

En el capítulo anterior nos concentramos en aspectos importantes de la economía industrial en desarrollo: el incremento repentino en la productividad, el impacto de la producción en masa y la textura cada vez más sólida del mercado. Pero sólo mencionamos vagamente uno de los efectos de la tecnología que, en retrospectiva, es más importante que los demás. Este efecto fue el gran ímpetu que la tecnología dio al proceso del crecimiento económico. Ahora es preciso analizar este asunto.

Antes de la Revolución Industrial, un diagrama del bienestar de una persona promedio en Europa habría mostrado un preocupante perfil horizontal, aumentando en algunos años o incluso siglos, bajando en otros, quizá subiendo ligeramente como un todo, pero desde luego sin mostrar nada parecido a un incremento año tras año de la producción de bienes y servicios disponibles per cápita. Incluso con la introducción de la nueva tecnología, el estándar de vida no mejoró de inmediato. Pero a partir del tercer cuarto del siglo XIX, las acumulaciones de capital y el aumento de experiencia empezaron a desplegar sus poderes ocultos. En casi todos los países industrializados, y en forma más espectacular en Estados Unidos, el perfil del bienestar económico empezó a mostrar ese mejoramiento continuo y regular que se ha convertido en la marca distintiva de la época económica moderna.

EL CAMINO DEL CRECIMIENTO

La figura 6.1 nos muestra el camino general de este crecimiento en Estados Unidos a partir de la década de 1870, cuando el proceso se encontraba en pleno auge, y hasta 1929, cuando alcanzó un dramático tope, al que regresaremos en breve. Si trazamos una línea a través de la gráfica, que tiene un movimiento ascendente irregular, para expresar la tasa de crecimiento promedio, y juntando los años buenos con los malos, encontramos que es de aproximadamente 3.5% (eliminando todos los cambios en los precios), lo que significa que el volumen total de producción se duplicaba cada 20 años más o menos. Debido a que la cantidad de personas también se duplicaba, aunque con mayor lentitud, la participación per cápita en este volumen de bienes se incrementaba de manera aún más lenta. Podemos calcular que la gente mejoró su posición en una tasa de aproximadamente 1.5 a 2% anual, duplicando sus

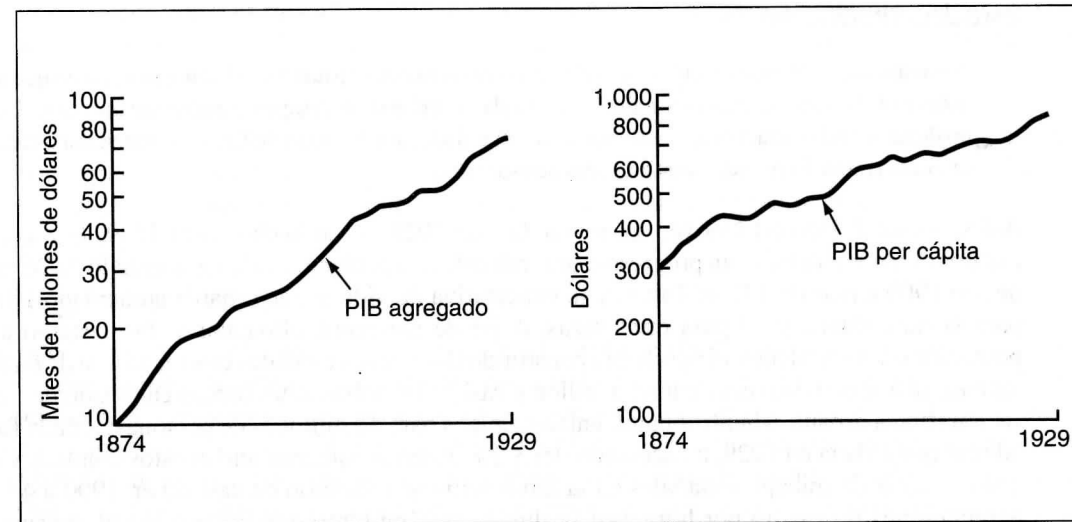


FIGURA 6-1 Producto Interno Bruto (PIB) real, que se presenta agregado y per cápita en los precios de 1929.

ingresos reales cada 40 años aproximadamente.¹ No hay duda de que el periodo como un todo fue de progreso y mejoría sin precedentes. Así, parece muy extraño que haya terminado en el mayor desastre de la historia del sistema de mercado; un desastre que casi marca el final del capitalismo y que alteró en forma permanente el sistema en aspectos que debemos estudiar.

¹Observe que la figura 6-1 muestra el bienestar agregado en términos del PIB, y el bienestar per cápita en términos del PIB per cápita. Las siglas PIB significan *producto interno bruto*, término del lenguaje propio de los economistas que ya forma parte del vocabulario (aunque quizá no se comprenda con claridad) de la mayor parte de los estadounidenses. El producto interno bruto es el valor de mercado de todos los bienes y servicios finales que produce una nación durante un año. La palabra "final" significa que no incluimos el valor de mercado de cada artículo, sino sólo el de aquellos que se convierten en bienes terminados o finales. Por ejemplo, los estadistas del gobierno incluyen en el PIB el valor de mercado (el precio de venta) de todos los automóviles fabricados durante el año, pero no incluyen el valor del acero, la pintura, la tapicería, el hule, etc., que compraron las compañías automotrices. El precio de venta del producto terminado (el automóvil) incluye estos bienes "intermedios", y por tanto, representan un gasto doble que debe sumarse en el PIB, como el valor máximo del automóvil.

Los economistas distinguen cuatro tipos generales de bienes terminados. Uno de ellos está formado por los bienes y servicios de *consumo* que compran las familias (alimentos, ropa, entradas al cine). El segundo tipo consiste en los bienes de capital que compran las empresas (su *inversión* en plantas y equipo, inventario adicional y similares). Una tercera categoría consiste en los bienes y servicios que compran los *gobiernos* local, estatal y federal (servicios de policía, educación, carreteras, el costo de la defensa, etc.). La última categoría está constituida por los bienes que se fabrican en el país y se venden en el extranjero, menos los bienes que se fabrican en el extranjero y se venden en el país (*exportaciones menos importaciones*). Estas cuatro corrientes de producción constituyen el producto interno bruto agregado. El PIB per cápita es la cantidad agregada dividida entre la población. Observe que en el PIB no incluimos el costo de los "pagos de transferencia" como Seguro Social, seguro de desempleo y bienestar. Esto se debe a que estos pagos no surgen de la producción; sólo redistribuyen los ingresos que se derivan de ésta.

Una última nota: hasta hace algunos años, la medida de nuestra producción total se conocía como PNB, y no PIB: *producto nacional* bruto, no interno. La diferencia en valor monetario es pequeña. El PIB toma en cuenta el valor de toda la producción que tiene lugar dentro de Estados Unidos, ya sea por parte de una compañía estadounidense o de propiedad extranjera. El PNB ignora la ubicación de la producción y sólo toma en cuenta su propiedad: una planta propiedad de Estados Unidos que se encuentra en Francia se incluye en el PNB, pero no en el PIB.

Estados Unidos en 1929

Actualmente en Estados Unidos se está más cerca de lograr el triunfo final sobre la pobreza que nunca antes en la historia de alguna nación. La vivienda del pobre está desapareciendo ante nosotros. Todavía no llegamos a la meta, pero, si tenemos la oportunidad... con la ayuda de Dios, pronto veremos acercarse el día en que la pobreza desaparecerá de este país.

Así se expresó Herbert Hoover en noviembre de 1928; y, de hecho, para 1929, la economía estadounidense mostraba un progreso extraordinario. La población había aumentado de 76 millones en 1900 a más de 121 millones, y la expectativa de vida al nacer había aumentado 10 años para la raza blanca y 13 para otras razas. A fin de mantener, alimentar y dar sustento a una población en crecimiento, el país había construido dos nuevas ciudades con un millón de habitantes cada una, cinco con más de medio millón y casi 1 500 poblaciones habían cambiado de clasificación rural a urbana. Mientras tanto, había empleos para 48 millones de personas; toda la fuerza laboral que existía en 1929, a excepción del 3.2%. Además, quienes tenían estos empleos vieron que las horas de trabajo semanales en la fabricación se redujeron de casi 60 en 1900 a 44. Las percepciones promedio por hora casi se duplicaron, en tanto que los precios al consumidor se rezagaron lo suficiente para permitir un aumento en los salarios reales de 10 a 20%. Por tanto, no resulta sorprendente que en 1929 reinara en Estados Unidos una atmósfera de optimismo y que las palabras oficiales del presidente Hoover reflejaran el sentimiento informal que experimentaba todo el país.

El auge de la bolsa de valores

Pocos estadounidenses sospechaban que una calamidad económica importante se encontraba a la vuelta de la esquina. Por el contrario, la mayoría de las personas se interesaban por otro panorama muy diferente de la economía estadounidense, uno que resultaba muy atractivo. Se trataba del enorme auge de la bolsa de valores, un auge que, para 1929, había atraído quizá a 10 millones de personas hacia "la bolsa", donde tenían el placer de observar que su dinero crecía sin problemas ni esfuerzos. Como Frederick Lewis Allen, historiador social de la década de los veinte, describió:

El chofer del hombre rico conducía con el oído atento para escuchar las noticias de un movimiento en Bethlehem Steel, pues tenía 50 acciones con un margen de 20 puntos. El limpiador de ventanas de la oficina del corredor de bolsa se detenía para observar el indicador automático de cotizaciones porque pensaba convertir los ahorros que había acumulado con tanto esfuerzo en algunas acciones de Simmons. Edward Lefevre (un reportero que, en esa época, elaboraba informes sobre la bolsa de valores y podía jactarse de tener una experiencia personal considerable) informó sobre el ayudante de cámara de un corredor que ganó casi un cuarto de millón de dólares en la bolsa, de una enfermera que ganó 30 mil dólares por seguir las sugerencias que le daban sus agradecidos pacientes, y de un ganadero de Wyoming, que vivía a 50 kilómetros de distancia del ferrocarril más cercano, que compraba o vendía mil acciones al día.²

Desde luego, era algo declaradamente especulativo, y aún así los riesgos parecían justificados. Una persona que hubiera invertido 1 000 dólares anuales, a partir de 1921, en un grupo de acciones representativas habría encontrado que en 1925 tenían un valor de 6 000 dólares, de casi 9 000 dólares en 1926, más de 11 000 dólares en 1927 y la increíble cantidad de 20 000 dólares en

²Frederick Lewis Allen, *Only Yesterday* (Nueva York, Bantam, 1946), p. 349.

1928, más de 100 000 dólares en precios actuales. Y ése era sólo el principio: durante junio y julio de 1929 los promedios de las acciones industriales aumentaron casi lo mismo que en todo 1928, que había sido un año de incrementos sin precedentes. Para agosto de 1929, el aumento que tuvo lugar durante los tres meses del verano había superado la alza que se presentó en todo 1928. Sólo en esos tres meses, un inversionista que hubiera comprado 100 acciones de Westinghouse casi habría duplicado su dinero; incluso un comprador de AT&T habría sido un tercio más rico. Parecía que todos se habían dedicado a pedir dinero prestado para comprar acciones a fin de volverse ricos.

La gran bancarrota

¿Qué hizo que la burbuja se reventara? Nadie sabe con exactitud a qué evento culpar. Pero cuando el auge terminó, fue como si una enorme presa se hubiera desbordado de repente. Todo el furor que se había concentrado durante dos años en la alza de las acciones, en unas cuantas semanas se concentró en derrumbarlas. El martes 29 de octubre de 1929, una avalancha de ventas aplastó los tipos de cambio. En esa ocasión, *no* había ofertas de compra de ninguna acción, sólo de venta. Goldman Sachs, un fondo de inversiones al que buscaban mucho los inversionistas, perdió casi la mitad de su cartera de valores en ese solo día. Al final de la sesión de negociaciones (el indicador de cotizaciones, que se quedó rezagado, alargó la agonía dos horas y media después de que terminaron las transacciones efectivas de la bolsa), se habían desechado 16 410 000 acciones, cifra sin precedentes en esa época. En un solo día, había desaparecido el alza de los valores que se había registrado el año anterior. Unas semanas después, 30 mil millones de dólares se habían desvanecido en el aire. Millones de personas que habían contado sus ganancias en papel y se habían sentido aseguradas de por vida descubrieron que eran pobres.

"La gran bancarrota" es un capítulo fascinante de la "locura de las masas". Al principio parecía no tener conexión alguna con acontecimientos más importantes. De hecho, las primeras semanas después de la bancarrota estuvieron marcadas con expresiones de confianza: el comentario general de esos días era que las cosas "tenían una base fundamentalmente sólida". Sin embargo, las cosas *no* tenían una base sólida. La terrible bancarrota dio lugar a una depresión aún más aterradora.

La Gran Depresión

Frederick Lewis Allen escribió:

Esta Gran Depresión fue un fenómeno extrañamente invisible. Al observar más de cerca, uno se daba cuenta de que había menos gente en las calles que en los años anteriores, que muchas tiendas estaban vacías, que eran evidentes los mendigos y pordioseros; por todas partes se veía personas haciendo fila para recibir alimentos en caridad, y "Hoovervilles" (grupos de viviendas construidas con papel recubierto de alquitrán habitadas por gente sin hogar) en lotes baldíos en las orillas de las ciudades; los ferrocarriles eran más cortos, con menos coches cama; y había muchas chimeneas de fábricas de las que no salía humo. Pero aparte de eso, no había mucho más que ver. Gran cantidad de personas se quedaban en casa, tratando de mantenerse abrigadas.³

Aunque invisible para el observador informal, la depresión distaba mucho de ser un producto de la imaginación. Para empezar, el producto interno bruto (la medida de la producción total del país) se redujo a casi la mitad de 1929 a 1933. Prácticamente desapareció uno de cada dos dólares de producción final. Como resultado de ello, el desempleo se incrementó en gran medida. En

³Frederick Lewis Allen, *The Big Change* (Nueva York, Harper, 1952), p. 248.

1929, el número de desempleados era de 1.5 millones; para 1933, esta cantidad había aumentado ocho veces, hasta que *una de cada cuatro personas en toda la fuerza laboral se encontraba desempleada*. En el país como un todo, la construcción de residencias disminuyó 90%; casi no se construían casas. Nueve millones de cuentas de ahorros se perdieron cuando los bancos cerraron sus puertas. Ochenta y cinco mil negocios quebraron. En Pennsylvania, en 1932, el Departamento del Trabajo del Estado informó que los salarios habían bajado a 5 centavos la hora en los aserraderos, a 6 centavos en la fabricación de ladrillos y mosaicos, a 7.5 centavos en la construcción en general. En Tennessee, las mujeres en las fábricas de hilados ganaban sólo 2.39 dólares por una semana de cincuenta horas. En Kentucky, los mineros comían las mismas hierbas que las vacas; en West Virginia, la gente empezó a robar tiendas para conseguir alimentos.⁴

Causas de la Depresión: la especulación

¿Cómo se originó esta tragedia?

Desde luego, una causa inmediata y precipitadora fue la fiebre especulativa que se apoderó de la economía. La locura no estaba limitada a Wall Street; en todo el país, la filosofía del enriquecimiento rápido había destruido las transacciones normales y la cautela de la banca. Los bancos ponían en manos de los inversionistas, y lo hacían con avidez (y, en ocasiones, en forma despiadada) o, peor aún, ¡en sus propias carteras!, aquellos títulos extranjeros de dudosa procedencia.⁵ Además, las enormes estructuras piramidales de los fondos de inversiones y las compañías dominatrices erigieron un castillo de naipes sobre la base operativa de las empresas. Por ejemplo, Georgia Power & Light Company estaba controlada por Seaboard Public Service Corporation, que a su vez estaba controlada por la Middle West Utilities Company, que se encontraba controlada por Insull Utility Investments, Inc., controlada por la Corporation Securities Company of Chicago (controlada, a su vez, por Insull Utility Investments, a la que supuestamente controlaba). De estas compañías, sólo una (Georgia Power) producía electricidad. El resto producía sólo ganancias y oportunidades especulativas. Y el imperio Insull era sólo una de *doce* compañías dominatrices que eran propietarias de 75% de todas las compañías de servicios que operaban en el país.

Todas estas actividades manipuladoras prepararon el camino para la Depresión. Cuando la bolsa de valores cayó, arrastró consigo una inmensa y frágil estructura de crédito. Los inversionistas individuales que habían pedido prestado grandes cantidades de dinero para comprar valores tuvieron que vender sus acciones para cubrir sus deudas con los corredores. Los bancos y las instituciones financieras, cargados de títulos extranjeros de dudoso valor, se encontraron insolventes en forma repentina. Mientras tanto, para aumentar el pánico, las autoridades monetarias adoptaron políticas poco sensatas que debilitaron aún más el sistema bancario, prolongando en gran medida la Depresión.⁶

⁴Arthur Schlesinger, Jr., *The Crisis of the Old Order* (Boston, Houghton Mifflin, 1957), pp. 249-250.

⁵Muchas de estas negociaciones eran tan turbias que podrían considerarse malversaciones. El hijo del presidente de Perú, por ejemplo, recibió 450 000 dólares por parte de una financiera afiliada al National City Bank, por sus servicios relacionados con la emisión de títulos y que tenían un valor de 50 millones de dólares que la subsidiaria puso en circulación en Perú. Los "servicios" del hijo del presidente consistieron casi exclusivamente en aceptar el acuerdo de no bloquear las negociaciones. Desde luego, con el tiempo, los títulos perdieron su valor. (J. K. Galbraith, *The Great Crash*, 1929. Boston, Houghton Mifflin, 1955, p. 186.)

⁶Véase Milton Friedman y Anna Schwartz, *The Great Contraction* (Princeton, NJ, Princeton University Press, 1965).

Debilidad en la granja

En la vulnerabilidad de una economía sostenida con una superestructura financiera especulativa e insegura, encontramos una razón para que ocurriera la Gran Depresión, o de manera más específica, una razón por la que la bancarrota en Wall Street arrastró consigo tanta actividad empresarial. Pero estamos muy lejos de agotar las explicaciones de la Depresión. Puesto que, después de todo, la bancarrota quizá no fue peor que muchos de los desastres especulativos anteriores. ¿Por qué se prolongó hasta convertirse en un problema crónico y con profundas raíces?

La pregunta desvía nuestra atención de las espectaculares desgracias de 1929 y la dirige hacia una consideración del estado de la economía como un todo en los años anteriores al colapso. Ya describimos el primer cuarto del siglo xx como una época de expansión sin precedentes. Sin embargo, ¿podría ser que detrás de las cifras generales de producción e ingresos en aumento se encontraban ocultos numerosos problemas?

No hay duda de que existía un sector preocupante, y éste era el sector agrícola, en especial el de los granos. Durante toda la década de los años veinte, el granjero fue el "enfermo" de la economía estadounidense. Cada año, se veía a más granjeros que se convertían en arrendatarios, hasta que en 1929, cuatro de cada 10 granjeros del país ya no eran operadores independientes. Cada año, parecía que los granjeros se quedaban más rezagados en comparación con los habitantes de la ciudad en términos del bienestar relativo. En 1910, el ingreso por trabajador en las granjas no alcanzaba ni el 40% de aquel que tenían quienes no trabajaban en las granjas; para 1930, era apenas de 30 por ciento.

Sin duda, una parte de este problema en las granjas se derivaba de la problemática herencia del pasado. Afectado a veces por las sequías, en ocasiones por la explotación de un poderoso consorcio ferroviario y de almacenes, a veces por la especulación de la tierra, el granjero era, de manera proverbial, un miembro enfermizo de la economía. Además, por tradición, los granjeros estadounidenses descuidaban la tierra y permanecían indiferentes ante la ecología agrícola. Al observar al granjero promedio, hubiéramos podido decir que era pobre porque era improductivo. Entre 1910 y 1930, la productividad en las granjas mejoró en cierto grado, pero no con tanta rapidez como la productividad fuera de éstas. Para la gran mayoría de los productores agrícolas del país, el problema parecía ser que no podían cultivar o cosechar lo suficiente para tener un nivel de vida decente.

Demanda inelástica

Sin embargo, si hubiéramos observado el sector agrícola como un todo, habría surgido una respuesta muy diferente. Supongamos que la productividad en las granjas *hubiera* seguido el mismo ritmo que la del resto del país. ¿El ingreso de las granjas se habría incrementado? La respuesta es desconcertante. La *demanda* de productos agrícolas era muy diferente a aquella de los productos manufacturados. En el sector de la fabricación, cuando la productividad aumentaba y los costos bajaban en consecuencia, los precios más bajos de los bienes manufacturados atraían a extensos mercados nuevos, como en el caso del automóvil de Ford. Sin embargo, esto no sucedía con los productos de las granjas. Cuando los precios de los alimentos bajaban, la gente no tendía a aumentar su consumo efectivo en gran medida. Los incrementos en la producción agrícola en general daban como resultado precios mucho más bajos pero no ingresos mucho más altos para el granjero. Al enfrentar lo que se conoce como demanda "inelástica" (una demanda que no responde proporcionalmente a los cambios en los precios) los vendedores están *peor* de lo que estaban antes de un aumento en la producción.

Esto es lo que sucedió durante la década de los años veinte. De 1915 a 1920, los granjeros prosperaron porque la Primera Guerra Mundial incrementó en gran medida la demanda de sus

productos. Los precios de la producción agrícola subieron, y también lo hicieron los ingresos de los granjeros; de hecho, aumentaron a más del doble. Pero cuando las granjas europeas volvieron a su producción habitual después de la guerra, las cosechas de los granjeros estadounidenses saturaron el mercado. Aunque los precios cayeron en forma precipitada (40% en un solo año, de 1920 a 1921), las compras de los productos agrícolas no respondieron en la misma medida. Como resultado, los ingresos de los granjeros bajaron casi con tanta rapidez como los precios. Mientras tanto, sus impuestos aumentaron aproximadamente 70%, y el pago de sus hipotecas y el costo de la vida en general se habían duplicado. Las cosas mejoraron un poco durante los últimos años de la década de los veinte, pero no lo suficiente como para que los granjeros regresaran a la prosperidad.

Ésta es una lección tanto de economía como de historia. Si los granjeros hubieran integrado una industria "oligopolista" de unos cuantos vendedores, como la acerera o la automotriz, la reducción en los ingresos de las granjas habría sido limitada. Unos cuantos productores, al enfrentar una demanda inelástica de sus productos, pueden ver la conveniencia de restringir la producción. En lugar de inundar un mercado que no desea sus productos, pueden llegar a un acuerdo, tácito o de otro tipo, de reducir la producción hasta una cantidad que el mercado absorba a un precio razonable. Pero el granjero de los años treinta estaba más lejos de ser un oligopolista de lo que podríamos imaginar. Cuando el precio de sus cosechas bajaba, el granjero no obtenía ningún beneficio al reducir su cosecha. Por el contrario, en esta situación altamente competitiva, lo mejor que podía hacer era tratar de vender lo más posible antes de que empeoraran las cosas... logrando, sin querer, que las cosas empeoraran.

En esencia el problema con el sector agrícola fue, en este caso en particular, que el mecanismo de mercado no produjo un resultado satisfactorio.⁷ Esto no habría sido tan serio si no hubiera sido por otra situación: mientras que la agricultura permanecía estática y estancada, el sector manufacturero crecía con rapidez. Sin embargo, su crecimiento se vio minado debido a que una quinta parte de la población (el sector agrícola) era incapaz de responder al volumen de producción en aumento con un poder de compra también en incremento. Conforme el poder de compra de los granjeros se rezagó, disminuyó la demanda de tractores, automóviles, motores eléctricos y de gasolina, y bienes para el consumidor en general. De esta manera, la debilidad en las granjas era un síntoma de la debilidad en toda la economía, una falta de poder de compra en todo el estrato inferior del país para seguir el ritmo de la producción industrial nacional.

Debilidad en la fábrica

Como ya señalamos, la mayoría de los economistas de la década de los veinte habría estado de acuerdo en que en las granjas existía una fuente de problemas potenciales. No obstante, si se hubiera sugerido que podría haber existido otra fuente de problemas en la fábrica o la mina, pocos habrían estado de acuerdo. Durante los años veinte, los ojos de la mayoría de las personas estaban fijados en un solo aspecto del sector industrial (la producción), y en éste casi no existían razones de queja.

⁷En teoría, existe un remedio para las situaciones en las que los productores de un bien reciben una compensación inferior en comparación con otras ocupaciones: los productores dejarían su área por ocupaciones más lucrativas. De hecho, los granjeros estadounidenses probaron este remedio. Se calcula que, por cada trabajador urbano que se iba al campo, 20 granjeros dejaban la tierra para buscar trabajo en la ciudad. Por desgracia, el remedio no funcionó con la rapidez suficiente. Aunque el sector agrícola reducía su tamaño relativo en forma continua, no podía reducir las cifras absolutas de manera significativa. Desde 1910 hasta 1930, aproximadamente 10 millones de granjeros permanecieron "atados" a sus granjas y quizá la mitad de ellos apenas contribuía a la producción nacional con algo más de lo necesario para subsistir.

No obstante, si el análisis hubiera sido un poco más profundo, se habrían detectado signos importantes en la que se suponía era la sección más próspera de la economía. Ya que, aun cuando la producción aumentaba en forma continua, el empleo no lo hacía. En la fabricación, por ejemplo, la producción física durante 1929 aumentó 49% en comparación con la de 1920, mientras que el empleo permaneció sin cambios. En la minería, la producción se incrementó 43%, en tanto que el empleo disminuyó alrededor de 12%. En las industrias del transporte y los servicios públicos, la producción también fue más alta (ligeramente en el transporte y de manera espectacular en las compañías de servicios eléctricos), mientras que el empleo se reducía.

Aunque el empleo disminuyó en ciertos sectores, el empleo total aumentó de manera significativa en las industrias de la construcción, del comercio y las finanzas, de servicios y en el gobierno. Pero es importante hacer notar que todas estas industrias que absorbían los empleos se caracterizaban por un común denominador: todas estaban relativamente desprovistas de avances tecnológicos. En otras palabras, todas las industrias en las que se redujo el empleo se caracterizaban por rápidos avances tecnológicos. Dicho de otra manera, el desplazamiento tecnológico ejercía una presión contra la tendencia ascendente de la economía.

Tecnología y empleo

Hasta el momento, en nuestras consideraciones sobre la tecnología nunca nos hemos detenido a preguntarnos cuáles fueron sus efectos en el empleo. En vez de ello, suponemos de manera implícita que esos efectos fueron positivos, mientras reflexionábamos sobre la capacidad de la tecnología industrial para aumentar la producción. Sin embargo, no es difícil entender que la tecnología no siempre es favorable para el empleo. Cuando un nuevo invento crea una nueva industria, como el automóvil, es evidente que su efecto de creación de empleos puede ser enorme. No obstante, incluso en un ejemplo de este tipo existe un efecto secundario, aunque sea menor, puesto que la industria automotriz en crecimiento eliminó a la antigua industria de los carruajes. Cuando se trata de inventos que no crean nuevas demandas, sino sólo vuelven más productiva una industria establecida, es evidente que el impacto inicial del cambio técnico puede generar un grave desempleo.

Es probable que estos trabajadores desplazados sean absorbidos otra vez más adelante, sobre todo si la economía crece con rapidez. Regresaremos a este problema posteriormente en este mismo capítulo, pero por ahora queremos analizar con mayor detalle el efecto del rápido cambio tecnológico en las "industrias desplazantes" durante los años veinte. Y aquí observamos un hecho interesante: conforme la producción aumentaba y el empleo se rezagaba, la producción por hora/hombre se incrementaba con rapidez; de hecho, entre 1920 y 1929, subió más de 30% en el transporte, más de 40% en la minería y más de 60% en la manufactura. Este flujo de producción mucho más elevado por hora significa que los salarios *podieron haber subido* en forma sustancial o los precios se pudieron haber reducido en gran medida. Pero encontramos que no sucedió así. Sólo en los ferrocarriles sindicalizados los salarios subieron (alrededor de 5%). En la minería, los sueldos por hora bajaron casi 20%, y en la fabricación permanecieron iguales. Puesto que las horas de trabajo por semana también estaban disminuyendo, los ingresos anuales promedio de los empleados en estas industrias no seguían el ritmo del aumento en la productividad. En la minería, los ingresos anuales promedio bajaron de 1 700 dólares a 1 481 dólares. En el transporte y la fabricación, los ingresos anuales se redujeron desde 1920 hasta 1922, y no regresaron a los niveles que tenían en 1920 sino hasta 1928 y 1929.

De modo que las retribuciones reales por una productividad más elevada no llegaron al trabajador industrial en términos de salarios más altos. ¿Llegaron a él a través de precios más bajos? Sí, hasta cierto punto. El costo general de la vida entre 1920 y 1929 se redujo alrededor de 15%.

Como ya vimos, parte de esta reducción se debió a la caída de los precios de los alimentos. El precio de los productos no alimenticios se redujo en forma considerable desde el año cumbre de la posguerra, 1920, hasta 1921; a partir de ese momento, bajaron alrededor de 15% hasta 1929, pero la reducción no fue suficiente para distribuir todas las ganancias de la tecnología industrial. ¿Cómo sabemos esto? Porque las *utilidades* de las grandes empresas manufactureras se elevaron entre 1920 y 1929. A partir de 1916 y hasta 1925, las utilidades de estas compañías habían promediado aproximadamente 730 millones de dólares al año; desde 1926 hasta 1929, tuvieron un promedio de 1.4 mil millones de dólares. De hecho, en el año de 1929 las utilidades se triplicaron en comparación con las de 1920.

Distribución inadecuada de los ingresos

Ahora, podemos generalizar a partir de lo que descubrimos acerca de la tendencia de los salarios y las utilidades a fin de mencionar una razón más de la debilidad repentina que padeció la economía, comenzando en 1929: el ingreso estaba distribuido de tal manera que el sistema era vulnerable a los impactos económicos.

Esto *no* significa que la economía estadounidense no generara suficiente poder de compra para adquirir su propia producción. Una economía siempre crea suficiente poder de compra *potencial* para adquirir lo que produce.

Sin embargo, es probable que exista una *distribución inadecuada* de los ingresos que genera la producción; ya que es probable que no todo lo que procede de la producción llegue a manos de la gente que *ejerce* el poder de compra. De hecho, los ingresos que se pagan al nivel inferior de la fuerza laboral regresan al flujo del poder de compra porque el trabajador tiende a gastar su salario con rapidez. Pero los ingresos que adoptan la forma de utilidades, incrementos de activos de las empresas o compensaciones individuales muy altas, no es probable que regresen con rapidez en forma de poder de compra. Es probable que las utilidades y los ingresos más altos se ahorren. Quizá, con el tiempo, regresen al gran flujo de la demanda de compra, pero los ingresos que se ahorran no regresan “de manera automática” a través de los gastos de consumo. En vez de ello, es preciso encontrar una ruta diferente: la ruta de la inversión, de la formación de capital.

Regresando a la economía en 1929, podemos ver la que quizá fue la razón con raíces más profundas de su vulnerabilidad: el hecho de que los ingresos no llegaban en un volumen suficiente a quienes seguramente los gastarían. Ya entendimos por qué los granjeros y los trabajadores, que poseían un deseo “ilimitado” de consumir, se veían restringidos en su *capacidad* de compra. Ahora, debemos completar el panorama observando la forma en que el hecho de no distribuir las ganancias de la productividad entre los grupos de ingresos más bajos aumentó los ingresos de aquellos que *no* eran gastadores potenciales.

Lo que vemos aquí es una extraordinaria concentración de ingresos, que se agravaba cada vez más. Para 1929, las 15 000 familias o individuos que se encontraban en la cima de la pirámide nacional, con ingresos de 100 000 dólares o más cada uno, tal vez recibían tantos ingresos como los 5 o 6 millones de familias que estaban en la base de la pirámide (vea la tabla 6-1). Y este asunto comprende algo más que una igualdad moral. Esta extraordinaria concentración de los ingresos significó que la prosperidad de la década de los veinte (y para la mayor parte del país, *era* una prosperidad de proporciones sin paralelo) en realidad cubría una situación económica de grave debilidad potencial. Ya que, de haberse revisado el momento que vivía el país, habríamos visto que esta distribución desigual del poder de compra representaba un problema muy serio. En tanto que las altas utilidades, los salarios y los dividendos siguieran regresando al flujo del ingreso, todo iría bien, pero, ¿qué sucedería si no regresaban?

TABLA 6-1 Ingresos superiores

Porcentaje de participación del total de ingresos que recibían los grupos superiores de 1 y 5% de la población global^a

<i>Año</i>	<i>1 por ciento superior</i>	<i>5 por ciento superior</i>
1919	12.2	24.3
1923	13.1	27.1
1929	18.9	33.5

Fuente: Historical Statistics.

^aLa tabla muestra la “variante del ingreso disponible”; es decir, el ingreso después de pagar impuestos y recibir las ganancias de capital.

PAPEL CRÍTICO DE LA FORMACIÓN DE CAPITAL

La pregunta nos lleva a una relación crucial que determina el nivel de actividad en una sociedad de mercado: aquella entre el ahorro que una sociedad desea hacer, por una parte, y sus oportunidades para realizar inversiones productivas, por la otra. No podremos explicar los eventos más importantes de la Gran Depresión a no ser que tengamos una perspectiva general de este problema económico central de una sociedad de mercado.

En realidad, ya hemos analizado la mitad de la relación entre el ahorro y la inversión. En nuestro capítulo sobre la Revolución Industrial, vimos que el ahorro era requisito indispensable para la formación de capital. Ahora, debemos completar nuestro estudio en el siguiente paso en el proceso de crecimiento. *A menos de que hagamos gastos de capital suficientemente altos para absorber nuestro ahorro, no podremos mantener el avance de la economía.* Si el ahorro es esencial para la inversión, la inversión es esencial para la prosperidad.

De hecho, debido a que los gastos de inversión constituyen la forma en que el ahorro regrese al flujo de ingresos, podemos ver que la tasa en que aumentamos nuestro equipo de capital tiene un efecto importante en nuestro bienestar económico en general. Cuando el gasto en inversiones es muy reducido, se aproximan tiempos malos para nosotros. Cuando el gasto para la formación de capital aumenta, los buenos tiempos están por llegar. En otras palabras, *la tasa de formación de capital es la clave para la prosperidad o la recesión.*

Esto todavía no nos explica por qué la tasa de gastos de capital fluctúa. Pero un momento de reflexión aclara la respuesta. Gastar con el propósito de consumir tiende a ser un proceso confiable y continuo. La mayor parte de los bienes de consumo se terminan con rapidez y es preciso reemplazarlos. El deseo de mantener un estándar de vida determinado no está sujeto a cambios repentinos. Como consumidores, todos somos criaturas de hábitos.

La inversión y las expectativas de utilidades

No sucede lo mismo con los gastos de capital. A diferencia de los bienes de consumo, la mayor parte de los bienes de capital son duraderos y, por tanto, su reemplazo puede posponerse con facilidad. Una vez más en comparación con los bienes de consumo, los bienes de capital no se compran por hábito ni para diversión personal; se compran sólo porque se espera que produzcan

utilidades al ponerlos a trabajar. Con frecuencia escuchamos que una tienda nueva, una máquina nueva o una cantidad adicional en un inventario debe “pagarse sola”. Y así debe ser. Las nuevas inversiones aumentan la producción, y esa producción adicional debe tener una venta que dé utilidades. Si, por alguna razón, no se espera obtener utilidades, la inversión no se realizará.

Esto nos permite ver que las *expectativas* de utilidades (que pueden ser mayores o menores que las utilidades que efectivamente se obtienen en el presente) desempeñan un papel crucial en la tasa de formación de capital. Pero (y ésta es la última pregunta y, como es obvio, la pregunta clave), ¿por qué no esperar utilidades de un nuevo bien de inversión?

Todas las respuestas nos llevan de regreso al punto de partida a principios de la década de los treinta. Una de éstas es que un colapso especulativo, como la gran bancarrota, destruye la “confianza” o afecta la integridad financiera y da lugar a un periodo de atrincheramiento mientras los asuntos financieros vuelven a estar en orden. Otra razón puede ser que los costos se disparan y los problemas monetarios impiden el auge: es probable que los bancos agoten su capacidad de préstamo y el dinero para nuevos proyectos de capital se encuentre limitado. Otra razón más puede ser que los gastos de consumo sean muy bajos, debido quizá a una distribución inadecuada del ingreso, como sucedió a finales de los años veinte, desalentando así la expansión de las empresas. O bien, es probable que la tasa de crecimiento de la población o la de formación de familias se reduzca, provocando una baja en la demanda de viviendas. Quizás el auge sufra una muerte natural; es decir, la ola de avance tecnológico sobre la que se mueve puede desaparecer, es posible que ya se hayan realizado todas las inversiones necesarias para crear una gran industria y que no surja de inmediato una segunda ola de captación de capital de igual magnitud que tome su lugar.

Efectos de la baja en las inversiones

Como ya vimos, muchas de estas razones sirvieron para detener la formación de capital durante la Gran Depresión. La bancarrota misma, con su terrible efecto sobre la confianza y la solvencia de los bancos y las compañías dominatrices (o tenedoras de acciones), la debilidad del sector agrícola, el peso del desplazamiento tecnológico y la distribución inadecuada del ingreso se combinaron para provocar una interrupción virtual del crecimiento económico. Las cifras de la tabla 6-2, que representan la inversión interna privada bruta (nombre apropiado de la formación de capital privado), nos relatan su propia verdad.

Por tanto, la Gran Depresión se caracteriza, en esencia, como un colapso tremendo y de larga duración en la tasa de formación de capital. En la vivienda, en las plantas y los equipos de fabricación, en la construcción comercial, en la acumulación de inventarios, una parálisis afectó la economía. Entre 1929 y 1933 la producción de bienes de inversión se redujo 88% en

términos reales; es decir, después de los ajustes por los cambios en los precios. Aunque las industrias de bienes de capital daban empleo a sólo una décima parte de la fuerza laboral total en 1929, para 1933 una tercera parte del desempleo total había sido provocado por la caída de estas industrias cruciales. Ésta es una clave importante de la depresión.

El efecto multiplicador

Pero el problema no terminó ahí. Cuando los ahorros no regresan al poder de compra activo debido a inversiones inadecuadas, la caída en las compras empieza a extenderse. Digamos que despiden a un trabajador de la industria acerera debido a la baja en la construcción. Desde luego, esto afectará en gran medida el presupuesto de esa familia. Pero esto, a su vez, dará lugar a una pérdida posterior en los ingresos de las empresas en las que la familia del trabajador solía gastar sus ingresos. Otras personas perderán sus empleos o recibirán salarios más bajos. De esta manera, se crea una especie de efecto de bola de nieve o, para emplear el término apropiado, un *efecto multiplicador*.

Lo anterior nos ayuda a entender el mecanismo de la Gran Depresión. Cuando los gastos de capital bajaron en los primeros años de la década de los treinta, arrastraron consigo los gastos de consumo; y debido al efecto multiplicador, lo hicieron en una cantidad mayor que la caída en las inversiones. De 1929 a 1933 el consumo se redujo de 79 a 49 mil millones de dólares, casi el doble de la caída absoluta en las inversiones. Y la baja en el consumo, a su vez, provocó una reducción mayor en el flujo de los gastos de capital.

El proceso también funciona a la inversa. Cuando los gastos de capital empiezan a subir una vez más, por lo regular, los gastos de consumo aumentan todavía más. Por ejemplo, el presidente Truman afirmó, en un discurso transmitido por radio en 1949, que con mil millones de dólares en nuevos gastos públicos se dieron ingresos iniciales a cerca de 315 000 personas, pero también se aumentaron los ingresos de otras 700 000 personas. En la expansión, como en la contracción, existe un patrón *acumulativo* típico para la actividad económica, ya que el éxito da lugar a nuevos éxitos, y el fracaso provoca nuevos fracasos.

Nuestro breve análisis de la teoría de las fluctuaciones económicas llega a su fin en este punto. Pero los conocimientos obtenidos nos permiten ver la Gran Depresión no sólo como un fenómeno histórico, sino como un ejemplo de un problema más endémico de una sociedad de mercado. Hemos visto la forma en que la sociedad preparó el camino para la Gran Depresión debido a su mal funcionamiento en los años veinte. Ahora estudiaremos los esfuerzos de la economía durante la década de los treinta, cuando trataba de escapar de la depresión más profunda y destructiva que había conocido.

Conceptos y palabras clave

- Crecimiento** 1. La sorprendente realidad económica de los 100 años anteriores a 1929 fue una prolongada tendencia de *crecimiento económico*: una tendencia que duplicaba los ingresos per cápita en Estados Unidos casi cada 40 años y que, en 1929, llevó al país a una prosperidad sin precedentes.
- Depresión** 2. La prolongada tendencia de crecimiento sufrió una interrupción desastrosa (durante casi una década) con el surgimiento de la *Gran Depresión*. Las causas de la depresión fueron varias:
- Estructura de crédito**
- Una *estructura de crédito especulativa y tambaleante* que fue destruida por la *caída de la bolsa de valores* en 1929, y por una *política monetaria ineficiente*.
- Desempleo tecnológico**
- Un *continuo deterioro del poder de compra de los granjeros* agravado por la demanda inelástica de productos agrícolas.

TABLA 6-2 Inversión interna bruta

Año	Construcción residencial, excluyendo granjas	Otras construcciones	Equipo duradero de los productores	Cambio en los inventarios
<i>Miles de millones de dólares actuales</i>				
1919	\$3.8	\$5.0	\$5.6	\$1.7
1932	0.7	1.2	1.5	-2.5

Fuente: Historical Statistics.

Distribución del ingreso	<ul style="list-style-type: none"> • Una ola considerable de <i>desempleo tecnológico</i>. • Una <i>distribución del ingreso inadecuada</i> y que empeoraba cada vez más.
Formación de capital	3. El efecto combinado de estas causas fue un tremendo <i>colapso en la formación de capital</i> . Entre 1929 y 1933 las inversiones (en términos reales) se redujeron 88 por ciento.
Ingreso nacional	4. Una <i>reducción en las inversiones es una de las causas principales de una baja en el ingreso nacional</i> , porque las inversiones constituyen la ruta por la que los ahorros regresan al flujo del gasto nacional. Cuando las inversiones no regresan los ahorros, se inicia una recesión.
Gastos en inversiones	5. Por tanto, la inversión es un elemento crítico para determinar el nivel de prosperidad. Sin embargo, es un elemento muy volátil, debido a que <i>los gastos en inversiones dependen de las utilidades esperadas</i> . Cuando las expectativas no son optimistas, no se formará nuevo capital.
Efecto multiplicador	6. Una reducción relativamente menor en el gasto en inversión puede extenderse a toda la economía. Esto se conoce como el <i>efecto multiplicador</i> .

Preguntas

1. Analice las causas de la Gran Depresión en términos de lo que sabe acerca de la economía en la actualidad. ¿Cree que sea posible otra Gran Depresión?
2. Entre las familias que conoce, ¿cuántas trabajan en compañías que ofrecen bienes o servicios para la formación de capital; es decir, para propósitos de inversión, más que para el consumo?
3. Supongamos que usted tiene un negocio y desea construir una planta para producir un nuevo artículo muy prometedor; digamos, un lápiz que dure dos veces más que los tipos de lápices disponibles en la actualidad. ¿Qué clase de situaciones podrían desanimarlo para hacer la inversión? ¿Qué tanto depende su decisión final de sus proyecciones para el futuro, en comparación con lo que sabe de la situación actual?
4. ¿De qué manera el dinero que usted deposita en un banco regresa a alguna otra persona en forma de ingreso?, ¿el dinero que invierte en un negocio recién creado?, ¿el dinero que invierte en seguros?
5. Si su ingreso (o el de sus padres) se redujera a la mitad en forma repentina, ¿cuánto bajarían sus gastos? ¿Qué tipo de negocios se verían afectados por la reducción en sus gastos? ¿Ellos, a su vez, reducirían sus gastos?
6. ¿Por qué la inversión es tan importante para determinar el nivel de prosperidad?