

REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
MINISTERIO DEL PODER POPULAR PARA LA EDUCACIÓN SUPERIOR
UNIVERSIDAD EXPERIMENTAL "ANTONIO JOSÉ DE SUCRE"
VICE-RECTORADO "PUERTO ORDAZ"
INGENIERÍA. FINANCIERA

EL CICLO ECONÓMICO

PROFESOR:

MSc. Ing. IVÁN TURMERO.

INTEGRANTES:

ARISTIGUETA RICARDO.

ASCANIO RAMÓN.

CASSIANI MARIO.

MARCHÁN JENNY.

MARTÍNEZ JOSÉ.

MONTERO KATHERINE.

PARRA RICHARD.

CIUDAD GUAYANA, DICIEMBRE DE 2011

Índice

	Pag.
El funcionamiento de la economía capitalista.....	3
Modelo básico de crecimiento económico.....	7
Uruguay: economía primaria agro exportadora (1870-1929).....	11
Síntesis de la sección.....	21
La dinámica de la acumulación de capital.....	25
Modelo ampliado de ciclos económicos.....	33
Uruguay: economía primaria con industrialización sustitutiva.....	43
Síntesis de la sección.....	49
Las políticas del estado para el crecimiento.....	53
Modelo específico para cada factor.....	54
La economía primaria con servicios a la región.....	64
Síntesis de la Sección.....	81
La teoría del crecimiento económico, sus causas y sus crisis.....	86
Crecimiento económico: un modelo clásico.....	89
Breve historia económica del Uruguay.....	92
ANEXOS	95
El crecimiento Chileno	
La economía Neozelandesa	
La experiencia Irlandesa	
Conclusiones.....	105
Bibliografía.....	106

I.1 El funcionamiento de la economía capitalista

La motivación del empresario

A finales del siglo XVII, producto de la expansión exitosa de la sociedad capitalista, se permitió un avance en las técnicas de producción que posibilitan el nacimiento de una gran masa trabajadora que vende su fuerza de trabajo a cambio de un salario a un pequeño grupo de la sociedad propietario de los medios para producir. Este pequeño grupo obtiene su producción a partir de las materias primas, maquinarias y fuerza de trabajo. Al realizar estos procesos se queda bajo la forma de beneficio o utilidades con el excedente generado por el trabajo de aquellos a quienes contrata.

Este nuevo sistema económico impuesto por el capitalismo, con la visión de maximizar los ingresos y las utilidades financieras, se convirtió en un aspecto central, necesario del sistema económico y del comportamiento social. La sociedad capitalista logro crear la existencia de clases sociales, generando poderes y roles que monopolizan la decisión de la conocida oferta y demanda que distribuye las riquezas en pequeños sectores de la sociedad capitalista. Esa riqueza excedente permitió el surgimiento de personas no dedicadas a la producción de bienes y que pasaron a formar parte de una clase dominante.

El origen del beneficio

La continua búsqueda de ganancias lleva al empresario a reinvertir constantemente sus utilidades.

El empresario elegirá las máquinas que correspondan a una técnica o tecnología que le permitan un menor costo de producción, considerando el salario a pagar por trabajador y la productividad que el proceso técnico implícito en la maquinaria le permita. La comercialización de la mercadería producida le permitirá recuperar el capital invertido más una ganancia o beneficio.

La comercialización de la mercadería producida le permitirá recuperar el capital invertido más una ganancia o beneficio. La venta un producto genera un circuito o esfera; es decir, la parte comercial forma la esfera de realización y la parte en que se fabrica el producto forma la esfera de la producción.

Si existe libre competencia en los mercados donde el empresario se abastece y donde ofrece su producción, esto facilita el intercambio de dinero por bienes cuyo valor monetario es equivalente al dinero pagado.

La valorización del beneficio

El dinero del empresario se invierte en comprar maquinarias, materias primas y mano de obra, con ello da forma a un proceso productivo y comercializa el producto con un precio fijado según el mercado.

El análisis del precio de mercado permite formular un cálculo que realiza el empresario para obtener su beneficio. Este análisis enfoca el trabajo y producción de las maquinarias durante varios periodos de tiempo. De acuerdo a su vida útil y a su obsolescencia en el mercado, en cada periodo de producción se deprecia y ese monto de depreciación se computa exactamente para el costo final del producto, sin ningún monto agregado.

Igualmente las materias primas se computan de acuerdo al precio pagado en la compra. El capital invertido por el empresario en maquinarias y materias primas retorna al vender el producto sin cambios en sus valores, por esto a la maquinaria y las materias primas se le denominan *capital constante*.

El capital invertido en pago de salarios por el empresario retorna con un adicional: el salario surge de las necesidades del trabajador y no surge de los bienes por él producidos. Este capital al no permanecer igual sino que se incrementa, se denomina *capital variable*.

La relación entre capital constante y capital variable se denomina composición orgánica del capital y depende de la técnica de producción empleada

El precio que obtiene el empresario por el producto es el otro determinante de su ganancia. Consideraremos primero que existe libre competencia, por la que hay una tendencia a la igualdad de precios del producto ofrecido por las distintas empresas.

La tasa de beneficio (rentabilidad) se calcula como el beneficio (ganancia) logrado dividido el total del valor del capital adelantado por el empresario para la compra de maquinaria, materia prima y mano de obra.

En la tasa de beneficio que logra cada empresa, existe una tendencia a su igualación en cuanto los empresarios se ven obligados a adoptar las nuevas tecnologías para poder competir, para no correr el riesgo de desaparecer como tales. Pero a su vez debido a la competencia esa tendencia es constantemente interferida por nuevos desarrollos de toda clase, tales como nuevos productos, nuevas técnicas, entre otras.

La tendencia histórica de la tasa de beneficio

El empresario busca abaratar constantemente el costo de producción como forma de aumentar sus beneficios. Disminuye el salario de sus trabajadores; en unos casos no compensando en los salarios la inflación del período, en otros contratando trabajadores a menores salarios (utilizando para esto las llamadas tercerización y subcontratación).

El concepto de crecimiento en la economía capitalista

La principal medida que se utiliza para analizar su evolución en un país dado es el Producto Bruto Interno (PBI) que calcula la producción total para uso final de bienes y servicios.

La continúa transformación del capital monetario en productos, a través de las maquinarias, las materias primas y la mano de obra, que luego se comercializan para obtener un capital monetario mayor que el original, es el circuito de producción y comercialización que realiza el capital.

El beneficio como motor del crecimiento

La inversión del empresario original, provoca una cadena de inversiones en producción que genera un crecimiento multiplicador. Es necesario que existan beneficios (excedentes) y que los beneficios sean reinvertidos.

A su vez el crecimiento que genera la reinversión del empresario implica la compra de maquinarias y materias primas además de la contratación de mano de obra, por lo que el efecto multiplicador dependerá de cuanto de este capital constante que se adquiere sea de origen importado o nacional.

Las condiciones para lograr beneficios

En la búsqueda de ganancias y con el surgimiento de la relación entre empresarios y obreros basados en la contratación de la fuerza de trabajo del último a cambio de un salario pago por el primero.

En forma sostenida cuando transforma la estructura de su economía desde una economía no industrializada a una economía industrializada que produzca bienes cada vez de mayor valor.

La incertidumbre o la falta de normas jurídicas, la situación de anarquía entre otras harán difícil que el empresario reinvierta y se genere el crecimiento económico.

La razón de que el salario tienda a ser el de subsistencia es la existencia de una gran reserva de mano de obra desocupada que hace presionar el salario a la baja: en el sistema capitalista el progreso tecnológico sesgado al ahorro de costos crea nuevas técnicas de producción que generan esta desocupación. El crecimiento económico es un factor que puede contrarrestar esta tendencia al aumento de la desocupación.

Las importaciones de bienes de capital, las migraciones internacionales, las inversiones directas pero fundamentalmente el desarrollo de un sistema nacional de innovación y de proyectos industriales propios del país son todas fuentes de progreso tecnológico externas a la empresa.

I.2 Modelo básico de crecimiento económico

El modelo básico se desarrollará considerando que toda la producción de un país o sociedad dada en un período determinado se ha agregado en un sólo producto. Esta agregación puede ser hecha sobre una base monetaria con lo cual la suposición de la teoría se acerca a la realidad del sistema capitalista.

A partir del modelo básico se extraen conclusiones que describen el comportamiento del sistema y se analizan las limitaciones del modelo.

Dos importantes temas no son tratados en este desarrollo: el primero es el papel del dinero y del sistema financiero en el crecimiento y las crisis de la economía, el segundo es la distribución de la riqueza entre los diversos sectores de la sociedad.

En cuanto al primer problema, los modelos desarrollados trabajan con variables reales (como opuestas a nominales) y tratan de la producción de bienes y servicios (productivos), por lo que presentan la limitación indicada. Sin embargo esta limitación no cambia las conclusiones a que se arriba en el documento, ya que en el ámbito de realización el dinero (y el crédito) tiene un efecto procíclico: dinamiza el crecimiento cuando éste ocurre y agrava las crisis cuando ellas se dan. El dinero y su oferta (y por lo tanto la política monetaria) juegan así un rol en propagar las crisis en una economía, pero la dinámica de crecimiento y crisis igualmente se daría vía financiamiento interno sin crédito bancario.

La distribución de la riqueza es sin duda otra extensión interesante de los modelos aquí tratados, especialmente cuando este tema en el mejor de los casos ha sido objeto de tratamientos numéricos equivocados y en el peor, con enfoques conceptualmente erróneos. Se agrega así una línea de investigación que a juicio del autor además de necesaria es asequible a partir del modelo aquí presentado.

Determinación de la tasa de crecimiento

El beneficio del empresario es la diferencia entre el valor del producto obtenido y el costo. Debido a que en el costo el capital constante no cambia su valor el beneficio B coincide con el excedente S.

$$B = S = Y - (wL + M + K/\theta)$$

La tasa de beneficio en el período considera todo el capital adelantado por el empresario y los beneficios logrados:

$$b = S / (wL + M + K)$$

El consumo iguala al salario recibido.

$$C = wL$$

Todas las ganancias del empresario se revierten en ampliar el proceso, comprando nueva materia prima, maquinarias y contratando mano de obra.

El excedente generado se utiliza en primer lugar para reponer el capital constante que se ha desgastado en el proceso de producción. Por encima de ese valor el excedente es utilizado para ampliar el circuito de producción por lo que la economía crece y la tasa de crecimiento es el excedente neto dividido el capital adelantado por el empresario, o sea la tasa de beneficio del empresario.

Consideraciones acerca de la tasa de crecimiento

La tasa de obtención de excedentes es mayor si:

- es menor el salario real de los trabajadores por unidad de tiempo, w .
- es mayor la productividad de los trabajadores.

La técnica utilizada, que habrá de ser la más rentable para el empresario, implica la cantidad de unidades de trabajo L a utilizar y el capital fijo K . Las ganancias de los empresarios son ahorros que se invierten. A partir de estas tres condicionantes (salario, técnica utilizada e inversión) quedan determinados, los excedentes producidos por el trabajador y que se transforma en el beneficio del empresario, por lo que de ello se deriva la tasa de crecimiento del sistema económico.

La tasa de crecimiento calculada corresponde al sector capitalista de la producción de un país, no es necesariamente la tasa de crecimiento de la economía del país ya que en este siempre hay sectores no capitalistas tales como el trabajo doméstico, la producción artesanal y la producción agrícola de auto subsistencia. La tasa de crecimiento g puede no ser y generalmente no será coincidente con la tasa natural de crecimiento de la población n (que implica la fuerza de trabajo potencial, pero no en forma directa), derivada de las tasas de natalidad y mortalidad.

Determinando expresiones para las variables

Las variables crecen a la misma tasa por lo que en el modelo básico sin progreso técnico, con retornos constantes a escala, las productividades del capital y de la mano de obra así como la relación de capital constante a capital constante son todas constantes e iguales a sus valores iniciales.

El modelo básico muestra que el sistema económico capitalista es un sistema en continua expansión, regulado en última instancia por su nivel de rentabilidad, en tanto los beneficios sean reinvertidos en ampliar la producción y el excedente de la técnica empleada sea superior al valor de reposición del capital constante. El límite de esta expansión estaría dado por la disponibilidad de recursos naturales y humanos.

El crecimiento económico permite la extracción de cada vez mayores excedentes en valor absoluto, aún manteniéndose constante la tasa de obtención de excedentes.

Extendiendo el modelo básico: no todo el beneficio se reinvierte

Esto puede ocurrir cuando el empresario consume un alto porcentaje de sus ganancias en artículos suntuarios o cuando parte de sus ahorros los coloca en el exterior. Pero además en la sociedad actual parte del excedente es consumido por otras personas en actividades no productivas, tales como las actividades de intermediación comercial, financiera y las necesarias para el mantenimiento y la reproducción del orden social.

Modelo básico con progreso técnico.

La condición de cambio de técnica se expresa entonces por un mayor beneficio en el período siguiente a la introducción de la nueva técnica que el beneficio en el período actual previo a la innovación.

Implicancias del cambio técnico

El progreso técnico en el sistema capitalista está orientado al aumento de la productividad que reduce la mano de obra necesaria (capital variable), incrementando el capital constante (en particular el capital fijo en maquinarias.).

La tasa de beneficio disminuye frente a un cambio de técnica que ahorra capital variable invirtiendo en medios de producción: la demostración la hemos realizado para el caso en que un empresario decide cambiar la técnica de producción invirtiendo en maquinarias para disminuir la mano de obra utilizada.

El crecimiento de la economía con cambio técnico

Las productividades de los medios de producción y la mano de obra ponderando los montos de capital constante y capital variable respectivamente, tasas que surgen debidas al cambio técnico. El crecimiento de la economía sigue estando directamente relacionado con la tasa de beneficio y su reinversión.

El modelo que hemos desarrollado permite prever la existencia de crisis en el sistema económico que configuran junto a las fases de crecimiento los ciclos económicos, sin embargo ella surge más de la realidad histórica (dado que el sistema capitalista no se ha detenido ni explosionado, sino que luego de cada crisis ha comenzado un nuevo período de crecimiento) que por consecuencia matemática de nuestro desarrollo, ya que hasta aquí lo que hemos deducido es una tendencia a la estagnación.

Han sido comprobadas empíricamente en diversos estudios:

- a) la acumulación de capital como característica central al sistema y por ello el crecimiento económico
- b) el aumento de la productividad del trabajo, lo que implica el valor decreciente de los productos
- c) la tasa creciente de obtención de excedentes por parte del empresario.
- d) la creciente composición orgánica del capital.
- e) la tendencia decreciente de la tasa de beneficio promedio de la economía.

I.3 Uruguay: economía primaria agro exportadora (1875-1929.)

La descripción cualitativa del funcionamiento de la economía capitalista en general y del crecimiento económico en particular encuentra una aplicación al caso de Uruguay entre finales del XIX y comienzos del XX, período de integración tardía de la economía uruguaya al sistema capitalista mundial.

Caracterización del capitalismo mundial en la época.

El descubrimiento de América y la formación de las economías coloniales generaron la expansión del capitalismo comercial del siglo XVII que permitió la

acumulación de capitales original del sistema capitalista industrial que surge en Inglaterra en el siglo XIX.

En el período considerado es Europa el centro dinámico de expansión que propicia la formación del mercado y la economía mundial, aunque el rápido crecimiento de Estados Unidos luego de la Guerra de Secesión implicará el creciente desplazamiento del continente europeo en ese papel central.

Gran Bretaña es dentro de Europa quien juega un rol fundamental en esta expansión, tanto por su fuerte exportación de capital como por ser fuente de corrientes migratorias, rol que se verá cuestionado por la emergencia de Alemania como gran potencia industrial. Sin embargo, con relación a los países exportadores de productos primarios como Uruguay, sigue siendo la potencia británica el principal referente tanto en demanda de productos primarios como en oferta de bienes industrializados.

El capitalismo inglés de la época se caracteriza por capitales de moderada escala, empresas con bases familiares y organización en plantas fabriles mecanizadas. La industria tiene escasa integración vertical pero gran diversificación horizontal y se localiza por ramas industriales en sitios específicos de Gran Bretaña. La fuerte expansión de esta industria generó la necesidad de proveerse de materias primas para su producción, de alimentos para sus trabajadores, de artículos suntuarios para sus nuevos y enriquecidos empresarios y de nuevos mercados para la colocación de su creciente volumen de productos manufacturados.

La revolución tecnológica producida en los barcos de navegación de ultramar en las últimas décadas del siglo XIX posibilitó reducir drásticamente los costos de transporte y acortar los tiempos necesarios para cubrir las distancias desde y hacia los países proveedores de materia primas. Fue la reducción del costo

de los fletes del transporte de larga distancia más que el aumento de la demanda lo que fomentó la ampliación de las tierras explotables para la ganadería y la agricultura por parte de los emigrantes europeos en el Medio Oeste norteamericano, el Río de la Plata y Oceanía. Los países de estas regiones, y en particular Uruguay, pudieron incrementar su comercio internacional con los países europeos a la vez que fueron destinatarios de una fuerte inversión en actividades destinadas a producir para los mercados de los países industrializados. Las oportunidades de inversión se presentaron tanto en la industria para la exportación como en el desarrollo de la infraestructura necesaria para llevarla a cabo. El ejemplo paradigmático es la inversión de capitales ingleses en el desarrollo del ferrocarril.

Se establece así una división internacional del trabajo entre las distintas naciones, que se relacionan entre sí de acuerdo al tipo de productos que exportan: las mercancías originarias de las áreas de industrialización temprana, propias de la gran industria, son las más dinámicas del mercado mundial. La reinversión de la ganancia está asegurada en la propia industria, avanzando en el desarrollo económico. En cambio las áreas de desarrollo tardío, productoras de bienes primarios agropecuarios y mineros, tendrán una demanda mundial para sus productos de menor crecimiento relativo.

No menos impactante que la expansión del comercio internacional y con él relacionado, fue el crecimiento económico promedio registrado en el período, aún con disparidades en el ritmo del mismo entre los diferentes países: el crecimiento anual per capita de las 16 economías más ricas fue de un 1,5% entre 1870 y 1913. Pero este crecimiento no fue homogéneo al paso del tiempo, la larga y profunda recesión conocida en ese momento como la “Gran Depresión” que comenzó en 1873 y permaneció hasta 1893 fue luego superada por un período de sostenida expansión que llegó hasta 1913. Durante la fase de crisis, al introducirse en la economía mundial los enormes recursos agrícolas provenientes de las áreas de nueva colonización europea, una fuerte ola de proteccionismo se impuso a través, pero no exclusivamente, de la suba

de aranceles. Pero de todas formas los avances tecnológicos que propiciaron la integración mundial llevaron el comercio internacional a cotas nunca antes alcanzadas y que luego sería difícil replicar, a tal punto que el cociente entre comercio y Producto Bruto Interno europeo de 1913 no se volvió a alcanzar hasta la década de 1960.

Antecedentes de la economía uruguaya

La zona del Río de la Plata comenzó a ser colonizada tardíamente y la Banda Oriental del río Uruguay fue la última en incorporarse al sistema colonial hispano. La ciudad puerto de Montevideo conforma el sitio por el cual se exporta primero el cuero y el sebo, luego el tasajo, y se importan los productos necesarios para el consumo de subsistencia y suntuario. La “vaquería del mar”, como será bautizada la banda oriental del río Uruguay, fue el escenario de disputas intercoloniales siendo la explotación del cuero primero y la carne después el motor que llevó a conflictos diplomáticos, militares y económico entre los latifundistas, barraqueros y comerciantes orientales, las élites porteñas y los terratenientes riograndenses del sur del actual Brasil.

El nacimiento de Uruguay a la vida independiente hacia 1830 es un proyecto aceptado por las clases dominantes, comerciantes de Montevideo (nacionales y extranjeros) y terratenientes del interior fuertemente relacionados entre sí, que deja de lado los postulados de la revolución artiguista de federalismo y justicia social.

En efecto, el proyecto llevado adelante por Inglaterra es la creación, sobre bases muy poco sólidas, de un estado tapón entre Argentina y Brasil con la finalidad de evitar la posesión de ambos márgenes del río Uruguay por parte de Argentina (asegurándose la libre navegabilidad de los ríos interiores para su comercio) y la extensión de Brasil hasta las orillas del Río de la Plata (evitando darle un puerto adecuado de salida a la producción del sur.) Además, a la

potencia europea, con la mayor flota de guerra del mundo durante un largo período, le resultaba conveniente un pequeño puerto marítimo como Montevideo para ser utilizado por sus comerciantes y por sus navíos.

La nueva estructura política nacía en medio de un vacío demográfico con una base social inestable: estas débiles bases para la construcción de un Estado inciden en una primera etapa de extrema conflictividad y falta de organicidad con una enorme injerencia del Brasil imperial y una Argentina dividida en lucha por el stock ganadero del país que, sin embargo, aseguran una injusta distribución de la tierra en pocos y grandes terratenientes. El comercio exterior y, más importante por su rendimiento económico, el comercio de tránsito de las provincias del norte y litoral argentinos es también controlado por pocos y grandes comerciantes. Pero la inserción internacional se mantuvo en los débiles niveles de la colonia, basado en la exportación de cueros y tasajo y en la importación de los bienes de consumo y suntuarios no producidos internamente.

Para el comerciante montevideano, durante buena parte del siglo XIX existió un “país grande” constituido por el espacio geográfico que le proporcionó su papel en la intermediación en la cuenca del plata, reflejo de la ciudad “hanseática” que diseñó el Imperio Británico al promover la independencia uruguaya. A su vez los bajos costos de producción de la ganadería, con alimentación del ganado exclusivamente con pasturas naturales en grandes extensiones con bajas dotaciones de personal generaron una exportación rentable de cueros y tasajo.

Crecimiento, crisis y cambio.

La acumulación de capital en la década de 1870 fue retomada por parte de los hacendados, los tradicionales y aquellos producto de la nueva emigración

británica, alemana y vasco francesa, y se reforzó a partir del alambramiento de los campos lo que posibilitó la eliminación de los pequeños propietarios, poseedores y agregados así como disminuyó la necesidad de peones y puesteros. El cambio social produjo el aumento de la marginación y con él, el del bandidaje: el uso de la fuerza física del ejército permitió asegurar la tranquilidad de la campaña durante este proceso y reprimir las inquietudes sociales que el mismo generó.

El alambramiento consolidó las relaciones capitalistas en el campo uruguayo, permitió el aumento de la productividad de la explotación pecuaria y un incremento en la producción por la mera existencia regular de mayores stock, todo lo que redundó en un aumento de las exportaciones en volumen físico a partir de 1876 hasta su estancamiento en la primera década del siglo XX. Uruguay retoma sobre esa base el crecimiento económico a partir de ese año que se extenderá, con breves interrupciones, hasta la crisis de 1890, complementado en el desarrollo del transporte interno y una módica industria sustitutiva.

Puede considerarse entonces que en 1876 Uruguay había entrado definitivamente en la zona de influencia británica en un contexto de paz regional. Por una parte Brasil había perdido buena parte de su fuerte influencia en los asuntos del Plata, sus problemas internos (que culminarían con la caída del imperio y la instauración de la República en 1889) concentraban su atención y su economía se retrasaba a la par que dependía crecientemente de las importaciones de Estados Unidos de sus rubros exportables, especialmente el café. Por la otra Argentina privilegiaba sus relaciones con el Viejo Continente, al ser en mayor medida que Uruguay una próspera abastecedora de productos agropecuarios (a la carne y el cuero se agregaban los cereales) a Europa.

Entre 1876 y 1890, se aunaron la alta rentabilidad del sector ganadero, pilar de la economía uruguaya exportadora de bienes primarios pecuarios, con una fuerte inversión en maquinarias e infraestructura para generar altas tasas de crecimiento, de acuerdo a lo que predice la teoría clásica. La rentabilidad de la estancia creció por el doble motivo del aumento de la producción y la baja de los costos generada por el progreso técnico (introducción de la máquina de esquila), el alambramiento (disminuyendo la cantidad de peones necesarios para cuidar un rebaño) y la mejora del transporte (eliminando troperos y carreteros) que implicaron una población desocupada y una caída del salario real.

Al período de crecimiento descrito le sigue la larga recesión que comienza en 1890 y que tiene como detonante la crisis de las economías centrales de ese año, gestada en Londres y que es coincidente con la disminución de las inversiones británicas en la región. El principal motivo de la crisis en Uruguay fue la caída de la rentabilidad de la producción ganadera, base casi excluyente de la riqueza externa del país. La tasa de beneficios de los estancieros se redujo sustancialmente desde 1876 hasta 1890 debido a la disminución de los precios y a los mayores gastos e inversiones en mejora.

La crisis de 1890, precedida por el déficit de la balanza en cuenta corriente y la dificultad creciente de su financiamiento y amplificadas por la especulación bancaria e inmobiliaria, promovió la crítica del proyecto ganadero comercial. La pérdida del comercio de tránsito a manos del recientemente mejorado puerto de Buenos Aires implicó un examen de las estructuras vigentes que supuso el análisis, pero no la solución, del problema de la tenencia de la tierra y el desarrollo de la agricultura. La eliminación del monopolio orista del crédito y el dinero fue otra de las consecuencias institucionales de la crisis, con la fundación de los estatales Banco República y Banco Hipotecario: el orismo había sido el reflejo del dominio del capital comercial sobre el capital productivo, del comercio montevideo sobre la incipiente industria y si bien durante el proceso de independencia y las primeras décadas de vida del nuevo

país había estado aliado con los grandes estancieros, la crisis del 90 supuso la ruptura de esa conjunción de intereses. Junto a los ganaderos se alinearon los agricultores, industriales y un sector del capital especulativo extranjero para forzar la desmonopolización del oro y la expansión del crédito, medidas ambas que iban en detrimento de sus enemigos oristas conformados por los importadores montevideanos y el sector financiero.

Luego de la suspensión de la convertibilidad de la moneda debido al cese de la financiación inglesa al Estado uruguayo, quedó interrumpido el pago de la deuda y una fuerte deflación provocó la caída de los salarios y el fuerte aumento de la concentración de la riqueza. La balanza comercial comenzó a tener saldos positivos en 1891 debido a la reducción de las importaciones.

La disminución de los costos internos en moneda fuerte, efecto combinado de la baja de los salarios y la devaluación, se vio acompañada a partir de 1895 por el decisivo hecho de la suba de los precios internacionales. Ambas causas incrementaron grandemente la rentabilidad de la explotación ganadera que confluyó, luego del fin de las guerras civiles en 1905, en un auge de todos los sectores de la economía hasta 1912 que más que compensaron los valores negativos de comienzos de la década del 90.

Analizando la ganadería, factor clave en el crecimiento económico del Uruguay de la época (y que en buena parte se mantiene hasta hoy), el período de expansión mundial iniciado en 1895 y que se extiende hasta el fin de la Primera Guerra Mundial, significó una mayor demanda y un aumento de los precios de los productos exportables: ganado en pie, carnes y cueros. En 1905 se instala el primer frigorífico con un fuerte retraso con respecto a Argentina, donde la sustitución de los saladeros por los frigoríficos se produjo a partir de 1890 debido a la preferencia del capital extranjero por la mejor calidad de las carnes del vecino país aunado a un mayor rebaño de ovejas. Esta primera planta frigorífica en Uruguay comenzó a operar en forma muy lenta pero fue el inicio

de la sustitución de las exportaciones de ganado en pie y tasajo por carne congelada, producto de mayor precio y dinamismo. Se produjo un aumento de la producción ganadera acompañado de un incremento de la productividad en carne por cabeza de ganado, debido al avance del mestizaje. El aumento de los beneficios condujo al incremento de la inversión, recorriendo la trayectoria de crecimiento las fases características de la sociedad capitalista que describiéramos en el primer capítulo de esta sección.

La agricultura tuvo un crecimiento importante entre 1890 y 1913, pero su escaso volumen inicial y sus características hicieron que su incidencia en el crecimiento del país fuera escasa.

En cuanto a la industria, nuevamente se demostró en este período su dependencia de los vaivenes del sector agropecuario: la depresión posterior a la crisis de 1890 al retraer el consumo afectó el mercado interno, estancándose la actividad industria y reduciéndose las importaciones. La crisis incidió en forma diferente en las distintas ramas industriales, según fueran exportadoras o dirigidas al mercado interno, con materia prima nacional o importada. Pero el balance total fue negativo.

En este tramo del período analizado, se mantuvo el patrón oro y creció la actividad financiera por la expansión de la primera década del siglo, con predominio extranjero (en especial británico) en la banca.

El crecimiento de la primera década del siglo muestra continuidad en el modelo agroexportador aunque con un creciente peso de la economía urbana, una estructura productiva y social más diversificada, un incremento de la importancia de los servicios del Estado, una dinámica inversión productiva y un bajo crecimiento de la productividad .

Estos dos últimos factores, que aumentaron la composición orgánica del capital sin una fuerte contrapartida en la disminución de costos laborales y agravado desde el punto de vista de la rentabilidad por el aumento de los salarios reales, contribuirán a la depresión que se desencadena en 1913 a partir de la crisis financiera internacional y la concomitante disminución de la demanda de productos primarios en los mercados europeos. La caída de los precios implicó una brusca disminución de la riqueza generada por el sector ganadero, que alcanzó casi el 50% entre 1913 y 1916. El volumen de las exportaciones, pilar del modelo agroexportador, se estancó durante los años de la primera guerra mundial aunque los precios internacionales subieron durante el conflicto. Recién en 1925 la ganadería podrá superar los niveles que tenía antes de la crisis.

La ganadería tuvo un crecimiento lento y menor que el resto de los sectores de la economía, lo mismo ocurrió con el volumen de sus exportaciones. La aplicación creciente de un nuevo modelo tecnológico en la agropecuaria de los países desarrollados y el aumento del proteccionismo aplicado por estos, condujo a la sobreproducción y a la baja de los precios. El período de posguerra, y especialmente desde 1922, registra una fuerte caída de los precios de los productos primarios que sólo pudo ser compensado con una mayor extracción de ganado. Pero esto tenía un límite, ya que la tasa de procreo y crecimiento de los animales, depende de las posibilidades de alimentación de la pradera natural. Por un lado ya no había nuevas tierras, como ocurría en Argentina, para ampliar la dotación de pradera existente. Por otro a las deficiencias en la alimentación por falta de forrajes se agregó la lentitud en la implementación de medidas sanitarias y de mejoras técnicas en el manejo del ganado. El estancamiento ganadero también disminuyó su peso en la generación de riqueza del país, pasando de un 55% del PBI en 1900 a un 33% en 1930.

Síntesis de la Sección

En el sistema económico en que vivimos, sistema capitalista que emergiera desde la época feudal y se consolidara en su fase industrial a partir del siglo XVII, la producción de bienes y servicios creciente en el largo plazo es motivada por la búsqueda de beneficio de los empresarios, quienes producen mercaderías a partir de otras mercaderías (materias primas, maquinarias y fuerza de trabajo) que luego comercializan.

El sistema se estructura sobre la base de una clase trabajadora mayoritaria que vende su fuerza de trabajo, a cambio de un salario, a un pequeño grupo de la sociedad propietario de los medios para producir. Este pequeño grupo se apropia bajo la forma de beneficio o utilidades del excedente generado por el trabajo de aquellos a quienes contrata, dicho excedente es la diferencia entre el valor de lo que el trabajador produce y el salario que se le paga.

Sin embargo los excedentes generados en la producción manejada por el empresario individual no son para su único provecho: debe compartir buena parte del excedente con aquellos que le facilitan o posibilitan la realización del proceso de producción, su posterior comercialización y la retención de parte de los excedentes resultantes. El excedente se reparte con otros empresarios locales o extranjeros (de los sectores financieros y comerciales) y se consume socialmente (para el mantenimiento y reproducción del orden social) y personalmente (con proporciones variables de productos suntuarios.) El consumo personal agregado de una economía se completa con el que realizan los trabajadores, a partir de sus salarios, para subsistir.

A su vez los beneficios que obtiene el empresario están enmarcados por dos límites: por un lado el que impone la competencia entre las empresas (nacionales e internacionales según el grado de apertura de la economía) que tienden a disminuir los precios de venta reales (exceptuadas momentáneas situaciones de monopolio o de algún grado de poder de mercado que todo empresario busca), por el otro el que dicta que hay un mínimo salario a pagar a los trabajadores, básicamente dado por la necesidad de su mantenimiento y reproducción con las cualificaciones y capacidades que las técnicas de producción en uso demandan y con los usos y costumbres que una sociedad dada en un momento histórico determinado tiene.

El crecimiento económico surge de la aplicación de los beneficios obtenidos a nuevas inversiones en compra de maquinarias, materias primas y fuerza de trabajo, repitiendo en forma incrementada el proceso de producción o incursionando en otros sectores que aparecen como más rentables en ese momento. De aquí se deducen dos condiciones necesarias para el crecimiento económico y positivamente correlacionadas con él: la existencia de excedentes en la economía y de sectores en donde invertir. En otras palabras rentabilidad y oportunidades de inversión productiva.

El modelo matemático básico formaliza este análisis y de él se extrae como conclusión que la tasa de crecimiento es directamente proporcional a la tasa de beneficio, multiplicada por la fracción de excedentes que no es consumida (social o personalmente) sobre los excedentes totales. El modelo permite también encontrar expresiones para las distintas variables y sus tasas de variaciones: producto bruto, capital constante, mano de obra empleada.

La intención del empresario de aumentar sus beneficios a través de la disminución de sus costos y la necesidad de batir a sus competidores, hace

que continuamente mejore sus técnicas de producción y adopte nuevas tecnologías y sistemas de gestión. En ese sentido desde los orígenes del sistema, la división de tareas y la especialización, tanto en el ámbito interno de la empresa como en el ámbito externo en el sector industrial y en la economía nacional y aún en la inserción internacional, han sido una fuente importante de ganancia de productividad laboral y disminución de costos. Pero fundamentalmente la mecanización de los procesos productivos, que implica la sustitución de capital variable (mano de obra actual) por capital constante (mano de obra pre-datada), es el mecanismo por el cual el empresario busca abaratar sus costos.

El sostenido crecimiento de la ganadería, actividad productiva fundamental, ocurrió luego de la liquidación de la economía pre capitalista (vigencia de los derechos de propiedad en el campo, implantación del alambrado, expulsión del gauchaje y asentamiento de la mano de obra asalariada) y se debió a la coincidencia de dos conjuntos de factores:

- en lo interno, las condiciones naturales (suelo, clima), la reducida población y las bajas exigencias en materia de capital y de nivel tecnológico, ambos factores escasos en Uruguay, determinaron que el sector ganadero extensivo pudiera producir en condiciones de competencia con el exterior.
- en lo externo, el desarrollo de la navegación transatlántica, la mejora de los métodos de conservación de la carne por el desarrollo de la refrigeración y el aumento de los niveles de consumo de la población europea resultado de la expansión económica.

Entre 1875 y 1929 se generó un importante volumen de excedentes, cuya apropiación se repartió entre el capital extranjero y el nacional: entre estos últimos los grandes propietarios rurales y los comerciantes montevideanos, con una porción menor para el Estado para su rol de mantenimiento y reproducción del orden social. La clase capitalista rural reinvertió en el mismo sector agropecuario buena parte de sus excedentes, lo cual fue complementado por inversiones extranjeras (principalmente británicas) dirigidas a aprovechar y

facilitar la exportación de productos pecuarios, posibilitando el transporte de la producción primaria desde el interior para su comercialización hacia el exterior.

La reinversión de los beneficios generó un período de rápido crecimiento, que llevó a Uruguay a niveles de ingresos per cápita similares a los de los países industrializados, tal como lo predice la teoría clásica y como fuera explicado en los capítulos previos de esta sección. Se cumplieron entonces las dos condiciones para el crecimiento en una economía capitalista; la existencia de beneficios y las posibilidades de inversión, todo ello soportado por el Estado ligado a los intereses de los dos grupos poderosos en el ámbito nacional. El crecimiento de la ganadería facilitó en el período analizado un incipiente desarrollo industrial y de algunos sectores agrícolas, que reforzaron el crecimiento económico general, pero que fueron en última instancia fuertemente dependiente de ella.

II.1 La dinámica de la acumulación de capital

Introducción

El dinámico proceso capitalista se caracteriza por la búsqueda de beneficios de sus actores dominantes: los empresarios. Los primeros economistas clásicos pensaban que esto era suficiente para que el crecimiento económico fuera continuo y generara riquezas para todos sus participantes.

Pero este crecimiento en el largo plazo ha sido el resultado de períodos de fuerte aumento de la producción de bienes alternándose con períodos de importante decrecimiento, períodos estos últimos que denominamos crisis o depresiones.

Las crisis son fases claves del ascendente y oscilante espiral de generación de riquezas: las fuerzas que provocan el crecimiento también crean las condiciones necesarias para las crisis. Y de las mismas depresiones surgen los remedios que permiten retomar el crecimiento. Las crisis generales son consecuencias de la acumulación del capital y como son intrínsecas al sistema capitalista, no pueden ser explicadas (o evitadas) por circunstancias históricas particulares tales como regímenes regulatorios, sistemas de innovación o un comportamiento competitivo especial. Pero las crisis no han resultado hasta el presente en una ruptura final del sistema: el capitalismo puede recobrase y así lo ha hecho en cada ocasión.

La búsqueda de menores costos totales lleva al empresario a cambiar la técnica de producción invirtiendo en maquinaria. Esta inversión por una parte reduce la mano de obra necesaria para obtener el producto final.

Si el empresario es el pionero en adoptar la nueva técnica de producción obtendrá beneficios extras mientras el precio de venta se mantenga. Pero el precio de venta del producto cae al generalizarse la técnica y disminuir los

costos de todos los productores, con lo que el margen disminuye para todos, incluso con respecto a la situación original. El empresario encuentra que luego de un lapso de ganancias extraordinarias, los beneficios retroceden pero ahora con un mayor capital adelantado.

En estas condiciones, la intensificación en el uso de maquinarias permite un aumento de la productividad que aumenta los beneficios en valor absoluto y la tasa de beneficio. Este beneficio incrementado al ser reinvertido amplía la repetición del proceso de producción, utilizando en esta etapa más mano de obra total aunque sea menor por unidad producida.

En otras palabras, tenemos dos efectos contrapuestos: en esta fase el proceso de crecimiento implica mayores excedentes apropiados por el empresario, en cuanto reproduce y amplía su producción. Pero cada vez debe utilizar más capital para lograr esos excedentes.

Al paso del tiempo y al repetirse ampliándose el circuito de producción, las ganancias continúan aumentando pero a una velocidad cada vez menor con respecto al capital que el empresario debe adelantar, las ganancias provienen de los excedentes producidos por el trabajador que son mayores con mayor productividad laboral, pero las mejoras de productividad siguen una tasa decreciente: a mayor productividad las mejoras en forma porcentual son menores.

Dado el descenso progresivo de la tasa de ganancia, solamente un aumento también progresivo y superior de la tasa de acumulación puede arrojar un aumento de la masa total de ganancias. Pero tan pronto como la tasa de acumulación deja de aumentar a los ritmos requeridos, se reduce sustancialmente la masa de excedentes disponible. Y en la medida que la tasa de beneficio se reduce cada vez es menos conveniente reinvertir en la producción: llega un momento en que dadas las pocas posibilidades de obtener un retorno para la inversión el dinero se retiene en colocaciones bancarias o crece la inversión financiera especulativa que es ahora más rentable o se envía el capital al exterior en busca de mayor rentabilidad o seguridad, por lo que desaparece la inversión productiva. El empresario comienza a producir menos y por tanto contrata menos mano de obra y compra menos materia prima. Pero

además no actualiza sus técnicas de producción, no invirtiendo en maquinarias: es la tasa de beneficio la que regula la demanda de inversión y por lo tanto la demanda total. Pero esto también implica una reducción de la cantidad de excedente que se crea y por tanto ya no de la tasa de beneficio sino del beneficio mismo, ahora son las ganancias y no su monto relativo al capital adelantado las que se reducen.

La disminución de la demanda, la de inversión y la de consumo, provoca la pérdida de rentabilidad de otras empresas que no estaban inicialmente afectadas por la crisis, se produce una caída de los precios y de los volúmenes comercializados que disminuye los beneficios de estas industrias y aumentan la gravedad de la crisis. Adicionalmente el sistema de créditos es minado por la alta exposición al riesgo que se produce, contrayéndose y amplificando la crisis. El sistema monetario estalla incrementando el caos económico y social.

Consecuencias de las crisis y recuperación

Las crisis son un importante método de ajuste de desequilibrios propios de un sistema que, al estar basado en la búsqueda de las ganancias individuales, se caracteriza por la descoordinación de la producción de los distintos bienes. La fase de crecimiento ha llevado a un exceso de capital constante, en el que han invertido los empresarios para reproducir y ampliar la producción y comercialización de productos y para bajar costos para competir, todo lo que implicó la disminución de la tasa de beneficio de las empresas.

Los efectos (y la duración) de la crisis son variados pero todos ellos restituyen rentabilidad a los negocios, lo que conduce a un nuevo período de crecimiento:

a) en el período de crisis los empresarios no invierten, ya que no hay rentabilidad, ni aún para reponer el desgaste de las maquinarias utilizadas. Al pasar el tiempo disminuye el capital constante debido a la depreciación y mejora la rentabilidad, dando lugar a la posibilidad de nueva inversión. Pero además el capital fijo en términos físicos se ha desgastado con lo que se hace

necesaria su reposición. La nueva demanda de inversión provoca la suba de la tasa de rentabilidad en otros sectores industriales.

b) quiebran los empresarios menos competitivos, sea porque sus técnicas o sus escalas de producción implican mayores costos que la competencia, sea porque su capacidad financiera es débil y la retracción de ventas, baja de precios y dificultad de financiamiento se potencian negativamente. Las quiebras provocan la destrucción y venta de capital constante. La desaparición de estos empresarios deja cuota de mercado para los que continúan, que ven aumentada su escala y como consecuencia, su rentabilidad. Si su escala es aumentada en forma importante, deberán invertir en nuevo capital constante (maquinaria y materias primas) para satisfacer la demanda, lo que también impulsará la economía.

c) disminuye el salario real, producto del aumento de la desocupación y de políticas específicas de los gobiernos. La rentabilidad aumenta al disminuir los costos de mano de obra, aún cuando los precios de los productos hayan disminuido.

d) el marco institucional cambia: por un lado el Estado (dominado por el capital, que según el país y la época varían los sectores dominantes dentro del mismo ya sea el capital industrial, comercial y/o financiero, nacional y/o extranjero) invocando la gravedad de la situación toma medidas de emergencia que se traducen en un aumento de rentabilidad de las empresas, ya sea catalizando la baja del salario real ya comentada, ya sea transfiriendo recursos por medio de incentivos, baja de impuesto, etc. a los empresarios. Por otro lado los empresarios en sus estrategias y aprendiendo sobre el pasado, cambian su forma de hacer negocios hacia maneras más eficientes o cambian de ramas industriales hacia las más prometedoras en la nueva situación, etc.

e) nuevas técnicas de producción surgen de las crisis, en la búsqueda de cambios que mejoren la rentabilidad. Además técnicas de punta que se venían desarrollando con anterioridad a la crisis pero que no se habían incorporado a los procesos productivos por los costos de conversión o por razones

institucionales, encuentran ahora su oportunidad al haberse desgastado buena parte de las maquinarias existentes y al haber cambiado el marco institucional.

En resumen, la tasa de ganancias es el hilo conductor de la explicación del crecimiento y de la crisis. Pero la tendencial caída de la tasa de beneficio no se desarrolla en términos lineales y constantes: desciende gradualmente en períodos de crecimiento, se hunde repentinamente con el desencadenamiento de la crisis, se recupera sustancialmente una vez que se completa la destrucción de capitales y la baja del salario y se relanza el crecimiento. A partir de esta fase del ciclo la tasa de beneficio reinicia su descenso gradual.

Las crisis en la historia del capitalismo

A escala global el capitalismo ha vivido períodos de expansión extensos quebrados por profundas crisis: el análisis de estos períodos de crecimiento y los cambios que produjeron las crisis permitirán una mejor comprensión de los fenómenos antes descritos. Si bien la descripción que sigue es válida para los países hoy desarrollados, la globalización del capitalismo hace que estas etapas sean similares para el resto de los países.

El capitalismo naciente, en su fase industrial, conoció de un período de larga expansión entre 1760 y 1800. Es la época en que los comerciantes comienzan a invertir en talleres donde el trabajo se ha dividido en distintas tareas. La división del trabajo y la especialización de los trabajadores aumentan su productividad, incrementando fuertemente la generación de excedentes. La inversión en maquinaria es importante, tratándose aún de herramientas de trabajo con poco cambio de tecnología con respecto al período anterior: es el período de la manufactura. Desde sectores precapitalistas, el campo especialmente en el período considerado aunque también los artesanos de la ciudad, se provee de la mano de obra que constituirá el nuevo proletariado. La competencia entre las empresas existe pero no es intensa dado que se trata de un mercado que se crea y está en expansión formado por empresas de pequeño tamaño. La industria textil, en particular la de tejidos de algodón, es el sector dinámico en esta época.

La destrucción de sectores precapitalistas, el descenso de los salarios reales, el cambio del marco institucional y la implementación de nuevas técnicas de producción que estaban latentes, propician la salida de la crisis.

El nuevo período de expansión que va desde 1848 hasta 1873 se caracterizó por el aumento del tamaño de las unidades empresariales lo que permitió economías de escala y especialización. Con el tamaño creció la integración vertical, se expandieron los mercados domésticos y se propulsó la exportación, muchas veces facilitada mediante el uso de la fuerza y la creación de imperios coloniales receptores de los productos terminados y proveedores de materia prima. Las nuevas tecnologías de producción, basadas ya no en las herramientas manuales de la etapa anterior sino en maquinaria industrial de gran porte, fueron a la vez causa y consecuencia de este aumento enorme de los tamaños de las empresas. La forma de hacer negocios es caracterizada por una fuerte competencia, con las prácticas más violentas y las menores contemplaciones para el “enemigo”. El abaratamiento constante de los transportes, en especial el surgimiento del ferrocarril, caracteriza la época que tiene como industria dinámica la siderurgia.

El crecimiento de esta época de oro para el capitalismo condujo a una depresión de veinte años desde 1873 y que tuvo su punto más alto entre 1890 y 1893, al final de la cual los precios habían caído un 70% y la tasa de quiebra de empresas se había duplicado, crisis grave y global al punto de que fue llamada “la gran depresión”, perdiendo su denominación sólo ante una crisis aún mayor: la iniciada en 1929.

Ahora el período de crecimiento se extiende desde 1893 a 1929 y en él se desarrolla la lucha entre las potencias industrializadas por asegurar (u obtener nuevas) colonias y mercados (los primeros para asegurarse el suministro de materias primas para sus industrias, los segundos para poder colocar la producción siempre creciente resultado de la acumulación de capital ampliada), lucha que culmina con la Primera Guerra Mundial. Las empresas de mayor porte dejan, en alto porcentaje, de ser dirigidas por sus propietarios y familiares y se crean los niveles gerenciales con una mayor profesionalización. A su vez la división del trabajo entra en una fase superior con la difusión del taylorismo y

la “forma científica de dirección”, se crean las líneas de producción con trabajo homogeneizado en sus niveles de capacitación. Continúa, de esta forma, la mecanización de la producción y se obtienen enormes aumentos de productividad. La “forma habitual de hacer negocios” en las grandes empresas es la búsqueda de acuerdos de cartel y las prácticas oligopólicas, como reacción y aprendizaje del período anterior. La revolución tecnológica cambia la vida de las personas y la economía mundial: la electricidad aparte de mejorar la calidad de vida, brinda una fuente de energía segura y potente a las empresas, el transporte y las comunicaciones acercan el mundo e incorporan nuevas zonas a la economía capitalista. En este período se produce la desconexión de la economía capitalista de lo que fuera el antiguo Imperio Ruso, dando lugar a la fracasada experiencia socialista de la Unión Soviética.

La gran crisis de 1929, iniciada en Estados Unidos pero global en su alcance, se extiende hasta 1941. La quiebra de empresas y la desocupación alcanza valores récord, la pobreza se extiende por todos los países a la vez que disminuyen dramáticamente los salarios reales. La crisis se vio potenciada por una especulación financiera sin precedentes que propulsó el precio de las acciones en la década del 20 e hizo eclosión en el día negro del 29 de octubre. La manera dominante de hacer negocios cambia drásticamente: en las fases iniciales se mantiene la ideología liberal propia del período previo y propulsada por los grandes empresarios, pero progresivamente gana lugar la intervención del Estado en la economía justificada mediante la teoría keynesiana.

La expansión iniciada en 1941 (aunque sus reales efectos se visualicen en la posguerra debida a la enorme magnitud del conflicto bélico) continuará hasta 1973. Se le ha denominado la “edad de oro del capitalismo” debido a su duración y a las tasas de crecimiento logradas. Las empresas líderes adquieren una escala internacional y la organización de las mismas es multinacional, pero aún no globalizada sino multidoméstica. El desarrollo tecnológico se apoya ahora fuertemente en la ciencia, crecen o se crean dentro de las empresas, de los gobiernos y de las universidades, áreas de investigación y desarrollo. El crecimiento inexorablemente lleva a la crisis, que comenzará en 1973 y que, para algunos autores se extiende hasta 1990. A la depresión se le suma la

inflación, en un fenómeno inédito en el capitalismo y que destroza el sistema keynesiano.

Los sectores dominantes de los países desarrollados, luego de las crisis del petróleo de 1973 y 1980 comienzan a cambiar las condiciones del sistema económico mundial con el objetivo de lograr la recuperación de la rentabilidad de sus empresas, principalmente multinacionales.

El crecimiento se retomará con fuerza, por casi una década, a partir de 1992 mediante la combinación de una profunda reconversión tecnológica y de gestión que elevó la productividad de la mano de obra y mejoró la utilización de los activos (donde, obligado es decirlo, el mercado cedió lugar a la creciente planificación de las empresas, siguiendo el modelo japonés), un abaratamiento del costo de las materias (y en especial el petróleo, el precio de las materias primas no petroleras se recuperaron en la segunda mitad de la década del 80 luego de una prolongada reducción, para volver a disminuir en los 90) y la contención de los costos laborales de la mano de la tercerización y subcontratación así como de la fragmentación geográfica de los procesos productivos para explotar ventajas de localización.

En el período se produce la reincorporación de países desconectados del sistema capitalista, en forma brusca como en el caso de la ex Unión Soviética o gradualmente como en la modernización de China.

La década de los 90 es coincidentemente, pero no por casualidad, la del avance de la globalización que define un nuevo perfil en el sistema económico mundial: se refuerza la apertura comercial, se liberaliza el flujo de capitales a niveles nunca antes alcanzados, las empresas multinacionales pasan a constituir la unidad básica de la economía mundial con los países compitiendo en el otorgamiento de incentivos y beneficios fiscales para atraer sus inversiones y el Estado se aboca a destruir (o al menos a disminuir donde no le es posible eliminar) los elementos del Estado de Bienestar construido a lo largo de sucesivas conquistas sociales.

El crecimiento se detiene al comenzar el nuevo milenio: es pronto aún para realizar la evaluación de este último período y saber en qué momento y como

continuará el ciclo, pero son perceptibles los cambios en las estrategias de la clase capitalista de los países dominantes, en especial Estados Unidos.

Queda claro entonces, tanto de la exposición teórica como de la descripción de los hechos históricos, que expansión y crisis son fenómenos no opuestos sino complementarios: la expansión genera los elementos que llevarán a la crisis y la crisis realiza los cambios que permiten la expansión. Doscientos años de capitalismo muestran que el resultado total ha sido de un fuerte crecimiento económico aun cuando cada nueva crisis haya sido más profunda y grave que la anterior. Y el hilo conductor que nos permite explicar las fases y su alternancia es la tasa de ganancia, la rentabilidad de los empresarios: su existencia asegura la reproducción ampliada de la producción, su caída genera la depresión de la economía y lleva a cambios en el sistema, forzados por las crisis, para retomar la rentabilidad perdida.

II.2 Modelo ampliado de ciclos económicos

La dinámica del crecimiento

La economía del sistema capitalista, a diferencia de los sistemas que la precedieron, presenta una gran dinámica que sólo puede ser descripta mediante modelos donde el cambio en el tiempo tiene una gran importancia. Los economistas clásicos distinguieron los diferentes procesos dinámicos que caracterizan la economía capitalista y que podemos describir en las tendencias históricas, las fluctuaciones de crecimiento y crisis y la formación de precios en la economía. La última de estas dinámicas, descripta en la teoría del valor y con la formación de precios debido a los movimientos de capitales entre las industrias en busca de la mayor rentabilidad, no es objeto del presente estudio.

Las tendencias históricas se relacionan con las trayectorias a lo largo del tiempo de las principales variables que explican la creación de riqueza y su distribución, de las cuales las principales son la tasa de beneficio y de crecimiento. Al tratarse de sistemas realimentados, en cada caso su convergencia y estabilidad deben ser estudiadas.

Las fluctuaciones de crecimiento y crisis, esto es los ciclos económicos y en particular los de “onda larga”, son el objeto de nuestro estudio. La dinámica de los ciclos cortos, ciclos de inventarios de 3 a 5 años resultantes de los ajustes del desequilibrio de oferta y demanda sobre una trayectoria de crecimiento endógenamente generada por la tasa de beneficio, y de los ciclos medianos del orden de una década producto de los ajustes entre la oferta y la capacidad instalada, están fuera del alcance del presente trabajo que se concentra, como ya se ha comentado, en las tendencias y dinámicas del sistema en el largo plazo. Para los economistas clásicos el largo plazo es caracterizado como un dinámico y turbulento proceso en el cual la movilidad de capital entre las industrias tiende a ecualizar la tasa de ganancia entre los diferentes sectores fundamentales, tal como hemos descrito en el capítulo I de la sección, resultado fundamental para el desarrollo de nuestro modelo. Aunque la tendencia secular es a la baja, la tasa de beneficio a largo plazo traza ciclos en su evolución que son el origen de fases expansivas y fases depresivas de la economía, en cada una de las cuales la tasa de ganancia dibuja ciclo más corto y de menor altura. A los períodos de tiempo en que la tasa de ganancia es menor que un valor mínimo, que surge de comparar alternativas de riesgo y rentabilidad, le corresponde una fase depresiva o crisis, mientras que en las otras etapas, donde hay posibilidades de reinvertir los beneficios con rentabilidad superior a la exigida, el crecimiento económico está presente. El modelo matemático que se presenta a continuación da cuenta de esta dinámica.

Un modelo de ciclos económicos basado en la tasa de beneficio

En el modelo básico y sus diversas ampliaciones hemos considerado que el empresario adelanta dinero para pagar el capital constante (medios de producción y materia prima) que compra y el capital variable (fuerza de trabajo) que contrata. Sin embargo, con la finalidad de simplificar la resolución matemática del modelo, al estudiar el comportamiento que sigue para su inversión consideraremos que adelanta el capital constante y el pago de los

salarios lo realiza al final del período de producción por lo que su tasa de beneficio es:

$$b = S/K \quad (1)$$

Introduciendo la tasa de obtención de excedentes y reordenando la ecuación:

$$bK = S = mwL \quad (2)$$

Recordemos que al considerar el progreso técnico en el sistema económico actual es sesgado en cuanto a que está dirigido al ahorro de mano de obra para reducir los costos de producción, incrementando el capital constante utilizado. Este progreso técnico lo podemos incorporar por medio de las productividades laborales y del capital:

$$\alpha = Y/L$$

$$\beta = Y/K$$

De dónde:

$$g = Y'/Y$$

$$L'/L = g - \alpha$$

$$K'/K = g - \beta \quad (3)$$

Por otra parte, dado que el aumento de la productividad laboral es decreciente con el tiempo, a partir de cierto momento de la evolución del capitalismo los incrementos relativos de productividad laboral son menores que los incrementos relativos de la productividad del capital constante necesario para lograrlos :

$$\alpha > \beta$$

De la expresión (8), aplicando logaritmos, derivando y sustituyendo por las expresiones (9):

$$b'/b + (g - \alpha) = (g - \beta)$$

$$b'/b = (\beta - \alpha) \quad (4)$$

Obsérvese que de las expresiones han desaparecido la tasa de obtención de excedentes y el salario real, esto es debido a que se han considerado en el desarrollo modelo como constantes cuya derivada con respecto al tiempo es nula. Estos supuestos no se corresponden con la realidad, la tasa de obtención de excedentes ha aumentado con el tiempo y especialmente tiene un aumento brusco en épocas de crisis, como se describe en el primer capítulo de esta sección. Además los salarios reales han fluctuado con el crecimiento y las crisis, como ya se ha descrito. Ambos supuestos serán analizados una vez resuelto el problema básico.

Como

$$K' = I,$$

tenemos:

$$g - \alpha = I/K = (I/B)(B/K) = \alpha b \quad (5)$$

Donde α es la proporción de los beneficios ahorrados (y reinvertidos) por los empresarios y B son los beneficios de los empresarios, o de otra forma, los excedentes S generados.

Aplicando logaritmos y derivando la expresión (5):

$$g'/(g - \alpha) = b'/b$$

Sustituyendo (9) resulta:

$$g' = (\alpha - \alpha)g - (\alpha - \alpha)\alpha = F(g) \quad (6)$$

Hemos obtenido una ecuación diferencial autónoma lineal no homogénea, ya que el tiempo no juega un rol explícito en la misma (sí implícito, dado que la tasa de crecimiento de la economía depende del tiempo.) Pasaremos a resolverla para estudiar el comportamiento de las soluciones, su existencia y estabilidad.

La solución general de la ecuación lineal homogénea asociada es:

$$g(t) = g_0 e^{(\alpha - \alpha)t}$$

Donde g_0 es una constante positiva que puede ser determinada a partir de una condición inicial o un valor conocido de la tasa de crecimiento en un momento dado.

Una solución particular de la ecuación no homogénea es constante, surge de igualar $F(g)$ a 0, y dado que λ es distinto de μ :

$$g = \mu$$

La solución general es entonces:

$$g(t) = g_0 e^{(\lambda - \mu)t} + \mu \quad (7)$$

Obsérvese que:

- a) el exponente de e es negativo, debido a que $\lambda < 0$ y $\mu > 0$ por lo que la tasa de crecimiento es decreciente, a partir de un valor inicial ($g_0 + \mu$)
- b) $g \rightarrow \mu$ cuando $t \rightarrow +\infty$, con $\lambda < 0$
- c) g es una función continua

De estas tres condiciones se deduce que en algún momento la tasa de crecimiento se hace 0, deteniéndose el crecimiento de la economía cuando:

$$t = \ln(-\mu/g_0)/(\lambda - \mu)$$

El modelo básico ampliado con el cambio técnico da cuenta de una tendencia clave del sistema y que ya habíamos apuntado en el apartado anterior, al deducir la tendencia decreciente de la tasa de beneficio debido al crecimiento de la composición orgánica del capital. El progreso técnico mediante el efecto combinado de decrecer la productividad del capital constante a la vez de aumentar la productividad del capital variable, hace disminuir la tasa de crecimiento.

Sin embargo el modelo no recoge el hecho de que la tasa de crecimiento fluctúa debido a factores que compensan parcialmente y por breves períodos el decrecimiento de la tasa de beneficio. Estos factores, cuyo análisis se efectuara en el capítulo I de esta sección, son

- a) la destrucción de capital constante en épocas de crisis,
- b) el aumento de la obtención de excedentes del trabajador por la extensión de la jornada o la intensificación del trabajo y
- c) la disminución del salario real.

Para comenzar a analizar como incluir la destrucción de capital en el modelo, notemos que esta es debida al efecto combinado de la falta de reposición del capital depreciado, la obsolescencia debida a la ausencia de inversión en nuevas tecnologías que supone una rentabilidad deprimida y a la quiebra de empresas debido a la crisis.

De la ecuación (7) surge que g es mayor que δ ya que el primer término de la suma del miembro de la derecha es positivo. Recordando la ecuación (2):

$$K'/K = g - \delta$$

Se concluye que en todo momento K' es positivo, por lo que el modelo no refleja la disminución de capital constante que ocurre durante las crisis. Para ser más preciso, el empresario deja prácticamente de invertir no cuando la economía se estancó sino antes, cuando su tasa de beneficio b decrece por debajo de cierto valor mínimo r , la tasa de interés. Normalmente esta tasa depende de la situación económica por lo cual varía con el tiempo, aquí asumiremos que es constante ya sea porque el valor está en el mínimo aceptable para el riesgo del negocio o porque el empresario tiene otras alternativas de inversión, por ejemplo en el exterior del país.

. Cuando deja de invertir el capital disminuye al menos por depreciación y desgaste, por lo que K' debe ser negativa en esos momentos.

Para subsanar este problema y tomando en cuenta el aumento de la productividad del capital que ocurre durante una crisis, definiremos la tasa de variación de la productividad del capital mediante una función escalonada:

$$k'/k = \delta \text{ con } \delta < 0 \text{ si } b < r$$

$$k'/k = \delta \text{ con } \delta > 0 \text{ si } b > r \quad (8)$$

Obsérvese que se han utilizado símbolos distintos para la tasa de productividad del capital en cada situación, ya que la velocidad de destrucción de capital suele ser muy diferente (y mayor aunque actúe durante un espacio más breve de tiempo) a la de creación, aun cuando la tendencia a largo plazo es a un exceso de capital constante que deprime la rentabilidad del sistema. Nótese, adicionalmente, que las tasas en ambos casos se suponen constantes en el tiempo .

Hemos definido la tasa de variación de la productividad del capital a trazos en función de la tasa de beneficio, siguiendo la dinámica real del sistema. Nos será de gran utilidad hallar la condición equivalente expresada en función de la tasa de crecimiento.

Para ello recordemos la ecuación (5):

$$g = \frac{1}{b}$$

Por lo que el cambio del escalón se producirá cuando la tasa de crecimiento decaiga (o se incremente en el proceso inverso) hasta $\frac{1}{r}$.

En tiempos de crisis la tasa de explotación aumenta, por lo que a pesar de no realizarse inversiones de capital que determinen una mayor mecanización del trabajo se obtienen aumentos de productividad de la mano de obra, sin embargo por simplicidad asumimos que se verifica la misma tasa $\frac{1}{b}$ constante para el proceso económico. Por otra parte la inversión se acelera, debido a la destrucción de capital constante ocurrida y a la utilización de nueva tecnología que había sido desarrollada en la fase previa pero que tiene la oportunidad de difundirse en el nuevo marco económico.

Recordando el comentario acerca de las posibilidades de incremento relativo de las productividades laboral y de capital, el orden de las magnitudes involucradas es:

$$\frac{1}{b} < \frac{1}{r} < \frac{1}{b} \quad (9)$$

Estudiemos ahora el comportamiento de la tasa de crecimiento. Cuando ocurre la acumulación originaria la tasa de crecimiento es g positiva, luego la

economía sigue creciendo pero su tasa comienza a disminuir por efecto del progreso técnico que incrementa la composición orgánica del capital.

Cuando g alcanza el valor \bar{r} cesa la inversión del empresario. Esto ocurre al tiempo:

$$t_1 = \ln(\bar{r} - \bar{g}_0) / (\bar{g} - \bar{g}_0) \quad (10)$$

La decisión de no invertir tiene un efecto de retardo T por lo que la tasa de crecimiento seguirá cayendo hasta el momento $t_1 + T$ en que valdrá:

$$g(t) = \bar{g}_0 e^{(\bar{g} - \bar{g}_0)(t_1 + T) + \bar{g}} \quad (11)$$

Este valor es menor que \bar{r} , dado que el exponente es el producto de una constante negativa por un valor de tiempo mayor.

Las mismas ecuaciones de partida y cálculos posteriores, con la sustitución de \bar{g} por \bar{g}_1 , permiten obtener el resultado:

$$g(t) = \bar{g}_1 e^{(\bar{g}_1 - \bar{g}_0)t + \bar{g}_0} \quad (12)$$

Donde la constante \bar{g}_1 debe cumplir la condición:

$$\bar{g}_1 e^{(\bar{g}_1 - \bar{g}_0)(t_1 + T) + \bar{g}_0} = \bar{g}_0 e^{(\bar{g} - \bar{g}_0)(t_1 + T) + \bar{g}} \quad (13)$$

Como $\bar{g}_1 > \bar{g}_0 > 0$, el exponente en (12) es positivo y g comienza a crecer, efecto que se explica por la destrucción de capital físico con aumento de la productividad laboral. La quiebra de empresas conduce a la concentración de los mercados en menos empresas de mayor tamaño, lo que permite una mejor división del trabajo con los efectos antes descritos.

La tasa de beneficio, ahora en proceso de recuperación, supera el umbral de rentabilidad r exigida (y la tasa de crecimiento supera el valor \bar{r}) por lo que el empresario comienza a invertir en maquinarias y cambios de técnica, poniendo en marcha la economía al incrementar la demanda. Las inversiones se producen con un retardo T^* (que no tiene por qué ser igual que el retardo anterior) lo que hace que la tasa de crecimiento sea mayor que el umbral mínimo, se cumple la ecuación (13) pero en donde la constante \bar{g}_0 ha sido sustituida por una constante \bar{g}_2 que se puede calcular en forma similar a la \bar{g}_1 y

a partir de este último valor. A partir de allí se repite el ciclo de crecimiento y crisis.

La sucesión formada por las condiciones de frontera $\{g_n\}$ es una sucesión decreciente, esto es se cumplen ciclos de crecimiento y crisis donde la tasa de crecimiento varía pero la tendencia general es de disminución como habíamos constatado en los modelos previos. Para ver esto, analizando la ecuación (11), tenemos que

$$g_{n+1} < g_n$$

Debido a los signos de cada parámetro, y por (15):

$$(g_{n+1} - g_n) > (g_n - g_{n-1})$$

Por lo que:

$$g_1 < g_0.$$

En el mismo sentido se puede mostrar por inducción completa que con una ecuación similar a (13):

$$g_{n+1} < g_n.$$

El modelo reproduce entonces la tendencia general del sistema a la caída de la tasa de beneficio y a la detención, en el largo plazo, del crecimiento, cesando la reproducción ampliada. También da cuenta de los ciclos de crecimiento y crisis, a partir de supuestos acerca del inventario de capital constante. No se ha utilizado el hecho de que en las crisis el salario real cae aceleradamente por lo que, potenciándose en sus efectos sobre la tasa de beneficio, aumenta la obtención de excedentes generado por trabajador como resultado de la alta tasa de desocupación que el sistema ha creado, aunque esta observación puede verse indirectamente reflejada en la asunción que se ha hecho de la productividad laboral.

En cuanto a la evolución del empleo, ella se sigue del hecho que su tasa de variación, según la ecuación (2) es igual a la tasa de crecimiento menos la tasa de productividad laboral. Como esta última es positiva (en el modelo se ha supuesto constante), se deduce que la tasa de evolución del empleo es menor

que la tasa de crecimiento en la economía capitalista atravesando por distintas fases. Es positiva cuando el crecimiento es fuerte y mayor que el efecto que el progreso técnico tiene sobre el empleo. Se ralentiza y se hace negativa, esto es se pierden fuentes de trabajo, aun cuando la tasa de crecimiento se mantenga positiva. En las crisis se acelera la caída del empleo por la resta algebraica de una tasa de crecimiento negativa menos un valor positivo. Luego el empleo se comienza a recuperar posteriormente al crecimiento, cuando este alcanza un valor suficientemente alto para superar el aumento de productividad debido a la implementación de nuevas tecnologías.

El modelo caracteriza con sencillez el comportamiento de la economía capitalista aún cuando no sea una perfecta descripción de la compleja realidad del sistema. Al igual que el modelo básico se basa en el comportamiento de la tasa de beneficio, pero diferenciándose de los planteamientos keynesianos no requiere una función de inversión externa al esquema de reproducción del capital, aunque sí utiliza una función escalonada de la productividad del capital. Además mejora la descripción de los ciclos y reproduce la tendencia secular a la declinación que la teoría describe.

II.3 Uruguay: economía primaria con industrialización sustitutiva (1930-1973)

Introducción.

A partir de la crisis del modelo agroexportador uruguayo la inmigración y el estancamiento ganadero condujeron a la “revolución de la pequeña burguesía” , luego complementadas en las décadas del 30 y 40 y que dieran lugar a una rápida industrialización basada en el “modelo de sustitución de importaciones”.

El rápido crecimiento se agota a mediados de los años 50, en el marco de la continuidad del estancamiento de la producción ganadera que limitó el modelo desarrollado al ser la fuente casi exclusiva de las divisas necesarias para la importación de los elementos utilizados por la industria

La fase de crisis uruguaya de casi dos décadas dará lugar, luego de fuertes enfrentamientos sociales, a un “modelo proveedor de productos primarios y servicios regionales” implementado gradualmente a partir de 1973.

Caracterización del capitalismo mundial en la época.

De 1930 a 1945 se sufrió a escala casi mundial la Gran Depresión y la destrucción de capital físico y humano que significó la Segunda Guerra Mundial. Después de 1945 el sistema logró un fuerte crecimiento económico en muchas naciones y en los países desarrollados, hasta la crisis de 1973 cuyo desencadenante (pero no su causa principal) fue el shock del petróleo

La depresión de 1929 provocó la contracción de la producción, de los ingresos y de los niveles de ocupación en los países desarrollados, disminuyendo las importaciones y el volumen de comercio internacional. balanzas de pago, posibilitando la adopción de políticas monetarias y fiscales compensatorias. El volumen físico de las exportaciones cayó un 25% entre 1929 y 1933 y los precios en más de un 30%. No todo el descenso se debió a la política comercial de los países desarrollados: muchos países del resto del mundo comenzaron una política de desarrollo industrial. Pero además el comercio internacional disminuyó, quizás en forma más determinante que la política comercial de los países desarrollados y la industrial del resto, por la contracción de la demanda en los países ricos como consecuencia de la crisis.

El aumento de la protección agrícola por parte de los países industrializados, que no estaban dispuestos a aceptar los reajustes estructurales que exigía la creciente división internacional del trabajo, redujo aún más el comercio de productos alimenticios. Esto obligó a los Estados de los países de menor desarrollo, perjudicados por estos cambios, a intervenir en las cuestiones económicas transformando el patrón de crecimiento del sur del continente americano.

La disminución de los ahorros en los países exportadores de capital y la dificultad de los países deudores para pagar los servicios de la deuda contrajeron el flujo de capitales, invirtiéndose en muchos casos la corriente tradicional al recuperarse parte de las inversiones realizadas. La Gran Depresión produjo la desintegración del patrón oro, luego de la vuelta a los tipos de cambio fijos del patrón oro que había ocurrido durante los años 20.

Los años de crisis económica primero y política después eliminaron inmensa cantidad de vidas e instalaciones, la destrucción de capital humano y físico creó las condiciones para reajustar las dimensiones del sistema capitalista y fue la base para una nueva fase de crecimiento que durará hasta 1973. Entre 1945 y 1953 se reorienta el sistema internacional en el ámbito institucional, como ha ocurrido luego de cada crisis importante, lo que permitirá el comienzo de la llamada “edad de oro” del capitalismo.

La superioridad económica y militar de Estados Unidos le permitió imponer su plan a sus aliados europeos, al finalizar la Segunda Guerra Mundial, con la creación del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF, luego Banco Mundial.)

El objetivo de la fundación del FMI fue mantener la estabilidad de los tipos de cambio y resolver problemas de balanza de pagos de los países miembros: con el paso del tiempo el FMI ha pasado a influir fuertemente en las políticas económicas de los países subdesarrollados. Por su parte el BIRF (actual Banco Mundial) surgió para fomentar la inversión internacional en el largo plazo luego de la devastación causada por la guerra. Para el objetivo de liberalizar el comercio mundial no se fundó una institución, pero se obtuvieron importantes avances en esa dirección a través de los Acuerdos Generales de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) que desembocarían ya en años recientes en la creación de la Organización Mundial de Comercio.

El sistema monetario internacional que se desarrolló en la posguerra establecía cambios fijos entre las monedas de los diferentes países industrializados pero, a diferencia de su antecesor el patrón oro, permitía modificar las paridades cambiarias frente a casos de grave y continuado deterioro de la balanza de pagos. El sistema funcionó exitosamente durante dos décadas y cayó debido al rápido aumento de la cantidad de dólares emitidos por Estados Unidos y la pérdida subsiguiente de confianza en los mercados internacionales

El volumen de comercio de bienes manufacturados aumentó con mayor rapidez que el comercio de productos primarios debido a la recuperación de la Europa industrial y a la implementación de avances técnicos en su producción. Los países productores de bienes agropecuarios se vieron favorecidos inicialmente con la guerra de Corea que elevó el precio de las materias primas. Al recuperarse la inversión y aumentar las existencias bajaron los precios, en relación con otros bienes, durante las décadas de 1950 y 1960.

Entre el final de la guerra de Corea y las crisis del petróleo de los años 70 la economía de los países desarrollados logró un enorme auge. El GATT y la competencia provocada por la guerra fría redujeron las barreras al comercio de productos manufacturados entre los países industrializados ampliando sus mercados. El elevado nivel de demanda, minimizados los ciclos cortos por gobiernos intervencionistas basados en la economía keynesiana, contribuyó al avance tecnológico que configuraron y recrearon el papel de los distintos países en la economía mundial, tanto por su creación como por su difusión. A la vez aumentó la dependencia de los países no desarrollados de la transferencia de tecnología desde los países avanzados, tecnologías adecuadas al sistema industrial que lo catalizaba pero no necesariamente ajustados a las condiciones de los países subdesarrollados.

.El crecimiento del comercio mundial fue importante pero se concentró principalmente entre los propios países desarrollados. El consumo de petróleo se incrementó acompañando el crecimiento económico y la nueva disponibilidad de bienes de consumo dependientes de ese bien natural.

La división internacional del trabajo de principio de siglo fue siendo sustituida por otra, en la que los países industrializados conservaron no ya el monopolio mundial de la producción industrial, cuyas ramas de menor contenido tecnológico cedieron crecientemente a países con altas dotaciones de mano de obra, sino el de las actividades industriales con mayor dinamismo: las de fabricación de bienes de producción y de bienes finales con aplicación de alta tecnología. Concomitantemente fueron ganando peso, de forma progresiva (aunque no homogénea), las exportaciones de productos industriales de países en desarrollo.

El Mercado Común Europeo introdujo la mayor divergencia entre los países industrializados: en todo caso tanto Europa como Estados Unidos siguieron una política de protección y subsidios al sector agrícola que contrastó con la liberalización del comercio de bienes manufacturados. Como consecuencia de estos hechos, de la recuperación de la inversión y de los avances tecnológicos citados, a partir de los años 60 los términos reales de intercambio entre los productos primarios y los manufacturados se deterioraron, empeorando las condiciones económicas de los países productores de bienes agropecuarios.

La crisis de la economía uruguaya.

. El comercio exterior del país siguió apoyado en los productos pecuarios y los lazos fundamentales de subordinación del Uruguay a los países desarrollados continuaron funcionando en las áreas comerciales y financieras

mientras que, si bien en las productivas los capitales eran mayormente nacionales, reforzó el condicionamiento tecnológico que había existido desde los orígenes de su incorporación a la economía mundial.

La crisis se profundizó a lo largo de los años: a partir de 1962 las tasas de crecimiento del PBI per cápita fueron negativas. La tasa de inversión bruta se situó apenas por encima del 10%. La inflación comenzó a crecer gradualmente hasta llegar a valores superiores a los tres dígitos en 1968. Las tasas de desempleo, a pesar de ser amortiguadas por una fuerte migración que se inició en la primera mitad de los años 60 y que involucró hasta 1975 al 11% de la población total, alcanzaron valores del 8% inéditos para el país luego de la Segunda Guerra Mundial.

La carencia de opciones laborales también llevó a un crecimiento de las actividades no productivas: hacia el final del período considerado más de la mitad de la población económicamente activa del Uruguay estaba vinculada a las actividades terciarias, con un gran peso en cuanto a ocupación del sector público. Cabe señalar que el sector agropecuario mostró una baja y descendente importancia relativa como fuente de trabajo debido al carácter extensivo de su producción.

Como en otras grandes crisis del sistema capitalistas, el mecanismo restaurador estará dado por la disminución del salario real y de la composición orgánica del capital: a partir de 1968 comienza a desarrollarse un proceso de transformación de la estructura política y del Estado cuya culminación es el golpe militar de 1973, que posibilitaría una política represiva. Con ello se propiciaba el advenimiento de un reajuste en la base económica que incluyó una reinserción internacional de la economía uruguaya, en el marco de los cambios que desde los países desarrollados se impulsaban para retomar la detenida acumulación de capital, y la aparición de nuevos grupos de poder

dentro de la clase dominante, dando lugar a una nueva fase de crecimiento y acumulación.

II.4 Síntesis de la sección.

Una característica fundamental del sistema económico en que vivimos es la continua ampliación del alcance de su funcionamiento: por una parte expande la producción de bienes y servicios, la cantidad y variedad de los mismos, en las zonas donde el capitalismo ya está insertado mientras que por otra, continuamente incorpora nuevas zonas de economías atrasadas a su pujante sistema económico. Históricamente se puede hablar con propiedad de crecimiento económico cuando el sistema feudal deja lugar a la nueva economía capitalista.

El hilo conductor del crecimiento es la búsqueda de los empresarios de incrementar sus beneficios y más específicamente su tasa de ganancia. La misma motivación, la búsqueda de beneficios en un sistema desordenado y sin coordinación de sus unidades económicas, es el que inevitablemente lleva a períodos de crisis que alternan con las etapas de crecimiento.

Si la economía en cuestión es la de un país importante en los mercados mundiales, la caída de su demanda aparejará un efecto recesivo sobre otros países que verán disminuir sus volúmenes y precios de exportación.

Los efectos (y la duración) de la crisis son variados pero todos ellos restituyen rentabilidad a los negocios, lo que conduce a un nuevo período de crecimiento: en el período de crisis los empresarios no invierten, por lo que disminuye el capital constante debido a la depreciación y mejora la rentabilidad, dando lugar a la posibilidad de nueva inversión. La nueva demanda de inversión provoca la suba de la tasa de rentabilidad en otros sectores industriales. Quiebran los empresarios menos competitivos, provocando la destrucción y venta de capital constante.

Los empresarios que sobreviven a la crisis y otros nuevos que se incorporen desde el exterior comienzan un nuevo período de expansión, motivado por la recuperada rentabilidad a que lleva los cambios descritos. La fase expansiva impulsa el crecimiento de la economía en la medida de que el circuito de producción se repite y se amplía constantemente, lo que implica mayor inversión, más trabajo y más consumo, a la vez que la búsqueda de una mayor ganancia implica cambios de técnicas que conllevan inversión y aumentan la productividad, creando así con el paso del tiempo las condiciones para una nueva crisis.

Este formato se ha repetido, con variantes, en la historia del capitalismo desde el comienzo de su fase industrial en la segunda mitad del siglo XVIII.

Tras prolongados años de crisis, los mecanismos restauradores del capitalismo comenzarían a actuar para dar paso a una tímida recuperación y posterior fase de crecimiento. Numerosos sectores económicos vieron disminuidos u obsoletos sus medios de producción, muchas empresas

quebraron aun cuando conservara el país sus potenciales ventajas absolutas en algunos sectores. Un nuevo marco institucional, económico y estructural junto a la fuerte disminución del salario real, surgido al cabo de varios años de intensas luchas sociales implicaron la elevación de la tasa de beneficio. El Estado y su aparato represivo, agudizado durante el período de dictadura militar, intervino directamente en el proceso de acumulación. Este será el objeto de análisis de la próxima sección.

El Rol del Estado.

Desde finales del siglo XVIII y hasta comienzos del siglo XX, predominó una visión filosófica en las sociedades más avanzadas, la del laissez-faire. Los planteamientos liberales constituyeron una fuerte reacción frente al absolutismo y al mercantilismo de la etapa anterior, e implicaron un recorte sustancial de la actividad estatal. Así, el Soberano pierde la tutela y el control de los asuntos económicos privados, que pasa a desempeñarse por la nueva figura del empresario, y se le contempla como si fuera un becario de la economía privada. El poder político fue asumido por los burgueses, cuyo instinto les señalaba la conveniencia de establecer barreras a la expansión del sector estatal, tanto para evitar las interferencias, como para prevenir futuros incrementos de los impuestos.

Por otro lado la búsqueda egoísta del interés particular no conduce, de una manera automática, hacia la promoción del interés público, el cambio operado en los últimos tiempos a favor del predominio del mercado sobre la política en el seno de las sociedades capitalistas, lo que aventura un aumento de las desigualdades sociales y la desvinculación de responsabilidades políticas

obedece al cambio operado en unos valores sociales e ideológicos basados en la desigualdad que reniegan la solidaridad.

La autonomía del estado bloqueada, por los grupos económicos, en cualquier intento de este en asumir cualquier rol en el mundo empresarial.

El acumular riquezas en un sector muy reducido, y el esfuerzo concentrado en garantizar la rentabilidad de la empresa privada (como el de realizar inversiones en infraestructura, proyectos de investigación, entre otros) han sido las características que describen el rol del estado en el sistema económico capitalista, aun en tiempos de crisis.

Factores que soportan el crecimiento económico.

El desarrollo del sector manufacturero y la evolución del trabajo manual a mecanizado, han creado la necesidad por parte del empresario de exigir la preparación de los trabajadores basada en la educación. El desarrollo económico es, por lo tanto, generador de un mayor nivel educativo general y de una mayor investigación científica. Logrando así mayores tasas de crecimiento.

He aquí la importancia de la preparación de la masa trabajadora en función de nuevas y avanzadas tecnologías utilizadas en la industria para el crecimiento y desarrollo de la industria y su economía. La estructura del mercado es otro factor que se ha mostrado correlacionado con el crecimiento. Por estructura de mercado se entiende si existe libre competencia en él o si la competencia está restringida por empresas con cierto grado de monopolio. La correlación es positiva entre competencia y crecimiento.

Al analizar la apertura comercial de un país hacia el mundo encontramos que la capacidad de competencia en los mercados internacionales es vital para las perspectivas a largo plazo. En el corto y mediano plazo un país puede protegerse de la competencia internacional con una variedad de mecanismos: aranceles, cuotas y subsidios entre otros. Pero en el largo plazo estos mecanismos se agotan y el encarar la competencia internacional se transforma en una necesidad impostergable y aquí es donde entra la necesidad de bajar los aranceles, y aplicar ciertas estrategias dentro del sector económico que permitan eliminar la barrera de traspasar con el intercambio comercial las fronteras.

Los efectos de la apertura son desiguales entre dos países dependiendo de las condiciones iniciales, por lo que las correlaciones empíricas no han encontrado una relación consistente entre apertura y crecimiento.

III.1 Las políticas del estado para el crecimiento.

El estado ha demostrado que a través del manejo de políticas económicas influye en la generación de excedentes y su influencia para la designación de salarios a los trabajadores, el suministro de insumos a bajos costos a los empresarios, junto a la adecuación de la educación dirigida a los nuevos métodos de producción.

Las políticas macroeconómicas serán necesarias para obtener el crecimiento.

Las políticas cambiarias ajustadas a la realidad deben fijarse para así garantizar la reinversión dentro del país e incentivar a capitales extranjeros a realizar inversiones en el país y así ayudar a incrementar el ahorro nacional.

Sustituir las ventas de la industria nacional por la importación y llevándolas a nuevos mercados ayudando al incremento de su producción y crecimiento.

De los excedentes generados durante el proceso de producción y cuanto mayor sea el consumo del Estado, menor será la porción de los beneficios que se pueden destinar a la reinversión. De esta forma un tamaño excesivo de aquella parte del Estado no dedicado a tareas productivas estaría en contra del crecimiento económico.

Con respecto a la distribución entre empresas el Estado, al cargar impositivamente a unos sectores más que a otros o al otorgar subsidios e incentivos con los montos recaudados fiscalmente, puede incidir en la estructura productiva. Y esta incidencia puede ser positiva para el crecimiento, si se propicia a través de políticas del Estado la diversificación de la estructura productiva del país hacia sectores más dinámicos y para los cuales el país pueda crear ventajas específicas, o negativa si se concentra la actividad productiva en pocos sectores más retrasados y en los cuales históricamente ha estado basada la creación de riquezas del país.

La forma en que el Estado conduce los procesos de apertura comercial es clave para el crecimiento en el largo plazo. Políticas comerciales exitosas requieren de análisis estructurales de la competencia internacional y los mercados mundiales.

En la medida que la productividad obtenida por el progreso técnico es la fuente de excedentes que permite aumentar la reinversión y el consumo a la vez, el Estado es clave para lograr el crecimiento económico con mejor calidad de vida, aunque esto no elimine las fuertes desigualdades y las relaciones sociales que el sistema capitalista conlleva.

III.2 Modelo específico para cada factor.

El capitalismo en la forma de medios de producción es un poderoso mecanismo de acumulación de riquezas. La concentración de los excedentes en forma de beneficios en las manos de un reducido grupo social, los empresarios, crean condiciones para el masivo incremento en la cantidad de fábricas, máquinas y medios de transporte.

El cambio técnico nace dentro de la sociedad capitalista y es sesgado al ahorro de mano de obra.

Existen dos formas de categorizar el cambio técnico: el nivel de instrucción de los trabajadores influye en el volumen y calidad de las innovaciones, “learning by doing”. La otra categoría corresponde a enfocar el cambio técnico como el resultado de una actividad específica de investigación y desarrollo.

Cambio técnico endógeno con “learning by doing”

En el modelo básico ampliado con cambio técnico se definió la productividad del capital como la relación entre la producción agregada y el stock de capital constante:

$$k=Y/K \quad (1)$$

La tasa de crecimiento de la productividad del capital es λ , con $\lambda < 0$, que en el desarrollo del modelo se supuso constante:

$$k'/k=\lambda$$

En forma similar para la productividad laboral, si la tasa de crecimiento de esa productividad es μ con $\mu > 0$:

$$y=Y/L \quad (2)$$

$$y'/y=\mu$$

Para considerar el proceso de “learning by doing” en la productividad del trabajo, vemos que ésta crece no solamente por la introducción de nuevas técnicas de producción a una tasa dada, sino por el mismo hecho de la acumulación de capital constante. Asumiremos que esta última relación es directa con un factor de proporcionalidad α positivo:

$$y'/y = \alpha + \alpha(K'/K) \quad (3)$$

Por lo tanto la tasa de crecimiento del capital variable es:

$$L'/L = Y'/Y - y'/y = g - [\alpha + \alpha(K'/K)] \quad (4)$$

Recordemos que:

$$K'/K = g - \delta \quad (5)$$

Sustituyendo y operando:

$$L'/L = (1 - \alpha)g - (\alpha - \delta\alpha) \quad (6)$$

Las ecuaciones básicas que describen el movimiento del sistema son, de igual forma que en los modelos anteriores:

$$K' = I \quad (7)$$

$$S = wL' + I \quad (8)$$

Utilizando (5), (6), (7) en (8):

$$K(g - \delta) = S - wL * [(1 - \alpha)g - (\alpha - \delta\alpha)]$$

Despejando la tasa de crecimiento de la economía:

$$g = [S + wL(\alpha - \delta\alpha) + K\delta] / [(1 - \alpha) * wL + K] \quad (9)$$

Obsérvese que en ausencia de aprendizaje por experiencia, $\alpha = 0$, la tasa de crecimiento tiene la expresión que habíamos encontrado en el capítulo anterior, donde el aumento de la productividad laboral es producto únicamente de la introducción de nueva tecnología y/o maquinaria, obteniéndose una tasa constante de crecimiento de la productividad α .

Para facilitar el análisis de la expresión sustituimos el excedente creado en la producción en función de la tasa de obtención de excedentes e introducimos la composición orgánica del capital, dividiendo numerador y denominador por wL :

$$g = [m + \alpha + (\alpha + \beta) * \lambda] / (1 - \alpha + \beta) \quad (10)$$

Comparemos con la ecuación para la tasa de crecimiento sin el efecto “learning by doing”:

$$g = (m + \alpha + \beta \lambda) / (1 + \beta) \quad (11)$$

El efecto de “learning by doing” es en principio ambiguo ya que disminuye tanto el numerador de la expresión (al ser λ negativo) como el denominador (por restar β). Derivando la expresión con respecto a λ , el factor de aprendizaje, encontramos que el signo de la derivada depende de su numerador:

$$(\partial g / \partial \lambda) = (m + \alpha - \beta) / (1 - \alpha + \beta)^2$$

Esta expresión es positiva dado que α es negativo y β es positiva. Por lo tanto, g es creciente en λ , por lo cual el efecto del aprendizaje por la experiencia es aumentar la tasa de crecimiento. Este resultado es coherente con el hecho de que refuerza la tendencia del sistema hacia el aumento de la productividad del sistema, sin incrementar el capital constante.

Similar tratamiento y resultados se obtienen al considerar otra ventaja dinámica derivada del crecimiento y fuertemente relacionada con la anterior, considerada de gran relevancia por los economistas clásicos, cual es la economía de escala. La mayor escala de producción es causa y consecuencia del crecimiento económico, con anterioridad se ha hecho referencia a las economías de escala internas y externas a una empresa. La economía de escala induce a cambios técnicos que implican un aumento de productividad laboral. Por esto una manera de modelar su influencia es considerando que la tasa de crecimiento de la productividad es de la forma:

$$y'/y = \alpha + \beta g \quad (12)$$

Donde α es la tasa de aumento de productividad debida a la introducción de nueva tecnología y β es un factor de proporcionalidad positivo que representa

la influencia de la economía de escala a través de la tasa de crecimiento económico .

Por lo tanto la tasa de crecimiento del capital variable es:

$$L'/L = Y'/Y - y'/y = g - (\alpha + \beta g)$$

$$L' = L * [(1 - \alpha)g - \beta] \quad (13)$$

Recordemos que:

$$K'/K = g - \alpha \quad (5)$$

Las ecuaciones básicas que describen el movimiento del sistema son, de igual forma que en los modelos anteriores:

$$K' = I \quad (7)$$

$$S = wL' + I \quad (8)$$

Utilizando (13) y (6):

$$K(g - \alpha) = S - wL * [(1 - \alpha)g - \beta]$$

Despejando la tasa de crecimiento de la economía:

$$g = (S + wL\alpha + K\beta) / [(1 - \alpha)wL + K] \quad (14)$$

Compárese con la tasa de crecimiento desarrollada en el apartado donde se analizara el progreso técnico de la sección I:

$$g = (S + wL\alpha + K\beta) / (wL + K)$$

Ambas expresiones coincidirían si el factor α fuera nulo. Cuando existen economías de escala, esto es para valores positivos de α , el denominador del segundo término de la expresión (14) disminuye y por lo tanto la tasa de crecimiento es mayor que en ausencia de economías de escala, como correctamente determinaron los economistas clásicos.

La apertura comercial.

Los empresarios compiten sobre la base de precios relativos que son determinados por los costos reales de producción. Es la posición competitiva del país, medido por sus costos reales, la que determina sus resultados en el comercio internacional. Como en el caso de competencia dentro de los límites de una economía

Si bien mantendremos la terminología utilizada hasta el momento, dada la similitud de significados, las ecuaciones se aplican a una empresa productora de bienes y en particular el empresario utiliza una técnica de producción que busca minimizar sus costos totales, de acuerdo a la ecuación:

$$Y = wL + rK + S$$

Para tener en cuenta los precios relativos introduciremos un cambio menor en la notación, por lo que Y denotará el volumen físico producido mientras que p será el precio de venta para ese productor:

$$pY = wL + rK + S$$

Una forma equivalente de escribir esta ecuación es recordando que los excedentes son los beneficios del empresario por lo que si b es la tasa de beneficio:

$$S = b (wL + rK)$$

Sustituyendo y agrupando términos:

$$pY = (1+b) wL + (\square+b)K \quad (27)$$

Obsérvese que la expresión (27) depende ahora de la cantidad de trabajo directo que requiere la técnica, de la maquinaria utilizada y de la tasa de beneficio.

Transformaremos esta ecuación aproximándola por el método de costos laborales unitarios verticalmente integrados, método al cual hicieramos referencia en capítulos previos con el nombre de “trabajo predatado” : el capital constante es a su vez un producto fabricado a partir de otra cantidad de capital variable (mano de obra), capital constante (maquinarias y, aunque aquí no la estamos considerando, materia prima) y beneficios (que tienden a la tasa general de beneficios de la economía en un momento dado aunque con diferencias al interior de la industria de acuerdo a su eficiencia productiva):

$$K=(1+b_1)wL_1+(\square+b_1)K_1$$

A su vez K_1 se puede sustituir de la misma forma y así continuar la cadena de sustituciones hasta llegar a una expresión en donde el precio de un producto puede ser descompuesto en la suma de costos laborales directos (de su proceso de producción actual) e indirectos (de los procesos previos verticalmente integrados), multiplicados por un promedio de las tasas de beneficios, que surge de considerar que los diferentes excedentes se generan a su vez en distintos momentos de tiempo.

El precio relativo de dos mercaderías depende, por lo tanto, de las relaciones de costos laborales y tasas de beneficio promedios, considerando que el salario real w no ha sufrido cambios a lo largo del tiempo que ha insumido este proceso iterativo. En la sección I ha sido descrito de donde surge el monto de este salario: asegura la supervivencia y reproducción del trabajador en

condiciones sociales determinadas por la época y la sociedad en que vive. Podemos asumir su constancia relativa a precios internacionales en tanto se mantenga el tipo de cambio de la moneda local. Como cada tasa de beneficio verticalmente integrada es un promedio ponderado de las tasas de beneficios de las industrias que intervienen directa e indirectamente en su producción, se encuentra que la dispersión de tasas de beneficios promedios verticalmente integrada es pequeña, lo cual hace que la relación de precios entre dos mercaderías está dada, con buena aproximación, por los costos laborales verticalmente integrados :

$$p_i / p_j = v_i / v_j \quad (28)$$

Donde p denota precios unitarios, v costos laborales verticalmente integrados para los productos i, j , costos laborales que dependerán de la productividad de las industrias involucradas (dadas las técnicas de producción utilizadas) y de los salarios pagos a los trabajadores.

Para extender este principio a escala internacional, sólo es necesario introducir la tasa de cambio nominal e (expresada como la relación entre moneda extranjera y moneda doméstica), y ahora p, p^* designan los precios de bienes extranjeros y domésticos así como v, v^* los costos unitarios verticalmente integrados de esos bienes, expresados en la misma moneda común. La ecuación se mantiene (28), adaptada su notación al caso internacional, en cuanto las tasas de beneficio internacionales sean similares (que surge de la ya descrita tendencia a su igualización.)

El tipo de cambio real e_r en términos de precios de bienes comercializables está dado por:

$$e_r = p_e / p^* = v / v^* \quad (29)$$

Sujetos a la competencia internacional, los precios de los bienes comercializables (parte de los bienes totales que produce un país) tienden a equalizarse en moneda común, por lo que introduciendo el subíndice T para designar estos bienes:

$$p_T e = p_T^* \quad (30)$$

Escribimos el costo laboral unitario verticalmente integrado real como:

$$v_r = v / p$$

Donde p denota el índice de precios al consumo.

Considerando la relación entre los precios generales de la economía y los precios de los bienes comercializables internacionalmente (transables) θ :

$$\theta = p / p_T \quad (31)$$

Combinando las ecuaciones (29), (30) y (31):

$$e_r = (v_r / v_r^*) (\theta / \theta^*) \quad (32)$$

Ecuación que implica que los precios internacionales relativos de los bienes comercializables, que determina en el largo plazo la tasa de cambio real, están regulados por los costos laborales reales verticalmente integrados ajustados por el contenido comercializable/no comercializable de la economía. Si el grado de desarrollo capitalista de los países donde se sitúan las empresas es muy diferente y si las empresas de un país, en un sector, tienen menores costos debido a una mayor productividad resultado de su mayor desarrollo tecnológico, o tienen menores costos salariales debido al nivel de vida de la población y a la tasa de cambio, entonces un país podrá incrementar su producción mientras que el otro disminuirá concomitantemente la producción.

De las varias consecuencias que se pueden extraer de la ecuación (32), con referencia al enfoque de este trabajo, interesa hacer explícita la que refiere que la tasa de cambio real sostenible es la que corresponde a la posición competitiva relativa de un país, medida por sus costos laborales unitarios reales. El flujo de capitales puede mantener por un tiempo más o menos prolongado una tasa de cambio distinta a la derivada de la ecuación (32) pero fatalmente ello conduce a pérdida de competitividad y problemas que potencian las consecuencias adversas del ciclo económico.

Finalmente, una apertura comercial general o bilateral manteniendo una tasa de cambio no competitiva, es decir no acorde a la productividad y salarios del país, por las ecuaciones (29) y (32) conduce a altos precios relativos y pérdida de mercados, con las consecuencias negativas que se derivan para la producción de bienes del país.

III.3 La economía primaria con servicios a la región (1973-2000)

Introducción

El objeto de este capítulo es el de ejemplificar el rol del Estado en la acumulación de capital a través de un análisis de políticas activa de crecimiento del país, en el marco conceptual que se ha desarrollado en las secciones previas: la búsqueda permanente de rentabilidad es el motor del sistema capitalista, la generación de excedentes y su reinversión son los fundamentos del crecimiento del sistema.

analizar políticas activas de crecimiento significa reconocer que en el sistema económico actual el Estado tiene un rol importante a jugar: asegurar

las condiciones para que exista un crecimiento suficiente para lograr el objetivo privado de la acumulación de capital.

A partir de esta definición se deducen los elementos que se desarrollarán y que responden a las siguientes cuestiones: ¿Cuáles son las políticas macroeconómicas, condición necesaria pero no suficiente para el crecimiento, que permitirán crear el marco adecuado para que la creación de riqueza se produzca, se incrementen los excedentes y en su mayor parte se reinvertían? ¿Cuáles serán los sectores que podemos percibir en la actualidad en donde puede existir un crecimiento importante porque existe rentabilidad y oportunidades de reinversión? ¿y cuáles serán las políticas adecuadas para ello?

El apartado comienza al igual que en capítulos similares de las secciones precedentes, con una breve síntesis histórica de la evolución económica mundial en décadas recientes.

Luego se da lugar a la exploración de las trayectorias de crecimiento seguidas por países de similar tamaño con Uruguay, como son Chile, Nueva Zelanda e Irlanda. Con ellos Uruguay comparte su origen como país proveedor de materia primas y alimentos para los países industrializados: con los dos primeros el ser países de la zona templada del planeta que por su lejanía de los centros desarrollados recién se integraron a la economía mundial a finales del siglo XIX. Irlanda es el que más ha diferido en su trayectoria por haber sacado partido de su cercanía e integración a la Unión Europea, a su vez este país y Nueva Zelanda se diferencian de Chile y Uruguay por su alto producto per cápita. Pero con sus semejanzas y diferencias, de los tres casos que se estudian se pueden extraer conclusiones de aplicación para Uruguay. En anexos se describen sintéticamente los antecedentes históricos de cada país hasta la crisis de los años 80, se analizan las políticas económicas que se implementaron para retomar el proceso de acumulación y el marco institucional interno en que se llevaron a cabo, se da cuenta de los resultados detallando las

principales variables macroeconómicas de partida, su evolución y la situación actual.

Caracterización del capitalismo mundial en la época

La larga expansión económica en los países desarrollados que comenzara en la posguerra y se sustentara institucionalmente en los acuerdos de Bretton Woods, llegó a su fin en 1973. La continua disminución de la tasa de beneficio de las empresas y el aumento del trabajo improductivo y el consumo social, que significó el desarrollo del sector servicios a la vez que se desaceleraba el desarrollo industrial, disminuyeron la reinversión y el crecimiento. Institucionalmente la financiación del déficit norteamericano, producto de los gastos debidos a la guerra de Vietnam pero también del bajo crecimiento de la productividad laboral en EEUU y la consiguiente pérdida de competitividad, hizo crecer la abundancia de dólares y con ello la desconfianza en la moneda norteamericana y en el sistema de tipos de cambio fijos.

La movilidad internacional del capital desempeñó un papel importante en la caída del sistema monetario: las crisis y la especulación se hicieron frecuentes a partir de 1971.

El detonante de la crisis fue el shock petrolero del 73, sin embargo no fue la causante ya que en los países desarrollados la riqueza transferida a los países petroleros (en la mayoría de ellos a la elite gobernante) a través de los mayores precios de los combustibles retornó a través de préstamos canalizados por los centros financieros del mundo industrial. Por otra parte, no fue un hecho exógeno al sistema económico: la caída del sistema monetario y las devaluaciones sucesivas de la moneda norteamericana implicaron una importante pérdida de riqueza de los países exportadores de petróleo.

En los países del Tercer Mundo no petroleros, su balanza de pagos se deterioró bajo la influencia conjunta de la recesión que provocó la baja demanda de sus productos de exportación y la suba de los precios de petróleo.

Estos países incrementaron grandemente su deuda externa y su dependencia del capital financiero, lo que llevó a muchos países (y en especial a los de Latinoamérica) a duras políticas de ajuste durante la década de los 80 para hacer frente a las obligaciones generadas. Desde el Estado de un país desarrollado, la política económica implementada por Reagan desde 1980 fue el primer intento luego de las crisis del petróleo de cambiar las condiciones del sistema económico mundial que permitiera una recuperación de la rentabilidad de las empresas multinacionales, originarias de los países desarrollados. Y esta recuperación de las ganancias se buscó aumentando los excedentes producidos en los procesos productivos de los países avanzados, a través de una elevación de la productividad por una profunda reconversión tecnológica, pero también con una mayor apropiación de parte de los excedentes generados en los países subdesarrollados.

La política restrictiva monetaria norteamericana, que buscaba equilibrar el fuerte déficit presupuestario causado por una política fiscal expansiva, provocó la sobrevaluación del dólar y altas tasas de interés cuyo efecto final fue agravar la recesión. La restricción de la demanda disparó la crisis de la deuda que comenzó con la suspensión de pagos en 1986. La coordinación incipiente de las políticas económicas entre los principales países desarrollados y la caída de los precios del petróleo en 1986 provocaron un período de crecimiento corto que concluyó con la crisis bursátil de 1987.

La década de los 90 es coincidentemente, pero no por casualidad, la del avance de la globalización que define un nuevo perfil en el sistema económico mundial. El progreso de las fuerzas productivas debido al avance de la tecnología impulsada por el desarrollo de la informática y las comunicaciones con sus nuevas escalas de producción y posibilidades de fragmentación geográfica de los procesos. Se expanden las nuevas técnicas de gerenciamiento, derivadas de los sistemas japoneses de gestión de la producción y la distribución que a través del “Just in Time” y “Supply Chain Management”, entre otras, disminuyen los requerimientos de capital circulante (inventarios) y con ello el capital total invertido.

Análisis comparativo de casos.

Las experiencias descritas en los anexos, Chile, Nueva Zelanda e Irlanda, presentan grandes similitudes a la vez que importantes diferencias.

Se trata en los tres casos de países pequeños con relación a la cantidad de habitantes, proveedores históricos de productos primarios (agropecuarios y mineros) a los centros del capitalismo avanzado, que intentaron a mediados del siglo pasado un desarrollo basado en el mercado interno que fracasó en la década del 70. Por este motivo sufrieron importantes crisis de acumulación en los 70 y 80 lo que, en diversos grados, llevó a enconados conflictos sociales por la distribución de la escasa riqueza disponible.

También tienen en común que la clase dominante en cada país (y los centros de poder del mundo desarrollado, desde planificadores gubernamentales a empresas transnacionales productivas y financieras, pasando por los organismos multilaterales) visualizó que el camino de la acumulación de capital pasaba por asumir un rol adecuado en la nueva división internacional del trabajo, en unos casos reforzando la inserción histórica del país y en otros cambiándola radicalmente. Para ello en cada país de los analizados se adoptó un modelo basado en la exportación como medio de obtención para las empresas de beneficios y se promovieron en todos ellos similares medidas económicas.

El modelo de crecimiento capitalista, descrito al detalle en la sección I, demuestra que la tasa de crecimiento depende positivamente de los beneficios (excedentes) de las empresas productivas, excedentes que deben reinvertirse en la ampliación de los procesos productivos existentes o de nuevos que se generen, y negativamente de la fracción del excedente que es consumida en sectores no productivos (comerciales, financieras, estatales no productivas, consumo suntuario de los empresarios o colocación de los beneficios en el exterior).

Podemos a esta altura concretar dos conclusiones acerca de las estrategias de crecimiento económico que se extraen de las tres experiencias analizadas, conclusiones que son propias del modelo teórico clásico:

1) la reducción de los costos salariales unitarios (que involucra una relación dinámica de salarios, tipo de cambio y productividad) y la disminución del consumo social y del gasto público, implicó el aumento de la generación de excedentes disponibles para la inversión.

2) la estrategia de expansión de las exportaciones, ampliando mercados que permitieran lograr la especialización y economía de escala que el tamaño del mercado interno dificultaba, logró desarrollar sectores rentables donde invertir el ahorro interno y el de las empresas transnacionales atraídas por las ventajas ofrecidas en estos países, ya sea la dotación de recursos naturales o la de mano de obra calificada o el bajo costo relativo de la mano de obra o el acceso a mercados o varios de estos factores a la vez, potenciado por las ventajas fiscales que se otorgaron.

Luego de esta caracterización general del modelo de acumulación que se desarrolló en estos países, pasemos a describir con mayor detalle las políticas e instrumentos utilizados en las estrategias de crecimiento, destacando a su vez la diferencia en el grado de aplicación de las mismas.

Partiendo de situaciones diferentes pero con una historia común de proteccionismo derivado de la fase de sustitución de importaciones, los tres países concretaron una fuerte apertura comercial (reducción de aranceles, eliminación de aranceles múltiples, disminución de barreras burocráticas) complementada con la firma de acuerdos de libre comercio con países claves como destino de la exportación de sus productos:

- ✓ Chile participa en la actualidad del Mercosur como miembro asociado, es miembro de Foro para la Cooperación Económica de Asia-Pacífico (APEC), ha firmado acuerdos de libre comercio con

Centroamérica, Canadá y México y EEUU, está negociando acuerdos similares con la Unión Europea, la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) y Corea del Sur.

- ✓ Nueva Zelanda ha firmado acuerdos de libre comercio con Australia (Closer Economic Relations & Trade Agreement, CER) y es miembro de la APEC.
- ✓ Irlanda es miembro de la Unión Europea, el principal acuerdo de integración a escala mundial.

Los objetivos en los casos estudiados no fueron solamente retomar el crecimiento, los tres sufrían de un fuerte déficit de la balanza de pago lo cual implicaba una alta relación deuda / PBI, por lo que un objetivo complementario (fuertemente exigido por los organismos de crédito internacionales o la Unión Europea, según el caso) fue lograr el equilibrio en la balanza.

La inflación se controló en todos los casos con la disminución del déficit fiscal y la creación de bancos centrales autónomos. El déficit fue abatido (incluso logrando superávit) vía reducción de salarios públicos, disminución de montos de beneficios para desempleados y endurecimiento de las condiciones para acceder a los mismos, complementado con privatizaciones de empresas estatales y desmonopolizaciones. El Estado se achicó en todos los casos con relación a su peso en la economía nacional, cediendo las áreas rentables a la explotación de capitales privados.

El Estado intervino, sin excepción, en el desarrollo de infraestructura apropiada para soportar a los exportadores (puertos, carreteras, comunicaciones), en la promoción de exportaciones a través de incentivos, investigación de mercados y otros elementos. También apoyó modificando los sistemas educativos, coordinó los ámbitos públicos y privados y transfirió recursos para la investigación científica y el desarrollo tecnológico en sectores seleccionados por su potencial exportador.

Los países analizados lograron sus objetivos en cuanto a retomar el proceso de acumulación, redundando en una tasa positiva de crecimiento del PBI per cápita, objetivo principal de los cambios realizados. Pero también lograron con éxito alcanzar los objetivos complementarios de estabilizar la balanza de pagos y disminuir la deuda externa.

Nueva Zelanda es el país que creció más lentamente de los tres, aunque por su inicial mayor producto per cápita, se encuentra en un valor intermedio en la actualidad con 12.380 dólares (Chile es el de menor valor con 4.350 dólares per cápita e Irlanda el mayor con 23.060 dólares). La tasa de crecimiento anual fue de 2,1% en la década de los 90. Esta tasa moderada (aunque alta en comparación con las décadas previas) se explica por la menor tasa de ahorro y el desarrollo de sectores rentables tradicionales en su mayoría y algunos nuevos pero de escaso dinamismo internacional, basado en la exportación de productos primarios con bajo valor agregado y resultando, por lo tanto, en un refuerzo de su tradicional rol en la división internacional del trabajo. Parte del menor crecimiento comparativo de Nueva Zelanda ha sido adjudicado al hecho de realizar una apertura comercial rápida con una moneda no suficientemente devaluada y con períodos de alta apreciación, por lo que la industria local se vio severamente afectada. La producción exportadora se diversificó en bienes y destinos, ampliándose sus mercados, pero aún se mantiene altamente concentrada en ambos aspectos.

Chile obtuvo altas tasas de crecimiento, un promedio del 5,5% anual durante los 15 años siguientes a la salida de la crisis, partiendo de un bajo ingreso per cápita que se había deteriorado como consecuencia de las políticas previas del gobierno militar. A partir de allí, sus tasas de ahorro fueron elevadas en relación con el PBI y el desarrollo de nuevos “polos de crecimiento” más la mejora de sectores tradicionales permitieron invertir con rentabilidad generando crecimiento. Los nuevos sectores y los tradicionales se basaron en la explotación intensiva de los recursos naturales: a fines de los noventa 57% de las exportaciones de bienes eran recursos naturales y 33% eran manufacturas intensivas en recursos naturales, apenas un 10% de otras manufacturas. De

esta forma Chile mantuvo, amplió y perfeccionó su rol de proveedor de productos primarios en los mercados mundiales, con una alta diversificación en productos y mercados.

Irlanda es el país que logró las mayores tasas de crecimiento de los tres casos que estamos analizando, un promedio del 7,1% anual entre 1991 y 2000. Sus tasas de ahorro se elevaron consistentemente contando además con una fuerte inversión extranjera directa. La ampliación de mercados que provocó su incorporación a la Unión Europea le permitió el desarrollo de nuevos sectores industriales de alta rentabilidad. Irlanda cambió su inserción internacional de un rol de proveedor tradicional de productos primarios al papel de exportador diversificado de bienes industriales con alto valor agregado y demanda dinámica, de la explotación de recursos naturales pasó a la utilización de su joven y calificada mano de obra como base del desarrollo económico. Estudios empíricos (Carrera y Casado (1998)) avalan lo que la teoría clásica del crecimiento predice y que el caso irlandés constata: el nivel de crecimiento de un país está fuertemente relacionado con la complejidad tecnológica del producto vendido en el mercado exterior. Los productos de más alto contenido tecnológico son los que pueden experimentar las mayores ganancias de productividad, los que tienen una demanda más dinámica y mejores comportamientos de precio. A la vez, existe una asociación inversa entre el grado de desarrollo y el peso de las materias primas en la estructura exportadora de los países.

El proceso económico reciente en Uruguay

El período dictatorial iniciado en 1973, pero antecedido por una creciente represión de los sectores populares al incrementarse la lucha de clases, significó la toma de medidas para recuperar la tasa de beneficio de las empresas y la reinserción de Uruguay en la nueva división del trabajo que se estaba poniendo en marcha como reacción del capitalismo a la fase recesiva

de la crisis general, tal como describiéramos en el apartado anterior que caracterizaba el capitalismo a escala global en el período.

La economía uruguaya es de base capitalista, con instituciones y prácticas que se caracterizan por un bajo nivel de corrupción, libertad de empresa sin discriminación entre nacionales y extranjeros, funcionamiento razonable del Poder Judicial con protección de la propiedad privada y del cumplimiento de los contratos. En síntesis, un ambiente de negocio correcto desde el punto de vista de los empresarios donde los sucesivos gobiernos desde 1973 fueron eliminando la intervención del Estado en los contratos entre particulares, dieron permanencia en el tiempo a las reglas de juego e intentaron mantener un ambiente macroeconómico estable (con menor éxito relativo en este punto, dadas las crisis que existieron y la influencia de la inestabilidad de los países vecinos, Argentina y Brasil.) En particular el cumplimiento puntual de las obligaciones financieras externas e internas del sector público forjó una imagen respetable para el país en el ámbito regional e internacional.

Uruguay concretó una apertura comercial, gradual en las décadas de los 70 y 80 y rápida en los 90, desmantelando el proteccionismo derivado de la fase de sustitución de importaciones: en 1989 las tarifas sobre las importaciones variaban entre un máximo del 40% y un mínimo del 10% (algunos bienes de capital y productos intermedios estaban exentos de recargos.) Desde 1990, el Gobierno comenzó a reducir estas tarifas: en enero de 1995 las tarifas sobre las materias primas que no se producen internamente se habían fijado en un entorno del 2-6%, las tarifas sobre bienes intermedios en un 8-16% y las tarifas sobre bienes al consumo en un 10-20%. Lo que es más importante, el Gobierno redujo sustancialmente las barreras no arancelarias, incluyendo los precios de referencia y los precios mínimos de importación sobre los que se aplican las tarifas.

Complementariamente Uruguay firmó acuerdos de libre comercio con países claves como destino de la exportación de sus productos: fundó con

Argentina, Paraguay y Brasil el MERCOSUR, un acuerdo de integración que se propuso una amplia liberalización del comercio intrarregional y la adopción de políticas comerciales comunes, sustituyendo una serie de acuerdos preferenciales entre sus miembros por una unión aduanera (Uruguay tenía convenios vigentes desde la década del 70 con Argentina (CAUCE) y Brasil (PEC).)

A diferencia de los casos analizados (con la excepción parcial de Nueva Zelanda), Uruguay no liberó el tipo de cambio y mantuvo una fuerte apreciación de la moneda en la mayor parte del período 1973-2001, especialmente entre 1978 y 1982 (“período de la tablita”) y más grave por dimensión y extensión a partir del Plan de Estabilización de 1990.

La lucha contra la inflación, elemento esencial para el cálculo empresarial y la atracción de inversiones, no logró un éxito sostenido hasta la década del 90 con la implementación del mencionado Plan de Estabilización. Uruguay, un país de inflación crónica moderada desde fines de los 50, sufrió un proceso de aceleración inflacionaria en el bienio 1989-90 llegando la tasa a un máximo absoluto de 133% en el año terminado en enero de 1991. La base del Plan, en su aspecto monetario, fue la utilización de un ancla nominal con el dólar para la variación de los precios internos: la instrumentación del ancla cambiaria fue realizada por el Banco Central del Uruguay mediante un régimen de banda para un tipo de cambio previamente anunciado por las autoridades. Luego de un lento decrecimiento inicial de la inflación, el incremento del Índice de Precios al Consumo (IPC) se redujo gradualmente al 44,1% en 1994 y alcanzó el 8,6% en 1998, último año de crecimiento.

El déficit fiscal se redujo tendencialmente con relación al PBI entre 1985 y 1998, pero la mayor causa de esta reducción no fue la disminución del gasto público que intentaron las medidas antes descritas (de hecho el gasto aumentó en esos años por las transferencias a la seguridad social) sino el persistente incremento de la recaudación tributaria por la mayor actividad

económica, por el aumento de la presión impositiva aplicado mediante sendos ajustes fiscales y por la renegociación del servicio de la deuda externa, en el marco del Plan Brady, obteniéndose la reestructuración y reducción de los saldos adeudados.

La inversión extranjera directa se multiplicó casi por tres entre 1993 y 1998, duplicando su participación en el PBI. En 1990 ningún sector no industrial era controlado por empresas transnacionales en Uruguay en más del 50%, en 1998 el capital extranjero era mayoritario en las grandes empresas de transporte y almacenaje, comercio mayorista y minorista, construcción e ingeniería, forestación. Las inversiones se dirigieron al sector primario (en búsqueda de seguridad en el abastecimiento de materias primas) y al sector terciario (para captar mercados en servicios) como oportunidad de expansión al ingresar en el mercado local. En el sector industrial las empresas transnacionales realizaron una vasta compra de empresas, pero la apertura comercial unida a la pequeña escala del mercado frente a las necesarias en las nuevas tecnologías de producción y los altos costos internos en dólares hicieron aconsejable (particularmente luego de la devaluación del real) el cierre de las plantas industriales, con la utilización de la marca y de los canales de distribución importando los productos desde sus plantas en Brasil y Argentina. Por las mismas razones, las ramas de la industria que continuaron en manos nacionales y que tenían mayor dependencia de la protección del mercado interno (calzado, vestimenta, tejidos de punto, metalurgia, entre otras) se contrajeron o directamente desaparecieron.

En el sector agropecuario el proceso liberalizador y aperturista avanzó desigualmente a partir de una situación estancamiento de la ganadería (con excepción hecha de la lechería) y con la protección de los cultivos agrícolas dedicados al consumo interno que se desarrolló en los años 50 con el objetivo de lograr seguridad alimenticia, la economía de divisas y el reasentamiento en el campo. El objetivo de política en los 90 fue la inserción competitiva en los mercados internacionales, el desarrollo de las fuerzas productivas en el sector

en donde la imagen utilizada era que el “productor rural” debía transformarse en “empresario rural”.

En los cultivos, sectores como cebada y girasol tuvieron crecimientos importantes mientras que se estancaron los de maíz, sorgo y soja, la producción de trigo se redujo drásticamente y se concentró haciendo desaparecer la pequeña producción familiar, el arroz creció desde ocupar 54.000 ha. en 1980 a 170.000 en 1998 con rendimientos que se ubican entre los más altos del mundo, la horticultura fue el sector donde la apertura tuvo un efecto terriblemente nocivo, un renaciente sector citrícola que en comparación a la ganadería intensiva y a otros cultivos tiene un alto índice de ocupación logró crecer e insertarse en los mercados internacionales.

El impactante crecimiento de la forestación a partir de 1990 ha determinado la existencia de 2 millones de hectáreas explotadas que se concentró en grandes propietarios transnacionales.

La economía creció entonces al impulso de sectores donde la rentabilidad surgida en las nuevas condiciones permitió la inversión que incrementó fuertemente el capital constante.

Pero el crecimiento económico alcanzado hasta 1998 respondió en buena parte a las condiciones económicas de la región a la cual Uruguay pertenece geográfica e históricamente, el cono sur, y con la que estrechó sus lazos comerciales en los últimos años: “el proceso de apertura con su disminución de aranceles y todos los acuerdos comerciales firmados y profundizados por Uruguay en el período, han producido incrementos en las exportaciones e importaciones debido a razones diferentes que los movimientos de la tasa de cambio real.

La súbita devaluación de la moneda en Brasil en 1999, que continuó las devaluaciones del sudeste asiático y que fue del 30% en términos reales, desencadenó un proceso que afectó severamente la capacidad de competencia bilateral y, en forma sucesiva, retrajo la demanda de sus dos principales socios comerciales. A partir de principios de 1999 la economía uruguaya desmejoró notoriamente, entrando en la fase de aguda recesión que aún hoy continúa. Por otra parte, cayeron los precios de importantes materias primas exportables tales como la carne, lana y arroz y se elevó considerablemente el precio del petróleo.

Los números indican con claridad la gravedad de la crisis: caída del PBI del 105,% en el año 2002 y del 16,4% desde el comienzo de la crisis, con lo que el producto bruto per cápita se retrotrae a valores de principios de los años 90. La formación bruta de capital fijo cayó 64% en tres años. En el 2001 las exportaciones se contrajeron 10,4% y una cifra similar al año siguiente, la reducción con Argentina y Brasil alcanzó al 19,4% y fue aún mayor en el comienzo del 2002. La desocupación aumentó hasta el 19% en el trimestre Julio-Septiembre del 2002 con disminución del salario real en ese año del 19,5%.

El rol del Estado uruguayo

Habiendo descrito la evolución económica reciente de Uruguay, pasemos a intentar dar una respuesta a la segunda pregunta realizada, acerca de las semejanzas y diferencias con los casos analizados, que dan cuenta de esta enorme disparidad en sus consecuencias económicas. Comencemos con los resultados del modelo implementado, para analizar luego las diferencias entre las políticas realizadas.

Uruguay al igual que Irlanda, Chile y Nueva Zelanda logró cifras importantes de crecimiento en el período 1985-2000, elevadas cuando se compara con la historia económica del país. Sin embargo el crecimiento del PBI fue significativamente menor que el obtenido por Irlanda y Chile y similar al registrado en Nueva Zelanda. Más decisivamente, a pesar de la situación

recesiva internacional que ha provocado un enlentecimiento del crecimiento en los tres países estudiados, ninguno de ellos ha sufrido una crisis tan profunda como la que hoy exhibe Uruguay: por el contrario las tasas de crecimiento aunque disminuidas se mantienen en valores positivos.

Para comenzar con el análisis comparado de los modelos de acumulación que las clases dominantes en cada país propulsaron, digamos que Uruguay en forma similar a los casos estudiados propició un “correcto” ambiente de negocios a través de la legislación y la estricta separación de poderes, mediante la represión primero y la tercerización después el salario real fue abatido en forma drástica en el momento inicial y luego creció lentamente y en menor medida que la productividad, se realizó una apertura comercial complementada con acuerdos de libre comercio con países importantes como destino de sus exportaciones. Los sucesivos gobiernos controlaron la inflación que se había disparado a principios de los 90, liberalizaron el flujo de capitales desde épocas tempranas (durante la dictadura militar), promovieron la localización en el país de inversiones extranjeras e incentivaron nuevos sectores económicos (forestación, turismo, etc.)

Pero las diferencias con los casos analizados son importantes y van a redundar en las conclusiones que detallaremos más adelante: el tipo de cambio se mantuvo elevado en casi todo el período, la apertura comercial distó de ser gradual y no se buscaron mecanismos para mitigar sus efectos inmediatos sobre el tejido industrial, se mantuvo un déficit fiscal que se pudo financiar mientras existió crédito internacional pero que supuso la imposibilidad de inversión en infraestructura en la cantidad necesaria para el crecimiento y que significó una pesada carga a futuro. Por parecidas y otras razones (a la cual no fue ajena la política con respecto a la Universidad estatal) no se apoyó la investigación científica y técnica ni aún la dirigida a los sectores que debían impulsar el crecimiento económico del país.

¿Cuáles fueron las consecuencias de estas similitudes y diferencias, analizando el rol del Estado, a la luz de los casos analizados y de la teoría clásica?

La primera, que lo asemeja al caso de Nueva Zelanda y difiere un poco del de Chile y aún más de Irlanda, es que consolidó la inserción internacional del país en la nueva división internacional del trabajo como un proveedor de materias primas y productos alimenticios, complementado en el ámbito regional con el papel de proveedor de servicios (en especial turísticos y financieros, últimamente y con éxito que perdura de informática.) En cuanto a lo primero, la creación de riqueza en el país y su exportación está basada en productos de bajo contenido tecnológico, con reducida capacidad de generación de empleo, con baja diversificación, de demanda poco dinámica y de pobre comportamiento de precios¹. Por lo segundo depende de la situación de las inestables economías regionales, en especial la de Argentina con la cuál es similar en su producción exportable por lo que de existir problemas con la colocación o los precios de los productos primarios, el efecto se verá potenciado por la caída de los servicios dirigidos a los vecinos rioplatenses. Por último se produjo un proceso de desindustrialización con restitución de importaciones, reduciendo y desarticulando el ya escaso e inconexo tejido industrial, beneficiando a los sectores comerciales (a los capitales importadores, en especial) y financiero. Como consecuencia las tasas de crecimiento en períodos largos alcanzadas con el modelo de acumulación descrito fueron bajas: en los últimos 20 años, donde hubo períodos de rápida acumulación y profundas crisis, la tasa fue menor al 2% anual (prácticamente nulo en ingreso per cápita) lo que ubica al país en el lugar 137 dentro de 178 naciones en un ranking ordenado por tasas de crecimiento decreciente.

En segundo término, para un crecimiento sostenible es necesario generar un incremento de los excedentes que se reflejan en mayor ahorro interno con relación al PBI. La inversión de estos ahorros complementados con la inversión extranjera directa es crucial para el crecimiento. El elevado tipo de cambio contribuyó a disminuir la rentabilidad de las empresas volcadas a la

exportación o con productos competitivos con la importación, especialmente una vez que las monedas de los países vecinos se devaluaron. El desafío que presenta a los economistas el trilema de tratar de lograr a la vez un tipo de cambio fijo para disminuir la inestabilidad, un libre flujo de capitales para asegurar una locación eficiente de recursos y una política monetaria activa implicó políticas incongruentes y resultados inadecuados. El bajo nivel de ahorro de la economía continuó y en su momento máximo alcanzó el 13,4% del PBI, muy por debajo de valores internacionales. La inversión bruta interna si bien se incrementó significativamente en términos relativos, continuó ubicándose en niveles reducidos tanto en la comparación regional como en la internacional.

No disponemos de cifras referentes a tasas de beneficios de las empresas privadas que nos permitan seguir su evolución, pero resulta claro de los datos disponibles que los excedentes generados fueron disminuyendo a la par de la pérdida de competencia internacional en lo externo y del aumento del capital constante en lo interno.

En último lugar, para lograr el crecimiento económico es necesario contar con sectores donde invertir con rentabilidad. Mientras que algunos sectores tradicionales crecieron a la par que otros se estancaban, el desarrollo de nuevos polos de crecimiento fue escaso y se agotó en la medida que la inversión en capital constante creó una capacidad que excedió las posibilidades de la demanda externa e interna.

El Estado uruguayo en la década de los 90 cumplió con su rol sustancial en la economía capitalista que describiéramos al comienzo de esta sección: un entorno social e institucional que favorezca la existencia de excedentes y posibilite su apropiación por el empresario. Sin embargo, debido a errores de política y al balance de fuerzas entre los distintos sectores capitalistas, fue mayor su capacidad en asegurar lo segundo que en lograr lo primero en forma sostenible, logrando resultados en el corto plazo sacrificando las posibilidades

de desarrollo en el largo, por lo que el sistema económico desembocó en una profunda crisis al fin del milenio.

III.4 Síntesis de la Sección

La intervención del Estado ha crecido a lo largo de la historia del capitalismo por la necesidad de favorecer la reproducción de un sistema cada vez más complejo. Así al papel sustancial del Estado de asegurar la obtención de los beneficios por las empresas, permitiendo la acumulación de capital por parte de unas pocas personas (en comparación a la gran masa trabajadora) y el conservarlo privadamente con tranquilidad, se ha agregado el asegurar las condiciones para que exista un crecimiento económico suficiente para lograr la reproducción ampliada del capital.

La internalización del capital, la competencia creciente por los mercados internacionales debido a las necesidades de reproducción constante del capital, el creciente costo de investigación, desarrollo y adopción de nuevas tecnologías, las grandes obras de infraestructura, la competencia internacional y la necesidad de expandir los mercados, la creciente escasez de recursos estratégicos, la incrementada complejidad de preparación de la fuerza de trabajo explican la complejidad del sistema que hace necesaria un rol cada vez más activo del Estado.

El modelo básico se amplía ahora para estudiar factores que soportan el crecimiento económico y que dependen de las políticas del Estado. En este trabajo se analizan la relación entre crecimiento y cambio técnico, bajo las modalidades del “learning by doing” y de un sector específico de R&D, para concluir que es clave para una economía el generar sus propios medios de producción para asegurar el crecimiento económico en el largo plazo. Importancia que se ve reforzada por el hecho de que en el capitalismo moderno son los sectores productores de maquinarias los que monopolizan el progreso tecnológico (y lo han convertido en un negocio lucrativo con sus centros de

R&D) determinando que las técnicas de aplicación óptimas se desarrollan para la economía específica (o en la región económica ampliada) en la cual se insertan.

Otro factor analizado es la apertura comercial de un país, partiendo de la premisa de que es la ventaja absoluta (ser el productor de menor costo) la que determina el resultado en la competencia internacional. El modelo presentado permite concluir que los costos unitarios laborales verticales son determinantes en la competitividad de un país. De aquí se deduce que la forma en que el Estado conduce los procesos de apertura comercial es clave para el crecimiento en el largo plazo. Políticas comerciales exitosas requieren de análisis estructurales de la competencia internacional y de los mercados mundiales.

Estas conclusiones teóricas son fuertemente apoyadas por el análisis de casos comparativos de crecimiento a través de la exportación. Chile, Nueva Zelanda e Irlanda comparten con Uruguay muchas características comunes en tamaño, geografía e historia. En todos los casos atravesaron por una fuerte crisis en los años 80 para retomar el crecimiento económico con una fuerte intervención del Estado.

Podemos concretar dos conclusiones acerca de las estrategias de crecimiento económico exitosas que se extraen de las tres experiencias analizadas, conclusiones que son propias del modelo teórico clásico: la disminución de los costos laborales unitarios (que relaciona salarios, tipo de cambio y productividad) y del consumo social permitió el aumento de la generación de excedentes y liberó una mayor proporción de los mismos para el ahorro y la inversión. La estrategia de expansión de las exportaciones, ampliando mercados que permitieran alcanzar una mayor especialización y economía de escala que la que el tamaño del mercado interno dificultaba, logró desarrollar sectores rentables donde invertir el ahorro interno y el de las

empresas transnacionales atraídas por las ventajas ofrecidas en estos países, ya sea la dotación de recursos naturales o la de mano de obra calificada o el bajo costo relativo de la mano de obra o el acceso a mercados o varios de estos factores a la vez, potenciado por las ventajas fiscales que se otorgaron.

Tras varios años de crecimiento cada uno de estos países presenta en la actualidad menores tasas pero aún elevadas en comparación con países vecinos o similares y aún con el resto del mundo. Por otra parte difirieron en sus tasas de crecimiento, alto en los casos de Chile e Irlanda y moderado en el de Nueva Zelanda, y en su inserción internacional: como exportador de productos de alta tecnología con valor agregado en el caso irlandés, como exportador diversificado en mercados y productos de base natural en el chileno y como exportador de específicos productos primarios en el neozelandés.

Finalmente y a partir de las conclusiones de la teoría clásica y de los casos comparados, analizamos la evolución económica uruguaya desde 1973 y con mayor detenimiento desde 1990. Con el fracaso del modelo de sustitución de importaciones ya descrito, a partir de la década del setenta los sucesivos gobiernos militares y democráticos reinsertaron el país en la división internacional del trabajo con un modelo basado en la exportación de productos primarios a los mercados internacionales complementada con servicios turísticos y financieros a la región.

Con la profundización del modelo y el fuerte ingreso de capitales. Uruguay logró un importante crecimiento económico entre 1990 y 1998 (pero aún menor al de Chile e Irlanda y similar a Nueva Zelanda) para luego ingresar en una larga recesión que se transformó en una grave crisis en el año 2002, con cifras record de caída del PBI, desocupación, salida de capitales y corridas bancarias. Esto implicó el retroceso en el producto generado por el país a valores de 1990 y que lo ubica, promediando la tasa de crecimiento en los últimos 20 años, en el puesto 137 entre 178 naciones. Además la consecuencia de las reformas económicas fue la reducción del sector industrial en su

conjunto, aumentando además su desconexión al eliminar casi en su totalidad las ramas relacionadas con la fabricación de medios de producción. Como contrapartida, el alto consumo social sustentado en el tipo de cambio y la apertura comercial, incrementó enormemente las importaciones y benefició al capital comercial y financiero.

El modelo de acumulación que la dictadura militar y los gobiernos que le sucedieron implementaron en Uruguay tiene características similares a las descritas en los casos presentados pero presenta fuertes diferencias en aspectos claves que explican los disímiles resultados alcanzados.

Comenzando con los primeros, Uruguay mantuvo un “correcto ambiente de negocios” a través de la legislación y la estricta separación de poderes, el salario real cayó fuertemente en el momento inicial y luego creció lentamente y en menor medida que la productividad, se realizó una apertura comercial complementada con acuerdos de libre comercio con países importantes como destino de sus exportaciones. Los sucesivos gobiernos controlaron la inflación, liberalizaron el flujo de capitales desde épocas tempranas, promovieron la localización en el país de inversiones extranjeras e incentivaron nuevos sectores económicos.

Pero las diferencias con los casos analizados son importantes: el tipo de cambio se mantuvo elevado en casi todo el período, la apertura comercial distó de ser gradual y no se buscaron mecanismos para mitigar sus efectos inmediatos sobre el tejido industrial, se mantuvo un déficit fiscal que se pudo financiar mientras existió crédito internacional pero que supuso la imposibilidad de inversión en infraestructura en la cantidad necesaria para el crecimiento y que significó una pesada carga a futuro, no se apoyó en los hechos la investigación científica y técnica ni aún la dirigida a los sectores que debían impulsar el crecimiento económico del país.

La política económica consolidó la inserción internacional del país en la nueva división internacional del trabajo como un proveedor de materias primas y productos alimenticios, complementado en el ámbito regional con el papel de proveedor de servicios (en especial turísticos y financieros.) En cuanto a lo primero, la creación de riqueza en el país y su exportación está basada en productos de bajo contenido tecnológico, con reducida capacidad de generación de empleo, con baja diversificación, de demanda poco dinámica y de pobre comportamiento de precios. Por lo segundo depende de la situación de las inestables economías regionales, en especial la de Argentina con la cuál además es estructuralmente similar.

La crisis de fin de milenio (y la profundidad que alcanza) se produce por la confluencia de tres fenómenos:

- ✓ la dinámica del sistema económico: la fase de crecimiento de la década de los 90 se agotó en la medida que la inversión en sectores rentables creó un exceso de capacidad y de capital constante a la par que caía la rentabilidad, fenómeno transitoriamente disimulado por la creación del Mercosur y los planes de estabilización que sobrevaloraron las monedas de los países vecinos.
- ✓ los shocks de demanda externa provocados por la devaluación brasilera, la crisis argentina y la reaparición de la aftosa entre las principales causas.
- ✓ la política económica del período contribuyó a agravar la crisis, al disminuir la rentabilidad de las empresas productivas, privilegiar el sistema financiero, estimular el consumo social improductivo y no respaldar adecuadamente el proceso de crecimiento.

IV.1 La teoría del crecimiento económico, sus causas y sus crisis.

El sistema económico se estructura sobre la base de una clase trabajadora que vende su fuerza de trabajo, a cambio de un salario, a un pequeño grupo de la sociedad propietario de los medios para producir. Este pequeño grupo se apropia bajo la forma de beneficio o utilidades del excedente generado por el trabajo de aquellos a quienes contrata, dicho excedente es la diferencia entre el valor de lo que el trabajador produce y el salario que se le paga.

Sin embargo los excedentes que se crean no son para el único provecho del empresario individual: debe compartir buena parte del excedente con aquellos que le facilitan o posibilitan la realización del proceso de producción, su posterior comercialización y la retención de parte de los excedentes resultantes. El excedente se reparte con otros empresarios locales o extranjeros (de los sectores financieros y comerciales) y se consume socialmente (para el mantenimiento y reproducción del orden social) y personalmente (con proporciones variables de productos suntuarios.)

El consumo personal agregado de una economía se completa con el que realizan los trabajadores, a partir de sus salarios, para subsistir. El crecimiento económico surge de la aplicación de los beneficios obtenidos a nuevas inversiones en compra de maquinarias, materias primas y fuerza de trabajo, repitiendo en forma incrementada el proceso de producción en su sector o incursionando en otros sectores que aparecen como más rentables en ese momento. De aquí se deducen dos condiciones necesarias para el crecimiento económico y positivamente correlacionado con él: la existencia de excedentes en la economía y de sectores en donde invertir. En otras palabras rentabilidad y oportunidades de inversión productiva.

La caída de la demanda de inversión repercute en la demanda de bienes de consumo. El empresario comienza a producir menos y por tanto contrata

menos mano de obra, compra menos materia prima y no actualiza sus técnicas de producción, todo lo que lleva a un aumento de la desocupación.

La disminución de la demanda, la de inversión y la de consumo, provoca la pérdida de rentabilidad de otras empresas que no estaban inicialmente afectadas por la crisis, se produce una caída de los precios y de los volúmenes comercializados que disminuye los beneficios de estas industrias y aumentan la gravedad de la crisis.

Adicionalmente el sistema de créditos es minado por la alta exposición al riesgo que se produce, contrayéndose y amplificando la crisis. Los efectos (y la duración) de la crisis son variados pero todos ellos restituyen rentabilidad a los negocios, lo que conduce a un nuevo período de crecimiento: en el período de crisis los empresarios no invierten, por lo que disminuye el capital constante debido a la depreciación y mejora la rentabilidad, dando lugar a la posibilidad de nueva inversión. La nueva demanda de inversión provoca la suba de la tasa de rentabilidad en otros sectores industriales. Quiebran los empresarios menos competitivos, provocando la destrucción y venta de capital constante. La desaparición de estos empresarios deja cuota de mercado para los que continúan, que ven aumentada su escala y como consecuencia, su rentabilidad. Disminuye el salario real aumentando la rentabilidad de los empresarios, producto del aumento de la desocupación y de políticas específicas de los gobiernos. El marco institucional cambia: se intentan cambios en la estructura económica, en la apertura comercial y financiera, etc Tanto en los períodos de crecimiento como en los de crisis, el Estado juega un rol fundamental en soportar o retomar según el caso, el proceso de acumulación de capital.

La intervención del Estado ha crecido a lo largo de la historia del capitalismo por la necesidad de favorecer la reproducción de un sistema cada vez más complejo. Así al papel sustancial del Estado de asegurar la obtención de los beneficios por las empresas, permitiendo la acumulación de capital por parte de unas pocas personas (en comparación a la gran masa trabajadora) y el conservarlo privadamente con tranquilidad, se ha agregado el asegurar las condiciones para que exista un crecimiento económico suficiente para lograr la reproducción ampliada del capital. La internalización

del capital, la competencia creciente por los mercados internacionales debido a las necesidades de reproducción constante del capital, el creciente costo de investigación, desarrollo y adopción de nuevas tecnologías, las grandes obras de infraestructura, la competencia internacional y la necesidad de expandir los mercados, la creciente escasez de recursos estratégicos, la incrementada complejidad de preparación de la fuerza de trabajo explican la complejidad del sistema que hace necesaria un rol cada vez más activo del Estado.

IV.2 Crecimiento económico: un modelo clásico.

El modelo matemático básico, sin considerar el progreso técnico, formaliza el análisis de la teoría económica clásica. De él se extrae como conclusión que la tasa de crecimiento es directamente proporcional a la tasa de beneficio de la economía, aunque inferior a ésta, multiplicada por la fracción de excedentes que no es consumida (social o personalmente) sobre los excedentes totales.

El modelo básico se desarrolla considerando que toda la producción de un país o sociedad dada en un período determinado se ha agregado en un solo producto, para una economía cerrada (aunque luego se estudian los efectos de la apertura de la economía), caracterizada por condiciones de producción que son compatibles con la libre competencia. Se asume que el trabajo es homogéneo y que la libre movilidad de capitales dentro de la economía asegura la tendencia hacia una tasa de beneficio uniforme. Todas las variables, dependientes o independientes, cambian en función del tiempo. Con el supuesto de que no existe ningún cambio social en el período de tiempo en que el modelo es aplicado, la tasa de obtención de excedentes (relación entre el excedente generado y el salario pagado al trabajador) es constante. Finalmente no existe ninguna limitación natural al crecimiento económico, las fuentes de materia prima y la disponibilidad de fuerza de trabajo no son restricciones a la producción.

El planteamiento matemático del modelo se realiza, en el caso básico y en todas sus ampliaciones, por dos ecuaciones diferenciales que reflejan el balance de medios de producción y de excedentes de la economía. Para una sociedad definida en un momento histórico dado, lo cual implica un grado de progreso tecnológico con sus necesidades educativas más usos y costumbres, las necesidades de subsistencia y reproducción de los trabajadores están determinando el salario real que habrán de percibir. La técnica utilizada, que habrá de ser la más rentable para el empresario,

implica la cantidad de unidades de trabajo a utilizar y el capital fijo. Las ganancias de los empresarios son ahorros que se invierten.

La tasa de crecimiento calculada corresponde al sector capitalista de la producción de un país, no es necesariamente la tasa de crecimiento de la economía del país ya que en este siempre hay sectores no capitalistas tales como el trabajo doméstico, la producción artesanal y la producción agrícola de auto subsistencia.

La intención del empresario de aumentar sus beneficios a través de la disminución de sus costos y la necesidad de batir a sus competidores, hace que continuamente mejore sus técnicas de producción y adopte nuevas tecnologías y sistemas de gestión. En ese sentido desde los orígenes del sistema capitalista, la división de tareas y la especialización, tanto en el ámbito interno de la empresa como externo en el sector industrial y en la economía nacional y aún en la inserción internacional, estos dos mecanismos han sido una fuente importante de ganancia de productividad laboral y disminución de costos.

La tasa de crecimiento mantiene una expresión similar a la del modelo básico, esto es, depende directamente de la tasa de beneficio. Con la existencia de progreso técnico además de utilizar parte del excedente para reponer el capital constante utilizado, debe invertirse en medios de producción mejorados en un monto con una compensación por el ahorro de capital variable.

Además el modelo demuestra la tendencia del sistema a estancarse a largo plazo, a la disminución de la tasa de crecimiento tendencialmente de la mano de la reducción de la tasa de beneficio sólo parcial y temporalmente contrarrestada por los factores que en el texto se analizan: destrucción de capital físico, aumento de la tasa de obtención de excedentes entre otros.

En las economías reales, la salida de la crisis se ve facilitada por la disminución del salario real que se produce por la pérdida de capacidad negociadora de los trabajadores debida a la alta desocupación.

El modelo básico se amplía finalmente para estudiar factores que soportan el crecimiento económico y que dependen de las políticas del

Estado. En este trabajo se analizan la relación entre crecimiento y cambio técnico, bajo las modalidades del “learning by doing” y de un sector específico de R&D, para concluir que es clave para una economía el generar sus propios medios de producción para asegurar el crecimiento económico en el largo plazo. Importancia que se ve reforzada por el hecho de que en el capitalismo moderno son los sectores productores de maquinarias los que monopolizan el progreso tecnológico (y lo han convertido en un negocio lucrativo con sus centros de R&D) determinando que las técnicas de aplicación óptimas se desarrollan para la economía específica (o en la región económica ampliada) en la cual se insertan.

Todavía dentro de este conjunto de vías de investigación cabe mejorar los supuestos respecto al progreso tecnológico. La teoría del cambio técnico descrita, endogeniza el progreso tecnológico por lo que cabe la posibilidad de desarrollar expresiones más complejas para estas productividades. Un conjunto de vías de investigación se abre al considerar no extensiones al presente modelo sino temas completos que posiblemente cambien el aspecto del mismo.

IV.3 Breve historia económica del Uruguay

Uruguay, país pequeño situado en la zona templada del planeta, logró a partir de 1870 un rápido crecimiento económico al consolidar un modo de producción capitalista impulsado por la inserción (tardía) en el sistema mundial como proveedor de productos primarios, esencialmente pecuarios, rol que lo caracterizó desde los tiempos de la colonia.

El sostenido crecimiento de la ganadería, actividad productiva fundamental, ocurrió luego de la liquidación de la economía pre capitalista (vigencia de los derechos de propiedad en el campo, implantación del alambrado, expulsión del gauchaje y asentamiento de la mano de obra asalariada) y se debió a la coincidencia de dos conjuntos de factores:

- en lo interno, las condiciones naturales (suelo, clima), la reducida población y las bajas exigencias en materia de capital y de nivel tecnológico, ambos factores escasos en Uruguay, determinaron que el sector ganadero extensivo pudiera producir en condiciones de competencia con el exterior.

- en lo externo, el desarrollo de la navegación transatlántica, la mejora de los métodos de conservación de la carne por el desarrollo de la refrigeración y el aumento de los niveles de consumo de la población europea resultado de la expansión económica.

Entre 1875 y 1913 se generó un importante volumen de excedentes, cuya apropiación se repartió entre el capital extranjero y el nacional compuesto este último por los grandes propietarios rurales y los comerciantes montevideanos. Una menor porción consumió el Estado para su rol de mantenimiento y reproducción del orden social. El empresario rural reinvertió en el mismo sector agropecuario buena parte de sus excedentes, lo cual fue complementado por inversiones extranjeras (principalmente británicas) dirigidas a aprovechar y facilitar la exportación de productos pecuarios, posibilitando el transporte de la producción primaria desde el interior y su comercialización.

El crecimiento de la ganadería facilitó un incipiente desarrollo industrial y de algunos sectores agrícolas, que reforzaron el crecimiento económico general y que fueron en última instancia fuertemente dependiente de ella.

Pero el crecimiento se agota al estancarse la ganadería: hacia la década del veinte la tasa de beneficio que decrecía debido al aumento del capital constante llega a valores bajos que prácticamente implican una reproducción simple (no ampliada) del circuito de producción, por la ausencia de reinversión en el sector.

En la demanda exterior, el otro pilar del proceso de crecimiento, la multiplicación de la oferta de productos primarios más la decadencia del principal cliente, Gran Bretaña, cierra una fase histórica de crecimiento del capitalismo uruguayo. La depresión comienza en 1913 a partir de la crisis financiera internacional y la concomitante disminución de la demanda de productos primarios en los mercados europeos. La caída de los precios implicó una brusca disminución de la riqueza generada por el sector ganadero, que alcanzó casi el 50% entre 1913 y 1916. El volumen de las exportaciones, pilar del modelo agroexportador, se estancó durante los años de la primera guerra mundial aunque los precios internacionales subieron durante el conflicto. Recién en 1925 la ganadería podrá superar los niveles que tenía antes de la crisis. La disminución de los ingresos de las exportaciones pecuarios volvió a demostrar la dependencia del resto de los sectores de la economía uruguaya de esos ingresos: la crisis contrajo un 15% el producto industrial y esto a pesar de las leyes proteccionistas del primer batallismo, la agricultura sufrirá una menor caída y una más rápida recuperación.

La crisis trajo aparejada, en un mecanismo que no por repetido merece dejar de ser comentado, una fuerte desocupación y la brusca disminución de los salarios reales que llegan a reducirse un 31,5% entre 1912 y 1917. No disponemos de datos acerca del capital físico que permita evaluar la destrucción del mismo en el período.

El estancamiento de la producción en volumen físico del país llega hasta 1923 pero las consecuencias se arrastran más años, agravado luego por el crack bursátil del 29 en Estados Unidos y su onda expansiva.

Entre 1945 y 1955 se obtuvieron altas tasas de crecimiento en la economía nacional en el marco de la política de sustitución de importaciones, de acuerdo a los registros históricos las tasas fueron las más altas del siglo. En este sentido las políticas fueron exitosas tanto en lo que se refiere al crecimiento como en la mejora de la distribución de la riqueza.

El proceso de acumulación generó un exceso de inversión en capital constante, específicamente capacidad industrial, sin desarrollar en el caso uruguayo una industria propia de medios de producción por lo que la dependencia de la tecnología extranjera se incrementó. Disminuyó la tasa de beneficio en el sector, con dificultades para incrementar su producción por el pequeño tamaño interno y la falta de competitividad internacional, a la vez que el otro sector importante de la economía, la ganadería, continuó estancada y sin posibilidades de inversión rentable. Si bien otros sectores agropecuarios crecieron, su peso continuó siendo menor en la estructura económica nacional.

Tras prolongados años de crisis, los mecanismos restauradores del capitalismo comenzarían a actuar para dar paso a una tímida recuperación y posterior fase de crecimiento. Numerosos sectores económicos vieron disminuidos u obsoletos sus medios de producción, muchas empresas quebraron aún cuando conservara el país sus potenciales ventajas absolutas en algunos sectores. Un nuevo marco institucional, económico y estructural junto a la fuerte disminución del salario real permitieron la elevación de la tasa de beneficio.

El análisis de esta nueva etapa de la economía uruguaya, donde se termina de liquidar el esquema de sustitución de importaciones y se comienza a desarrollar un modelo basado en la exportación de productos primarios y prestación de servicios a la región, se ha realizado por comparación con tres casos seleccionados: Chile, Nueva Zelanda e Irlanda.

Estos países comparten con Uruguay muchas características comunes en tamaño, geografía e historia. En todos los casos atravesaron por una fuerte crisis en los años 80 para retomar el crecimiento económico con una fuerte intervención del Estado.

Con la profundización del modelo y el fuerte ingreso de capitales. Uruguay logró un importante crecimiento económico entre 1990 y 1998 (pero aún menor al de Chile e Irlanda y similar a Nueva Zelanda) para luego ingresar en una larga recesión que se transformó en una grave crisis en el año 2002, con cifras record de caída del PBI, desocupación, salida de capitales y corridas bancarias. La crisis de este fin de milenio y la profundidad con que se manifiesta es el producto de la confluencia de tres fenómenos:

- la dinámica del sistema económico: la fase de crecimiento de la década de los 90 se agotó en la medida que la inversión en sectores rentables creó un exceso de capacidad y capital fijo a la par que caía la rentabilidad, fenómeno disimulado por la creación del Mercosur y los planes de estabilización que sobrevaloraron las monedas de los países vecinos.
- los shocks de demanda provocados por la devaluación brasilera, la crisis argentina y la reaparición de la aftosa entre las principales causas.
- la política económica del período, que disminuyó la rentabilidad de las empresas y no soportó adecuadamente la acumulación, debido a errores de política y al balance de fuerzas entre los distintos sectores capitalistas.

ANEXOS

El crecimiento chileno

Chile es un país largo y apretado por la cordillera de los Andes y el mar, con una superficie de 764.000 km² y con 4.000 Km de costas sobre el Océano Pacífico que lo colocan frente a los nuevos países industrializados asiáticos. Lo habitan sólo 14 millones de habitantes de habla hispana, lo que implica una densidad de población de 18 habitantes por Km², similar a la de Uruguay. Su territorio es rico en recursos minerales, con condiciones climatológicas que favorecen la producción frutícola en el norte y centro, la producción agrícola y ganadera en el sur y la cría de variadas especies marinas en el extremo sur. Se trata de un país con una de las mayores reservas forestales del planeta.

A pesar de la negativa imagen que la dictadura de Pinochet ha formado de la historia política de Chile en la mayoría de las personas, la democracia chilena (con todas las limitaciones pasadas y presentes) ha sido una de las más antiguas del mundo y con escasas rupturas del orden institucional.

En 1983 la caída de la actividad económica, medida por el Producto Bruto Interno, alcanzó el 13,4%, la desocupación rondó el 30% de la población activa, el déficit de los saldos en cuenta corriente superó los 2.000 millones de dólares, con un masivo endeudamiento del sector privado y crisis en el sector financiero. Las exportaciones totalizaron un monto de 3.800 millones de dólares, el 71% de las mismas eran explicadas por recursos naturales: en especial el cobre respondía al 46% de las exportaciones totales.

La política macroeconómica se orientó entonces a respaldar la apuesta de convertir a las exportaciones en el motor de la economía, potenciando su integración en la división internacional del trabajo como proveedor de materias primas y alimentos con bajo grado de industrialización, mientras se mantenía una demanda interna muy deprimida:

las exportaciones pasarán de ser el 19,4% de la demanda en 1982 a un 37,3% en 1988.

El salario real disminuyó en 1983 en un 25%, lo que redujo el costo de las empresas en general e incrementó los beneficios de las exportadoras en particular. Para conseguir estos objetivos la dictadura había reprimido violentamente los sindicatos para luego proceder a descentralizar la negociación salarial e incrementar la flexibilidad laboral, modificando la relación de poder entre empresas y trabajadores.

Interviene en la política cambiaria: complementando el efecto de la reducción de costos por la baja de los salarios reales, las empresas exportadoras se beneficiaron de una fuerte devaluación del 85% en tres años que se continuó con pequeñas depreciaciones (crawling peg) para mantener el tipo de cambio real depreciado.

La exitosa expansión de la exportación, en particular durante los años 80, se basó en el comercio de productos primarios (tradicionales y no tradicionales.) Chile logró expandir y diversificar las exportaciones, tanto en volumen como en productos y en mercados.

El boom en la exportación de productos básicos no tradicionales se logró a partir del desarrollo de los llamados “nuevos polos de crecimiento”, fundamentalmente pesca, forestación y fruta fresca. Estos “nuevos polos de crecimiento” se basaron en la explotación de los recursos naturales chilenos, en un contexto de salarios bajos y tipo de cambio devaluado, por parte de grandes empresas que ya poseían canales de comercialización en los mercados internacionales.

2 La economía neozelandesa

Situada a 1900 Km al sudeste de Australia, las dos islas que componen Nueva Zelanda totalizan una superficie de una vez y media la de Uruguay (270.500 km²) y una población similar (3,6 millones de habitantes) en su mayoría europea (83%) y con minoría maorí (10%, la reivindicación de su cultura es en la actualidad muy fuerte y compartida por los neozelandeses), concentrada en la isla situada más al norte.

Históricamente el principal recurso de Nueva Zelanda fue una óptima combinación de clima y tierra para el desarrollo de la ganadería, sus productos más competitivos eran la lana, manteca, cordero y productos refrigerados. Durante la primera mitad del siglo XX el Estado intervino en la vida económica del país como productor y distribuidor, amparando el bienestar de una satisfecha y aislada sociedad neozelandesa. El crecimiento se aceleró con la exitosa aplicación, en la primera fase, de políticas de sustitución de importaciones.

A partir de los años 60 y principalmente en los 70 el fin de la época de oro del capitalismo de los países centrales con el deterioro de los términos de intercambio debido a la caída del precio de las materias primas, el ingreso de su principal comprador Gran Bretaña a la Comunidad Económica Europea y el aumento de los precios de petróleo redujo la renta real, intensificó los conflictos sociales, se incrementó la inflación debido a la lucha distributiva y aumentó el desempleo, todo esto a pesar de la búsqueda de nuevos mercados (estrechamiento de relaciones comerciales con Australia) y del intento de diversificar la base productiva del país (incentivo a las manufacturas, desarrollo de industria intensiva en capital.) El crecimiento prácticamente se detuvo, promediando 1,5% en los diez años que van de 1975 a 1984. El déficit fiscal alcanzó el 9,5% del PBI en 1986 y la deuda exterior neta representaba el 80% del PBI. La tasa de desempleo superó el 7% a principios de los 80, el valor más alto registrado en la historia del país. Las consiguientes implicancias de reciprocidad y apertura comercial.

La disminución del salario se logró debilitando el poder de negociación de los trabajadores. La "Ley sobre los Contratos de Trabajo" de 1991 introdujo el marco jurídico para un sistema de negociaciones

fuertemente descentralizado que completó la eliminación del sistema de acuerdos nacionales: los contratos de empleo se podían negociar ahora en forma individual, reduciéndose el número de afiliados a los sindicatos. La participación de los salarios de los trabajadores en el Producto Bruto cayó desde un 49,9% en 1987 a 43,6% en 1995, un retroceso de más del 12%.

Una fuerte devaluación en 1987 al dejar flotar la moneda permitió potenciar la reducción de los salarios y del resto de los costos no transables de la economía, a partir de allí se mantuvo un tipo de cambio competitivo (aunque no en forma continua) para fomentar las exportaciones.

El objetivo de reducir el déficit a través de una disminución de los gastos y no de un incremento de los ingresos se institucionalizó con cuatro leyes entre 1986 y 1994 que promovieron cambios radicales en la forma de gestionar los distintos servicios públicos, introduciendo herramientas modernas de management, y permitieron la privatización de vastas áreas de la economía. Encontramos nuevamente el hecho de que el Estado deja en manos de las empresas locales o extranjeras (y esto último es lo que se da en mayor parte) los sectores económicamente rentables y se encarga de aquellos sectores que los capitales privados no tienen interés por explotar o en donde ofrece servicios a empresas privadas subvencionando sus costos.

En el caso de Nueva Zelanda esto se tradujo en la eliminación de los monopolios de empresas estatales, la corporativización de 24 empresas estatales y la privatización de las empresas de transporte (aerolínea y ferrocarriles), petrolera, astillero, correos y telecomunicaciones entre otras.

El resultado de las acciones de reducción de gastos, recorte de transferencias a la seguridad social y privatizaciones redujo la deuda pública hasta un 27% del PBI en la actualidad, mientras que el déficit fiscal se transformó en un superávit del 3% del PBI para el año 1995 manteniéndose positivo hasta el momento actual en valores de alrededor del 1%.

La inflación fue eliminada gracias a la reducción del déficit fiscal que permitió una política monetaria dura, con baja emisión, manejada contra cíclicamente: cuando a principio de los años 90 se produjo una disminución del crecimiento se permitió un relajamiento de las condiciones monetarias

para facilitar la expansión. El Banco Central de Nueva Zelanda, Reserve Bank, fue independizado del Gobierno mediante una ley dictada en 1989 y su objetivo de política monetaria fue la estabilidad de precios. La inflación cayó hasta valores menores de un dígito, estimándose para el presente año en un 3,8%.

Luego de los primeros años de reforma la moneda se apreció debido a los flujos de capital, creando dificultades para el aumento de las exportaciones.

El rol del Estado en el apoyo al comercio exterior, motor de la economía neozelandesa en la actualidad, se desarrolló en tres áreas:

- promocionando la internacionalmente reconocida imagen de nación “limpia y verde”, por medio de una cuidada atención a las exigencias medioambientales y de calidad.

- desarrollando un fuerte acceso a los mercados para sus productos a través de acuerdos bilaterales con las naciones del Pacífico (APEC) y Australia.

- creando un organismo dedicado a la investigación y el desarrollo para los productos exportables neozelandeses. Si bien la inversión pública en R&D con relación al PBI se mantuvo por debajo de los estándares de los países desarrollados (1% frente a 1,6%), igualmente es alto frente al promedio del resto del mundo (0,6%) y creció a un fuerte ritmo durante la década de los 90.

Asegurado el nuevo marco de negocios, la existencia y desarrollo de sectores de la economía donde invertir con rentabilidad es una condición necesaria para la acumulación de capital y el crecimiento.

La inversión en Nueva Zelanda, realizada por un pequeño conjunto de grandes empresas con vinculaciones internacionales, se concentró en su mayor parte en sectores tradicionales de su economía con escaso desarrollo de sectores nuevos.

Nueva Zelanda creció sobre la base de sus sectores tradicionales (con excepción de un par de sectores nuevos): el Estado facilitó la

acumulación de capital en la forma descrita pero no desarrolló sectores nuevos, mediante las políticas adecuadas de búsqueda, formación de clusters, incentivos y apoyo de infraestructura que permitieran invertir con rentabilidad. Nueva Zelanda logró salir de la larga fase de recesión en que se encontraba en los 70 y 80, las oportunidades desarrolladas en distintos sectores de la economía (especialmente primaria) le permitió alcanzar un crecimiento moderado. Pero no resultó suficiente para generar tasas de crecimiento que le permitieran converger hacia los países desarrollados con los que hace unas décadas se encontraba en similares condiciones de riqueza.

3 La experiencia irlandesa

Desde finales del siglo XV, en que fue conquistada por sus vecinos ingleses luego de varios siglos de luchas e intervenciones armadas, la católica Irlanda estuvo subordinada a la protestante Inglaterra. En 1921 Irlanda lograba su independencia luego del trágico “Levantamiento de Pascua” ocurrido dos años antes, debiendo resignarse a la pérdida del Ulster de mayoría protestante.

En la actualidad 3,8 millones de habitantes pueblan los 70.000 km² de territorio de esta nación cuyos orígenes se remontan a los antiguos guerreros celtas.

Irlanda siempre ha sido un país eminentemente agrícola, con exportaciones de productos primarios alimenticios, subdesarrollado con alta dependencia de la economía británica y con un bajo nivel de vida. Cuando se produjo la masiva migración de europeos a Estados Unidos, la corriente irlandesa fue de las más significativas.

En 1973 Irlanda entró a formar parte de la Comunidad Económica Europea, un hecho clave para entender su historia posterior.

A partir de 1975, como consecuencia de su estructura económica y del shock del petróleo, el país se sumergió en una profunda crisis: tuvo el mayor índice de inflación de Europa superando el 20%. En medio de intensos conflictos sociales que la recesión acrecentaba la tasa de desempleo sobrepasó el 15% al final de la década de los 80, el déficit fiscal fue equivalente al 6% del PBI y el balance en cuenta corriente de -8.2%, la deuda pública equivalía al 130% del PNB.

El momento del cambio llegó en 1987 con la implementación del “Plan de

Desarrollo Nacional” para el período 1988 – 1993 que logró un fuerte crecimiento económico. A partir de 1993 nuevas medidas propulsaron el crecimiento hasta el 6,5% en 1994, lográndose un promedio de 5,4% anual

entre 1987 y 1996 y aún hoy (2001, dato más reciente) se mantiene en el 4.1%. El motor de ese crecimiento ha sido la industria, responsable en la actualidad del 40% del PBI y del 75% de las exportaciones.

A pesar de este incremento en las partidas destinadas al bienestar, menor a lo inicialmente comprometido, la reducción de gastos por recortes en los salarios de los empleados públicos y la reducción del beneficio de seguro de desempleo por disminución de la tasa de reemplazo, del plazo de cobertura y restricciones a la elegibilidad, más la expansión de los ingresos disminuyó el peso relativo de los gastos públicos a la vez que redujo sustancialmente el déficit fiscal hasta lograr el superávit en 1996, a pesar de y para posibilitar las vastas exenciones de impuestos al capital que describiremos más abajo. De esta forma el Estado irlandés disminuyó la relación del gasto público con respecto al PBI hasta el 33,2% sustancialmente menor al 46% de los países de OCDE.

La devaluación de 1993, disminuyendo los costos salariales en moneda extranjera, la congelación de los salarios reales y la reducción del gasto público, permitió el aumento de la generación de excedentes y liberaron una mayor proporción de los mismos para el ahorro y la inversión. La tasa de ahorro subió 6 puntos a partir de 1987, llegando a un máximo del 23% del PBI en 1991 y estabilizándose en un alto 20% a partir de allí.

La fuerte intervención del Estado para atraer inversiones en manufactura no terminó allí: la política industrial se orientó a desarrollar sectores de alta tecnología aprovechando el excelente nivel de educación de una población joven con gran presencia laboral femenina y la buena infraestructura de comunicaciones con que contaba el país.

El mercado de estas empresas de alta tecnología fue básicamente la Unión

Europea, 61% de las exportaciones totales del 2001 (20% a Gran Bretaña y 41% al resto de los países, principalmente Alemania, Holanda y Bélgica), lo que da cuenta de la importancia de la cercanía geográfica. En segundo y más lejano lugar se situó

Estados Unidos con el 16% del total exportado, con valores menores al 3% se situaron Japón y Suiza.

Conclusiones

La nueva economía exige una rápida adaptación a los cambios. Estos se producen con mucha rapidez y por lo tanto debemos estar preparados para poder crecer en la medida que nuestras propias necesidades así lo requieran.

En el análisis de la crisis actual, es visible por señalar a algunas medidas específicas de política económica, especialmente monetarias, como las fallas que explican el pavoroso problema o, por lo menos, su origen que, con arreglo a la creciente sofisticación matemática, reivindica la añeja idea relativa a que las rigideces en salarios y precios explican los fenómenos críticos y, muy especialmente, el desempleo.

El crecimiento económico de un país se considera importante, porque está relacionado con el PIB per cápita de los individuos de un país. Puesto que uno de los factores estadísticamente correlacionados con el bienestar socio-económico de un país es la relativa abundancia de bienes económicos materiales y de otro tipo disponibles para los ciudadanos de un país, el crecimiento económico ha sido usado como una medida de la mejora de las condiciones socio-económicas de un país; sin embargo, existen muchos otros factores correlacionados estadísticamente con el bienestar de un país, siendo el PIB per cápita sólo uno de estos factores. Lo que ha suscitado una importante crítica hacia el PIB per cápita como medida del bienestar socio-económico, incluso del bienestar puramente material.

Bibliografía

<http://www.eumed.net/libros/2010a/649/CONCLUSIONES%20DE%20KEYNES%20A%20KEYNES%20LA%20CRISIS%20ECONOMICA%20GLOBAL%20EN%20PERSPECTIVA%20HISTORICA.htm>

http://es.wikipedia.org/wiki/Crecimiento_econ%C3%B3mico
