

La Gran Contracción de Estados Unidos: Crisis Estructural o Financiera *

The great contraction of the United States: Structural or financial crisis?

James M. Cypher

Resumen

La economía de Estados Unidos desde 2007 ha descrito una marcha inestable. Sin que las políticas emprendidas puedan producir estabilidad sólida para avanzar. Mediante un recuento de las crisis de alcance importante como la del siglo XIX, de la década de los años setenta, como la del siglo XX, en la década de los años treinta, se plantea que la crisis en curso, la economía como las políticas emprendidas no han sido las mas indicadas, como la muestra el desempeño del crédito como del desempleo, aspectos centrales de la recuperación.

Palabras Clave: Déficit público, políticas contracíclicas, historia de las depresiones.

Abstract

Since 2007, the economy of the United States has followed a path of instability, with the policies implemented until now insufficient to restore the stability necessary for economic advancement. Through an examination of past important crises in the 1870s and the 1930s, this article argues that in the current crisis, the policies undertaken have been wholly inadequate, as reflected in the performance of credit and unemployment, two fundamental aspects of any possible recovery.

Key Words: Public deficit, countercyclical policies, history of depressions

Introducción

El colapso de dos fondos de cobertura (hedge funds) administrados por Bear Stearns en el verano de 2007 y el auge del mercado accionario en ese otoño, señalaron que la economía de Estados Unidos (US) iba camino hacia su peor contracción desde la Gran Depresión de los años treinta. Después de un periodo de dos años de creciente malestar económico, a partir de finales de 2009 se

* Traducción del inglés al español de Eugenia Correa y Wesley Marshall.

volvió la norma en el país hablar con palabras felices acerca de la “recuperación”, aún cuando en el país se perdían 352,000 puestos de trabajo sólo entre junio y julio de 2010. Este enfoque ha sido constante y fuertemente discutido, pues hacia noviembre de ese mismo año la tasa de desempleo creció de forma significativa de 9.6 a 9.8%. Parece desearse que pase desapercibido, que el promedio de desempleo de 9.7% de los primeros once meses de 2010 de hecho *excedió* el nivel del año de la “crisis”, pues en 2009 fue 9.3% en promedio (Bureau of Labor Statistics, 2010).

Las noticias optimistas sobre la “recuperación” fueron nuevamente minadas por una encuesta de diciembre de 2010 que reveló que la mayoría de los ciudadanos piensan que todavía están peor que cuando el Presidente B. Obama asumió la presidencia en enero de 2009 (Miller 2010). Para la mayor parte de la clase trabajadora y de las familias de clase media, la riqueza sigue encogiéndose: los valores inmobiliarios descendieron 1.7 billones de dólares (bdd) mas en su conjunto en 2010, con las mayores caídas proporcionales impactando áreas de clases trabajadoras (Yu, Gittelsohn, 2010).

Así, para la mayoría de la población la tan sonada recuperación aún no existe. Sin embargo, las élites en el poder siguen pavoneándose tratando de minimizar la cadena de eventos que comenzaron en verano de 2007 cuando la información sobre las profundidades del caos en los mercados financieros superapalancados empezó a conocerse. Según el análisis convencional, las masivas intervenciones gubernamentales que comenzaron en 2007 -los programas de estímulo keynesiano de las administraciones de Bush y Obama, el programa de TARP (rescate de Wall Street), y el crédito sin precedente otorgado por la Reserva Federal (Fed)- deberían de reanimar la economía. Tal línea de análisis ignora los *problemas estructurales* que fueron factores causales fundamen-

tales que dieron surgimiento y ahora están prolongados -si no es que profundizando-, la crisis actual.

Límites de la política expansionistas de G. Bush y B. Obama

Las intervenciones fiscales y monetarias keynesianas no han enfrentado ninguno de los problemas de la *estructura económica*. Por ejemplo, la desconexión entre los niveles de salarios y los incrementos en productividad que empezó a manifestarse en los años setenta: la crisis inmobiliaria y de los hogares que están perdiendo sus viviendas; o la desindustrialización. De manera que, las intervenciones gubernamentales han servido para colocar un piso esponjoso por debajo de la fachada desmoronada. Aunque mucha de la evidencia disponible tiende a apoyar la declaración de la administración de Obama que sus intervenciones fiscales han creado unos 2.7 millones de empleos, al mismo tiempo el cálculo del crecimiento de empleo apunta a la pérdida aproximada de ocho millones de empleos desde el comienzo de la gran contracción. Alan Blinder y Marc Zandi han calculado que si no fuera por las intervenciones monetarias y fiscales que iniciaron en los últimos meses del 2008, el PIB en 2010 hubiera sido 10.5% más bajo y otros 8.5 millones de empleos se habría perdido. (Blinder y Zandi, 2010).

Cualquier persona bien entrenada en la economía moderna entendería rápidamente la importante esencia de las intervenciones fiscales keynesianas. Sin embargo, aquí está el problema: los economistas como grupo, no parecen bien entrenados para entender la macroeconomía moderna (aunque piensen que si) y la mayoría del público rechaza los planteamientos de los voceros económicos de Obama. La respuesta de la mayoría del público proviene, o bien de su ignorancia de la económica Keynesiana y/o porque han estado enajenada por los discursos de la bien engrasada maquinaria conservadora/reaccionaria, financiada por aquellos como Peter Peterson Institute, Koch Industries y muchos otros, a

quienes les gustaría ver un regreso de US a la economía política de “los buenos viejos tiempos” del darwinismo social de 1870. Los mil millonarios de la derecha han estado empleando la frustración y el enojo justificado de las clases trabajadoras y clases medias, que han experimentado desempleo de largo plazo sin precedente y el colapso de los valores de sus inmuebles y activos de sus jubilaciones (además de los desalojos masivos), para promover y financiar un movimiento social que tomó exitosamente control de la Cámara de Representantes en las elecciones de noviembre de 2010. Enfocando su odio sobre el restante legado del New Deal, esta nueva mayoría promete cortar el gasto federal en 2011, con lo cual lograrán prolongar y posiblemente profundizar la crisis actual.

El nuevo congreso jugará un papel importante en la estructura de las políticas macroeconómicas. Serán guiados por una variedad de ideologías económicas contemporáneas interrelacionadas –neoclásica, ofertista y neoliberal. La hegemonía de estas ideologías sobre la vida intelectual y científica ha sido creciente, aún cuando sus planteamientos más importantes han sido desacreditados por la gran contracción que comenzó en 2007. Por ejemplo, la idea de la economía ofertista que menores tasas impositivas sobre el 3% de los hogares más ricos resultaría en mayores niveles de inversión y empleo continúa resonando, con el 48% de la población a favor de extender los recortes impositivos a los hogares mas ricos según una encuesta de mayo de 2010 (Pew Research/National Journal poll).

Mirando hacia atrás: La Crisis Actual en Perspectiva Histórica

Un individuo razonable supondría que a los economistas les interesa -y su investigación se basa en- la confrontación y solución de los problemas socioeconómicos, especialmente aquellos que provocan la inestabilidad macroeconómica. Eso fue verdad en un breve periodo durante y después de la Gran Depresión de los años treinta. Antes de la Depresión, los economistas habían abrazado fuertemente la doctrina neoclásica de los mercados auto regulados

funcionando sin contratiempos para crear el “equilibrio” de pleno empleo. En cualquier momento que la economía tendía a decrecer se provocaba que el desempleo aumentase, mientras las ganancias, la producción y la actividad comercial en general disminuyen, incluyendo caídas en los salarios, los precios de materias primas, los precios mayoristas, etc. Según el pensamiento neoclásico aceptado, los salarios bajos, las materias primas baratas, el mayor crédito disponible, la maquinaria y equipamiento a bajo costo, en su conjunto se combinarían para crear una mezcla seductora para los intereses de los negocios. Así estos regresarían al mercado, contratando a trabajadores, haciendo nuevos planes, comprando materias primas, asumiendo préstamos bancarios para gozar de una situación “inmejorable” de ganancias. “Lo demás siendo igual”, según ese argumento, la deflación de la economía crearía su propia inercia de recuperación, dado que los “agentes listos” aprovecharían de la oportunidad de su vida.

Los economistas neoclásicos paulatinamente venían desplazando los temas más amplios de los economistas clásicos hacia 1870, cuando la depresión de esos años rebatió sus ideas y suposiciones. Sin embargo, ello tuvo poca o nula influencia sobre la idea hegemónica de que la economía y los mercados están en esencia “auto regulados”. La depresión de 1873-79 había sido la más larga jamás experimentada en US, es decir 65 meses. (National Bureau of Economic Research). Análisis más recientes sugieren que la Depresión de 1873 fue más corta, tal vez por unos cuatro años, terminando en 1876 o a principios de 1877. Pero, los ingresos reales per cápita no regresaron a sus niveles de 1872 sino hasta 1877 (Carter 2006, cuadros Aa9-14, Ba4218 y Ca208-212). Esta depresión fue relativamente leve comparada con la de 1930, con el Producto Interno Bruto (PIB) ajustado por inflación cayendo en menos 5%, mientras el ingreso per capital cayó un 9.3% de 1872 a 1875 (Carter, et. al., 2006: cuadro Ca9-19). El colapso de 1929 duró 43 meses, hasta que los amplios programas del New Deal

fueron rápidamente instrumentados después de que el Presidente Roosevelt asumió el poder en marzo de 1933. En dólares constantes, ajustados por la deflación, el PIB cayó el 30.4% (Chandler, 1970: 21).

Los precios cayeron mucho desde el comienzo de la depresión de 1873. Por ejemplo, los precios al consumidor disminuyeron un 14% de 1873 a 1879, los precios mayoristas lo hicieron en un 30%. El pago al trabajo no especializado se desplomó a ritmos mayores que los precios al consumidor, provocando que los salarios reales cayeran el 3.8% de 1873 a 1879, como los neoclásicos dijeron que debería suceder (Fels, 1951). Los neoclásicos siempre fueron un poco vagos en cuanto a los tiempos, pero su remedio para una recesión o depresión *-hacer nada y deja que las fuerzas del mercado resuelvan el problema-* claramente está basado en la idea de que la economía rápidamente cambiará de rumbo si se le deja sola. Entonces, ¿por qué quedó la economía estadounidense tan desalentada por casi cuatro años en 1870? ¿Por qué tardó más de cinco años la recuperación de los niveles de ingresos per cápita? ¿Cuánto tiempo hay que esperar? La profesión de economista ha guardado silencio sobre tales cuestiones tan importantes. La depresión de 1870 sí terminó finalmente, pero no debido a los ajustes internos del mercado. La mayoría de los observadores argumentaron que se debió a un incremento masivo de la capacidad agrícola (la producción aumentó un sorprendente 51.4% de 1873 a 1879) y una recién construida infraestructura de transporte para mandar granos a Europa después del masivo fracaso de sus sembradíos allá (Fels, 1951: 326).

Los neoclásicos argumentaron que las recesiones y depresiones serían auto curadas de forma rápida y *sistémica*. Los hechos, no bien registrados en 1870, sugieren que, afortunadamente, hubo fuerzas en gran medida exógenas (particularmente la demanda de

granos no esperada de Europa) que terminaron con la depresión. En cualquier caso, no hay que olvidar que el desenlace de la depresión de 1870 eventualmente provocó la peor violencia laboral jamás vista en US, cuando los recortes salariales en las empresas ferrocarrileras llevaron a una protesta masiva y a la primera huelga nacional. En el mundo plácido de la economía neoclásica “los salarios se ajustan a la baja” durante un periodo de rápida deflación. En el mundo real del sector líder de la industria, los ferrocarriles, la reacción violenta de los trabajadores a los fuertes recortes salariales en 1877 apareció en numerosas huelgas, extendiéndose por gran parte de las industrias de US. Las protestas por los ferrocarrileros destruyeron locomotoras y vagones equivalentes a un tren de 11.5 millas (Brecher, 1972: 13). Estos trabajadores, empujados hacia sus límites y más allá por años de reducciones en salarios, fueron pintados como “communards” desquiciados – de alguna forma bajo la influencia de la comuna de Paris de 1871.

En otro contexto, Keynes una vez observó que los hombres con hambre “no *siempre* mueren en silencio” (Keynes, 1920: 228 [cursivas del autor]). El modelo neoclásico no toma en cuenta la reacción de “agentes”. Los salarios cayeron, pero los trabajadores resistieron en lo que se pudo. Los ferrocarrileros sindicalizados también fueron capaces de trazar una línea en la arena y resistir. Ellos pudieron luchar contra la asimetría de su situación. Acceder a más recortes significaba otorgar una norma nueva y más baja que se mantendría en el futuro, a cualquier grado posible, por los *Robber Barons* que controlaban los ferrocarriles. Además, y más importante, la teoría de los salarios “flexibles hacia abajo” activamente omite el problema más importante de todos -*cuando los salarios reales se acercan a la subsistencia en los mejores tiempos, las caídas en salarios reales empujan a la clase trabajadora al margen de subsistencia y más allá.*

La Gran Caída de 1929

En 1929, cuando US otra vez enfrentó una depresión, la situación de los años de 1870 fue completamente olvidada -sobre todo por los economistas neoclásicos quienes habían ganado influencia creciente en US. Criticando a los neoclásicos en 1898, Thorstein Veblen notó que en el extraño mundo de la economía *mainstream*, las “fuerzas causales de la vida económica eran cuidadosamente evitadas” por los que practicaron los artificios de “historia conjetural” (Veblen, 1948: 225, 227). Tal acercamiento permitió a los economistas argumentar que el sistema económico funcionó como si fuera un “aparato mecánico” que de alguna forma estuviera “dotado con una tendencia hacia el equilibrio” (Veblen, 1948: 226). El equilibrio fue una condición señalada en el otoño de 1929, justo antes del gran crac bursátil, por el economista más aclamado del día, Dr. Irving Fisher. Él declaró que los precios de las acciones habían alcanzado un “nivel permanentemente alto”, agregando en septiembre, justamente cuando las acciones habían empezaron a desplomarse, que no podía haber “nada en la naturaleza de un crac” (Galbraith, 1929: 75, 91). En el mismo mes el poderoso secretario del tesoro de Presidente Hoover, Andrew Mellon -vástago de los financieros de *Robber Barons* quienes dirigían la “casa de Mellon” en Pittsburg-, declaró que “la alta marea de prosperidad seguirá” (Galbraith, 1961: 20). Así terminó lo que entonces había sido la expansión continua más larga de la historia estadounidense. Antes del crac, la era se denominaba la “nueva economía” en la cual las recesiones y desaceleraciones eran entendidas como fenómenos del pasado. Así también se denominó el boom de la tecnología informática en los años de 1990 la *Nueva Economía*. En estos años, a lo largo de US, los departamentos de economía congénitamente ciegos eliminaron de sus programas casi todos de los cursos restantes sobre los ciclos de negocios.

Cuando comenzó la depresión de 1929-1939, el secretario Mellon -conocido como un “prodigio financiero” -exaltó de manera entusiasta la teoría neoclásica de los precios flexibles hacia la baja: “liquide el trabajo, liquide las acciones, liquide los granjeros, liquide bienes raíces...Los valores se ajustarán...”! (Galbraith, 1961: 197). En otras palabras, después de un mal temporal de deflación, como si fuera mecánico, la economía pronto recuperará su equilibrio. De hecho, mientras el valor real del PIB se desplomó como una piedra desde finales de 1929 hasta 1933, los precios si cayeron. El salario en dinero de los trabajadores del sector automotriz cayó un 64%, el de mineros cayó 74%, el de los acereros cayó 62 % y el de los trabajadores agrícolas (una cuarta parte de la economía) cayó el 50% (Chandler, 1970: 36). A la vez, los precios en general cayeron en alrededor del 25%. Sin embargo, los ingresos por sueldos y salarios de forma importante incluyendo a los ingresos de gerentes y ejecutivos, aparentemente cayeron menos que el nivel de precios. Para unos pocos empleados con salarios desproporcionados, el nivel de vida aumentó. En términos de la teoría neoclásica, sin embargo, la caída dramática en los ingresos reales de los asalariados, a todo lo largo del sector manufacturero, hubiera sido un factor para inducir a las empresas invertir.

Según la teoría neoclásica, el dinero barato, bajos salarios, y maquinaria y materias primas a bajo precios debería haber sido más que suficientes para inducir una recuperación de la economía a altos niveles de empleo y menores niveles de precios. La Reserva Federal (Fed) de Nueva York -el banco más importante del sistema- bajó su tasa de interés de 6% en 1929 a un nivel record de 1.5% en mayo de 1931. Pero las empresas cortaron y cortaron sus niveles de inversión, si bien la inversión fue solamente el 19.3% en 1929, el 56% de la caída total en el PIB hasta 1933 se debió al declive en la inversión (Chandler, 1970: 21). El sector líder de la Nueva Economía de los años veinte era la industria automotriz. En

1933 la producción real de autos había caído el 65% – difícilmente aparecería una situación que fomentará la expansión en planta y equipo a pesar de la barata mano de obra, de las tasas de interés, y de la maquinaria y materias primas. Dejado a su propia dinámica y a las tibias inversiones de la administración de Hoover, el sistema económico se hacia cada más disfuncional, ningún mecanismos automático estaba trabajando para regresar al sistema a cualquier tipo de equilibrio.

Al mismo tiempo, en 1933 Irving Fisher había mostrado que la depresión había desatado fuerzas que estaban empujando más y más a la baja a la economía (Fisher, 1933). La deflación estableció su propia inercia: la economía estadounidense de los años veinte había sido construida sobre montones de deuda de empresas, granjas y hogares. Ahora la carga de la deuda estaba creciendo cada vez más mientras los ingresos se encogieron bajo la presión constante de la deflación. Mientras los ingresos de las granjas y las empresas caían, una porción cada vez mayor de sus ingresos era trasladada al sector financiero para pagar las deudas que habían sido contratadas cuando los precios estaban mucho más altos. En resumidas cuentas, la creciente carga de deuda fue empujando a granjeros y empresas hacia la bancarrota, así llevando a más despedidos y más desempleo. Los hogares que habían acumulado deuda mediante hipotecas o crédito al consumo estaban en la misma situación. Mientras los salarios caían, las familias no tenían ninguna posibilidad de pagar, pues una porción cada vez mayor de sus reducidos ingresos era necesaria para realizar los pagos de deuda, puesto que éstas *no se deflactaron junto con el resto de la economía*.

En los años de la década de 1870, cuando la deuda contratada no estaba tan generalizada, la economía no se recuperó como los economistas neoclásicos argumentaron. A principios de los años de

1930, tal argumento fue menos cierto, como lo demostró la muy importante teoría de la deflación de Fisher. Una situación de sobre endeudamiento llevó a una demanda general decreciente, debido a que la economía ahora favorecía acreedores sobre deudores. En la teoría neoclásica el hecho que una mayor parte de los ingresos totales ahora se estaba canalizando a los acreedores *debería* haber significado que la economía debería recuperar su patrón de prosperidad de antaño. Lo que deudores ya no gastaron, según ese argumento, los acreedores ya lo gastarían. Este argumento simétrico, sin embargo, simplemente no funciona en el mundo real y no mecánico de las instituciones económicas. Los bancos y otros acreedores encontraron que los ingresos de los pagos de deudas les dieron mayor poder, en la medida en que el dinero incrementaba en su valor, a diferencia de otros componentes de la economía, como los pagos de salarios, los cuales disminuían en valor. Pero, los bancos no prestaron más dinero por su miedo de la cadena de quiebras sin fin que la depresión había desatado. Querían mantener grandes cantidades de fondos como reservas contra pérdidas futuras. Al grado que los ingresos de las instituciones acreedoras fueron traspasados a gerentes, dueños y accionistas, los ricos fueron menos proclives a gastar el ingreso adicional que los trabajadores, granjeros y empresarios de pequeñas y medianas empresas, habían estado perdiendo crecientemente. El traslado de una mayor porción del ingreso total a manos de acreedores ricos servía solamente para empujar la economía a la baja, porque, 1) los bancos acapararon los fondos contra pérdidas futuras; 2) los negocios se negaron a asumir más deuda debido a sus bajas y decrecientes ventas, y 3) los ricos no metieron más de sus dólares nuevos y más poderos en el flujo de gastos debido a lo que Keynes luego denominó su *baja propensión a consumir* (Keynes, 1936). Lejos de ajustar “valores” como Andrew Mellon predijo, Fisher *demonstró de forma definitiva que la deflación tenía un efecto acumulativo, puesto que el movimiento hacia la baja en la*

macroeconomía desata fuerzas poderosas que llevan a más movimientos hacia la baja, quizá de forma acelerada.

Uno esperaría que el rechazo de Fisher al proceso restaurador automático abogado por el dogma neoclásico provocaría una respuesta. Milton Friedman ganó fama al plantear que realmente no fue un sistema económico desquiciado el que había creado la tormenta de fuego de la depresión. Más bien, había sido la mala intervención del gobierno, específicamente del Sistema de la Fed, lo que había convertido un ajuste normal del ciclo de negocios en un pánico total! De hecho, legiones de economistas bajo su propia voluntad han estado convencidos de la prestidigitación de Friedman. Según el ampliamente aceptado argumento de Friedman, tragado por quienes ahora jalan las palancas de la política monetaria, las acciones restrictivas de la Fed estrangularon a la economía, mandándola a un desvanecimiento fatal. En otras palabras, si el “gobierno” no se hubiera metido, la economía hubiera resumido su comportamiento alcista en el corto plazo, con los ajustes del mercado, eliminando el comportamiento especulativo del sistema financiero.

¿Cuál es la “ciencia” detrás de la explicación de Friedman? Ninguna. Peter Temin, un economista neoclásico bien entrenado, a duras penas examinó la hipótesis de Friedman en *Did Monetary Forces Cause the Great Depression?*, y concluyó que “no hay evidencia de cualquier presión deflacionaria efectiva del sistema bancario entre Octubre de 1929 y...Septiembre de 1931” (Temin, 1976: 169). Ahí acaba Friedman, o por lo menos lo que una investigación cuidadosa podría desplazar “la incapacidad entrenada”, incrustada entre los economistas que no logran comprender el contexto político, social y histórico en el cual las fuerzas económicas operan. El argumento de Friedman es uno de los muchos que insisten que las *intervenciones exógenas del gobierno*

estadounidense -tal como el arancel Smoot-Hawley del 1930- transformó una desaceleración cualquiera en una catástrofe.

El problema estructural

J.M. Keynes refutó a los neoclásicos debiendo mucho a los pensadores del “subconsumo”, pensadores del “inframundo económico”, tal como el economista británico J.A. Hobson, con su interpretación de cómo la demanda final total determina el nivel de producción y empleo. Él procuró mostrar que la macroeconomía podría estar atorada en un “caso especial” en el cual el equilibrio fue establecido a tasas muy altas de desempleo. En esta situación, la política monetaria no resucitaría la economía (Keynes, 1936). El capitalismo, dejado a sus propias fuerzas estaba muerto en el agua. Las fuerzas económicas estaban alineadas y equilibradas de tal forma que, independiente de la tasa de desempleo y capacidad ociosa, la economía no podría hacer más que sencillamente reproducirse año tras año. El pensamiento de Keynes trasciende a la historia precisamente con la exhortación a la masiva intervención gubernamental para inducir al sistema económico a regresar a su estado “normal”.

Pero, la explicación de Fisher de una continua espiral hacia abajo (desequilibrio) es mucho más convincente que la idea de Keynes de un “equilibrio” de desempleo que sigue y sigue. El PIB ajustado por inflación cayó el 9.5% en 1929-1930, y luego el 7%, 15%, y 27% en los tres años siguientes (Chandler, 1970: 21). Eso fue un espiral hacia la muerte, no un proceso de “equilibrio”. Como fue el caso en 1873, el sistema económico había topado con obstáculos estructurales a su propia reproducción expansiva. En 1873, el colapso del *boom* de la construcción ferrocarrilera -el cual había sido financiado en el exterior *en anticipación* de la demanda futura- derrumbó a empresas dedicadas al fierro y acero, maquinaria, minería, madera, y muchas otras. Una cadena creciente de quiebras reverberó entre los bancos y aquellas firmas que

constituyeron los *enlaces profundos* detrás de las enormes empresas ferrocarrileras. La década de 1920 fueron impulsados sobre todo por la explosiva demanda de consumo de autos y enlaces hacia atrás a la industria petrolera, la de autopartes, la de maquinaria, empresas mineras y productores de materias primas.

La inversión en la industria automotriz llegó a su máximo en 1923 y la demanda estancada (hasta 1928-1929) atrasó la construcción de más plantas automotrices. Estructuralmente, la economía de US había evolucionado de los años de 1870, durante los cuales la fuerza motriz detrás de la economía venía de una frontera agrícola en expansión constante, a su vez empujada en gran medida por *booms* de construcción ferrocarrilera. Todos los cuales entonces estimulaban enlaces en otros sectores como la maquinaria agrícola, la producción acerera, minería, industrias de maquinaria, etc. Como documentó Richard Du Boff, este periodo vio el nacimiento y consolidación de la gran corporación y el final de capitalismo competitivo basado en pequeñas unidades de producción. Ya en los años de 1920 el capitalismo competitivo podía encontrarse solamente en las mentes de economistas y en los textos y lecturas que se enseñaron y formaron generaciones de alumnos mal informados (DuBoff 1989: 70-84). Junto con la consolidación de una nueva estructura de capitalismo monopólico, el motor dinámico del sistema se había trasladado, de uno impulsado por la producción de bienes de producción, hacia uno impulsado por los bienes de consumo duraderos, como coches, radios, lavadoras, refrigeradoras, estufas, etc.

Sin embargo, la creciente desigualdad del ingreso, de una magnitud exacta a la que ocurrió en el período previo a la crisis financiera del verano de 2007, socavó el crecimiento futuro de la industria automotriz de US en la década de los años veinte (Saez, 2010: 6). El poder sindical cambió de débil a inexistente, lo que

fue una razón importante por la que la economía empezó a tambalearse tanto en 1927 como en 2006, cuando el auge de la vivienda alcanzó su punto máximo. Keynes ignoró estas características estructurales que se habían puesto de relieve en trabajos anteriores por Hobson, quien pensaba que si los trabajadores tenían salarios más altos de alguna manera la economía seguirá expandiéndose. Paul Sweezy, sin embargo, argumentó que mayores salarios sólo pueden posponer la inevitable tendencia del capitalismo para acentuar las desproporcionalidades entre la producción de bienes de capital (como los ferrocarriles y sus proveedores) y el nivel sostenible de la demanda de transporte (Sweezy, 175-184).

Para Sweezy el problema básico de la economía moderna no era el subconsumo de las masas, sino la tendencia estructural latente hacia la sobreproducción de capital, de inversión, o bienes, tales como ferrocarriles, autos o casas. La naturaleza anárquica de las grandes expansiones macroeconómicas conduce a nuevas innovaciones y a nuevos productos que normalmente lleva a la competencia corporativa a la expansión de la capacidad industrial a un ritmo que finalmente supera el crecimiento de la demanda. El proceso que sigue de "ajustes" a la baja no fue anodino, con una suave caída de los precios -como la teoría económica predice- sino un feo periodo de "crisis", quiebras, desempleo en masa, fusiones y adquisiciones y de turbulencia financiera.

En las cuentas convencionales del "pánico" de 1873 se afirmó que la depresión se debió a la caída del mayor financiador de la época, Jay Cooke & Company, que ocasionó pérdidas al repercutir a través de los centros financieros, en particular en Nueva York. Ahora está profundamente arraigada en la conciencia popular la idea de que la caída de la bolsa de 1929 causó la depresión de la década de 1930. En los últimos tiempos un nuevo folklore se ha desarrollado, ahí donde la financiarización -o el creciente peso de

las finanzas, seguros y sector inmobiliario- condujo a las finanzas Ponzi, a un apalancamiento excesivo y al colapso de Bear Stearns, Lehman Brothers y (efectivamente) AIG. En resumen, las depresiones de 1873, 1929, y el filo de la depresión que podría decirse que inició a finales del verano de 2007, se entienden todos como casos que han sido generados por la alquimia de los magos financieros. Aquellos que siguen esta línea de análisis generalmente restringen su enfoque en el complejo mundo de las finanzas, sin prestar la debida atención o el peso suficiente a la evolución subyacente de los cambios estructurales que han dado lugar a tensiones insostenibles entre los componentes fundamentales no financieros de la economía.

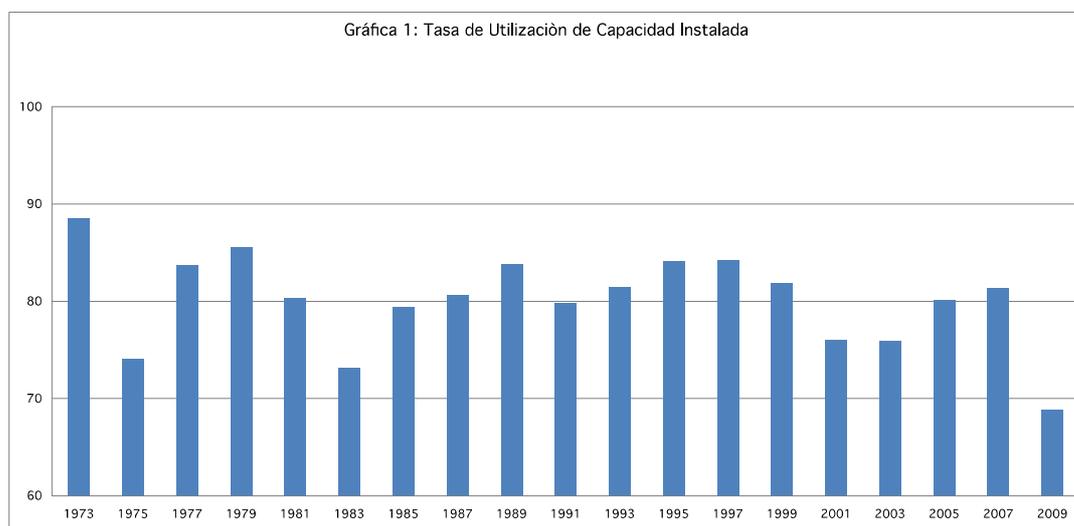
Estos elementos fundacionales están en un constante estado de fluctuación, o de evolución. Recientemente, el ritmo de cambio ha sido determinado por: 1) el realineamiento de las relaciones capital-trabajo, resultado del efectivo descenso de los trabajadores sindicalizados en la economía de US; 2) la externalización y la deslocalización de millones de puestos de trabajo, junto con la amenaza de tales acciones lo que ha provocado una inclinación dramática en la distribución de la renta nacional hacia el capital (en parte enterrado como la porción de "salario" de la categoría más grande de la renta nacional, "los sueldos y salarios"); 3) la desvinculación subsecuente de los aumentos de la productividad de los salarios, dejando una masa creciente de las ganancias a ser redirigido hacia: a) el consumo conspicuo en una escala nunca antes imaginada, y b) juegos financieros depredadores. En resumen, ha tenido lugar un proceso profundo de reestructuración del capital, dando lugar a un nuevo sistema de producción integrada a nivel mundial que ha dejado a la clase obrera de US perpleja, sin poder y sin líderes. La gran recesión, entonces, no debe considerarse sólo como una "crisis financiera". Por el contrario, la tendencia subyacente hacia la sobreproducción de

bienes de inversión y bienes de consumo duraderos se superpone a una amplia gama de innovaciones financieras que sirven para ampliar un proceso cada vez más frágil de la reproducción ampliada desde finales de 2007.

Vale la pena recordar la última ronda de las innovaciones en las finanzas, que fueron defendidas por los ganadores de premios Nobel de ciencias económicas. Como el ganador del 2007, el matemático Eric Maskin que afirmó que la locura especulativa antes del verano de 2007 estaba guiada por una "hipótesis del mercado eficiente" (EMH) que "demostró" que los precios de mercado (como las acciones de valores) no se pueden estar sobre ni subvaluados. Esta hipótesis fue ampliamente aceptada por economistas y aquellos que participan en los mercados financieros. Pero, como Sweezy argumentó, la reproducción ampliada estable sólo puede ocurrir cuando *"la relación entre la tasa de crecimiento de los bienes de consumo y la tasa de crecimiento de los medios de producción se mantiene constante"* (Sweezy, 1968, 182. Cursivas en el original).

Esta condición subyacente de la expansión de la reproducción, debido a los cambios estructurales arriba señalados, podría solamente ser temporal e irregularmente alcanzada desde los noventa a través del apalancamiento financiero sin precedentes de los hogares estadounidenses (y también de los intermediarios financieros). Como en el caso de las grandes recesiones, Sweezy sostuvo que, inevitablemente, las tensiones intrínsecas derivadas de la "tendencia para la provisión de medios de producción a exceder los requerimientos de medios de producción" podría producir una ruptura en el proceso de la reproducción ampliada (Sweezy, 1968: 183). Se percibe (Gráfica 1) un nivel dramáticamente bajo de la utilización de la capacidad de producción industrial (68%) alcanzada en 2009, y la tendencia de largo plazo de profundos niveles de sobreproducción desde finales de los años

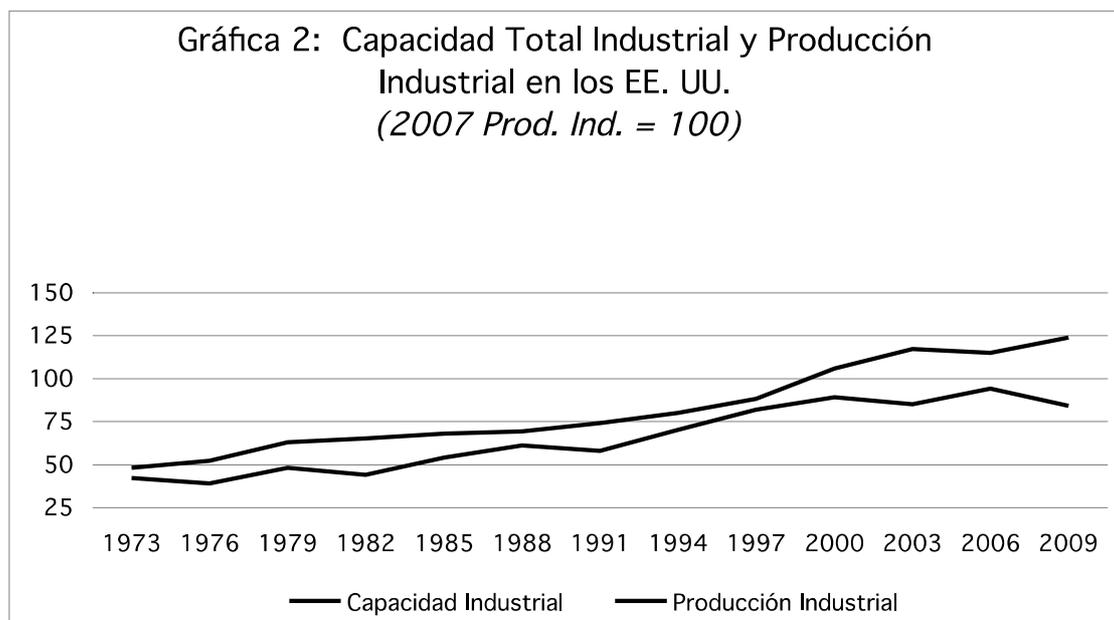
sesenta. Se demuestra (Gráfica 2) que la tasa cercana al estancamiento de la capacidad de expansión desde los años 2000, una interrupción en la tendencia subyacente desde finales de los años sesenta y hasta 2000. Entonces el crecimiento en la capacidad de utilización desde 2001 y hasta 2007 no se explica por la expansión subyacente de la capacidad (medios de producción), sino por el estancamiento en el crecimiento de la capacidad, junto con la forzada expansión de la demanda agregada debido (principalmente) al extremadamente grande crecimiento del crédito al consumo.



Fuente: Reserva Federal (2011): G-17 "Producción industrial y utilización de la capacidad"

En este caso, por un breve período, la relación esperada por Sweezy se invirtió temporalmente -la tasa de crecimiento de la producción de bienes de consumo fue superior a la tasa de crecimiento de los medios de producción. Esta relación de *desproporcionalidad invertida* era insostenible y rápidamente se revirtió en 2007. Aquí nos encontramos con que el crecimiento de la demanda agregada no indujo el aumento de la capacidad en la tasa que había tenido en el pasado porque *el sistema mundialmente integrado de producción* proporcionó gran parte de la capacidad de producción para satisfacer el crecimiento de la demanda. Pero,

además (como se indica en el panel inferior) las tasas de utilización de la capacidad fueron bajas, en términos históricos, incluso en 2007.



Fuente: Reserva Federal (2011): G-17 “Producción industrial y utilización de la capacidad”

En este caso, por un breve período, la relación esperada por Sweezy se invirtió temporalmente -la tasa de crecimiento de la producción de bienes de consumo fue superior a la tasa de crecimiento de los medios de producción. Esta relación de *desproporcionalidad invertida* era insostenible y rápidamente se revirtió en 2007. Aquí nos encontramos con que el crecimiento de la demanda agregada no indujo el aumento de la capacidad en la tasa que había tenido en el pasado porque *el sistema mundialmente integrado de producción* proporcionó gran parte de la capacidad de producción para satisfacer el crecimiento de la demanda. Pero, además (como se indica en el panel inferior) las tasas de utilización de la capacidad fueron bajas, en términos históricos, incluso en 2007.

¿Es una depresión?

De acuerdo con la perspectiva general de la profesión económica, las depresiones son cosa del pasado, de manera que una política monetaria inteligente y/o una dinámica política fiscal pueden revertir cualquier contracción. A través de masivas inyecciones de crédito barato y/o de alguna combinación de recortes de impuestos, gasto contracíclico automático (como los seguros de desempleo) y gasto discrecional (incluyendo especialmente aquellos que aumentan el ingreso de los contratistas militares) una recesión puede ser rápidamente revertida. Todo esto es financiado mediante gasto deficitario. Desde 2007, US ha seguido exactamente esta receta, así la Fed, se ha comprometido en intervenciones de magnitud impresionante: por ejemplo, expandió en cerca de 9 bdd el crédito acumulado a dieciocho instituciones financieras gigantes, desde marzo de 2008 a mayo de 2009 (Chan y McGinty, 2010, A4).

Mientras tanto, el déficit federal alcanza un promedio de 10% del PIB por tres años consecutivos (2009-2011), *más del doble* que el punto máximo del déficit del Presidente Roosevelt en 1935-36. Podemos entender estas grandes “intervenciones” que *ponen freno* a las fuerzas desatadas a raíz de los problemas de exceso de capacidad en particular en la construcción y en la producción de automóviles. Actividades “keynesianas”, sin embargo, no han resucitado el elemento esencial que ha sido el punto fundamental de los primeros keynesianos: el empleo. La tasa de desempleo U-6 es la mejor medida de las condiciones de trabajo, puesto que incluye tanto el desempleo registrado oficialmente, como a aquellos que trabajan a tiempo parcial buscando empleo de tiempo completo y aquellos trabajadores desalentados que no están activamente buscando trabajo pero que si lo hubiera lo tomarían. (Bureau of Labor Statistics, 2010). En la parte final de las recesiones de 1990-91 y 2001, la tasa de desempleo U-6 alcanzó el 10.8% en 1994 y 10.1% en 2003. En otras palabras, la tasa U-6

aumentó al cierre de la recesión cuando los trabajadores regresan al mercado de trabajo tanto porque las prestaciones del desempleo se terminaron como porque perciben que la lenta recuperación potencialmente les ofrece una oportunidad de empleo. Esta vez la tasa U-6 empezó a subir desde finales de 2007 y para 2008 alcanzó el 10.6%. Continúo elevándose hasta el 16.7% en los primeros seis meses de 2010. Si tomamos ese dato a su valor nominal y lo aceptamos como una medida de lo que fueron las depresiones anteriores, entonces la economía de US está en una depresión que se está profundizando.

Por supuesto, el desempleo no es el único factor. El PIB ha estado creciendo lentamente desde el tercer trimestre de 2009, a tasas anuales del orden de 3.2% en los últimos cuatro trimestres. A lo sumo está es una cifra anémica en tanto que las recuperaciones entrañan (por lo menos) el reestablecimiento de los niveles de producción previos. En el tercer trimestre de 2010 el PIB está todavía unos 86 mil millones de dólares (mmdd) por debajo de los niveles del cuarto trimestre de 2007. En el periodo más reciente de los últimos nueve meses (cuarto trimestre de 2009 hasta el segundo trimestre de 2010) mucho del “crecimiento” han sido de inventarios y no de demanda final. De hecho en el segundo trimestre de 2010, la demanda final creció solamente 1.3%. En la evaluación de este modesto crecimiento es importante reconocer que US ha sido uno de los mayores productores mundiales de productos básicos y productos basados en recursos. El crecimiento desigual y anémico de los últimos trimestres se basa en el auge de los productos básicos que empezó a finales de 2002 por la demanda de tales productos de China, India y algunos países del sureste de Asia. Las naciones asiáticas desataron una ola de inversiones en los estados centrales y occidentales. Pero, a diferencia de América Latina (AL), donde el proceso de “reprimaterización” o el auge de materias primas, tiene poco efecto en la base industrial, el aumento en los precios y la creciente

demanda de productos primarios ha dado un fuerte soporte hacia adelante y hacia atrás en la industria estadounidense, especialmente para los productores de la minería, la perforación, la maquinaria y el sector agrícola. US es el principal productor mundial de maquinaria de construcción y de minería, además, el más grande mercado de maquinaria agrícola y equipo. El auge de productos básicos y minerales también impacta directamente la vasta base industrial tecnológicamente intensiva en petróleo, gas e industria química. El crecimiento *exógeno* de estas áreas intensivas de capital ha tenido un impacto muy modesto en el empleo. Por otra parte, el crecimiento se ha alcanzado debido a la fuerte presencia del auge en productos básicos y no está vinculado al reciente intento Keynesiano de impulsar la economía.

La pregunta de los 64 mil dólares es: ¿qué ha sucedido después del tercer trimestre de 2010, cuando el estímulo fiscal de la administración del presidente Obama, haya caído rápidamente y cuando el nuevo congreso tome el poder? Aunque el año fiscal 2011 (que inicia en octubre de 2010) supone un gasto deficitario de alrededor del 10% del PIB -lo que constituye un masivo estímulo- éste puede ser parcialmente neutralizado con la declinación del gasto por parte de la mayoría de los gobiernos estatales y locales. Además, gran parte del déficit federal de 2011 se explica por el recorte de impuestos a los ricos y a sus fortunas y sobre las importaciones de bienes de producción y de consumo por las empresas y los hogares que reciben el estímulo fiscal. Más aún, la mayor parte de la deuda federal (54% de bonos del Tesoro en el mercado en diciembre de 2009) es ahora propiedad de extranjeros -de manera que los pagos de intereses deben ahora ser enviados al exterior para pagar la deuda acumulada en los años pasados (Warnok, 2010).

Finalmente, en diciembre de 2010 llegó el “segundo paquete de estímulos” en gran medida limitado a mantener las actuales

exenciones fiscales –cerca del 25% de éste irá al 1% más rico de la población. Los demás *estímulos netos* saldrán solamente de un descenso por un año de 110 mmdd de los ingresos de la Seguridad Social y -de acuerdo a las estimaciones optimistas de la Casa Blanca- alrededor de 50 mmdd en nuevas inversiones debido a varias exenciones fiscales para las corporaciones y los negocios pequeños (U.S. Treasury, 2010). Pero, la misma legislación eliminó el programa “hacer que el trabajo pague” que representaba unos 55 mmdd en recortes de impuestos. Así, con todas las fanfarrias, el *nuevo estímulo neto* no será de más de 105 mmdd -demasiado pequeño para tener un significativo impacto en la tasa de desempleo. Además, la nueva derecha en el Congreso promete hacer significativos recortes en el gasto presupuestal de 2011.

El efecto total de los recortes masivos a nivel local y estatal en 2011 será la salida de fondos de áreas relativamente intensivas de capital tales como escuelas y cuidado de la salud. Se estima que hay unos 500 mil trabajadores gubernamentales enlistados para ser eliminados en 2010 y 2011 (Selway, 2010). A este grupo deben agregarse otros 900 mil trabajos del sector público y privado sostenidos por los 34 estados que enfrentarán la necesidad de recortar sus presupuestos con el fin de adaptarse a la caída de los ingresos tributarios en el año fiscal 2011 y 2012. (Johnson, *et. al.*, 2010; Leonardt, 2010). Las condiciones podrían cambiar, particularmente debido a una ley de gasto, de agosto de 2010, que ahorraría un estimado de 150 mil maestros por otro año. Potencialmente, la amenaza de despidos estatales y locales es de alrededor 1.4 millones, que podría tener eventualmente un impacto aún mayor, probablemente forzando a otro recorte de 1.4 millones de empleos o más. Esto es, el efecto multiplicador negativo del empleo que causa que otros trabajadores -que dependen del gasto de los trabajadores del sector estatal- caigan en desempleo. Incluso con los fondos de emergencia por un año, se producirán los

importantes despidos estatales y locales, y los recortes salariales del año fiscal 2011.

Una de las más extrañas características de la llamada “recuperación” que inició a finales de 2009 es que (además de la reconstrucción de inventarios, arriba mencionada) ha sido en gran medida impulsada por una *caída* en la tasa de ahorro de las familias con ingresos por arriba de los 210 mil dólares, que es el 5% más alto. (Rich, 2010). Este 5% más alto generalmente suma un tercio de todo el gasto en consumo. La población más rica y acomodada responde a la gran recuperación del mercado de valores en 2009 disminuyendo su tasa de ahorro en aproximadamente un 23% desde finales de 2008 a un *menos* 7% a principios de 2010! En ese momento el gasto de este segmento de la población fue 33% mayor que el que alcanzó 12 meses antes. A pesar del frágil auge del gasto, ha impulsado las ventas de Mercedes Benz en un 26% en junio de 2010.

Otra extraña característica es el hecho de que las más grandes corporaciones han continuado reestructurando ávidamente su proceso de producción, despidiendo trabajadores a diestra y siniestra, mientras que envían trabajos al exterior incluso en el sector de alta tecnología (Rampell, 2010). Ford, por ejemplo, anunció grandes ganancias en el segundo trimestre de 2010 (1.9 mdd) de su división Norteamericana (incluyendo México) después de recortes laborales del 50% desde 2005. La nueva fórmula corporativa son altas ganancias de menores ventas (Uchitelle, 2010). Todo esto se está haciendo con menos y menos trabajadores que además están bajo la amenaza del crecimiento de la productividad. (Schwartz, 2010). La inversión bruta real cayó 30% desde el tercer trimestre de 2007 hasta el primer trimestre de 2009. En el segundo trimestre de 2010, la inversión total fue

todavía 17.4% menor que el nivel alcanzado a finales de 2007. (Departamento de Comercio, 2010: Cuadro 3-b).

La inversión es reducida, mientras las ganancias en el tercer trimestre de 2010 alcanzaron un nivel histórico de los últimos 60 años al llegar a 1.66 bdd (Rampella, 2010). La verdadera tasa de ganancia (en relación al valor agregado), para las corporaciones locales no financieras, puede ser medida haciendo los ajustes por impuestos, depreciación y ajuste de inventarios. Esta tasa de ganancia aumentó casi el 30% desde la reciente baja en el primer trimestre de 2008 hasta el primer trimestre de 2010. En efecto, la tasa de ganancia es ahora mayor -gracias a la presión sobre los trabajadores- y excede el nivel alcanzado en el tercer trimestre de 2007 que fue cerca del 13%. Si estas ganancias fueran canalizadas nuevamente a la inversión, la economía tendría una tendencia a recuperarse, pero no lo son. Las corporaciones están tomando sus ganancias y se sientan sobre de ellas, manteniéndose liquidez en sus más alto niveles desde principios de los años sesenta.

En promedio, en los pasados dieciocho meses, los costos laborales unitarios han estado cayendo porque los aumentos de la productividad del trabajo han excedido grandemente los minúsculos aumentos salariales. Desde mediados de 2009, el momento más bajo de la gran recesión, hasta el primer trimestre de 2010, un nivel histórico del 85% de aumento de los ingresos del capital y del trabajo se fue a ganancias (Sum y McLaughlin, 2010: 68). Posteriormente, los ingresos por sueldos y salarios cayeron en junio de 2010. Una encuesta en ciudades de US encontró que 51% de los salarios fueron cortados o congelados (Leonhardt, 2010). Los trabajadores fuera de la supervisión (o de la producción) sufrieron una caída en los ingresos debido a una reducción de las horas disponibles. (Greenhouse, 2010; Rampell b, 2010). A todo lo largo de US, tanto en los sectores públicos como privados, en lugares de trabajados sindicalizados y no sindicalizados, los

recortes salariales se convirtieron en la línea estratégica –incluso en las corporaciones altamente rentables tales como General Motors, en donde todas las nuevas contrataciones se hicieron a la mitad del salario de los trabajadores más antiguos (Uchitelle, 2010).

Resulta muy difícil creer la continuación de lo que convencionalmente se llama “recuperación”, en la medida en que: el gasto del gobierno federal tiende a estancarse hacia finales de 2010; los ricos retroceden de su borrachera de gastos recientes; las mayores empresas continúan embolsándose jugosas ganancias recientes en lugar de invertir las en expandir sus capacidades; los salarios se estancan o caen; el Congreso, dominado por republicanos, continúa con los recortes de los programas federales en 2011 y sigue siendo muy escaso el estímulo neto como el de diciembre de 2010; los recortes a la Seguridad Social reducen considerablemente las posibilidades de pago de la deuda de los hogares; muchos gobiernos estatales y locales se repliegan aún más.

Agitando su varita mágica sobre este brebaje, el presidente de la Fed afirma que la política monetaria todavía puede hacer mucho para mejorar la situación. Eso significará que ¿la Fed puede comprar más basura con su efectivo?, o bien ¿que la Fed intentará mantener bajas las tasas de interés de largo plazo? Los keynesianos de antaño eran muy temerosos de esas tácticas. Ellos argumentaban que bajo las delicadas condiciones antes señaladas, dar más dinero a los intermediarios financieros mientras se reducen las tasas de interés no funciona. Los bancos pueden acumular muchos activos de corto plazo sin reanudar el crédito. Las empresas que enfrentan el exceso de capacidad no son propensas a tomar más dinero prestado, aunque a largo plazo las tasas sigan cayendo. Bajo la influencia de la escuela de Chicago, el presidente de la Fed, Bernanke, tiene un grave problema de percepción.

La pregunta más importante se refiere a la débil respuesta que ha tenido la economía después de tres años de enormes déficits federales (2009-2011). Los Keynesianos suponen que el estímulo federal masivo de alguna manera hará que el sistema capitalista avance, pero no explican cómo o por qué. Hasta ahora, el keynesianismo no ha ganado ninguna tracción hacia adelante, a pesar de que ha impedido un retroceso. Este impasse no tiene precedentes -el New Deal se estancó en gran medida después de 1936 debido a la resistencia política de los Capitanes de la Industria y Finanzas a los grandes déficits, que Keynes tanto favorecía durante la Depresión. Pero Keynes nunca comprendió las características y la dinámica del poder del capitalismo monopolista, lo que llevó a Sweezy (en 1962) a concluir que “su teoría permanece en la colección de brillantes ideas y estupideces sin ningún tipo de coherencia global” (Sweezy, 2010: 48). Refiriéndose a Keynes como el “más brillante economista británico desde Ricardo”, Sweezy sin embargo fue particularmente crítico de los supuestos de Keynes respecto a que el Estado puede actuar como si estuviera poseído por los poderes del Olimpo para administrar exactamente la correcta combinación de política fiscal que podría causar que la economía regrese rápidamente a su funcionamiento (Sweezy 1964: 35).

La depresión de los años treinta, como la de los años de la década 1870, terminaron debido a *efectos exógenos*: el empuje de la demanda de guerra, la reestructuración de la base industrial, y los beneficios de todos tipos que el gobierno de US proveyó a las corporaciones proveedoras. Desde junio de 1940 hasta septiembre de 1944, el gobierno federal hizo contratos militares por un valor de 175 mdd, un monto que *excedía* el valor total promedio del producto nacional bruto de aquellos años. Dos tercios de este monto fueron a las 100 mayores corporaciones, con el 50% recibido solamente por 30 corporaciones. Las corporaciones

contratantes tuvieron el derecho de ejercer disposiciones fiscales especiales de amortización para ampliar sus instalaciones de fabricación durante la segunda Guerra Mundial -amortizando dichas inversiones en solamente 5 años, mientras que las leyes requerían un periodo de 20 a 40 años. Un total aproximadamente de 26 mmdd en nuevas plantas fue construido durante la Guerra, más o menos el equivalente en valor al 16 % del PIB de un año durante ese periodo. Plantas ultra modernas fueron construidas por 9 mmdd por el sector privado bajo esquemas de depreciación altamente subsidiados. Después de la Guerra, unos 7.4 mmdd de plantas construidas en tiempos de Guerra por el gobierno fueron vendidas al sector privado por sólo 2.4 mmdd. Además de los subsidios y la modernización de la base industrial con fondos públicos, un comité del Congreso estimó que quizá el más grande subsidio al sector privado fue que el 77% de las masivas compras del gobiernos para la investigación y desarrollo fueron apropiadas por el sector privado (sin ningún costo) como avances técnicos de las grandes corporaciones (Cypher, 1973: 100-121; 149-152).

La masiva intervención del Estado a una escala previamente desconocida creó nuevo capital, frecuentemente casi gratuito, lo que permitió la acumulación de beneficios fuera de control de los contratos de guerra, y proporcionó un cuerno de la abundancia de las nuevas tecnologías financiadas por el gobierno que se combinaron para poder terminar con la Depresión, que además sirvió para financiar la expansión de largo plazo de 1947 a finales de los años sesenta.

Desde 2008, el Estado ha dado prioridad a las políticas para impulsar la tasa de ganancia, beneficiando así a los 5 millones de hogares (el 3.5% de todos los hogares con ingresos superiores a 250 mil dólares por año), mientras que se encoge de hombros frente a la difícil situación de los trabajadores y de la clase media.

La temida depresión-deflación tipo Fischer, en particular la deflación continua en vivienda -ahora emerge como peligro muy presente. Las intervenciones keynesianas hasta ahora han fallado significativamente en revertir la gran recesión, mientras que se acelera una de sus causas fundamentales, la concentración en la distribución del ingreso. Mientras tanto, la voluntad de la elite en el poder para grandes intervenciones futuras se ha desvanecido en una postura beligerante de incoherencia profunda.

Referencias

- Blinder Alan y Marc Zandi (2010), *How the Great Recession was Brought to an End* (July 27).
<http://www.economy.com/mark-zandi/documents/End-of-Great-Recession.pdf> ;
- Brecher, Jeremy (1972), *Strike*. San Francisco: Straight Arrow Books.
- Bureau of Labor Statistics ^a (2010), *BLS Data Series: Labor Force Statistics*, Table A-15, "Alternative Measures of Labor Underutilization": <http://www.bls.gov/>;
- _____^b. 2010. *Labor Force Statistics from the Current Population Survey*, Table A-3 "Employment Status of Civilian Population" <http://www.bls.gov/web/empsit/cpseea3.pdf>
- Carter, Susan et. al. (2006), *Historical Statistics of the United States*, Cambridge: Cambridge.
- University Press, Tables Aa9-14, Ba4218 and Ca208-212; Chan, Sewell and Jo Craven McGinty (2010), "In Crisis Fed Opened Vault Wide for U.S. and World" *New York Times* (Dec. 2): A1 & A4.
- Chandler, Lester (1970), *America's Greatest Depression*. New York: Harper & Row.
- Cypher, James (1973), *Military Expenditures and the Postwar Performance of the U.S. Economy*. U.C. Riverside: Ph.D. Dissertation.
- Du Boff , Richard (1989), *Accumulation and Power: An Economic History of the United States*. Armonk, New York: M.E. Sharpe.
- Fels, Rendig. (1951), "American Business Cycles 1865-1879" *American Economic Review* v. 41 no. 3 (June): 325-349.
- Fisher, Irving. (1933), "The Debt-Deflation Theory of Great Depression" *Econometrica* v.1, no. 4 (October) :337-357.

- Galbraith, John K. (1954), *The Great Crash*. Boston: Houghton Mifflin.
- Greenhouse, Steven (2010), “More Workers Face Pay Cuts, not Furloughs” *New York Times* (August 8) p. A1 & A3.
- Johnson, Nicholas, et. al. (2010), “An Update on State Budget Cuts” *Center on Budget and Policy Priorities* (August 4), <http://www.cbpp.org/cms/>.
- Keynes, J. M. (1920), *Economic Consequences of the Peace*. New York: Harcourt, Brace & Howe.
- Keynes, J. M. (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, New York: Harcourt, Brace & World.
- Miller, Rich. (2010), *Most Americans Say They're Worse Off Since Obama Took Office, Poll Shows* (Dec. 8). <http://www.bloomberg.com/news/2010-12-09/most-americans-say-they-re-worse-off-under-obama-poll-shows.html>).
- Rampell, Cathrine (2010), “3rd Quarter was Record for Profits in U.S. Firms” *New York Times* (Nov. 24): B2.
- _____^b. 2010. “Recovery Slows; Outlook on Jobs Grows Dimmer” *New York Times* (July 31) p. A1 & A3;
- _____^c (2010), “Once a Dynamo, The Tech Sector is Slow to Hire” *New York Times* (Sept. 7) p. A1 & A3.
- Rich, Motoko. (2010), “Wealthy Sector of Buying Public is Cutting Back” *New York Times* (July 17) p. A1 & B2.
- Saez, Emanuel (2010), “Striking it Rich,” (August 5 elsa.berekley.edu/~saez/saez-UStopincomes-2007.pdf).
- Selway, William. (2010), “US Cities and Counties Poised to Cut 500,000 Jobs” (July 27). <http://www.blomberg.com/news/2010-07-27/>;
- Schwartz, Nelson (2010), “Industries Find Surging Profits in Deeper Cuts” *New York Times* (July 26)A1 & A3.
- Sweezy, Paul (1968), *The Theory of Capitalist Development*, New York: Monthly Review Press (reprint of the 1942 edition).
- _____. (1964) “What has Keynes Contributed to the Analysis of Capitalism?” in *Keynes and the Classics*, Robert Lekachman, ed., Boston: D.C. Heath: 33-36.
- _____. (2010), “Paul Sweezy to Paul Baran, September 25, 1962” *Monthly Review* v. 62 no. 7 (December): 46-48.

- Sum, Andrew y Joseph McLaughlin (2010), “The Massive Shedding of Jobs in America” *Challenge* v. 56, no. 6 (November-December): 62-76.
- Temin, Peter (1976), *Did Monetary Forces Cause the Great Depression?* New York: W.W. Norton.
- Uchitelle, Louis (2010), “Unions Yield on Pay Scales to Keep Jobs” *New York Times* (November 20): A1, B2.
- U.S. Department of Commerce (2010), Bureau of Economic Analysis, *National Income and Product Accounts*, Table 3-b.
- U.S. Federal Reserve: *Federal Reserve Statistical Release* (2010), Chart 1 “Industrial Production, Capacity, Capacity Utilization” (Dec. 15): <http://www.federalreserve.gov/releases/g17/current/default.htm>
- U.S. Treasury, *The Case for Temporary 100 Percent Expensing: Encouraging Business To Expand now by Lowering the Cost of Investment* (October 29, 2010).
http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/Expensing_Report.pdf);
- Thorstein Veblen (1948), “Why is Economics not an Evolutionary Science?” in *The Portable Veblen*, Max Lerner, ed., New York: Viking: 215-240 (reprinted from the *Quarterly Journal of Economics*, July 1898).
- Warnock, Francis (2010), “How Dangerous is the U.S. Government Debt?” *Capital Flows Quarterly Q2* (June): 1-18.
http://www.cfr.org/publication/22408/how_dangerous_is_us_government_debt.html
- Yu, Hui-yong y John Gittelsohn (2010), U.S. Home Values to Drop by \$1.7 Trillion This Year (Dec 9).
<http://www.bloomberg.com/news/2010-12-09/homes-in-u-s-poised-to-lose-1-7-trillion-in-value-this-year-zillow-says.html>

Fecha de entrega: diciembre 2010

Fecha de aprobación: marzo 2011.