 2000, las estimaciones (sujetas a corrección) señalan que más de la mitad de la inversión fija activa se aplicaba en el rubro informático. En suma, la inversión que se aplica en el sector líder pasa a concentrar la mayor parte del esfuerzo de inversión. Este tipo de inversión, entre 1990 y 1999 se eleva en un 274%, creciendo a una tasa media anual del 15.8%. Entretanto, la inversión fija no residencial creció sólo al 7.4% promedio anual y el PIB al 3.8% anual.

En el sector productor de los nuevos bienes, la relación capital producto es elevada. Pero en los que insumen estos productos, el impacto va en sentido inverso. Expliquemos este muy decisivo punto. En el pasado, las grandes innovaciones tecnológicas (máquinas a vapor o eléctricas, el ferrocarril, el automóvil, etc.) daban lugar a reacomodos estructurales en el capital fijo pasivo: edificios e instalaciones. Es decir, exigían muy fuertes inversiones en ese tipo de ru-

bros.²³ Lo cual, amén de impulsar la inversión global, provocaba un fuerte descenso en la relación producto a capital con las consiguientes presiones negativas en la tasa de ganancia.²⁴ No obstante, en el caso que nos preocupa, las empresas insumidoras no se ven obligadas a un reajuste drástico de edificios e instalaciones. Los acomodos, para el caso, se pueden calificar como marginales. En este sentido, tenemos que la incorporación de los nuevos bienes de capital en las empresas compradoras (no así en las productoras): i) no exigen grandes inversiones complementarias; ii) no presionan por una mayor intensidad de capital, lo que, a su vez, suaviza las presiones por el aumento de la composición de valor.

Valga agregar: como en estos sectores se origina y concentra la parte más decisiva del nuevo paquete de innovaciones tecnológicas, la atracción que provoca en los agentes de la inversión es indudable. Pero además, como en ellos –al menos hasta ahora– las barreras a la entrada han sido bajas, nos encontramos con que el número de empresas

que giran en torno a la tecnología informática más que se duplicó entre 1990 y 1997, pasando desde casi 68000 en 1990 a más de 150000 firmas en 1997. Se trata, en suma, de una rama que atrae fuertemente a los inversionistas. Por ello, el sector (informática más telecomunicaciones), al final de cuentas, ha explicado entre un 21% y un 31% del crecimiento total del PIB en el período 1995-1998.²⁵

El caso de Estados Unidos: la crisis

El Informe Económico Presidencial de los EEUU del año 2000 señalaba, con gran soltura de cuerpo, que “una expansión es tan vieja como ella se sienta y la expansión en curso todavía se siente joven”²⁶ Asimismo, apuntaba que “hay razones para creer que la economía continuará comportándose tan bien, sino mejor, que hasta ahora”.²⁷ Como ya sabemos, a los pocos meses, la economía de EEUU sí entró en crisis. En el cuadro I que sigue, se muestra la evolución trimestral del PIB, el Consumo y la Inversión fija no residencial.

23 Hay innovaciones que exigen, literalmente, echar abajo los antiguos edificios e instalaciones. O sea, empezar desde cero en este rubro. Pensemos en un galpón de los usados por la industria textil y las posibilidades, totalmente nulas, de reconvertirlo en la sede de astilleros marítimos.

24 Una forma simplificada de expresar la tasa de ganancia la hace igual al resultado de multiplicar la relación producto a capital por la participación de las ganancias en el ingreso nacional. Por ende, si el producto capital cae, la tasa de ganancia también caerá, a menos que se de una redistribución del ingreso en contra de los asalariados.

25 Según el “Economic Report of the President, 2000”, pág. 104, cit.

26 *Ibidem*, pág. 77; ed. citada.

27 *Ibidem*, pág. 79.

**Cuadro I : La emergencia de la crisis
(cifras en billones de \$U.S.)**

Año (trimestre)	PIB(*)	Consumo Personal	Inversión Fija (**)
2000 (3)	9260.1	6292.1	1371.1
2000 (4)	9303.9	6341.1	1374.5
2001 (1)	9334.5	6388.5	1373.9
2001 (2)	9341.7	6428.4	1320.9
2001 (3)	9333.4	6447.8	1279.8

(*) Datos desestacionalizados, tasas anuales de variación.

(**) Inversión fija no residencial.

Fuente: White House Economic Statistic's Briefing Room, sitio Web.

Según se puede observar, en la última parte del 2000, la inversión detiene su crecimiento. Y comienza a descender (muy suavemente al comienzo) a lo largo del 2001. El PIB reacciona con retraso y comienza a estancarse en la primera parte del 2001. Su descenso – que es lo que por convención se utiliza para hablar de recesión- se inicia sólo en la última mitad del año actual (2001). El otro punto a subrayar se refiere al consumo. Este sigue creciendo, aunque cada vez menos, hasta el tercer trimestre del 2001. En agosto crece 0.3% (un estancamiento para efectos prácticos) y en septiembre comienza el descenso, siendo del -1.3% en este mes.²⁸ Según se advierte, la crisis no empieza por el lado del consumo –de hecho éste la retarda y, en un primer momento, la amortigua- y sí avanza por el lado de la inversión. Más adelante volveremos sobre este muy decisivo punto.

Ensayemos una muy breve explicación de la crisis.²⁹ Para ello, concentramos la atención en dos factores: el problema de la inversión, especialmente en el sector líder; y el problema del consumo.

Récordemos el enunciado de Giovanni Arrighi: a veces las crisis se precipitan porque la tasa de plusvalía es demasiado baja y en otras, porque es demasiado alta. En este último caso, los problemas surgen por el lado de la realización. Y como se opera con una distribución del ingreso bastante regresiva, la crisis de realización suele manifestarse por el lado del subconsumo. En los EEUU, durante el último auge nos encontramos con una tasa de plusvalía que es alta y, además, se viene elevando. Por lo mismo, se podría haber esperado que el problema de la realización irrumpiera por el lado del consumo. No obstante, se ha precipitado, inicialmente,

28 Según White House Statistics Briefing Room, cit.

29 Un examen detallado en José Valenzuela Feijóo, "Dos crisis. Japón y Estados Unidos", en prensa.

te, en el espacio del Departamento I. O sea, ha operado como crisis por sobreacumulación. Es lo que pasamos a examinar.

a) *La sobre-acumulación*

El sector de alta tecnología que ha ejercido el liderazgo del crecimiento en el último auge, es el de telecomunicaciones y ordenadores. En estas ramas encontramos diversas características de las cuales conviene recoger: i) altos ritmos de inversión y de crecimiento. En este sector, la productividad se ha elevado bastante y aunque la relación capital-producto es alta y creciente, los niveles de producción también han crecido a ritmos muy altos. Esto ha permitido aprovechar economías de escala, muy importantes en estas ramas, las que han redundado en precios relativos menores; ii) en este sector, se observa una euforia impresionante y que, muchas veces, parece desmesurada cuando no delirante. Este "humor empresarial" se traslada a los valores bursátiles y da lugar a una burbuja especulativa de orden mayor. La cual, también termina por trasladarse al resto de los valores bursátiles y, de este modo, se generaliza; iii) en este sector, se observa una característica a subrayar: el alto peso de los costos fijos y, por ende, el relativamente bajo peso de los costos variables. Lo cual,

significa que cualesquier reducción (o, simplemente, desaceleración) en los niveles de producción, da lugar a un fuerte incremento en los costos unitarios totales.³⁰ Como además, en esta esfera todavía no alcanzan a consolidarse con fuerza las estructuras oligopólicas, las posibilidades de traspasar los mayores costos a los precios no son tan claras como en otras ramas, allí donde la formación de precios oligopólicos ya está suficientemente estructurada y consolidada. Por lo mismo, cabe esperar una importante reducción en los márgenes de beneficio si aparecen capacidades productivas ociosas; iv) la inversión que tiene lugar en otros sectores de la economía, en alto grado supone compras de los bienes de capital que ha ido generando el sector líder de "alta tecnología". Pero aquí, el nuevo capital fijo más que estar al servicio de fuertes ampliaciones en la producción, funciona primordialmente como inversión que busca modernizar los acervos. En el seno de estas ramas "insumidoras", sobresalen sectores que se localizan en el espacio de la circulación y que, por lo mismo, son improductivos.

Ahora bien, la tremenda euforia que enmarca al sector de "high-tech", provoca un crecimiento de la inversión y de las capacidades productivas que termina por desacompañarse en relación a la demanda por este tipo de bie-

30 Al decir de Michael J. Mandel, para las empresas que lideran la "nueva economía", el retraso de la demanda respecto a las expectativas, es como "un beso de muerte". Ver M. J. Mandel, "The Coming Internet Depression", pág. 67. Basic Books, N.York, 2000.

nes. Es decir, *el sector líder del auge se ve afectado por un proceso de sobreaacumulación*. Y así como en este sector se origina la fuerza que desata el auge, también en él se origina el movimiento pendular que desata la crisis. De este modo, hacia mayo del 2001, la tasa de operación en el sector se había derrumbado a un bastante bajo 70.3 % y la producción (2º trimestre del 2001) descendido en un 14.2% anual.

Como es obvio, factores como los citados deben provocar un descenso de la inversión en el sector. Este descenso, con cierto desfase (siempre operan factores inerciales en la inversión), sí ha tenido lugar y con ello, amén del impacto negativo per-se que tiene la menor inversión del sector, ha arrastrado a la inversión en los otros sectores de la economía. Junto con ello, ha provocado un notorio descenso en los niveles de confianza tanto del sector empresarial como de los consumidores. Por lo mismo, también ha influido en el descenso de los valores del capital ficticio.

b) El comportamiento del consumo

¿Qué ha pasado con el consumo?

A primera vista, nos encontramos con dos factores que parecen incongruentes. Primero, los salarios casi no crecen, el valor hora de la fuerza de trabajo cae y la tasa de plusvalía se eleva. Segundo, el consumo personal crece muy rápido, incluso más que el ingreso personal disponible.

¿Cómo conciliar estos dos movimientos?

Para el caso, los factores a considerar serían: i) las familias se endeudan y se benefician de la ola especulativa que afecta a los títulos bursátiles. En breve, el efecto riqueza opera en términos positivos; ii) la regresiva distribución del ingreso no se ha traducido en un mayor ahorro de las familias. Al revés de la hipótesis neoclásica, el consumo de los estratos de ingreso más alto se ha disparado y es el que ha impulsado el alto crecimiento del consumo global; iii) el segmento superior (por ingreso) de los asalariados se ha beneficiado, en parte, de la burbuja y de la deuda, pero la clave radica en el muy fuerte crecimiento del consumo no asalariado. Lo que, en un sentido laxo, podemos denominar consumo capitalista; iv) es el movimiento de esta variable, el consumo capitalista, la que ha impedido que se desate una crisis por el lado del subconsumo.

c) Lo peculiar de la crisis

El fenómeno recién descrito presenta implicaciones que conviene comentar. Ya hemos apuntado que cuando la tasa de plusvalía es alta y creciente, se tiende a pensar que las posibilidades de una crisis por subconsumo resultan elevadas. No obstante, en este contexto, es útil traer a colación las posturas manejadas por Tugan Baranovsky. El muy agudo economista ruso apuntaba: "¿si se admite una distribución proporcionada

(i.e. asignación adecuada, J.V.F.) de la producción social, por desfavorable que sea la distribución del ingreso para las masas populares, debería tener lugar un exceso de producción? Nuestra respuesta sólo puede ser tajantemente negativa".³¹ Asimismo, escribe que "la producción social no solo consiste en objetos de consumo sino, además, en medios de producción. Si la máquina reemplaza al obrero, es obvio que la demanda social de bienes de consumo disminuye; pero, en revancha, la demanda por medios de producción aumenta".³² Por ello, sostiene Tugan, "cuando la producción social está proporcionalmente distribuida, ninguna reducción del consumo podrá provocar en el mercado una superioridad de la oferta sobre la demanda".³³ En abstracto, el argumento de Tugan es impecable. Su insuficiencia y debilidad, radica en su nulo examen sobre los determinantes de la acumulación. Implícitamente, su esquema supone que la inversión podrá concentrarse en el Departamento I y crecer indefinidamente. Es decir, hay una respuesta automática y mecánica, donde no intervienen expectativas ni incertidumbres. O más bien, dado el monto del excedente disponible para la inversión, ese mismo monto determina el nivel de la inversión. Como sea, aunque a la larga este modelo sea insostenible, una reproduc-

ción al estilo Tugan es perfectamente posible en períodos más cortos (10 a 25 años). En términos ultra-esquemáticos, esta ruta implicaría dos rasgos centrales: a) alta y creciente tasa de plusvalía; b) altos y crecientes niveles de acumulación, centrada además en el Departamento I. En el caso que nos viene preocupando, que es el de EEUU, el rasgo a) sí está presente. En cuanto al rasgo b), es cierto que la acumulación se expande a ritmos relativamente elevados. Pero nunca tanto como lo exigiría la alta y creciente tasa de plusvalía. Y si no han surgido, por casi una década, problemas de realización, ello se ha debido fundamentalmente al crecimiento del consumo. Pero como es muy obvio y ya lo hemos advertido, no se trata aquí del consumo asalariado productivo. El impulso que ha impedido el brote de problemas de realización, ha venido por el lado del consumo capitalista, laxamente considerado. En este sentido, tendríamos un modelo a la Tugan, pero esta vez asentado —al menos parcialmente— en el crecimiento del consumo capitalista. O sea, en los gastos improductivos. Con lo cual, también podríamos hablar de un curso de la reproducción más o menos malthusiano. Esto, en el sentido que el excedente creciente es realizado, al menos parcialmente, con cargo al gasto improductivo.³⁴

31 Citamos de la versión francesa de su libro. Ver Michel Tugan-Baranowsky, "Les crises industrielles en Angleterre", pág. 200; M. Giard & E. Brière editores, Paris, 1913.

32 *Ibidem*, pág. 218.

33 *Ibidem*, pág. 218.

34 Claro está que en el caso moderno no se trata del consumo de curas y terratenientes, que era el tipo de gastos y de agentes que le interesaba legitimar a Malthus.

Cuando se asiste a una elevación importante de la tasa de plusvalía, podemos suponer que los problemas pueden surgir en el espacio de la realización (nuestro bloque D). Asimismo, si la crisis se aplaza, nos podemos preguntar por los mecanismos que la neutralizan. Lo cual, equivale a la pregunta por los factores que posibilitan realizar la plusvalía potencial generada por el sistema. Y según el factor dominante, podemos distinguir diversos senderos de desarrollo del sistema. Para aclarar el punto, recordemos que la plusvalía realizada (=Pr), es igual a la suma de la acumulación (=Ak), las exportaciones netas de importaciones (=X-M), y los gastos improductivos (=GI), de los cuales el consumo capitalista es parte primordial. Esta igualdad la dividimos por la plusvalía potencial (=Pp) y obtenemos el coeficiente de realización (=r=Pr/Pp). En equilibrio, este coeficiente es igual a uno y, por lo tanto, podemos escribir:

$$Pr / Pp = (Ak / Pp) + (X - M) / Pp + (GI / Pp) = 1$$

Supongamos que tiene lugar un aumento importante en la tasa de plusvalía (= Δp) y, por ende, en la masa de plusproducto (= ΔPp) que genera el sistema. Para que no surjan problemas por el lado de la realización se debe elevar *pari-passu* la plusvalía realizada y, por lo mismo, los "gastos que realizan el excedente": acumulación, exportaciones

netas y gastos improductivos. Según el factor de realización dominante, podemos distinguir diversas rutas o sendero. Ellas serían³⁵:

La ruta Tugan-Ricardo: en este caso, los problemas de realización se resuelven por la vía de elevar el peso relativo de la acumulación. O sea:

$$\Delta p \longrightarrow \Delta Pp \dots \Rightarrow \Delta (Ak/Pp)$$

La ruta Sismondi/Rosa Luxemburgo: el factor que resuelve los problemas de la realización son los "mercados externos". O sea:

$$\Delta p \longrightarrow \Delta Pp \dots \Rightarrow \Delta (X-M) / Pp$$

La ruta Malthus (Baran, Sweezy): en este caso, el factor clave es el gasto improductivo. Consumo terrateniente en el caso de Malthus; gasto militar y publicitario en el caso de Baran y Sweezy. En suma:

$$\Delta p \longrightarrow \Delta Pp \dots \Rightarrow \Delta (GI / Pp)$$

En el caso estadounidense actual, estaríamos en presencia de un mecanismo combinado, que podríamos denominar "sendero a la Tugan-Malthus". O sea:

$$\Delta p \longrightarrow \Delta Pp \dots \Rightarrow \Delta (Ak / Pp) , \Delta (GI / Pp)$$

Si tales han sido los factores impulsores, es claro que por tal vía también debía desatarse la crisis. Y como hemos

35 Las denominaciones las hacemos en función de los autores que han subrayado especialmente el mecanismo dominante.

visto, la ruta o secuencia ha sido: caída en las ventas del sector líder, descenso de la tasa de operación, caída en la tasa de ganancia y caída en la inversión. En suma, es el descenso de la acumulación el que precipita el problema. Seguido, con cierto retraso por el consumo. Por eso, podemos hablar de *una crisis de*

realización que ha operado como problema de sobreacumulación. Y valga agregar: como la recesión de EEUU ha resultado convergente con las de Japón y Europa, el usual resorte de los mercados externos no ha podido funcionar. Los datos básicos se muestran a continuación.

Cuadro II: EEUU, la recesión en marcha
(tasas de variación, en porcentos)

Año, trimestre.	Ganancias corporativas	Inversión Fija (*)	Exportaciones	Importaciones	PIB
2000 (4)	- 5.3	0.0	- 4.0	- 0.5	1.9
2001 (1)	- 6.8	- 0.2	- 1.2	- 5.0	1.3
2001 (2)	- 3.8	- 14.6	- 11.9	- 8.4	0.3
2001 (3)	S/d	- 11.9	- 16.6	- 15.2	- 0.4

(*) Inversión fija no residencial.

Fuente: White House Statistical Briefing Room, sitio web.

d) Los ataques al Pentágono y al World Trade Center

Como se sabe, el 11 de septiembre del 2001, los centros del poder financiero y militar de los EEUU recibieron un ataque impactante por parte, al parecer, de algunos comandos árabes. Algunos publicistas (más interesados en justificar el ulterior terrorismo de Estado de Bush, que en explicar la crisis) se han apresurado a culpar a tales ataques de la crisis en curso. Pero no hay tal: la crisis ya venía procesándose desde bastante antes. Lo cual, por cierto, no significa que los sucesos de marras no hayan ejercido alguna influencia. Para el caso, la clave parece radicar en el factor confianza: se ha elevado la incertidumbre tanto para

los agentes de la inversión (especialmente en algunos rubros como el de aeronáutica) como para los consumidores. Lo cual, recorta los compromisos de crédito y los planes de gasto.

Cierto es que el gasto militar se ha reactivado y algunos hablan de un keynesianismo militar redivivo, pero en un balance rápido, parece cierto que el saldo final debería ser una reducción en la demanda global. En este sentido, podemos, a lo más, hablar de cierto pequeño empujón que se le ha dado a un cuerpo que ya venía cayendo. Aunque valga agregar: el efecto de mayor incertidumbre se podría agravar bastante si a las represalias de Bush suceden contrarrepresalias de la parte árabe.