
ASCENSO Y CAÍDA DEL IMPERIO NORTEAMERICANO

Armando Pineda Osnaya¹

Resumen

Los Estados Unidos de América atraviesan por una de las peores crisis económicas de su historia, comparable en muchos sentidos con la Gran Depresión de 1929. En un intento de superar la crisis, el gobierno continua con la misma estrategia de su antecesor de aumentar el déficit público con especial énfasis en el gasto militar, así como privilegiar las utilidades de grandes corporaciones, no obstante después de transcurridos casi diez años de invasiones militares en el extranjero, de elevar el déficit tanto público como externo a un nivel sólo superado en las dos guerras mundiales, se pone en entredicho la posibilidad de lograr la recuperación económica. Esa estrategia económica está llevando al país a una situación muy peligrosa de creciente inestabilidad monetaria y financiera, misma que de ocurrir, tendría grandes repercusiones a nivel mundial.

Este trabajo se propone hacer un recuento de las principales experiencias de cambio estructural ocurridas desde la primera mitad del siglo XIX, que le permitieron a la Unión Americana superar condiciones mucho más adversas que las actuales para alcanzar los niveles de desarrollo económico y tecnológico de que ahora disfruta. Asimismo se analizan algunos de los obstáculos de la estrategia económica seguida hasta ahora.

Origen y despegue del Imperio Norteamericano

Al consumir su independencia, los Estados Unidos de América (EUA) era un país pequeño y pobre, ocupaba apenas una tercera parte del terri-

¹ Profesor Titular "C", Departamento de Producción Económica. Universidad Autónoma Metropolitana. Unidad Xochimilco.

torio actual (Mapa 1) y no tenía condiciones propicias para crecer. El ingreso nacional provenía principalmente de las exportaciones, ante al incipiente o casi nulo poder de compra del mercado interno, las exportaciones enfrentaron reducciones en los precios y una serie de bloqueos por parte de Inglaterra en productos estratégicos como el tabaco, la madera y el algodón entre otros (Engerman and Gallman, 1996, p. 373). *“Between mid-1784 and mid-1789 wholesale commodity prices at Philadelphia and Charleston declined about 25 percent and 12 percent, respectively. Export prices for flour, timber products, chesses, and shoes fell faster than the prices of European imports”* (Engerman and Gallman, 1996, pp. 375-376). De 1807 a 1810, como resultado del embargo británico, las exportaciones norteamericanas disminuyeron de 108.3 a 22.4 millones de dólares, posteriormente en 1814, a raíz de la guerra contra Inglaterra, las exportaciones volvieron a caer a 6.9 millones de dólares (Bristed, 1818, p.40). Las exportaciones provenían básicamente del sur del país, donde se concentraba la mayor parte del ingreso nacional, no obstante éstas tenían escasa relación con la economía interna, la producción se destinaba casi en su totalidad hacia el extranjero, las necesidades de los trabajadores-esclavos eran cubiertas dentro de la misma plantación, mientras, los dueños cubrían su demanda con productos importados y no tenían mucho interés en invertir para satisfacer algún tipo de necesidad interna.

MAPA 1. TERRITORIOS ADQUIRIDOS POR EUA



En el norte se localizaba una naciente industria: textil, de alimentos, hierro, madera y armas, dedicada a abastecer principalmente necesidades locales. Esta producción era incapaz de competir contra productos extranjeros. Las mayores ventajas de la incipiente industria nacional se encontraban en el ahorro de los costos de transporte, el menor tiempo de entrega y el acceso privilegiado a ciertas comunidades relativamente aisladas. Por su parte, el estancamiento del mercado doméstico se debía en esencia al hecho de que la mayoría de la población se ocupaba en el medio rural donde tendía a abastecer sus propias necesidades, en tanto que en el medio urbano predominaba una gran masa de gente pobre incapaz de crear una demanda doméstica atractiva debido a su magro ingreso, a su vez, la proporción de la clase media era relativamente pequeña. La mayor demanda industrial se limitaba o se concentraba en las ciudades más grandes como Nueva York, Nueva Jersey, Nueva Inglaterra y Pensilvania, principalmente.

Gran parte de la población blanca ya sea la nacida en el país o de los inmigrantes, preferían dedicarse a la agricultura o ganadería como granjeros o rancheros, en lugar de integrarse al mercado laboral, donde predominaba la extrema pobreza causada por los bajos salarios, las jornadas prolongadas y la relativa poca demanda de mano de obra (Thernstrom, 1994). En 1700, más de tres cuartas partes de las familias producían ellas mismas sus propios alimentos, en 1800, aproximadamente 80% de los norteamericanos trabajaban para ellos mismos. A fines de 1850, 85% de la población se encontraba en el medio rural (Heilbroner, 1977, p. 3). En el sur, 40% de la población eran personas de color (Heilbroner, 1977, p. 10), donde no existía libre movilidad de la mano de obra. (Scott, 2001).

Estas condiciones, adversas para crecer, se hubieran mantenido en la Unión Americana y le hubieran impedido llegar a ser la nación que ahora es, a no ser por el cambio estructural derivado de la apropiación durante la primera mitad del siglo XIX, de una extensa cantidad de territorio, y de la guerra civil ocurrida entre 1861 y 1865.

Esto no quiere decir que los norteamericanos transformaron el terreno arrebatado a sus vecinos en un factor productivo, en tanto que las naciones que lo perdieron, como fue el caso de México no lo supie-

ron aprovechar, nada de eso, gran parte del territorio anexo tenía poco que ofrecer por tratarse en su mayor parte de un enorme desierto, como lo son los estados de Arizona, Nuevo México y parte de Texas, sino que más bien, la enorme extensión recién incorporada jugó para los EUA, el mismo papel económico que las colonias de África y Asia jugaron para países como Inglaterra, Holanda y Bélgica entre otros. De no contar con colonias, estos países no hubieran podido impulsar su expansión industrial, dado el nulo o incipiente tamaño de los mercados domésticos causado por el miserable salario pagado a los trabajadores (Gilbert, 1991).

La expansión colonial de Inglaterra y de los EUA a diferencia de la colonización española y portuguesa, funcionó como catapulta para impulsar su auge industrial, mientras España y Portugal se limitaron a asesinar y a saquear las riquezas de las colonias, los otros dos países además de saquear y asesinar a los habitantes originarios utilizaron los terrenos anexados para expandir la industria: del acero, la producción de barcos, ferrocarriles, de armas, textiles, alimentos y demás suministros que demandaban los ejércitos invasores y las colonias de ocupación (Cole, 1967).

Tanto Inglaterra como los EUA desplegaron numerosos ejércitos en los nuevos territorios conquistados o anexados, mismos que demandaron el abasto continuo de todo tipo de pertrechos, armas, alimentos, uniformes y demás implementos, ello impulsó el crecimiento de tales industrias (Gilbert, 1991). Es así que la expansión territorial de dichos países, cobijó una acelerada expansión industrial en los mismos.

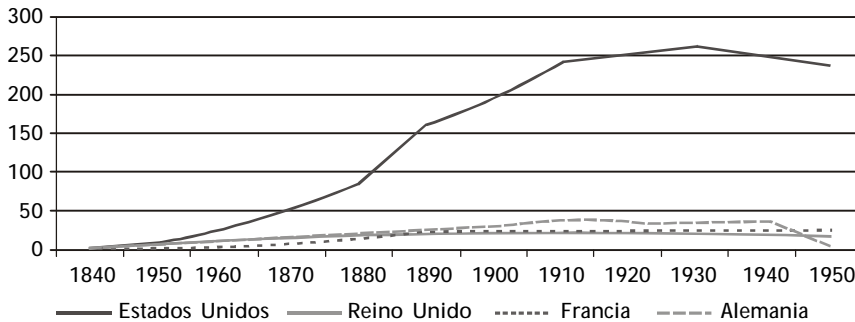
Una vez concluida la anexión de la mayor parte del nuevo territorio y quedar configurado el país en el territorio que actualmente es, las fuerzas políticas internas se disputaron el rumbo que seguiría la nueva nación. La guerra civil norteamericana, puso fin a la expansión de las plantaciones esclavistas del sur que amenazaban con extenderse hacia los recién arrebatados territorios del oeste, para en su lugar favorecer la expansión de las industrias del norte, las cuales aprovecharon para extender principalmente el ferrocarril hacia todos los rincones de la unión americana donde fuera rentable introducirlo. No hay que soslayar el descubrimiento de oro en California, el cual además de alentar la colonización del lugar, hizo altamente rentable la expansión del ferrocarril hacia esa zona.

Por su parte, la guerra civil significó para la parte norte del país, la primera experiencia de expansión industrial cobijada bajo el déficit público. Entre 1862 y 1863, el déficit norteamericano aumentó 475% y 113% respectivamente (Treasury Government History Debt Report, USA). La guerra alentó la expansión industrial del norte al aumentar repentinamente la demanda de diversas industrias para proveer al ejército.

La diferente capacidad industrial entre el norte y el sur del país determinó el triunfo o la derrota de cada fracción. A medida que se prolongaba la contienda, la industria del norte se fortalecía al aumentar los contratos privados de abastecimiento hacia el gobierno, además de que el norte disponía de una gran cantidad de gente inmigrante pobre dispuesta a ingresar al ejército con tal de tener acceso a un salario constante y más o menos suficiente, igualmente, los inmigrantes eran alentados a enlistarse al ejército a cambio de obtener la ciudadanía norteamericana. En tanto que el sur se debilitaba a medida que se prolongaba la guerra, ésta era financiada enteramente por los bolsillos de los terratenientes, quienes dependían básicamente de la exportación de algodón, la cual se vio disminuida en 1862, cuando el ejército del norte bloqueó los principales puertos de acceso del sur y en especial el río Misisipi (McPherson's, 2003), el sur carecía de producción industrial propia, ésta nunca había sido vista como necesaria por los dueños de las plantaciones, no había una población abundante dispuesta a dar su vida por la causa, lo que obligó a algunos hijos de hacendados a alistarse al ejército. Estas diferencias marcaron una clara desventaja para el sur que le era cada vez más difícil mantener una guerra prolongada. Una vez concluida la guerra civil, los EUA extendieron una gran cantidad de líneas ferroviarias por todo el país, mismas que superaron la colocación de cualquier otra nación (Gráfica 1).

Gracias a la enorme extensión de tierra anexada, la expansión económica de los EUA no tuvo la necesidad de conquistar otros continentes como fue el caso de los países europeos y a raíz del auge industrial cobijado bajo la expansión colonial del país, aparecieron a fines del siglo XIX algunos de los más grandes monopolios norteamericanos como fuera la United States Steel Corporation, y algunos de los bancos más grandes en posesión de John Pierpont Morgan (Acampora, 2000).

GRÁFICA 1. MILES DE MILLAS DE LÍNEAS DE FERROCARRIL ABIERTAS AL TRÁFICO DE FERROCARRIL DE DIFERENTES PAÍSES, 1840-1950



Fuente: Robert Fogel. *Railroads and American Economic Growth*, Johns Hopkins, 1964.

En contraste a lo anterior, la burguesía española asentada en México entre el siglo XVI y principios del XIX, pese a ser dueña del segundo país más grande del mundo después de Rusia, no logró trascender hacia un mayor desarrollo diferente al saqueo y genocidio de sus habitantes, sino más bien, la burguesía colonial se limitó a amasar grandes fortunas que finalmente fueron lapidadas o derrochadas en guerras y gastos suntuosos. Literalmente la burguesía se encontraba bastante embriagada disfrutando de la enorme fortuna que le arrojaba la posesión de minas o de plantaciones trabajadas por mano de obra esclava y no tenía interés alguno en impulsar otro tipo de negocio que en principio, le dejaría menores ganancias. La incipiente producción local de otros tipos de bienes como la producción de alimentos, bebidas, textiles, vidrio, piel, joyería entre otras, fue iniciada más bien por otros grupos de inmigrantes relativamente más pobres.

Durante la colonia en México se crearon importantes ciudades alrededor de explotaciones mineras y agrícolas como fueron Zacatecas, Durango, Guanajuato, San Luis Potosí, la zona del Bajío, Querétaro, Celaya, entre otras. Estas ciudades, además de crecer a raíz del auge minero y agrícola sirvieron como fortalezas para resguardarse de los asaltantes de caminos (Payno, 2007). El camino creado para unir estas ciudades fue conocido en la etapa virreinal como "El Camino de la Pla-

ta", iniciaba en la Ciudad de México y terminaba en las poblaciones de Albuquerque, Santa Fe y San Juan Pueblo, ahora en los EUA. Por este camino transitaba el pago del quinto real que debería de ser entregado al rey de España como tributo colonial, otra parte de la plata era exportada a China a cambio de oro, del cual igualmente una parte era enviado a España, de tal manera que el Camino de la Plata se extendió hacia los puertos de Acapulco y Veracruz. Las actuales carreteras 43, 44 45 y 49 de México tienen su origen en dicha ruta, la cual fue trazada por Fray Sebastián de Aparicio en 1542, el mismo que mandó hacer la Ruta México-Acapulco en 1540 y el Correo Real, que es la ruta que comunicaba el puerto de Veracruz con Orizaba, Puebla y la Ciudad de México (Mapa 2).

Durante más de 300 años los españoles y sus descendientes nacidos en la Nueva España movieron sus caravanas cargadas de oro, plata, y de otro tipo de bienes por medio de mulas y caballos. Además del elevado costo y lentitud que ello implicaba sufrieron de constantes asaltos y saqueos, y nunca se les ocurrió reemplazar dichas caravanas por el entonces moderno ferrocarril. Desde esos años, el pueblo mexicano se acostumbró a realizar sus actividades con enormes incomodidades y deficiencias, sin siquiera pensar en adoptar sistemas más ágiles, eficientes y mucho más baratos ya existentes en casi todo el mundo.

MAPA 2. "EL CAMINO DE LA PLATA" (1542)

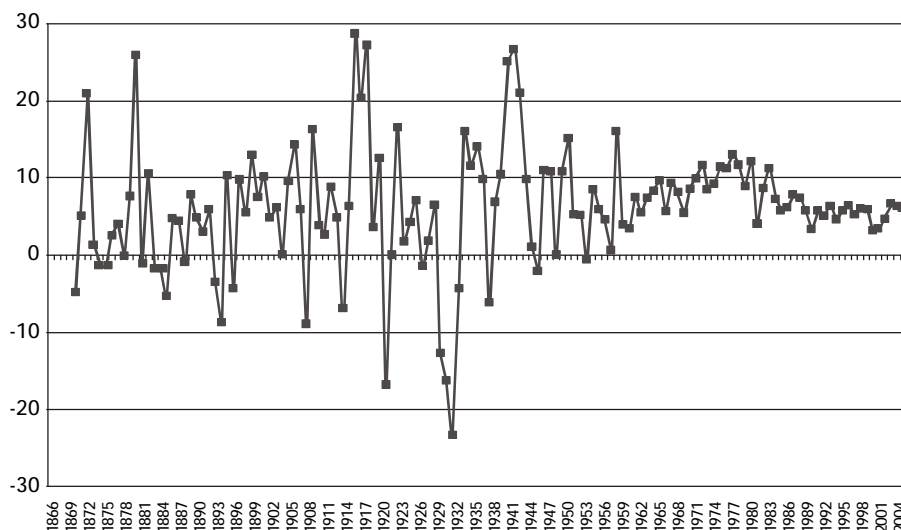


Cuando el ferrocarril se introdujo comercialmente en el mundo a mediados del siglo XIX, no pasó por la mente de la burguesía colonial española invertir en unir a las ciudades más grandes del país a través de dicho transporte, ello pese a la existencia de una elevada demanda derivada del continuo tráfico de mercancías, plata y de personas, y pese a la enorme pérdida de tiempo y elevados costos que implicaba hacer los traslados con caravanas tiradas por mulas como ya se mencionó. En lugar de ello, la burguesía prefirió seguir sufriendo las incomodidades, los retrasos y continuos asaltos. Se perdió entonces una enorme oportunidad histórica de iniciar una industria propia y que además era determinante para el nacimiento de otras industrias como son la del acero, caucho, madera, el sistema bancario y otras más. En cambio compañías extranjeras, principalmente de origen inglés tuvieron la visión de introducir bancos e instalar vías ferroviarias desde la Ciudad de México hacia Veracruz y la frontera con los EUA. La burguesía local prefirió concentrarse en la explotación de riquezas naturales en lugar de insertarse en la naciente era industrial.

Los ciclos económicos de la Unión Americana

Analizando la evolución del producto interno norteamericano desde 1866 hasta la fecha, se aprecia en primer lugar, tres grandes momentos de elevado crecimiento, el primero coincide precisamente con la expansión de la era del ferrocarril al concluir la guerra civil, las otras dos épocas de elevado crecimiento se presentaron durante las dos guerras mundiales de 1914-1918 y de 1939-1945, es decir, los EUA tuvieron su mejor momento económico justo con las guerras mundiales. Haciendo abstracción de las guerras, los segundos momentos más importantes de crecimiento han sido precisamente las etapas inmediatamente después de las guerras, los *dorados años veinte* y la época del *New Deal* de inicios de los años veinte y los cincuenta, respectivamente. Fuera de esas etapas, la economía norteamericana ha enfrentado prolongadas y profundas recesiones como fue la de 1929 que duró hasta 1939 y cuya única solución se encontró con la segunda guerra mundial y el prolongado estancamiento que se inició en los ochenta con la entrada del neoliberalismo, mismo que ha arrojado niveles de crecimiento cada vez más lentos (Hall, 1990) (Gráfica 2).

GRÁFICA 2. VARIACIÓN ANUAL DEL PIB DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, 1866-2006, A PRECIOS CORRIENTES



Fuente: Paul W. Rhode "Gallman's Annual Output Series for the United States, 1834-1909", National Bureau of Economic Research, *Working Paper* 8860, April 2002: Tables 2 and 3. Y *Economic Report of the President, USA*, varios años.

No existen muchos trabajos que relacionen los diferentes paradigmas de la ciencia económica con las diversas etapas de desarrollo por las que ha atravesado la Unión Americana, por un lado, existen trabajos dedicados al estudio de los ciclos económicos (Zarnowitz, 1985 y 1998) mientras que por otro existen trabajos dedicados al estudio de los grandes paradigmas económicos, los cuales hacen poca referencia a los movimientos cíclicos que dieron lugar a la caída o al surgimiento de un nuevo paradigma. Vale la pena señalar brevemente, que hasta antes de la primera guerra mundial de 1914, la economía de la EUA, como ya lo hemos mencionado, basó su crecimiento en un modelo de tipo colonial, muy parecido al que sirvió a Inglaterra de fines del siglo XIX, es decir, la acumulación de riqueza se apoyó en la expansión hacia el exterior. La anexión de vastos territorios fue la base que facilitó o impulsó el crecimiento de las industrias ligadas al ferrocarril, el acero, armas, textil, minería, alimentos y otras industrias más. Este modelo se colapsó en el mundo con la primera guerra mundial. Después de esa guerra, el creci-

miento se apoyó por completo en la expansión tanto del mercado interno como del ingreso disponible, perdiendo importancia el comercio internacional (Elgar, 2000). A partir de entonces, el crecimiento económico cambió de paradigma, de la expansión del libre mercado y de la apropiación de extensos territorios de otros países, se pasó a crecer en base al aumento del poder de compra del mercado interno. En los *dorados veinte*, los motores de combustión interna y el eléctrico desplazaron a la máquina de vapor como principal fuente de generación de energía; el crecimiento económico pasó a depender de nuevas industrias como el automóvil (Womack, 1990) y la producción de aparatos eléctricos, de entre ellos el más importante el radio (Acampora, 2000).

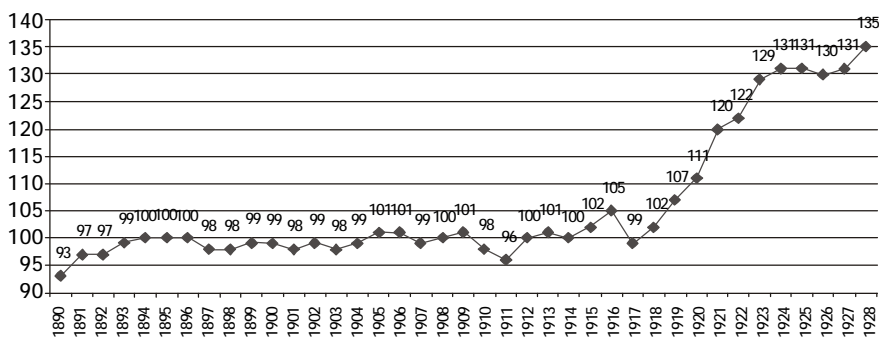
Concluida la segunda guerra mundial, la economía norteamericana continuó con el mismo paradigma de crecimiento, la industria automotriz experimentó un nuevo auge al igual que los bienes electrodomésticos y la electrónica en general. Esta etapa bien podría caracterizarse como la prosperidad más prolongada jamás alcanzada por el país, con niveles muy cercanos al pleno empleo y estabilidad de precios; no obstante, a principios de los años setenta el modelo encontró rápidamente un límite a su crecimiento que se manifestó con caídas severas de la producción y aparición de elevados índices de precios.

A fines de los años setenta, por la imposibilidad de continuar creciendo bajo el viejo esquema de expansión del mercado interno se optó por el modelo neoliberal. Se volteó entonces los ojos hacia el mercado mundial y las privatizaciones como una nueva alternativa para crecer, aunque es de reconocer que los mejores momentos de crecimiento del nuevo modelo apenas y pudieron igualar los peores momentos del modelo anterior fincado en el mercado interno y la intervención estatal.

Una de las características fundamentales de la recuperación económica después de las dos guerras mundiales fue el acelerado aumento de los salarios que precedió a la expansión económica, el cual rebasó en mucho cualquier otro indicador económico como la productividad y los precios. En los diez años de 1918 a 1928, el índice de salario real aumentó 32%, lo cual fue completamente revolucionario para la época, si se le compara con todo el periodo de 1890 hasta la primera guerra cuando el salario se mantuvo prácticamente sin cambios, o incluso tuvo

ciertos descensos. Pero después de esa guerra, el salario aumentó incluso por encima de la productividad y ninguna empresa tuvo por ello problemas de ganancias (Gráficas 3 y 4).

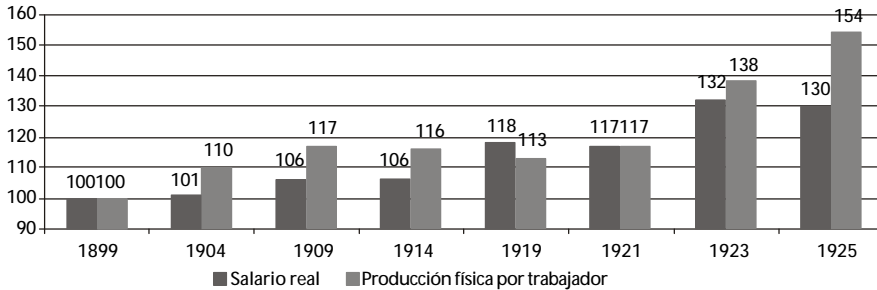
GRÁFICA 3. EVOLUCIÓN DEL SALARIO REAL MANUFACTURERO EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, 1914 = 100



Fuente: Paul H. *Real Wages in the United States, 1890-1926*, New York, Table 24, p. 108.

El aumento del salario se produjo justo en el peor momento económico, después de haber pasado por una guerra mundial, con el retorno de miles de soldados que demandaban fuentes de empleo, muchos de ellos lisiados, con grandes necesidades sanitarias y millonarios gastos en pensiones. En abril de 1919, apenas 6 meses después de concluida la guerra y bajo la firma del Tratado de Versalles que dio fin al conflicto armado, se creó la Organización Internacional del Trabajo (OIT), donde se estipularon nuevas condiciones laborales, completamente revolucionarias para la época. Se acordó por primera vez imponer un salario mínimo de 25 centavos por hora, en lugar de la anarquía que hasta el momento había reinado cuando cada empresa pagaba lo que mejor le parecía. Se prohibió el trabajo de niños, los cuales eran usados para reducir los salarios, se estableció una jornada máxima de 8 horas y se prohibió el trabajo nocturno de mujeres embarazadas, entre otras medidas. Estas acciones significaron simplemente pagar mucho más por menos trabajo y ningún país sufrió ningún problema, por el contrario, para sorpresa del mundo, el aumento salarial no perjudicó a las empresas, éstas se beneficiaron y la economía experimentó en los años veinte un acelerado auge que elevó la producción a un nivel nunca antes imaginado.

GRÁFICA 4. EVOLUCIÓN DEL SALARIO REAL Y DE LA PRODUCCIÓN POR TRABAJADOR EN MANUFACTURAS EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, 1899-1925



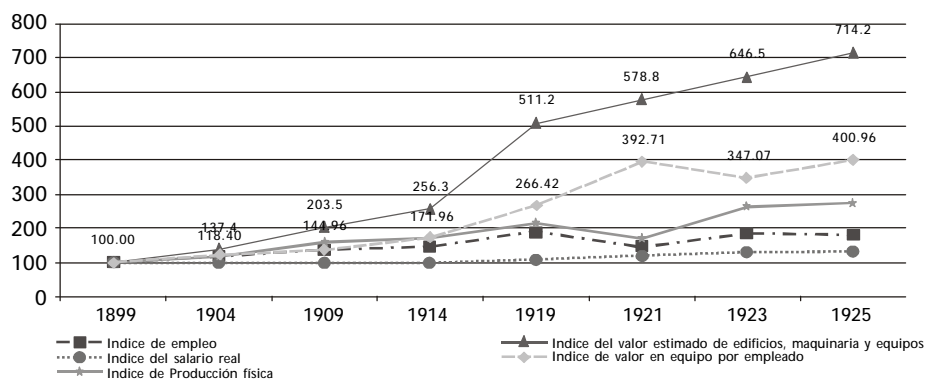
Fuente: *Ibidem*

Pagar más por menos trabajo obligó al sistema a realizar un cambio estructural en la producción a través de una revolución tecnológica (Pineda y Morales, 2008, pp. 205-213). Se introdujo entonces la línea de ensamble en la producción industrial que provocó la bonanza productiva que se conoce como el fordismo, el auge del automóvil (Wommack, 1990) y la radio. Pero lo más importante fue el aumento del uso de equipos y máquinas por trabajador, simplemente se desplazó mano de obra por máquinas y ello para sorpresa nuevamente del mundo, no provocó desempleo, éste apareció a consecuencia de la Gran Depresión de 1929. Tal fue la magnitud del auge alcanzado con el aumento de salarios impuesto al concluir la primera guerra mundial, que apenas 10 años después se provocó igualmente sin que nadie lo esperara, la peor depresión vivida hasta entonces, la Gran Depresión de 1929. Ésta no pudo ser causada por errores en la política monetaria (Friedman, 1963), fue provocada más bien porque después de 1924 se estancó el aumento de los salarios ante el aumento sin precedentes de la productividad y la producción en general, ello elevó la concentración del ingreso, redujo el poder de compra en general y estancó la inversión.

De 1899 a 1914, en la etapa colonial del capitalismo (Gráfica 3), el salario permaneció estancado, y de igual manera el uso de equipos por trabajador permaneció sin muchos cambios, pero después del aumento salarial de 1919, el gasto en equipos y máquinas por trabajador aumentó abruptamente, ello abrió nuevas oportunidades de inversión que eleva-

ron la demanda tanto de nuevas máquinas como de trabajadores. Los trabajadores que eran desplazados por el mayor uso de máquinas fueron contratados por las nuevas empresas que producían para satisfacer la creciente demanda de equipos, además que las nuevas industrias que se instalaban con equipos más sofisticados (la línea de ensamble) eran fábricas más grandes que ocupaban gran cantidad de mano de obra. La demanda de empleo dependió no de la relación capital-trabajo, la cual fue adversa para los trabajadores, sino más bien del tamaño de las empresas, y éste, aumentó al verse obligadas las empresas a introducir mayor cantidad de equipos que hicieran posible la producción con el pago de salarios mucho más elevados que antes. De 1899 a 1914 el valor estimado en edificios, máquinas y equipos aumentó 256.3%, en tanto que de 1914 a 1925, el mismo valor aumentó casi al doble, 500%, la relación capital-empleo aumentó en el primer periodo 171.9%, en tanto que en el segundo periodo ésta aumentó más de 200% (Gráfica 5).

GRÁFICA 5. ÍNDICE DE CRECIMIENTO DEL EMPLEO, SALARIO REAL, DE PRODUCCIÓN FÍSICA, DEL VALOR ESTIMADO DE EDIFICIOS, MAQUINARIA Y EQUIPOS Y DEL GASTO DE EQUIPO POR TRABAJADOR, 1899-1925



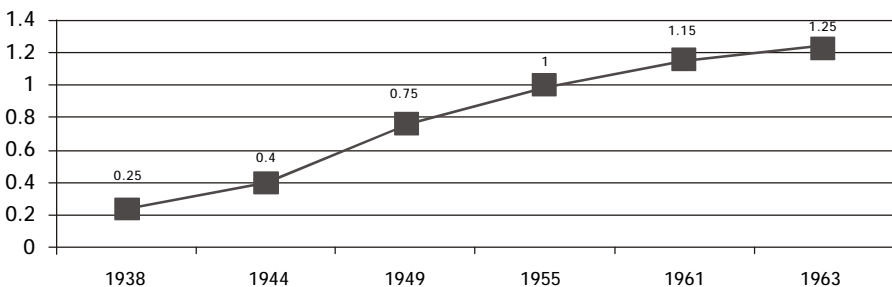
Fuente: Paul H. Douglas. *Real Wages in the United States, 1890-1925*, New York, 1966.

Si la decisión de elevar los salarios hubiera dependido del criterio de políticos, académicos o del sentido común, ésta hubiera sido rechazada, sobre todo, porque la economía enfrentaba el peor momento económico a raíz de la guerra, el repunte inflacionario, el mercado negro y

la necesidad de atender las demandas sanitarias entre otros aspectos derivados de la guerra, no obstante, la decisión de elevar los salarios la tomaron los propios empresarios y para sorpresa de todos, pese a que como ya se ha visto, los aumentos del salario se situaron por encima de los aumentos de productividad, éstos no perjudicaron a nadie, no hubo quiebre de empresas, los precios se estabilizaron y la economía se recuperó rápidamente de la guerra. Es decir, el aumento del salario, más que perjudicar al crecimiento representó su mejor oportunidad.

El segundo periodo de elevada expansión norteamericana se presentó al concluir la segunda guerra mundial, los salarios volvieron a aumentar de una manera acelerada sin que ello repercutiera en quiebre de empresas, desempleo, inflación o desequilibrio externo sino por el contrario, fue la época en que el país experimentó los índices más elevados de empleo, aumento de la inversión y del producto con estabilidad de precios y superávit externo. Tal aumento no se limitó a un periodo corto, por el contrario éste continuo hasta los años setenta cuando se cancelaron las actas de compensación del costo de la vida y de aumento de productividad que obligaban a pagar al trabajador por adelantado los incrementos que se estimaba habría en el año en precios y en productividad. De 1944 a 1955 el salario por hora norteamericano aumentó 250%, (Gráfica 6).

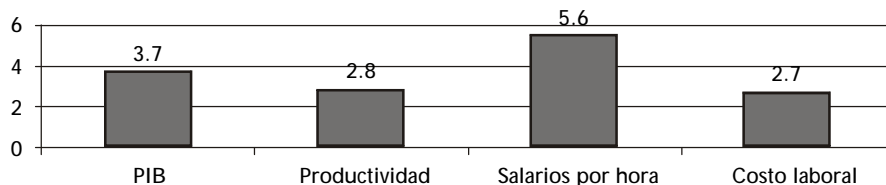
GRÁFICA 6. ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA. EVOLUCIÓN DEL SALARIO NOMINAL POR HORA, EN DÓLARES AMERICANOS CORRIENTES, 1938-1963



Fuente: Robert Fogel. *Railroads and American Economic Growth*, Johns Hopkins, 1964.

El resto de las variables económicas se movieron muy por debajo del aumento del salario y más bien los aumentos de productividad se canalizaron a cubrir por completo el aumento del costo laboral causado por el aumento de los salarios (Keeran, 1980). Nuevamente no hubo razón económica para aumentar los salarios, más bien tuvo fines prácticos, las grandes empresas no querían que alguna huelga imprudente entorpeciera los negocios que se abrían al final de la segunda guerra mundial. (Gráfica 7).

GRÁFICA 7. INCREMENTO PORCENTUAL PROMEDIO ANUAL DEL PRODUCTO INTERNO, LA PRODUCTIVIDAD, LOS SALARIOS POR HORA Y DEL COSTO LABORAL EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, 1948-1973, A PRECIOS DE 1982

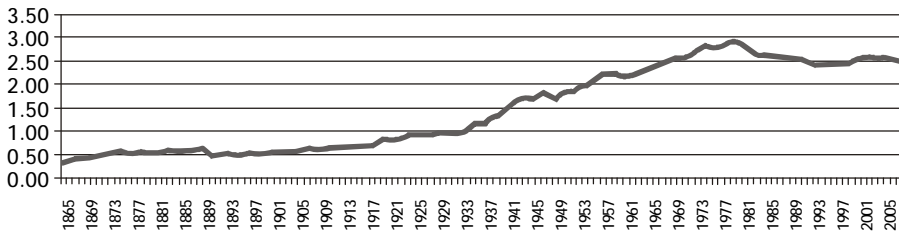


Fuente: Paul W. Rhode. "Gallman's Annual Output Series por the United States, 1834-1909," National Bureau of Economic Research, *Working Paper 8860*, April 2002: Tables 2 and 3. Y *Economic Report of the President, USA*, varios años.

Durante la guerra, toda la existencia de acero de la Unión Americana se destinó a la producción de equipo militar, no se produjeron automóviles para uso civil, lavadoras, y demás bienes durables de consumo humano, incluso se racionó el consumo de ciertos alimentos y bienes básicos. Al terminar el conflicto, la población tenía sus ahorros acumulados por cinco años y requería reemplazar todo tipo de bienes durables y no durables, como automóviles, enseres domésticos, prendas de vestir y demás. Las empresas tenían frente de sí un gran negocio derivado de una elevada demanda aplazada de la población (Kleinberg, 1992), por lo que las mismas empresas otorgaron elevados aumentos salariales a fin de evitar huelgas y lograr que el mercado doméstico reemplazara lo que una vez representó la demanda de equipo militar (Feldstein, 1980). Igualmente, si en esos momentos hubiera estado cualquiera de los secretarios de hacienda que hemos tenido en México en los últimos años, éste se hubiera opuesto a otorgar un aumento salarial tan elevado, no obstante, en la práctica contradiciendo la teoría económica en general y al sentido común, el salario se volvió a elevar y ello, no perjudicó a nadie, por el contrario fue la mejor alternativa para elevar el crecimiento.

En la segunda posguerra se encuentra una relación muy estrecha entre el aumento del salario, de la inversión y del producto interno. De 1959 a 1973 el salario real aumentó de manera constante, acompañado del aumento del PIB y del gasto en inversión por empleado. En suma, desde 1919, el salario norteamericano, a precios de 1958, había mantenido una tendencia ascendente hasta 1978 cuando éste alcanzó su techo máximo y empezó a disminuir, provocando en consecuencia índices de crecimiento cada vez más lentos. En términos reales, los salarios tuvieron dos caídas significativas, una entre 1973 y 1975, y la segunda de 1976 a 1982, posteriormente, el salario continuo retrocediendo cada año, hasta tener en 1997 una ligera recuperación, misma que nuevamente se volvió a perder en los años más recientes (Gráfica 8).

GRÁFICA 8. SALARIOS POR HORA EN DÓLARES AMERICANOS, A PRECIOS DE 1958 EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, 1865-2006



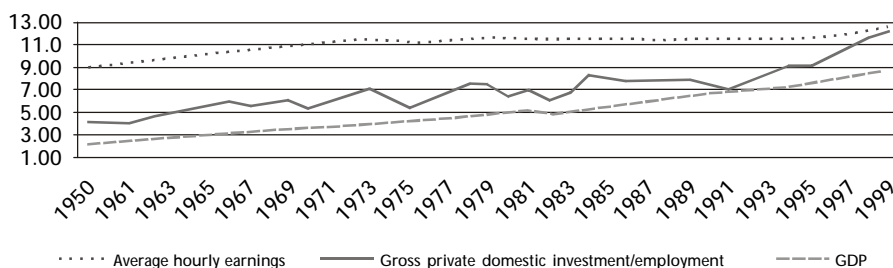
Fuente: Paul W. Rhode. "Gallman's Annual Output Series por the United States, 1834-1909," National Bureau of Economic Research, *Working Paper 8860*, April 2002: Tables 2 and 3. Y *Economic Report of the President*, USA, varios años.

De 1973 a 1994, el salario real se estancó, lo que se tradujo en caídas del PIB y de la inversión. La inversión en equipo por trabajador es altamente sensible a la variación del salario, es decir, un incremento del salario repercute en un aumento más que proporcional en el gasto de equipos por trabajador, a la vez que una disminución del salario real repercute negativamente en la demanda de equipos, lo que ocasiona una caída más que severa de la inversión por trabajador (Gráfica 9).

El momento de mayor expansión del PIB norteamericano correspondió a los años de 1960-1973, con un aumento promedio anual del 4.7% y un aumento del gasto en inversión fija privada por empleado

del 11.3% promedio anual. Ello se correspondió con un aumento del salario real por hora en promedio anual del 2.7%. Pero a partir de 1974, el salario empezó a descender en términos reales, reportando sólo algunos avances ocasionales. En 35 años, de 1974 al 2009, el salario real sólo aumentó 0.04%, en promedio anual y a consecuencia de ello, el PIB aumentó apenas 2.9% promedio anual y el gasto de inversión por trabajador aumentó menos que en el periodo anterior 8.6%, promedio anual (Cuadro 1).

GRÁFICA 9. EVOLUCIÓN DEL PIB, DEL SALARIO PROMEDIO POR HORA Y MILES DE MILLONES DE DÓLARES DE GASTO DE INVERSIÓN DOMÉSTICA BRUTA POR EMPLEADO, 1959-1999, A PRECIOS DE 1996.



Fuente: *Economic Report of the President*, USA. Varios años.

CUADRO 1. CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL DE LA INVERSIÓN FIJA PRIVADA POR EMPLEADO Y DEL SALARIO PROMEDIO PRIVADO POR HORA, 1960-2009, A PRECIOS DEL 2005

	PIB	Salario promedio privado por hora	Inversión fija privada /empleo
1960-1973	4.7	2.7	11.3
1974-2009	2.9	0.04	8.6

Fuente: misma de Gráfica 8.

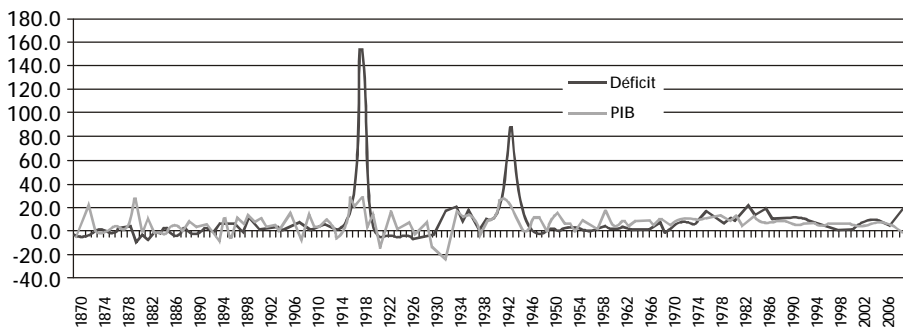
En contraste, el déficit público no ha jugado un papel tan decisivo como el salario para impulsar el crecimiento. En la guerra civil, al igual que en la primera y segunda guerra mundial y otras guerras de menor intensidad como la de Corea, el gasto público se elevó de manera exor-

bitante, tal y como ya lo hemos mencionado, el país encontró su mejor momento económico durante dichas guerras, no obstante, fuera de las guerras las épocas de mayor crecimiento, en los *dorados veinte*, y en los años cincuenta y sesenta, el Estado reportó superávit o un déficit público muy bajo (Gráfica 10).

En cambio, los años de crisis económicas, 1894, 1908, la Gran Depresión de 1929-39, la crisis de 1982 y la reciente recesión del 2009, elevados incrementos del déficit público no se hicieron acompañar de un aumento del PIB, sino de una caída abrupta del mismo. Es decir parece ser que en la depresión, el déficit público por sí mismo es insuficiente para revertir la crisis (Ginsburg, 1983).

No se niega la capacidad del déficit público para incentivar la inversión, sobre todo porque gran número de negocios privados subsisten a la sombra de contratos públicos, no obstante creemos que el déficit público no puede reemplazar completamente el papel dinamizador de la inversión y la acumulación de capital. El déficit público tiene además un límite más allá del cual se pone en peligro la estabilidad monetaria y financiera del sistema. Por otro lado, la magnitud del déficit depende del ingreso, éste no puede aumentar desproporcionalmente cuando desciende el ingreso y más bien, su mayor posibilidad de incidir en el PIB, es precisamente cuando el ingreso se encuentra en crecimiento.

GRÁFICA 10. VARIACIÓN ANUAL DEL DÉFICIT PÚBLICO Y DEL PIB NORTEAMERICANO NOMINAL, 1870-2009



Fuente: Paul W. Rhode. "Gallman's Annual Output Series por the United States, 1834-1909," National Bureau of Economic Research, *Working Paper 8860*, April 2002: Tables 2 and 3. Y *Economic Report of the President, USA*, varios años.

El déficit público puede contribuir a acelerar el crecimiento, pero difícilmente puede revertir o aliviar la caída del mismo. Tratando de medir la anterior causalidad, para el periodo de 1872 al 2009, hicimos depender en una relación lineal al PIB con respecto a los salarios y el déficit público. El resultado fue el siguiente:

$$\text{PIB} = -99.861 \text{ CONSTANTE} + 0.0001078 \text{ DEFICIT PÚBLICO} + 223.442 \text{ SALARIO}$$

(21.301) (.000) (10.132)

R2 ajustada = .996

En los 137 años analizados, el déficit público ha tenido muy poca influencia, por no decir casi ninguna en el crecimiento del PIB, en tanto que el salario ha tenido una influencia decisiva, por cada unidad de aumento del salario, el PIB ha aumentado en más de 200 unidades. Las cifras entre paréntesis corresponden a las desviaciones estándar.

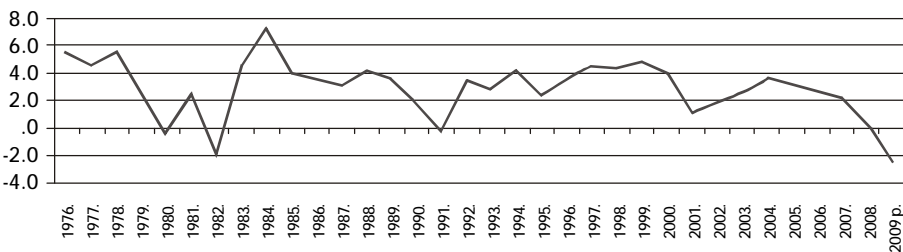
Al respecto, habría que hacer una discusión más profunda sobre el efecto positivo o negativo que el salario ha jugado en la historia del capitalismo y verlo no sólo como un costo o un factor que se contradice con la generación de ganancias. Como se ha visto el incremento del salario ha sido fundamental para el crecimiento tal y como sucedió inmediatamente después de las dos guerras mundiales. En otras palabras, la elevada inversión y producción ocurrida en los momentos de mayor auge de la economía norteamericana en tiempo de paz, se dieron como resultado de haber aumentado el salario. Estos hechos contradicen la idea ampliamente difundida en ciertas corrientes de pensamiento económico que le atribuyen al aumento del salario una de las causas que provoca la caída de las ganancias y el estancamiento. Igualmente, estos mismos hechos contradicen la idea de que reemplazar mano de obra por equipos de producción como forma de atenuar el aumento de los salarios puede provocar desempleo. Reemplazar trabajadores por equipos de producción, o emplear relativamente menos mano de obra y ocupar mayor cantidad de equipos en la producción, no generó desempleo, por el contrario, éste fue el único camino gracias al cual el sistema pudo elevar el empleo y el crecimiento. El camino por el cual los EUA llegaron a ser la potencia que ahora son fue a través de aumentar el salario por lo menos al mismo nivel en que creció la productividad y el costo de la vida. No fue su victoria en las guerras mundiales lo que les hizo ser la potencia hegemónica, sino la capaci-

dad productiva alcanzada a raíz del aumento del salario. Si el país hubiera mantenido reducido el salario y por tanto las empresas no hubieran tenido la presión por reemplazar mano de obra por máquinas, entonces seguramente el país estaría al mismo nivel que cualquier otro país de mediano desarrollo. Si se pretende disminuir las ganancias y el empleo, estancar la inversión y que los precios aumenten, entonces la mejor receta es reducir o estancar el salario.

La decadencia del Imperio Norteamericano

Hace 30 años aproximadamente, se implementó el programa neoliberal en la mayor parte del planeta, se esperaba con ello elevar la competitividad, reducir costos y hacer mucho más eficiente la asignación de los recursos, no obstante, dicho programa sólo generó efectos favorables en los inicios del modelo. Entre 1983 y 1984, se tuvieron tasas de crecimiento del 4.5% y 7.2%, respectivamente, posteriormente se iniciaron periodos prolongados de estancamiento con ritmos cada vez más lentos de aumento de la producción. El modelo no logró igualar el nivel de crecimiento de los años previos a la etapa neoliberal, ahora se tienen tasas de crecimiento mucho menores a las de hace 30 años. En el 2009, el Producto Interno Bruto disminuyó -2.4%, en 1982, la caída fue sólo de -1.9%. (Gráfica 11).

GRÁFICA 11. VARIACIÓN ANUAL DEL PIB DE EUA, 1976-2009, A PRECIOS DE 2005



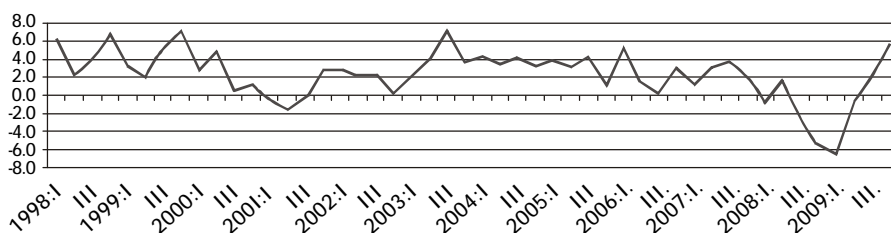
P: cifras preliminares

Fuente: *Economic Report of the President*, 2010.

Por trimestres, la reciente recesión abarcó 4 trimestres consecutivos, los dos últimos de 2008, y los dos primeros de 2009, en cambio, en el 2001, la recesión abarcó los tres primeros trimestres del año. Por otro

lado, cifras preliminares estiman que durante el último trimestre del 2009, la economía de los EUA tendrá una recuperación de 5.7%, lo cual es todavía insuficiente si se le compara con las cifras de estancamiento reportadas en el último trimestre de 2008 y el primero de 2009, -5.4% y - 6.4%, respectivamente, es decir, a pesar del elevado crecimiento del último trimestre del 2009, éste todavía es mucho menor a la pérdida sufrida durante la recesión (Gráfica 12).

GRÁFICA 12. VARIACIÓN TRIMESTRAL DEL PIB DE EUA, 1998-2009, A PRECIOS DEL 2005



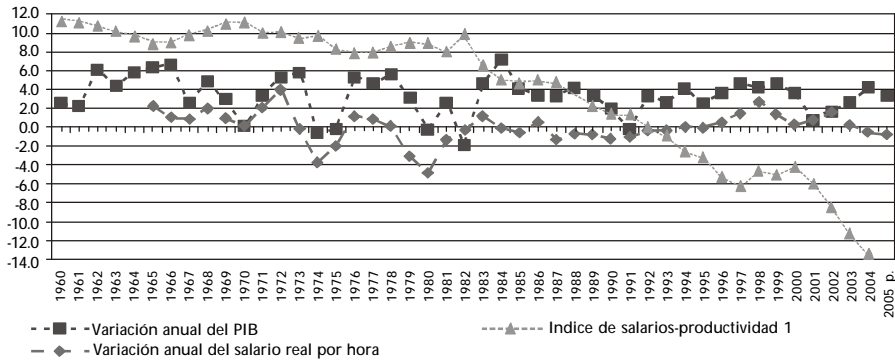
Fuente: *Ibíd.*

Ante la pérdida de oportunidades de negocios en los años ochenta, se optó por abrir al capital privado áreas de inversión reservadas hasta entonces al Estado, muchas de ellas concernientes a la concesión de servicios públicos como servicios de agua, vigilancia, seguridad en aeropuertos, tráfico aéreo, distribución de energía, transporte público y otras áreas de interés general; se empujó además al resto de la economía mundial a favorecer la apertura del comercio exterior y la movilidad de capitales. Los EUA e Inglaterra fueron los principales promotores de cambio del modelo económico (Stein, 1994). Se optó además por encarecer el crédito imponiendo por primera vez tasas de interés superiores a la inflación, ello favoreció el auge de la inversión bursátil y los depósitos bancarios, y colocó en desventaja a la inversión en la producción de bienes y servicios, la que se vio obligada a transferir el aumento del costo financiero al precio final de los bienes y servicios. El sistema inauguró entonces una nueva era de aumento de la especulación financiera y la inflación.

Al imponerse el neoliberalismo y adelgazar el *Estado de Bienestar* prevaleciente desde la segunda postguerra, los primeros castigados fueron los salarios. Como se ha visto a partir de los años setenta, los salarios

empezaron a disminuir en relación al aumento de la productividad. En 1960 el aumento del salario era 12% superior al de la productividad, en el 2005, el aumento del salario estaba 14% por debajo del de la productividad (Gráfica 13).

GRÁFICA 13. EUA, EVOLUCIÓN DEL PIB, SALARIO REAL Y DE SU RELACIÓN CON LA PRODUCTIVIDAD, 1960-2005



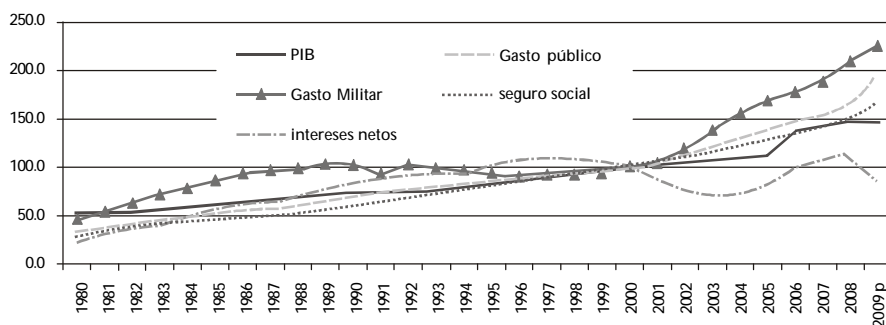
1: Índice de aumento del salario en relación al aumento de la productividad
p: cifras preliminares
Fuente: *Ibidem*.

Pero las privatizaciones sólo fueron un respiro temporal, pasados los primeros años de éstas, las fuerzas del mercado no lograron impulsar el crecimiento, por lo que para contrarrestar la decadencia productiva, el gobierno volvió a incrementar su gasto, particularmente de tipo militar, aprovechando para ello el inicio de la guerra del Golfo Pérsico en 1990.

La administración de Clinton (1993-2001), disminuyó el gasto en defensa y el déficit público se tornó en superávit. La economía mejoró sensiblemente gracias no a la reducción del déficit público sino en parte a la introducción masiva de sistemas de ventas y de información por internet. Pero este instrumento rápidamente se agotó, por lo que la siguiente administración presidencial experimentó de nueva cuenta una disminución de la actividad económica. Se optó entonces por revivir el déficit público con gastos en defensa cada vez mayores. La administración actual por su parte, no ha modificado este panorama, por el contrario ha elevado el déficit todavía más sosteniendo las guerras en el ex-

tranjero e implementando paquetes de rescate a bancos y a grandes empresas en problemas financieros. En los últimos años, el gasto militar representa el aumento más elevado del gasto de gobierno; el gobierno norteamericano está tratando de paliar la crisis en base a una política expansiva, de aumento del déficit y de la demanda efectiva (Gráfica 14).

GRÁFICA 14. EUA, ÍNDICE DE CRECIMIENTO DEL PIB, EL GASTO PÚBLICO, GASTO MILITAR, SEGURO SOCIAL Y PAGO DE INTERESES. 1980-2009, 2000 = 100, A PRECIOS DEL 2000



Fuente: USA. *ibidem*

Las estrategias adoptadas por las dos últimas administraciones, de George Bush y la de Barack Obama, para tratar de superar la crisis presentan cierta continuidad. Después del ataque a las torres gemelas, bajo la *Operación Libertad Duradera*, los norteamericanos invadieron Afganistán (7 de octubre del 2001). Posteriormente, en marzo del 2003 la guerra se extendió hacia Irak. La agresión militar hacia el exterior implicó un aumento del presupuesto y del gasto militar. En el 2001 el presupuesto público tenía un superávit de 127 mil millones de dólares, mismo que durante la administración de Bush se convirtió en déficit. En el 2004 éste superó los cuatrocientos mil millones de dólares. Igualmente, del 2001 al 2004, el gasto total en defensa pasó de 305.5 mil millones de dólares a 455.8 mil millones de dólares, casi 50% de incremento. Durante la administración de Bush, el gasto militar y el destinado a asuntos internacionales fueron los renglones de mayor aumento en el presupuesto. El mayor gasto público abrió la posibilidad de iniciar millonarios negocios para las empresas norteamericanas proveedoras de equipos y pertrechos destinados a las tropas invasoras y a las labores

de reconstrucción de los países ocupados. Con ello se inició un momentáneo auge de la economía norteamericana que para el tercer trimestre del 2003, arrojó un crecimiento del PIB de 7.2%, no obstante, la guerra rápidamente alcanzó su punto más alto, por lo que la economía estadounidense volvió a deprimirse. Con el cambio de administración presidencial, no se retrocedió en el gasto armamentista, sino más bien se implementaron medidas adicionales en el intento de reactivar la economía. La presidencia de Barack Obama no hizo esperar los programas de rescate al gigante automotriz General Motors, símbolo del poder norteamericano, de igual manera se apoyaron algunos bancos, no obstante ello, no se impidió en el último trimestre del 2009, la quiebra de 45 sucursales bancarias (Federal Deposit Insurance Corporation, FDIC). En febrero del 2010, el Presidente Obama elevó nuevamente el déficit público alcanzando la cifra de 787 mil millones de dólares.

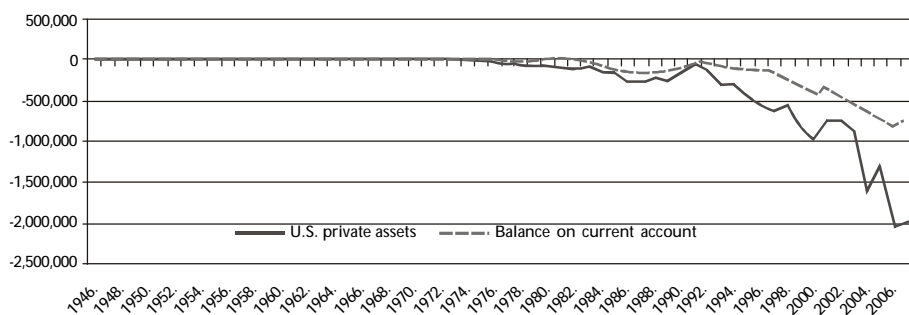
Si bien es posible esperar que la inyección de recursos públicos adicionales pudiera provocar cierto alivio económico, ello no significa que pasada la inyección de los recursos públicos, la economía por sí sola pueda caminar. El déficit público no puede aumentar indefinidamente a fin de sostener la incipiente inversión privada y el crecimiento, hace falta además un mecanismo más eficiente que eleve la acumulación de capital y favorezca la reinversión de los excedentes hasta cierto punto independientemente del gasto estatal.

Pero el débil crecimiento de los últimos años no se apoya nada más en el aumento del déficit público, éste a su vez es acompañando de un incremento cada vez mayor del déficit externo. Desde la primera mitad de los ochenta, el déficit externo norteamericano ha sido cada vez mayor, a excepción de la primera mitad de los años noventa en que se intentó corregir sin mucho éxito, pero a partir de entonces y hasta la fecha, el déficit externo es cada vez mayor sin que aparentemente haya muchos intentos por enmendarlo. Una característica básica de toda la etapa neoliberal además del menor crecimiento es el aumento más que desproporcional del déficit en cuenta corriente (Gráfica 15).

La pregunta es entonces: ¿Cómo es que la acumulación de los déficits interno y externo le permiten a los EUA mantener cierta estabilidad de precios y del tipo de cambio? La estabilidad en el tipo de cambio

y en los precios internos de los EUA ante la creciente expansión de su oferta monetaria sólo es posible gracias a que el resto del mundo mantiene una demanda elevada de dólares, muchos de los cuales son retirados de la circulación en calidad de reservas monetarias. Pero existe el peligro por la misma crisis de una posible disminución de la demanda mundial de dólares o que algún país decida lanzar parte de sus reservas en dólares al mercado; en tal caso, se produciría una invasión de dólares en el mercado mundial que haría peligrar no sólo la paridad de dicha moneda sino sobre todo, provocaría pérdidas millonarias de quienes realizan sus compras, ventas y actividades financieras con dicha moneda como es el caso del petróleo, la cotización de la mayoría de las materias primas y gran parte de la deuda y del financiamiento internacional, además que los países que han acumulado gran cantidad de reservas en dólares, verían de pronto que las mismas se desvanecerían y perderían una enorme proporción de su valor. En ese momento se produciría un colapso del dólar, arrastrando a la quiebra a gran número de gobiernos y de empresas de gran tamaño.

GRÁFICA 15. EVOLUCIÓN DEL DÉFICIT EN CUENTA CORRIENTE Y DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DE LOS EUA, 1946-2006, MILLONES DE DÓLARES CORRIENTES



Fuente: *Ibíd*em

La razón por la cual entró en crisis del sistema monetario de Bretton Woods de la segunda postguerra, fue precisamente porque el mercado mundial particularmente el europeo experimentó una sobreoferta de dólares que no tuvo el respaldo equivalente en oro como se había convenido, lo que llevó a la devaluación del dólar y a que se rompiera la

convertibilidad de dicha moneda con el oro. El exceso de eurodólares había sido resultado de la expansión norteamericana hacia el exterior, en parte por las guerras y en parte por la expansión mundial de empresas transnacionales (Branson, 1980). En ese entonces, cualquier otro país que deseara adquirir un producto extranjero tenía previamente que exportar para obtener dólares, en tanto que los norteamericanos no tenían que esforzarse demasiado por exportar, emitían más moneda y con ello financiaban parte de sus compras e inversiones externas. Ello les abarató a los EUA sus inversiones y sus compras en el extranjero, no obstante, el resultado tarde que temprano fue la devaluación del dólar, la aparición de inflación y el quiebre del sistema monetario internacional convenido hasta entonces.

En esta época se está repitiendo la misma experiencia, nada más que la contrapartida de los actuales déficits de EUA, no es la existencia de abundantes reservas en oro o cualquier otro activo que respalde el valor de su moneda, sino que el dólar tiene su respaldo básicamente en la demanda externa de gran cantidad de países que han ligado su política monetaria interna a la entrada de dólares norteamericanos. Países como China, Japón, la Unión Europea y gran cantidad de países pobres como México, Brasil, Argentina, entre otros, acumulan grandes cantidad de reservas en dólares con la convicción de que ello les permite estabilizar su tipo de cambio, cuando en realidad lo que hacen es mantener elevada la demanda de dólares que compensa el aumento de oferta del mismo y se mantiene así la estabilidad del dólar con respecto a otras monedas.

La estrategia de hacer pagar al resto del mundo la expansión financiera norteamericana, fue insuficiente para evitar que el país cayera entre 2008 y 2009, en la peor crisis de la segunda posguerra, por lo que continuar por el mismo camino no le reporta al país mayores beneficios y mucho menos evitará una nueva recesión. La cuestión es entonces ver hasta donde los socios comerciales de EUA que han acumulado grandes cantidades de reservas en dólares están dispuestos a mantener la demanda de los mismos a fin de que el imperio norteamericano continúe sobreviviendo a la peor crisis de su historia. En cuestiones de especulación cuando el sistema se colapsa, el que tiene menores pérdidas es aquel que se adelanta frente a los posibles acontecimientos.

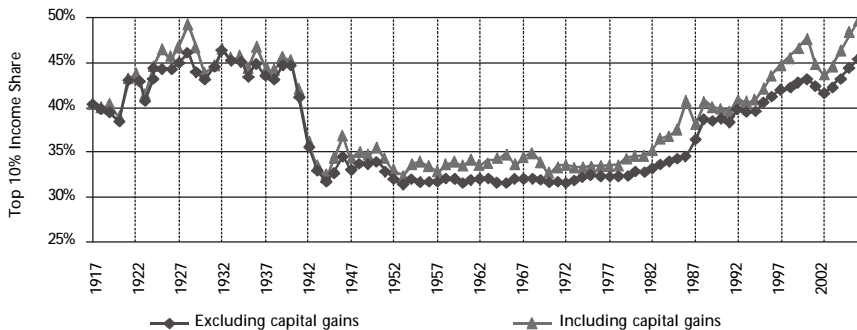
La otra parte de la política económica ante la crisis consiste en reducir el gasto social, deprimir los salarios y aprovechar cualquier ocasión para retirar la presencia del Estado y en su lugar, fomentar las inversiones privadas. Después del huracán Katrina, las escuelas públicas de Nueva Orleans fueron sustituidas casi en su totalidad por escuelas privadas. "Antes del huracán Katrina, la junta estatal se ocupaba de 123 escuelas públicas; después, sólo quedaron 4" (Klein, 2010, p.26). Pareciera ser que el propósito final del neoliberalismo es regresar a los orígenes del capitalismo, el mismo que predominó entre los siglos XVII y XIX, donde el Estado se limitaba a cumplir funciones de policía y del ejército, mientras el sector privado se encargaba de prácticamente cualquier tipo de actividad productiva y de servicios que no fuera de asistencia social. En esos años, las jornadas prolongadas y condiciones infrahumanas de vida y de trabajo y los salarios de miseria cobraron una creciente cuota de muertos y enfermos. La extrema concentración del ingreso que propició el modelo no garantizó la estabilidad y continuidad de las inversiones, por el contrario se crearon todas las condiciones necesarias y suficientes para iniciar la revolución socialista de octubre de 1917.

Uno de los errores fundamentales de los programas económicos implementados hasta el momento para tratar de superar la crisis consiste en que se ha olvidado por completo la experiencia de recuperación posterior a los colapsos políticos y económicos arrojados por la guerra civil de mediados del siglo XIX y por las dos guerras mundiales del siglo XX, cuando los EUA y otros países se recuperaron rápidamente de situaciones todavía más adversas que la actual. En el caso norteamericano es todavía mayor la amnesia histórica si consideramos que en su origen éste era un país pobre y pequeño.

No se puede trasladar por completo al presente las experiencias de recuperación pasadas, éstas correspondieron a circunstancias históricas concretas y a un contexto internacional específico, sin embargo, hay que reconocer que la recuperación y el crecimiento no se deben sólo a circunstancias coyunturales, sino que existen además condiciones objetivas que lo hacen posible. Dichas condiciones son determinantes para estimular el crecimiento y la inversión y precisamente en estos momentos éstas no están siendo consideradas por los hacedores de la política económica en la unión americana ni en el resto mundo.

Pese a que escapa al espacio y objetivo del presente trabajo, vale la pena hacer una breve comparación de la crisis actual con la Gran Depresión de 1929, la cual se refiere a la elevada concentración del ingreso. En la Gran Depresión de 1929, el 10% de las familias más ricas, incluyendo las ganancias del capital, acaparaban casi la mitad de la riqueza de la nación; fue hasta después de la segunda guerra mundial en que se logró una redistribución significativa del ingreso, cuando el 10% de las familias más ricas poseyeron poco más de un tercio del ingreso. Esta redistribución del ingreso en los años cincuenta y sesenta se acompañó de los niveles de crecimiento y de bienestar más altos que jamás ha experimentado la economía norteamericana. A principios de los setenta, el salario real disminuyó y volvió a aumentar la concentración del ingreso con el consecuente menor ritmo de crecimiento. En el 2006, aparece el mismo nivel de concentración del ingreso que en la Gran Depresión de 1929; el 10% de las familias más ricas concentra la mitad de la riqueza de la nación. (Gráfica 16).

GRÁFICA 16. PARTICIPACIÓN EN EL INGRESO NACIONAL DE LOS EUA 10% DE LAS FAMILIAS MÁS RICAS, 1917-2006



Fuente: Elaborado por Saez, Emmanuel. *Striking it Richer: The Evolution of Top Incomes in the United States*, Department of Economics, University of California, March 15, 2008.

Ello significa que el modelo neoliberal lejos de mejorar el bienestar y el crecimiento, tiene como resultado una mayor concentración del ingreso. Hizo más ricos a los ricos y más pobres a los pobres. Esto impide toda posibilidad de crecimiento que puede llevar al sistema capitalista en su conjunto a un nuevo colapso político-militar. Para ponerlo con

un ejemplo, si existen 10 familias, suponemos que la alimentación de cada familia es suficiente con una manzana y se tiene una producción de 10 manzanas, pero de pronto una sola familia acapara 5 manzanas. La familia más rica no ve entonces la necesidad de producir más porque no puede consumir la totalidad de las cinco manzanas y despide a trabajadores dejando a una parte del resto de las familias sin ingreso. Cada una de las 9 familias tiene que sobrevivir luchando contra el resto de las familias por obtener alguna de las 5 manzanas restantes. La consecuencia es que la producción se detiene, aumenta la pobreza y el sistema entra en un círculo perverso de concentración del ingreso, estancamiento y miseria. Ni siquiera regalando su fortuna las familias más ricas lograrían revertir la concentración del ingreso, la miseria y la falta de crecimiento, porque la asistencia social y la caridad no generan crecimiento, generan costos, pero no estimulan el cambio tecnológico ni propician nuevas inversiones. Como se ha mencionado, la inversión y el cambio tecnológico son favorecidas únicamente a través de elevar los salarios por lo menos al mismo nivel en que crece la productividad y los precios. Ello hará crecer las inversiones y ningún empresario verá amenazado en su patrimonio, por el contrario sus ganancias aumentarán mucho más.

Conclusiones

Al consumir su independencia, los EUA eran un país pobre y pequeño que enfrentó por parte de Inglaterra bloqueos en su comercio exterior y el boicot en el precio de sus exportaciones, no obstante, despegó como potencia gracias a que adoptó el mismo modelo de crecimiento colonial seguido por las potencias más ricas de ese entonces. Creció en base a agredir militarmente a otros pueblos dentro y fuera de su propio territorio. Ello les permitió impulsar algunas de las industrias más poderosas del mundo en la producción de acero, armas, ferrocarriles, la banca, y otras más. Este modelo rápidamente se saturó en el mundo y terminó colapsando con la primera guerra mundial.

La segunda circunstancia que posibilitó el desarrollo de la Unión Americana fue el abrupto aumento de los salarios posterior a las dos guerras mundiales. El aumento salarial les permitió a los norteamericanos crecer en base a su mercado interno y abandonar el propósito de anexarse territorios. Con este modelo apoyado en el mercado interno,

se alcanzaron las épocas de mayor crecimiento en toda su historia con estabilidad de precios y niveles muy cercanos al pleno empleo. Por desgracia, tal experiencia quedó en el olvido, la teoría económica no recogió un análisis profundo de la época y más bien aprovechó la crisis aparecida en los años setenta, para reivindicar las posturas neoclásica suponiendo que el propósito de elevar el empleo llevaría inevitablemente al aumento de los precios (Curva de Phillips), cuando escasamente diez años atrás el mundo había experimentado situaciones contrarias de elevado crecimiento del empleo con plena estabilidad de precios.

Hoy en día, los hacedores de la política económica norteamericana no tienen mucho interés en recordar las experiencias de las dos posguerras mundiales y en su lugar, tratan de revivir la expansión neocolonial, de reducir al máximo el poder adquisitivo de los salarios, agredir militarmente países más débiles, impulsar la industria de las armas, la especulación financiera y otras formas de agresión internacional como fue la supuesta guerra contra el terrorismo, no obstante, este procedimiento tiene efectos muy limitados, dada la enorme capacidad de producción industrial y de desarrollo tecnológico actual. Al respecto, cabe preguntarse ¿Cuántas guerras y de que magnitud son necesarias para mantener la inversión norteamericana? ¿Hasta dónde es posible esperar la expansión del gasto público, en especial el militar, para sostener el crecimiento económico? Una vez terminados los conflictos militares ¿podrá la industria caminar por sí sola sin la intervención del Estado? ¿Hasta dónde es posible sostener el sistema con salarios cada vez más bajos y una concentración del ingreso cada vez mayor? Con respecto a este último punto, suponemos que la excesiva concentración del ingreso conduce al derrumbe del sistema porque en primer lugar impide el crecimiento, provoca el estancamiento y la caída de las ganancias, en segundo lugar, ante el cierre de oportunidades de los negocios, aumentan las rivalidades entre los grupos en el poder provocando el aniquilamiento entre ellos mismos. Siete mil años de historia de la humanidad no han bastado para demostrar que sostener grandes imperios en base a la desigualdad social o en base a la miseria de la gran mayoría termina inevitablemente en el derrumbe del imperio. Si la solución de las crisis fuera la reducción de los salarios y por tanto el empobrecimiento y miseria de los trabajadores, entonces todavía tendríamos en nuestros días al imperio egipcio o al romano.

Actualmente, la economía norteamericana carga el costo de su crecimiento desequilibrado al resto del mundo. Esto encierra un enorme compromiso con sus principales socios de sostener la hegemonía del dólar ante el aumento desproporcionado de su oferta, pero si algún país decidiera deshacerse de parte de sus reservas en dólares o dejara de demandar dicha moneda, se provocaría entonces el colapso del dólar y el quiebre financiero de gran número de gobiernos y empresas.

El neoliberalismo pretende retornar al modelo prevaleciente entre los siglos XVII y XIX, de limitar al Estado a labores de policía y del ejército. En ese entonces, la mano de obra se sometió a salarios bajos y condiciones infrahumanas de vida y de trabajo. Nada más que el modelo colonial de ese entonces requirió del aniquilamiento o genocidio de grandes grupos sociales, valga como ejemplo recordar el genocidio perpetrado en el Congo entre 1830 y 1860, por el rey Fernando II de Bélgica, o el exterminio de las primeras naciones de Norteamérica en manos de colonos europeos y otras masacres más cometidas por los países colonizadores. El aniquilamiento de estos grupos fue la palanca que impulsó la industria armamentista, del acero, y del ferrocarril, entre otras. A su vez, el sistema colonial llegó a un límite de su crecimiento que terminó en la primera guerra mundial, misma que posteriormente dio lugar a la aparición del socialismo en 1917.

Después de 30 años de neoliberalismo y 10 de guerra en el exterior, los EUA enfrentaron entre el 2008 y 2009 una de las peores recesiones de su historia. El problema consiste en que el modelo neoliberal depende básicamente de imponer salarios bajos, lo cual es la condición esencial para elevar la competitividad y mantener deprimida la inflación, por otro lado, debido a la miseria de la población trabajadora el mercado principal proviene del gasto militar, no se puede pensar el modelo neoliberal norteamericano sin agresiones militares extranjeras, éstas son el principal mercado, debido a que el resto de los países tienen el mismo propósito de disminuir sus salarios, la miseria de los trabajadores es generalizada y el único recurso que queda entonces para crecer es propagar el militarismo, la delincuencia y el terrorismo internacional que justifique emprender acciones militares en todo el mundo.

Bibliografía

- Acampora, Ralph (2000). *The Fourth Mega-Market*, Hyperion, New York.
- Branson, W. Giersch, H., y Peterson, P, (1980). "Trends in United States International Trade and Investment since World War II". En: Feldstein.
- Bristed, John (1818). *American and her Resources*, Printed for Henry Colburn, Public Library, hanovr squart, London.
- Cole, G. (1967). *Introduction to Economic History, 1750-1950*, St Martin's Press, New York.
- Douglas, Paul H. (1966). *Real Wages in the United States, 1890-1925*, New York.
- Elgar, E. (2000). *The First Wold War and the International Economy*, Chris Wrigley, Northampton, Ma, USA.
- Engerman, L. Stanley and Gallman, Robert (1996). *The Cambridge Economic History of the United States*. Cambridge University Press, New York.
- Feldstein, M. (1980). *The American Economy in Transition*, National Bureau of Economic Research, USA.
- Freeman, R. "The Evolution of the American Labor Market, 1948-80". En: Feldstein, *op. cit.*
- Friedman, Milton (1963). *A Monetary History of the United States, 1867-1960*, Princeton University Press.
- Gilbert, F. and Clay L. David (1991). *The end of the European era, 1890 to the present*, University Press, New York.
- Ginsburg, H. (1983). *Full Employment and Public Policy: The United States and Sweden*, Lexington Books, Mass.

-
- Hall, Thomas E. (1990). *Business Cycles. The Nature and Causes of Economic Fluctuations*, Praeger, New York.
- Heilbroner, R. L. (1977). *The Economic Transformation of America*, Harcourt Brace Jovanovich, Inc. New York.
- Keeran, Roger R. (1980). *The Communist Party and the Auto Workers Unions*, University Press, Bloomington, Indiana.
- Klein, Noami (2010). *La Doctrina del Shock. El Auge del Capitalismo del Desastre*, Ed. Paidós, Barcelona.
- Kleinberg Neimark, Marilyn (1992). *The Hidden Dimensions of Annual Reports, Sixty Years of Social Conflict at General Motors*, Markus Wiener Publishing, Inc. New York & Princeton.
- McPherson's, James M. Battle (2003). *Cry of Freedom: The Civil War Era*, Oxford University Press, USA.
- Payno, Manuel (2007). *Los Bandidos de Rio Frio*. Edición virtual, http://www.antorcha.net/biblioteca_virtual/literatura/bandidos/caratula.html
- Pineda, A. y Morales, R. (2008). "La Experiencia Empresarial en la Recuperación Económica de la Primera y Segunda Guerra Mundial", *Rev. Denarius*, No. 16, UAM-Iztapalapa, Marzo.
- Rhode, Paul W. "Gallman's Annual Output Series for the United States, 1834-1909", *Working Paper 8860*, National Bureau of Economic Research.
- Saez, Emmanuel (2008). *Striking it Richer: The Evolution of Top Incomes in the United States*, Department of Economics, University of California. March 15.
- Scott, Carole E. (2001). "American Economy History". Bajado el 25 Diciembre de 2009 <http://freepages.history.rootsweb.ancestry.com/~cescott/economics.html>
-

Stein, H. (1994). *Presidential Economics. The making of economic policy from Roosevelt to Clinton*, American Enterprise Institute for Public Policy Research, Washington, D.C.

Thernstrom, Stephan (1994). *Poverty and Progress. Social Mobility in a Nineteenth Century City*, Harvard University Press. USA.

Treasury Government History. *Debt Report*, USA, 2010.

Womack, Jones and Roos (1990). *The Machine that Changed the World*, Raswson Associates, New York.

Zarnowitz, Víctor (1985). "Recent work on business cycles in historical perspective: A review of theories and evidence", *Journal of Economic Literature*, vol.XXIII.

Zarnowitz, Víctor (1998). "Has the business cycle been abolished?", *NBER Working Paper*, No 6367.