

Prefacio

La evolución de las economías capitalistas avanzadas desde la Segunda Guerra Mundial se divide de forma natural en dos periodos aproximadamente iguales, del orden de un cuarto de siglo de duración: un periodo de prosperidad desde finales de la década de 1940 hasta 1973 y una época de menor crecimiento y creciente turbulencia económica desde 1973 en adelante, marcada por profundas recesiones y la reproducción de crisis financieras devastadoras desconocidas desde la Gran Depresión. El objetivo de *La economía de la turbulencia global* es ofrecer una interpretación unificada de esa trayectoria: el histórico *boom* de posguerra, la transición de la expansión al declive que tuvo lugar entre mediados de la década de 1960 y mediados de la siguiente, y el largo declive que se produjo a continuación. Es sobre todo ese largo declive –la larguísima fase de reducido dinamismo económico y rendimiento *declinante*, mantenida hasta el final del segundo milenio y que todavía perdura–, lo que este estudio pretende explicar.

Teoría e historia

La dificultad de ofrecer una explicación sistemática de la evolución del desarrollo de posguerra es evidente por sí misma. En primer lugar, hay que presentar un marco coherente que pueda abarcar a la vez los principales cambios acontecidos en el conjunto del sistema –una serie de fases que difieren entre sí en sus pautas de crecimiento– y las variaciones regionales, ya que los principales polos de acumulación difieren en cuanto a su macroeconomía. Se precisa pues integrar la teoría y la historia comparativa, lo que supone una tarea colosal, más difícil aún por la escasez de

estudios globales y la insuficiencia de la teoría económica ortodoxa, que apenas reconoce el problema y que en cualquier caso no está bien dotada para afrontarlo al carecer de una teoría de la acumulación de capital. La principal alternativa existente, que en un primer momento tenía versiones ortodoxas y heterodoxas, sitúa el origen de la transición de la larga expansión al largo declive en el creciente poder y presión ejercida por el trabajo sobre el capital, consecuencia en parte de la larga duración del ascenso económico de posguerra¹. Pero con la ventaja del tiempo transcurrido, esa tesis parece haber quedado definitivamente refutada al no traer consigo el decisivo debilitamiento de las organizaciones obreras frente al capital durante las décadas de 1970 y 1980 la restauración a escala sistémica de la vitalidad económica. En cualquier caso, en lo que sigue ofrezco una amplia crítica de esa tesis, a fin de sentar las bases para presentar mi propia interpretación.

Mi planteamiento del estudio teórico e histórico-comparativo de la economía global tras la Segunda Guerra Mundial parte de un análisis de la trayectoria seguida por la rentabilidad. La tasa de beneficio realizada sirve como criterio directo para estimar la capacidad de las empresas para obtener un excedente de sus instalaciones, equipos y *software*, y también es el mejor instrumento con el que cuentan para prever los réditos que pueden esperar de sus nuevas inversiones. Así pues, la tasa de beneficio determina en gran medida la velocidad con la que las empresas que constituyen la economía acumularán capital y ampliarán el empleo, y por tanto el aumento de su producción, productividad y salarios, que a su vez determina el de la demanda agregada, tanto de inversión como de consumo. De todo esto se deducen inmediatamente ciertas conclusiones preliminares: lo que hizo posible el inicio y la larga duración del *boom* de posguerra en Estados Unidos, Europa y Japón fue la obtención durante el periodo comprendido entre finales de la década de 1930 y finales de la siguiente de elevadas tasas de beneficio y su mantenimiento durante las dos décadas siguientes; y lo que puso fin al *boom* de posguerra fue la pronunciada caída de la rentabilidad entre 1965 y 1973 en las economías capitalistas avanzadas, tanto individual como conjuntamente, sobre todo en el sector industrial, pero también en la totalidad del sector privado, que comenzó en Estados Unidos, pero pronto afectó igualmente a Europa occidental y Japón. La razón de que al iniciarse el nuevo milenio no se haya producido una clara recuperación de la economía global es que tampoco se haya restablecido la tasa de beneficio a escala de todo el sistema ni en Estados Unidos, Europa occidental o Japón considerados individualmente. El reto que plantean esos resultados es, evidentemente, cómo explicar esa pauta de comportamiento de la propia rentabilidad –tanto para el conjunto del sistema como

¹ Véase especialmente P. Armstrong, A. Glyn y J. Harrison, *Capitalism Since 1945*, s.e., Londres, 1984; segunda edición, Oxford, s.e. 1991, obra fundamental sobre todo el periodo.

para sus componentes regionales y nacionales— y mostrar que esa pauta esclarece la historia del desarrollo económico de posguerra, tanto de la economía global como de sus partes constituyentes. Lo que me propongo con este libro es, diciéndolo sin rodeos, responder a ese reto.

Mi interpretación se desarrolla, esquemáticamente, en tres niveles interrelacionados. Al nivel más profundo, por decirlo así, presento un mecanismo capaz de explicar la tendencia a la caída de la tasa de beneficio, tomando como punto de partida la anarquía y la competitividad de la producción capitalista, que exige a los capitales individuales, para sobrevivir, reducir costes e invertir en capital fijo con una tecnología cada vez más eficiente; y no sólo ignorando las necesidades reproductivas de los demás capitales, sino amenazando sus beneficios y de hecho su propia existencia. El resultado global es, por un lado, un desarrollo sin precedentes de las fuerzas productivas, pero también, por otro, trabas a la realización de sus inversiones en capital fijo para las empresas con métodos de producción de elevado coste que no renueven sus instalaciones, equipo y *software*. Esas dos tendencias simultáneas acaban dando lugar conjuntamente a un exceso de capacidad y una reducción de la rentabilidad.

Para poder aplicar el razonamiento abstracto sobre la tendencia declinante de la tasa de beneficio a la trayectoria concreta de la evolución económica tras la Segunda Guerra Mundial, establezco un vínculo conceptual intermedio entre una y otra, también a partir de la dinámica del capital fijo, que explica por qué la expansión capitalista se produjo bajo la forma de un desarrollo desigual, como consecuencia de la interacción entre un bloque capitalista de desarrollo más temprano, inicialmente más avanzado tecnológicamente y socioeconómicamente y políticamente dominante, y bloques capitalistas de desarrollo más tardío, al principio tecnológicamente y socioeconómicamente más atrasados y políticamente subordinados, capaces no obstante de aprovechar las ventajas potenciales de su desarrollo más tardío para explotar regiones nuevas, hasta entonces menos desarrolladas. Parte de la constatación de que la inversión tiende a producirse en oleadas o bloques interrelacionados de inserción de nuevo capital fijo, cuyos elementos constituyentes incorporan una tecnología poco más o menos de la misma cosecha. El resultado es la siguiente pauta hipotética de desarrollo: el bloque de capital de desarrollo más temprano tiende a dominar durante un largo período sus propios mercados, obstaculizando nuevas incorporaciones; los bloques de capital emergentes, repelidos por el bloque anterior de sus mercados, buscan rentabilidad desarrollando nuevas regiones y explotando nuevas fuerzas de trabajo, en gran medida aislados del bloque de desarrollo más temprano; finalmente éste se ve desafiado de forma creciente por aquellos, capaces de combinar insumos de coste más bajo con una tecnología igual o más avanzada, con lo que se intensifica la competencia intercapitalista y se bloquea

la posibilidad de valorizar* grandes masas de capital fijo, generándose así un exceso de capacidad y una tasa de beneficio cada vez menor.

El último peldaño de este armazón conceptual será, claro está, la elaboración de una explicación convincente de la evolución económica internacional desde la Segunda Guerra Mundial. Argumentaré que, durante el primer cuarto de siglo después de la guerra, las economías de los países capitalistas avanzados siguieron una trayectoria de desarrollo desigual que acabó dando lugar en ellas a tasas de beneficio decrecientes como consecuencia de la imposibilidad de valorizar grandes bloques de capital fijo, tal como he esbozado anteriormente. La reproducción de altas tasas de beneficio y de la prosperidad económica se vio posibilitada durante mucho tiempo por una poderosa simbiosis, respaldada por el Estado norteamericano, entre un bloque de capital estadounidense de desarrollo más temprano –caracterizado por el liderazgo tecnológico, una evolución socioeconómica más avanzada y la posición internacionalmente hegemónica de su Estado y de su clase capitalista– y bloques capitalistas de desarrollo más tardío en Europa occidental y Japón –caracterizados por un desarrollo tecnológico y socioeconómico menos avanzado y una situación subordinada de los correspondientes Estados y clases capitalistas–, que en un primer momento evolucionaron separadamente del bloque líder. Esos bloques de desarrollo más tardío consolidaron en último término su dinamismo mediante una orientación mercantilista hacia las exportaciones industriales posibilitada por su capitalismo estatalista y organizado; el bloque de desarrollo más temprano derivó su vitalidad del libre mercado y de una orientación globalizadora mediante la inversión directa en el extranjero y la internacionalización financiera, posibilitada por el predominio internacional de su Estado, por no decir de su militarismo e imperialismo.

Pero la ampliación y profundización de ese mismo complejo acabó socavando sus propias bases: entre 1965 y 1973 los productores de los bloques de desarrollo más temprano y más tardío bastardillo intensificaron su competencia internacional ejerciendo una presión cada vez mayor sobre los precios, lo que imposibilitó la valorización de grandes segmentos del capital fijo ya existente. El consiguiente exceso de capacidad provocó una considerable reducción de la rentabilidad a escala sistémica, concentrada en el sector industrial internacional, pero que afectaba en mayor o menor grado a la totalidad del sector privado en Estados Unidos, Europa occi-

* El verbo empleado por R. Brenner en inglés, «to realize», es el habitual en las traducciones a esa lengua de *Das Kapital*, y en castellano también se suele utilizar «realizar». Sin embargo, teniendo en cuenta que el propio Marx no se arredró ante la repetición de la raíz «wert» en su expresión «die Verwertung des Werts» (*Das Kapital*, p. ej. en Zweiter Abschnitt, Viertes Kapitel, 1. Die allgemeine Formel des Kapitals), he preferido traducirlo *pace* Academia por «valorizar», como por cierto hace Vicente Romano en la traducción de *Das Kapital* publicada por Akal (Libro I, Tomo I, s.f. p. 205). [N. del T.]

dental y Japón, individual y conjuntamente. El resultado fue la transición de la economía mundial, en un lapso asombrosamente breve, de la larga expansión al largo declive.

Sin embargo, por más que los precedentes mecanismos expliquen el inicio del largo declive, también plantean un nuevo interrogante, aún más arduo: ¿Por qué se ha prolongado durante tanto tiempo? Esta pregunta es tanto más acuciante cuanto que, durante el siguiente cuarto de siglo, las empresas de todo el mundo capitalista avanzado, ayudadas por sus gobiernos, emprendieron un esfuerzo cada vez más consciente, sistemático y exhaustivo por restaurar sus tasas de beneficio mediante la obsesiva reducción de los costes, sobre todo los costes laborales directos e indirectos, así como mediante la transformación de su forma de hacer negocios. Desencadenaron un ataque cada vez más encarnizado contra las organizaciones de la clase obrera para reducir el crecimiento, e incluso en algunos casos el nivel, de las retribuciones y servicios sociales. Han tratado de neoliberalizar la economía global desregulando los mercados de mercancías y de trabajo, privatizando las empresas públicas y dando rienda suelta al sector financiero, antes más contenido, al tiempo que forzaban la apertura de los mercados de los países menos desarrollados a la exportación de sus mercancías, inversiones directas, servicios financieros y capital a corto plazo. Desplazaron el capital desde los sectores industriales de alto coste y bajo beneficio a los servicios financieros, volcándose cada vez más en la especulación. Aceleraron la inversión directa en el extranjero con el propósito de reubicar la industria en determinadas regiones de lo que se venía llamando Tercer Mundo, a fin de combinar una mano de obra barata, pero cada vez más cualificada y formada, con las mejores técnicas posibles, al tiempo que trataban de sacar beneficios de gran parte de el Sur global mediante la rápida entrada y salida de dinero caliente en y desde los mercados financieros recién liberalizados. De hecho, todas esas medidas interrelacionadas de reducción de costes, neoliberalización y globalización –emprendidas y cada vez más acrecentadas desde principios de la década de 1970 por las economías capitalistas avanzadas– constituían en gran medida un intento cada vez más frenético de resolver el problema persistente y generalizado de la reducción de la rentabilidad; pero todas esas medidas, lejos de restaurar el dinamismo económico, fueron incapaces de evitar que el rendimiento de las economías capitalistas avanzadas fuera *cada vez menor* a medida que pasaba el tiempo. Así pues, al iniciarse el nuevo milenio el largo declive estaba todavía muy lejos de haber sido resuelto.

En la última parte del texto, así como en el epílogo, trataré de esclarecer esos procesos y la persistencia inesperada del largo declive, concentrándome en el análisis de lo que parece el origen fundamental del problema: la ausencia de recuperación de la rentabilidad en el sector privado de las economías capitalistas avanzadas, que ha dado lugar, en primer lugar, a la prolongada y paradójica persistencia de un exceso

de capacidad crónico en la industria internacional. Para ello intentaré reelaborar y ampliar el marco conceptual en el que se explican la larga expansión y el inicio del largo declive, concentrándome en las dinámicas interrelacionadas del capital fijo y el desarrollo desigual en sus dos aspectos, el de la demanda y el de la oferta. Por un lado, como reacción frente a la caída de la tasa de beneficio, las empresas optaron por frenar el crecimiento de la inversión y el empleo, al tiempo de trataban de reducir el aumento y el nivel de sus costes, muy en particular el de los laborales, de las múltiples formas indicadas antes. El resultado de esas medidas, que no lograron inducir una recuperación de la rentabilidad, fue un problema crónico, cada vez más grave, de mengua de la demanda agregada, tanto de inversión como de consumo, tanto pública como privada, y por lo tanto global. Por otro lado, en contra de las expectativas, las grandes empresas de los países capitalistas avanzados tardaron mucho en responder a sus problemas de rentabilidad retirando a regañadientes su *stock* de capital de los sectores productivos más congestionados, y de hecho trataron de mantener el mayor tiempo posible sus posiciones en el mercado mundial mejorando su competitividad mediante una ampliación de la inversión, en la medida en que les era posible, aun a pesar de la reducción de su tasa de ganancia. Al mismo tiempo se extendió a diversas regiones de Asia oriental –desde los países recién industrializados (PRI) como Corea y Taiwán hasta el Leviatán chino, pasando por los tigrecitos del sureste de Asia (Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas)– el proceso de desarrollo desigual que había desencadenado el largo declive, explotando con éxito las ventajas potenciales del retraso de una forma muy similar a la de sus predecesores europeos y japoneses. Al ascender por la escala tecnológica con una velocidad sin precedentes, especialmente mediante una integración regional cada vez más profunda e intensa posibilitada por la aceleración de la inversión directa extranjera y del comercio, vertieron torrentes cada vez mayores de productos industriales cada vez más sofisticados en un mercado mundial ya sobreabastecido, incrementando aún más las presiones que pesaban sobre la tasa de beneficio industrial a escala mundial.

Sin embargo, la agravación del exceso de capacidad de la industria mundial (derivada de la inesperada perseverancia de las empresas establecidas del mundo capitalista avanzado y de la incorporación sin precedentes de empresas del mundo en desarrollo, especialmente de Asia oriental) contrapuesta a un problema cada vez más evidente de insuficiencia de la demanda agregada (derivado de la reducción universal de costes y en consecuencia de la inversión y la creación de empleo, a causa de la caída de la rentabilidad) no condujo, como habría cabido esperar, a una purga a gran escala de medios de producción de alto coste y bajo beneficio que habría provocado una severa recesión o depresión, ya que los gobiernos de los países capitalistas avanzados, liderados cada vez más directamente por el estadounidense, facilitaron el acceso de las empresas y familias a gigantescas cantidades de crédito, a

través de canales cada vez más variados –directos e indirectos, públicos y privados–, con las que se pretendía reabsorber el exceso de oferta con respecto a la demanda, especialmente a raíz de las serias recesiones cíclicas que amenazaban periódicamente la estabilidad. En lugar de una crisis que purgara el sistema, asistimos así a la prolongación durante tres décadas de reducidas tasas beneficio que dieron lugar a una vitalidad económica cada vez menor a escala global, junto con burbujas bursátiles y crisis financieras cada vez más destructivas y recesiones cíclicas cada vez más severas. El resultado global fue la difícil situación que afrontaba la economía mundial al entrar en el nuevo milenio, en concreto la prolongación del largo declive sobre un trasfondo de sectores de producción sobreabastecidos, una demanda global cada vez menor y una montaña de títulos sobrevalorados, posibilitado todo ello por la acumulación a una velocidad sin precedentes de unos niveles de deuda pública y privada que han alcanzado niveles históricos (véanse las Figuras 0.3, 0.4 y 15.6 en las pp. 110, 111 y 469)².

El largo declive: un problema irresuelto

Exceptuando el epílogo, este texto quedó completado en el momento culminante del *boom* de la Nueva Economía y de la crisis financiera de Asia oriental en 1997-1998. En él interpretaba la consiguiente turbulencia global como señal de que la economía internacional todavía no había conseguido superar el largo declive; insistía en que, bajo la brillante superficie de la «década fabulosa», el desarrollo del sistema global seguía trastabillando, y concluía que «la producción redundante seguirá socavando durante algún tiempo los avances derivados del comercio, y la competencia acabará subyugando a la complementariedad», de forma que la oferta acelerada de exportaciones mundiales confrontada a la contracción de los mercados «reducirá [los beneficios] e imposibilitará la recuperación, impidiendo así una larga expansión a escala sistémica y amenazando con un nuevo y grave declive a la economía mundial». Los acontecimientos económicos de los que hemos sido testigos desde entonces han corroborado en gran medida, me parece, su planteamiento básico. El largo declive se ha perpetuado durante los primeros años del siglo XXI, fundamentalmente como consecuencia de la paradójica persistencia del exceso crónico de capacidad en el sector industrial internacional, la cual ha sido el principal

² Estos argumentos han suscitado un considerable debate y agrias controversias. Véanse especialmente los dos números especiales dedicados a ellos de *Historical Materialism* 4 (verano de 1999) y 5 (invierno de 2000), así como los foros en *Challenge. The Magazine of Economic Affairs*, XLII (mayo-junio de 1999), y en *Monthly Review*, LI (junio de 1999).

responsable de la prolongada reducción de la tasa de beneficio en la industria, y en general en el conjunto del sector privado, en todos los países capitalistas avanzados, que ha sido a su vez la principal responsable del menor aumento del PIB, la inversión, la productividad y los salarios que viene prevaleciendo desde la década de 1970. En mi opinión, es en ese contexto de persistencia del largo declive –y del problema del exceso de capacidad y la menor rentabilidad en la industria y en el conjunto del sector privado– en el que habría que interpretar el frenético *boom* y la burbuja bursátil de la segunda mitad de la década de 1990, el crac bursátil y la profunda recesión de 2000-2001, y la recuperación todavía débil y precaria que le ha seguido³.

Sin embargo, la respuesta habitual de los entendidos al problema del largo declive no ha sido ofrecer explicaciones alternativas, sino más bien negar, explícita o implícitamente, su propia existencia. Los paladines de las empresas y los gobiernos aseguran que desde principios de la década de 1980 la desregulación de la industria ha inducido una innovación acelerada; que la liberalización de los mercados financieros ha permitido una asignación más barata y más eficiente del capital; que la destrucción de los sindicatos ha propiciado la flexibilización del mercado laboral; que la reducción de los impuestos ha creado crecientes incentivos marginales para investigar y para trabajar; y que la menor intervención estatal ha liberado de sus cadenas a los empresarios. En consecuencia la economía, lejos de seguir dando tumbos, ha recuperado una vitalidad cada vez mayor que culminó en el milagro del *boom* de la Nueva Economía a finales de la década de 1990. Los economistas e historiadores de la economía más sobrios han tratado de negar, no la realidad de la reducción del dinamismo y el crecimiento, sino más bien la necesidad de ofrecer ninguna explicación especial. Desde su punto de vista, ese largo periodo de menor rendimiento económico no supone sino una especie de regreso al equilibrio –a un crecimiento estándar, y de hecho respetable–, tras lo que consideran experiencia única del *boom* de posguerra. Lo que realmente habría que explicar, afirman, es el dinamismo sin precedentes de la economía durante el primer cuarto de siglo tras la guerra, atribuible en su opinión a la inusitada acumulación de capacidad tecnológica refrenada durante el periodo de entreguerras y sus crisis. Esa reserva de capacidad tecnológica, insisten, se agotó durante la larga expansión de posguerra, lo que provocó una vuelta a la normalidad desde 1973⁴. De hecho, ninguna de esas opiniones corresponde empero ni remotamente a la trayectoria real de la economía durante las últimas tres décadas.

³ Véase el Epílogo.

⁴ N. Crafts y G. Toniolo, «Postwar Growth: An Overview», en N. Crafts y G. Toniolo (eds.), *Economic Growth in Europe Since 1945*, Cambridge, s.e., 1996.

La pretensión, tan venerada por los adalides de las empresas y los políticos neoliberales, así como por algunos economistas neoclásicos, de que el viraje hacia mercados cada vez más libres y una austeridad cada vez mayor debe dar lugar –y lo ha hecho– a una economía cada vez más vigorosa, desafía toda evidencia. Desde que concluyó la expansión de posguerra el comportamiento económico ha empeorado, ciclo tras ciclo, en las economías capitalistas avanzadas (Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, considerados individual o conjuntamente), en términos de los principales indicadores macroeconómicos: el aumento del PIB, del *stock* de capital, de la productividad del trabajo y de la retribución real. Fue peor durante la década de 1990 que durante la anterior, que a su vez fue peor que la de 1970, peor a ojos vistas que las décadas de 1950 y 1960⁵, por más que la política económica neoliberal, caracterizada por presupuestos equilibrados y la preeminencia de los bancos centrales, gobernara de forma cada vez más irrestricta el conjunto de la economía.

En cuanto a Estados Unidos, supuesta ubicación de un milagro de la alta tecnología impulsado por el mercado de valores que le permitió salir del prolongado estancamiento en el que se veían atascados sus colegas menos ágiles de Europa y Japón, el comportamiento económico durante la primera mitad de la década de 1990 fue peor que el de cualquier otro quinquenio desde la Segunda Guerra Mundial. La incuestionable aceleración económica durante el segundo quinquenio elevó las cifras de la totalidad de la década por encima de las de la anterior, pero había que agradecerla en gran medida al colosal impulso proporcionado por el efecto riqueza de la histórica y funesta burbuja bursátil de aquellos años. Aquel efecto riqueza fue responsable de más de una cuarta parte del aumento total del PIB entre 1995 y 2000, que sin él sólo habría alcanzado un mediocre promedio anual del 3 por 100 en lugar del 4 por 100. Y aun así, la economía estadounidense no obtuvo mejores resultados en la década de 1990 que en la muy desprestigiada de 1970. De hecho, durante el supuestamente milagroso *quinquenio* de 1995-2000, el comportamiento económico estadounidense, en términos de los principales indicadores macroeconómicos, no fue mejor que durante los *veinticinco años* transcurridos entre 1984 y 1973, cuando la intervención y regulación estatal, el poder de los sindicatos, la contención de las finanzas y los impuestos sobre las empresas estaban en auge, trabajando supuestamente el comportamiento económico⁶.

Pese a una impresión muy extendida, el comportamiento estadounidense durante aquel periodo tampoco fue claramente superior al de sus principales rivales de ul-

⁵ Véase más adelante, en la p. 414 el Cuadro 13.1, «Declive del dinamismo económico, 1960-2005».

⁶ R. Brenner, *The Boom and the Bubble*, Londres, s.e., 2002, p. 47, Cuadro 1.10 y p. 221, Cuadro 9.1 [ed. cast.: *La expansión económica y la burbuja bursátil*, Madrid, Akal, 2003, pp. 72 y 231].

tramar si atendemos al criterio definitivo, el aumento de la productividad. Hay que insistir en que, durante el transcurso del largo declive, el rendimiento económico global de Alemania y Europa occidental en general, así como el de Japón, se deterioró en términos relativos aún más severamente que el de Estados Unidos; pero aun así, entre 1993 y 2003 el conjunto de la Unión Europea (incluyendo España, Grecia y Portugal) alcanzó una tasa de aumento del PIB por hora ligeramente mayor que la estadounidense, de un 1,8 por 100 frente a un 1,6 por 100⁷. Además, al finalizar ese periodo casi había anulado la enorme diferencia histórica de productividad que la separaba de Estados Unidos, con un PIB por hora que en 2003 estaba sólo un 5 por 100 por debajo del estadounidense. En aquel momento el nivel del PIB por hora en Alemania, Francia e Italia estaba ligeramente por encima del estadounidense (entre un 1 y un 3 por 100), mientras que el de los Países Bajos, Bélgica, Luxemburgo y Noruega era sustancialmente más alto (entre el 6 y el 31 por 100)⁸.

Tampoco se puede explicar el limitado rendimiento económico estadounidense y de todas las economías capitalistas avanzadas desde 1973 como una ilusión óptica resultante de la equivocada comparación con las supuestamente aberrantes décadas de la inmediata posguerra. La época dorada de posguerra en Estados Unidos fue, en términos históricos, incuestionablemente impresionante, pero no tan excepcional, como se evidencia al compararla con la anterior, entre 1890 y 1913. El aumento de la productividad del trabajo, de la renta per cápita y de los salarios reales fue mayor durante el *boom* posterior a la Segunda Guerra Mundial que durante el anterior a la Primera (aunque no mucho), pero el aumento del PIB y de la inversión fue mayor durante esta última que durante la que nos ocupa. Así pues, aunque la larga expansión desde 1950 hasta 1973 se pueda considerar superior a la que tuvo lugar entre 1890 y 1913, resultan cuando menos comparables.

El largo declive desde 1973, en cambio, puede identificarse clara y propiamente como tal debido a la exigüidad de su rendimiento económico, comparado no sólo con el del *boom* tras la Segunda Guerra Mundial, sino también con el de la larga ex-

⁷ K. Daly, «Euroland's Secret Success Story», *Goldman Sachs Global Economics Paper*, 102 (16 de enero de 2004), pp. 1-3, 8, 10.

⁸ OECD, *Science and Technology Scoreboard 2003—Towards a Knowledge-based Economy*, cuadro D.2, «Income and productivity levels in the OECD, 1950-2002» (disponible en www.oecd.org/dataoecd/18/44/34080239.pdf). Cfr. B. van Ark, «Does the European Union Need to Revive Productivity Growth», Groningen Growth and Development Centre Research Memorandum GD-75, abril de 2005, p. 9, cuadro 2. La tasa de aumento de la productividad en la industria estadounidense entre 1995 y 2000, del 4,7 por 100, era sin duda sobresaliente, pero no mucho mejor que la de sus principales rivales, como Francia con un 5,2 por 100, Japón con un 4,2 por 100 a pesar de la recesión, y Alemania occidental con un 4,9 por 100 (hasta 1998, cuando los datos se unifican con los de Alemania oriental).

pansión anterior a la Primera. Cayó notoriamente por debajo de esas dos largas expansiones en prácticamente todos los indicadores macroeconómicos. El largo declive se distingue precisamente por eso... y porque su duración superior a las tres décadas resulta excesiva como para considerarlo simplemente la fase declinante del último ciclo de Kondratieff (dejando a un lado la controvertida cuestión de su existencia)⁹.

**Cuadro 1. Largas expansiones y largo declive:
1890-1913 y 1950-1973 versus 1973-1996 (incremento porcentual medio).**

	1890-1913	1950-1973	1973-1996
PIB	4,0	4,0	2,9
PIB por hora	2,2	2,6	1,2
PIB per cápita	2,1	2,5	1,8
Salario real (en la industria)	1,6	2,2	0
Stock bruto de capital	5,4	3,2	-
Stock bruto de capital por hora	3,4	1,7	-

Fuentes: A. Maddison, *Dynamic Forces in the World Economy*, Oxford, 1991, pp. 71, 140, 142; A. Maddison, *The World Economy: Historical Statistics*, París, 2003, pp. 84-86, cuadro 2b, y pp. 87-89, cuadro 2c; Bureau of Economic Analysis, National Income and Product Accounts, Cuadro 7.1 (disponible en www.bea.gov/national); A. Rees, *Real Wages in Manufacturing, 1890-1914*, Princeton, 1969, p. 120; Bureau of Labor Statistics, *Hourly Earnings of Production and Non-Supervisory Workers* (www.bls.gov/ces); Bureau of Labor Statistics, *Consumer Price Index-U (1982-1984)* (<http://data.bls.gov/cgi-bin/surveymost>). Los salarios se refieren a la industria y no a toda la economía porque fuera de la industria no se dispone de datos para esos periodos.

¿Reflejaba realmente la reducción del crecimiento desde 1973 el agotamiento de un potencial tecnológico que había alcanzado niveles sin precedentes como consecuencia de la larga sequía inversora durante la Gran Depresión y que proporcionó a la economía de las primeras décadas de posguerra su dinamismo excepcional? Ésa parece ser la ortodoxia reinante entre los macroeconomistas, pero no resulta fácil justificarla atendiendo a la evolución real de la productividad¹⁰. En primer lugar, no se produjo ningún agotamiento del potencial tecnológico en el sector industrial. Tras mantener aproximadamente el mismo nivel del 3 por 100 desde 1938 hasta 1973 para caer luego brevemente durante la década de 1970, la productividad in-

⁹ Para comparar el rendimiento macroeconómico durante el largo declive y durante las expansiones anterior a la Primera Guerra Mundial y posterior a la Segunda, véase R. Brenner, «The Capitalist Economy, 1945-2000», en D. Coates (ed.), *Varieties of Capitalism, Varieties of Approaches*, Basingstoke, s.e., 2005, p. 215 y cuadro 11.1.

¹⁰ W. J. Baumol, «Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long-Run Data Show», *American Economic Review* LXXVI (diciembre de 1986), especialmente las pp. 1.081-1.082; P. Krugman, *Peddling Prosperity*, Nueva York, s.e., 1994, pp. 59-63.

dustrial se aceleró de hecho desde 1980 en adelante, alcanzando durante la década de 1990 la tasa de crecimiento más alta durante cualquier decenio desde la Segunda Guerra Mundial. En cualquier caso, si la trayectoria de la productividad expresara el agotamiento de la reserva tecnológica, cabría esperar que hubiera seguido una trayectoria declinante gradual más o menos continua, pero en realidad la tasa de aumento de la productividad en el conjunto del sector privado siguió siendo alta y notablemente constante durante el largo periodo entre 1938 y 1973 para luego caer repentina y considerablemente entre 1973 y 1980, sin llegar a recuperarse entre 1980 y 2000. Si fue la capacidad tecnológica acumulada la que hizo posible la larga expansión, ¿por qué fuera de la industria no cayó la tasa de aumento de la productividad durante décadas? ¿Por qué se vino abajo de repente? ¿Y por qué se estancó durante tanto tiempo? Dada su evolución temporal discontinua, la caída del aumento de productividad parece ser más bien una consecuencia que una causa de la desaceleración económica, y en concreto consecuencia del menor aumento del *stock* de capital derivado de la reducción de la rentabilidad, así como del menor aumento de la relación capital-trabajo resultante del largo estancamiento de los salarios¹¹.

Quizá lo más expresivo de todo sea que el dinamismo cada vez menor se viera acompañado por una inestabilidad radicalmente acrecentada. El sector financiero internacional se vio, particularmente desde 1980 poco más o menos, cada vez más liberado por la desregulación de sus trabas de posguerra. El resultado fue una llamativa reproducción de las crisis financieras, contenidas y prácticamente inexistentes durante el primer cuarto de siglo tras la Segunda Guerra Mundial. La economía mundial se vio de nuevo agarrotada por una serie inacabable de burbujas financieras y *booms* especulativos inflados mediante el endeudamiento, que inevitablemente daban lugar a implosiones devastadoras. No es accidental que éstas alcanzaran algo así como una culminación durante la década de 1990, cuando la liberalización del mercado de capitales se extendió desde el centro del sistema al mundo en desarrollo, y una serie de expansiones y catástrofes financieras afligió no sólo las economías turca, rusa, brasileña y argentina, sino también, al final de la década, las de los PRI de Asia oriental, Japón y los propios Estados Unidos¹².

¹¹ US Department of Commerce, *Historical Statistics of the United States*, Washington DC, 1970, Series D 685, p. 162.

¹² Bank of International Settlements, *71st Annual Report, 1 April 2000-31 March 2001*, Basilea, 11 de junio de 2001, pp. 123-124. «Cuando los sistemas financieros estaban regulados y los bancos centrales se concentraban en el control de la cantidad de dinero en circulación o el volumen del crédito [antes de la década de 1980], el ámbito al que podían afectar crisis financieras perjudiciales estaba limitado. [...] Tales entornos regulados [...] eran menos susceptibles a las amplias oscilaciones cíclicas que se ven hoy día en un entorno más liberalizado.» Cf. E. Prasad *et al.*, *Effects of Financial Globalization on Developing Countries*, Washington DC, IMF, marzo de 2003.

El testimonio definitivo de la prolongada debilidad de la economía viene expresado por la tendencia del nivel de vida y de la distribución de la renta. La cuota de renta correspondiente al 1 por 100 y al 5 por 100 más rico de las familias estadounidenses alcanzó su máximo durante el siglo XX en 1928, con un 19,6 y un 34,7 por 100 respectivamente, para caer durante los cuarenta y cinco años siguientes hasta 1973, el último año de la expansión de posguerra, cuando llegó a su valor mínimo durante el siglo, del 7,7 y el 20,6 por 100 respectivamente; pero a partir de aquel momento volvió a subir ininterrumpidamente durante el largo declive, para aproximarse, aunque sin alcanzarlos, a sus máximos de 1928 en 1998, con el 14,6 y el 29,4 por 100. Esa tendencia hacia la polarización de la renta tiene como contrapartida la trayectoria de la tasa de pobreza y de la renta familiar. Entre 1959 y 1973 la tasa de pobreza cayó del 22,4 al 11,1 por 100; pero entre 1973 y 1995 aumentó hasta el 13,8 por 100 y en 2000 estaba ligeramente por encima de su nivel de 1973, con un 11,3 por 100. Mientras que la renta media de las familias se duplicó durante la expansión de posguerra entre 1947 y 1973, desde aquel momento hasta 1995 subió menos del 12 por 100, pese al enorme incremento de la mano de obra femenina (aunque aumentó un 16 por 100 entre 1995 y 2000). Durante el largo declive las ganancias de los propietarios empresariales y los más ricos han aumentado a expensas de los trabajadores y los pobres, debido especialmente al lento crecimiento de la economía. Aunque el rendimiento de ésta ha sido cada vez menor, para los ricos ha sido cada vez más satisfactorio¹³.

Entre 1973 y 2000 el aumento medio anual del salario real (excluyendo los complementos) de los trabajadores no supervisores del sector privado (que constituyen alrededor del 80 por 100 de la mano de obra) fue prácticamente nulo (un 0,5 por 100 durante el largo ciclo económico de la década de 1990). Pero esa contención del aumento del salario real era claramente indispensable para el capital, vista la disminución simultánea del aumento de productividad –el índice más importante del dinamismo económico–, o incluso su estancamiento. Entre 1973 y 2000 el aumento medio anual de la productividad del trabajo (PIB por hora) fue sólo del 1,2 por 100 (1,7 por 100 durante la década de 1990), esto es, menos de la mitad que entre 1948 y 1969, que fue del 2,65 por 100, y apenas la mitad de la tasa media anual de aumento de productividad durante el periodo de noventa años comprendido entre 1890 y 1980, que fue del 2,3 por 100. Durante la década de 1990 la tasa media de beneficio en el sector privado fue todavía un 15 por 100 inferior a su nivel durante la expansión de posguerra, pero habría alcanzado un nivel aún más bajo de haber permitido que la tasa media anual de aumento de los salarios reales se aproximara

¹³ T. Piketty y E. Saez, «Income Inequality in the United States, 1913-1998», *Quarterly Journal of Economics* CXVII (febrero de 2003), pp. 8-10, cuadro II; L. Mishel *et al.*, *The State of Working America 2002/2003*, s.l., Ithaca, 2003, cuadro 5.1, p. 312.

siquiera al 1,6 por 100 que había alcanzado durante la última década de la expansión de posguerra (1964-1973)¹⁴. La vitalidad que mantenía todavía la economía tenía como condición la privación durante un cuarto de siglo de un aumento perceptible del salario real a los trabajadores no supervisores.

Lo cierto es que ni siquiera hoy, cuando han transcurrido cinco años del nuevo ciclo económico posterior al bluf de la Nueva Economía iniciado en febrero de 2001, los principales índices macroeconómicos no ofrecen una señal clara de que se haya dejado atrás el largo declive. Entre 2000 y 2005 el aumento anual medio del PIB en la Unión Europea y Japón fue menor que durante cualquier otro quinquenio desde 1950, mientras que en Estados Unidos apenas igualó su tasa entre 1990 y 1995, que hasta entonces era el peor quinquenio desde la Segunda Guerra Mundial. De hecho, atendiendo a los principales indicadores macroeconómicos, a todas las economías capitalistas avanzadas les fue peor (véase en la p. 414 el Cuadro 13.1, «Declive del dinamismo económico, 1960-2005»), a pesar de que durante ese quinquenio el gobierno estadounidense lanzó el mayor estímulo macroeconómico de su historia. Por otra parte, los desequilibrios financieros y las burbujas bursátiles superaron incluso el récord establecido por sus predecesoras de finales de la década de 1990 y sobre la economía global se cernían oscuros nubarrones. El largo declive sigue sin haber sido superado... y sigue requiriendo una explicación.

¹⁴ Datos históricos de las Tablas «B» relativas a la situación del empleo, en *Employment, Earnings, and Hours from the Current Employment Statistics Survey*, web de la Oficina de Estadística Laboral estadounidense, ajustada con el CPI-U-1982-1984 (1964-1977) y el CPI-U-RS (1978-2000); A. Maddison, *Dynamic Forces in Economic Development*, cit., p. 71; «Industry Analytical Ratios for the Total Economy», 2 de junio de 2005 (pliego disponible en la BLS a petición del interesado).