

Sección internacional

ESTADOS UNIDOS

La reconquista del oeste

Hasta 1965 la economía estadounidense constituía la principal fuerza del mercado mundial. A partir de ese año, empero, los desequilibrios incubados en la estructura del modelo de acumulación de la posguerra durante más de 25 años condujeron paulatinamente a la declinación de esa supremacía, hasta entonces indiscutida. El violento surgimiento de tales desajustes estructurales se expresó en una tendencia al deterioro de diversos indicadores macroeconómicos y en un retroceso con respecto a las economías de Europa Occidental y Japón. Estos fenómenos, que se manifestaron con rigor en el decenio de los setenta, ocasionaron un descenso relativo del crecimiento económico y una gradual pérdida de competitividad (sobre todo de la industria) tanto en el mercado internacional como en el interno.¹ La erosión del poderío económico estadounidense determinó una disminución gradual de la

1. Véase Roberto Bouzas, "La política económica del Gobierno republicano: contenidos, obstáculos y perspectivas", en *Estados Unidos, perspectiva latinoamericana (cuadernos semestrales)*, CIDE, núm. 9, México, primer semestre de 1981.

Las informaciones que se reproducen en esta sección son resúmenes de noticias aparecidas en diversas publicaciones nacionales y extranjeras y no proceden originalmente del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., sino en los casos en que así se manifieste.

CUADRO 1

Indicadores de la economía estadounidense, 1948-1969 y 1969-1979
(Tasas medias de crecimiento)

Concepto	1948-1969	1969-1979
PNB real	3.77	2.70
Productividad no agrícola	2.77	1.16
Inversión bruta fija no residencial	4.02	2.77
Capital neto no residencial	4.30	3.60
Relación capital/producto	3.00	1.30
Índice de precios al consumidor	2.02	7.20
Desocupación ¹	4.66	6.19

1. No es tasa de crecimiento sino porcentaje de la PEA.

Fuente: *Economic Report of the President*, 1981. Tomado de Roberto Bouzas, *op. cit.*

tasa de crecimiento de las exportaciones (de 1960 a 1970, la expansión de las ventas al exterior fue 3 y 9 por ciento menor que las tasas de Europa y Japón en el mismo lapso) y de los superávits de la balanza de pagos.² En 1971 la balanza comercial estadounidense tuvo un saldo negativo que posteriormente se acentuaría por efecto de los aumentos de precios de los hidrocarburos. Asimismo, mientras que de 1948 a 1969 el PNB real creció a una tasa anual de 3.8%, de 1969 a 1979 la tasa se redujo a 2.7%. En los mismos lapsos, el índice de precios al consumidor creció en promedio 2 y 7.2 por ciento, respectivamente, y la tasa de desempleo se elevó, también en promedio, de 4.7% en el primer período a 6.2% en el segundo (véase el cuadro 1). El deterioro económico afectó el nivel de vida de los estadounidenses que, según *Business Week*, era el más alto del

mundo en 1972 y en 1979 ya ocupaba el quinto lugar.³

Competitividad

El progresivo deterioro de la competitividad industrial estadounidense, a partir de 1965, se expresó en una caída de la participación de sus manufacturas en el comercio mundial y en un incremento de las importadas en la oferta global interna. Este deterioro abarcó a casi todas las ramas industriales, pues incluso sectores muy competitivos perdieron penetración en el mercado mundial y en el interno. Algunos analistas señalan que sólo las cuotas "voluntarias" de importación y otros mecanismos proteccionistas han permitido retener la mayor parte del mercado nacional (es el caso, por ejemplo, de algunas industrias intensivas

2. Véase Y. Fitt, A. Farhi y J.P. Vigier, *La guerra económica mundial*, Libros de confrontación, Economía 7, Barcelona, 1978.

3. Véase Roberto Bouzas, *op. cit.*, y "Revitalizing the US economy", en *Business Week*, Nueva York, 30 de junio de 1980.

en mano de obra, como el vestido y el calzado).⁴

En términos generales el retroceso de la competitividad fue resultado del reza-go en la modernización del aparato pro-ductivo estadounidense, durante el largo lapso en el cual los países de Europa Occidental y Japón se dedicaron, desde la terminación de la segunda guerra mun-dial, a reconstruir sus economías.⁵ De una manera más concreta, los crecientes déficit fueron ocasionados por diversos factores, como la desaceleración del aumento de las exportaciones agrícolas; el descenso relativo de las exportaciones de manufacturas y el aumento de sus impor-taciones, y el incremento de precio del petróleo comprado en el exterior.⁶

La proporción de manufacturas impor-tadas en el gasto total nacional pasó de 1.8% en 1964 a 4% en 1973 y a 4.5% en 1978. Del mismo modo, mientras que en 1961-1975 las exportaciones de manu-facturas estadounidenses representaron 17.3% del comercio mundial, de 1975 a 1979 la relación cayó a 12.7%. Estas tendencias adquieren mayor significado si se toma en cuenta el rápido proceso de apertura al exterior de la economía estadounidense. Así, mientras que de 1950 a 1954 el sector externo (valor de las exportaciones e importaciones) significó en promedio 6% del PIB, de 1975 a 1979 la relación se elevó a 14.6%.⁷ En los cuadros 2 y 3 puede apreciarse la pérdida de competi-tividad de la industria de Estados Unidos.

Productividad

Existe cierto consenso en que el desfa-vorable comportamiento de la producti-vidad es una de las causas más impor-tantes de la pérdida de competitividad y de la declinación del poderío económico estadounidense a partir de 1965. Por otra parte, ello facilitó la expansión comercial de Japón y de Europa Occidental. Según John Kendrick, considerado uno de los investigadores más sobresalientes de pro-blemas de productividad, de 1948 a 1965 la producción por trabajador en el sector privado (excluidos el Gobierno, las sociedades sin fines de lucro y los propie-

4. Véase "A drastic new loss of competitive strength", en *Business Week*, *op. cit.*

5. Véase Roberto Bouzas, *op. cit.*

6. Véase Virginia Moori Koenig, "El sector externo norteamericano y su pérdida de competitividad", en *Estados Unidos, perspectiva latinoamericana (cuadernos semestrales)*, CIDE, núm. 4, México, segundo semestre de 1978.

7. Véase Roberto Bouzas, *op. cit.*

CUADRO 2

Participación de las industrias estadounidenses en las ventas totales en el mercado interno (porcentajes)

Conceptos	1960	1970	1979
Automóviles	95.9	82.8	79.0
Acero	95.8	85.7	86.0
Vestido	98.2	94.8	90.0
Partes eléctricas	99.5	94.4	79.9
Maquinaria agrícola	92.8	92.2	84.7
Química inorgánica	98.0 ^a	91.5	81.0
Artículos electrónicos de uso doméstico	94.0	68.4	49.4
Calzado	97.7	85.4	62.7
Máquinas-herramienta de corte	96.7	89.4	73.6
Maquinaria elaboradora de alimentos	97.0 ^a	91.9	81.3
Máquinas-herramienta de moldeo	96.8	93.2	75.4
Maquinaria textil	93.4	67.1	54.5
Sumadoras y calculadoras	95.0 ^a	63.8	56.9

a. Estimaciones de Business Week.

Fuente: Data Resources Inc. Tomado de "A drastic new loss... ", *op. cit.*

CUADRO 3

Participación de las exportaciones de Estados Unidos en las exportaciones mundiales (porcentajes)

Conceptos	1962	1970	1979
Vehículos de motor	22.6	17.5	13.9
Aeronaves	70.9	66.5	58.0
Química orgánica	20.5	25.7	15.0
Aparatos de telecomunicaciones	28.5	15.2	14.5
Materiales plásticos	27.8	17.3	13.0
Maquinaria y aparatos no eléctricos	27.9	24.1	19.6
Productos médicos y farmacéuticos	27.6	17.5	16.9
Maquinaria metalúrgica	32.5	16.8	21.7
Maquinaria agrícola	40.2	29.6	23.2
Herramientas manuales y mecánicas	20.5	19.1	14.0
Maquinaria textil y para el cuero	15.5	9.9	6.6
Carros de ferrocarril	34.8	18.4	11.6
Artículos domésticos	22.8	12.0	8.1

Fuente: Data Resources Inc. Tomado de "A drastic new loss... ", *op. cit.*

tarios de bienes raíces) creció a un ritmo medio anual de 3.2%; de 1965 a 1973 la tasa descendió a 2.3%, y de 1973 a 1978 cayó a 1.1%. En los dos años siguientes los aumentos fueron de sólo 0.2 y 0.7 por ciento, respectivamente.⁸ Estas cifras se comparan desfavorablemente con las de los otros países capitalistas avanzados. De 1950 a 1978 la productividad (medida por el crecimiento del PIB por persona empleada) de Japón creció a una tasa anual de 7%, la de Alemania Occidental se elevó 4.6% y la de Estados Unidos sólo 1.8% (véase el cuadro 4).

8. Véase William Bowen, "Productividad: indicador vital", en *Perspectivas Económicas*, núm. 30, 1980.

El deterioro de la productividad ocu-rrió principalmente en el sector industrial. Mientras que en el lapso 1967-1973 la productividad del sector manufacturero (producción por hora-hombre) aumentó 2.9%, en el lapso 1973-1979 dicho cre-cimiento descendió a 1.6%. En los mis-mos intervalos, el sector manufacturero japonés tuvo aumentos medios de 10.4 y 4.1 por ciento, respectivamente; el de Francia 6.1 y 4.9 por ciento y el de Alemania Occidental 5% en cada uno de los períodos. Cabe señalar que las ramas industriales de Estados Unidos que han registrado las mayores disminuciones de eficiencia son las que se caracterizan por una baja relación capital/trabajo, esto es, que emplean métodos de producción ba-

CUADRO 4

*Evolución de la productividad en varios países¹
(promedios porcentuales)*

Países	1950-1965	1965-1973	1973-1978	1950-1978
Japón	7.2	9.1	3.1	7.0
Alemania Occidental	5.2	4.3	3.2	4.6
Italia	5.1	5.6	1.3	4.5
Francia	4.7	4.5	2.8	4.3
Canadá	2.7	2.3	0.8	2.3
Reino Unido	2.2	3.3	0.9	2.3
Estados Unidos	2.4	1.6	0.4	1.8

1. Medida por el crecimiento del PIB por persona empleada.

Fuente: Oficina de Estadística Laboral de Estados Unidos. Tomado de "Inflación, productividad y reforma regulatoria", *op. cit.*

sados fundamentalmente en una alta utilización de fuerza de trabajo.⁹

Causas del deterioro de la productividad

El crecimiento de la productividad está determinado por el comportamiento de una serie de factores que incluyen desde consideraciones de inversión y empleo hasta supuestos como "la disminución de la inventiva yanqui", "estos muchachos ya no trabajan como lo hacíamos nosotros [los viejos] a su edad" o "la gente ya no quiere trabajar".¹⁰ En este apartado se destacan algunos elementos, a cuya evolución se atribuye el desfavorable ritmo de crecimiento de la productividad e, incluso, de la tasa de beneficio.

● *Formación de capital*

Los economistas están de acuerdo en que el errático y lento comportamiento de la formación de capital es uno de los factores que más han influido en la desfavorable evolución del crecimiento económico, de la eficiencia productiva y de las ganancias en Estados Unidos.

La economía estadounidense mostró desde la segunda mitad del decenio de los sesenta una gran debilidad. Esto es aún más importante si se comparan sus coeficientes de inversión con los de sus principales países competidores. Según datos de la OCDE, de 1966 a 1978 Japón destinó en promedio 18% de su PNB a inversión física, Alemania Occidental 13% y Estados Unidos 10%. En el mismo lapso, las tasas de ahorro de cada uno de esos países (ahorro personal sobre ingreso

disponible) fueron de 18.7, 13.4 y 6.6 por ciento.¹¹

El desaliento del ahorro y de la inversión estadounidenses se atribuye fundamentalmente al proceso inflacionario y a los altos costos de la energía a partir de 1973. De 1964 a 1967 la tasa promedio de inflación fue de 1.6% anual, lo cual permitió que el rendimiento de las inversiones de capital fuera, en promedio, de 14%. De 1967 a 1977 la tasa inflacionaria media fue de 7% y propició la caída de la tasa de rendimiento a 9.5 por ciento.¹²

De 1973 a 1974 la relación entre la inversión fija no residencial (plantas, instalaciones y equipo) y el PNB real fue de 10.7% en promedio; descendió a 9.5% en 1975-1977, y durante 1978 y 1979 se recuperó a 10 y 10.4 por ciento, respectivamente. Sin embargo, esas magnitudes no son muy representativas, pues en ellas se incluye lo que se destina a equipo anticontaminante, por lo que los montos netos de la nueva inversión física fueron considerablemente menores.¹³ A este respecto, se calcula que en 1979 la inversión bruta privada ascendió a 386 000 millones de dólares, pero sólo 40 000 millones correspondieron a inversión neta real en plantas y equipo.¹⁴ El deterioro de la inversión pudo haber sido mucho mayor;

11. Véase "Productividad y estanflación", en *Estados Unidos, perspectiva latinoamericana (cuadernos semestrales)*, CIDE, núm. 7, México, primer semestre de 1980.

12. Véase "Revitalizing the US economy", *op. cit.*, y "La economía norteamericana en la década de los 80's", en *Boletín de Indicadores Económicos Internacionales*, Banco de México, octubre-diciembre de 1980.

13. Véase "Inflación, productividad y reforma regulatoria", en *Estados Unidos, perspectiva latinoamericana (cuadernos semestrales)*, CIDE, núm. 8, México, segundo semestre de 1980.

14. Véase "La economía norteamericana en la década de los 80's", *op. cit.*

no lo fue debido al considerable descenso de las remesas de capital al exterior y al incremento de la inversión extranjera directa en Estados Unidos (en 1980 el saldo de esta última llegó a 65 500 millones de dólares, 20.2% más que en 1979).¹⁵

● *Relación capital/trabajo*

De 1955 a 1975 la relación capital/trabajo creció a un ritmo anual de 2.2% y a partir de ese año descendió gradualmente.¹⁶ En esos 20 años el coeficiente no mantuvo una tendencia uniforme: de 1955 a 1965 fue mucho más dinámico que en los diez años siguientes.

A partir de 1973, el alto precio de los energéticos provocó, según ciertos análisis, un descenso de la razón capital/trabajo (aunque en la actualidad muchos investigadores, incluso los que laboran en dependencias oficiales, afirman que esa tendencia había comenzado varios años antes de la crisis de energía). Hasta 1973, se argumenta, el bajo costo de los energéticos permitía realizar considerables inversiones en capital fijo, mantener una relación capital/trabajo relativamente elevada, obtener importantes aumentos en la producción por unidad de capital y promover un crecimiento económico dinámico. A partir de ese año el incremento de los precios de hidrocarburos dio lugar a un aumento de los costos de operación de la maquinaria y del equipo. Para corregir ese desequilibrio se recortó el consumo de energía, se redujo el empleo del capital fijo y se elevó la utilización de fuerza de trabajo en los procesos productivos. Esto, a su vez, ocasionó que la eficiencia productiva descendiera, lo cual presionó aún más el crecimiento de los precios,¹⁷ pues se sostiene que a largo plazo el nivel de precios y los costos de la mano de obra por unidad de producción se mueven, de hecho, en forma paralela. La razón de ello es que los salarios son el componente más importante del costo unitario total y del precio promedio, puesto que la retribución del trabajo aporta alrededor de 75% del ingreso nacional.¹⁸

15. Véase "Aumentó 20.2% la inversión extranjera en EU en 1980", en *Uno más Uno*, 27 de agosto de 1981.

16. Véase "Inflación, productividad y reforma regulatoria", *op. cit.*

17. Véase "America's restructured economy", en *Business Week*, Nueva York, 1 de junio de 1981.

18. Véase "Productividad y estanflación", *op. cit.*

9. Véase "Revitalizing the US economy", *op. cit.*

10. Véase Edward F. Denison, "Crecimiento de la productividad: un enigma", en *Perspectivas Económicas*, núm. 34, 1981.

Así, el descenso en el crecimiento relativo del PNB real durante el lapso 1973-1980 no afectó la creación de empleos, que fue de 12.9 millones (en el período 1966-1972, cuando el PNB real creció a una tasa anual de 3.5%, la generación de empleos había sido de 11.5 millones). En cambio, sí afectó el pago a la fuerza de trabajo. En 1973 el promedio semanal del salario real de los trabajadores de la economía privada, excepto la agricultura, fue de 109 dólares (a precios de 1969); en 1980 fue de 95 dólares.¹⁹ Además, se ha comprobado que durante los años 1973 a 1978 la composición de la fuerza de trabajo actuó como un elemento positivo en el comportamiento de la productividad, debido a una afluencia reducida de jóvenes al mercado de trabajo y a la madurez que habían adquirido los trabajadores que ingresaron al proceso productivo en el período 1963-1973.²⁰

● Utilidades

El retroceso de la economía de Estados Unidos también se ha relacionado con las utilidades de las corporaciones. Se pueden distinguir dos etapas en la evolución de la tasa de utilidades. En la primera, que abarca la segunda mitad del decenio de los sesenta, se observa una tendencia a la reducción. En 1966 la participación de las utilidades en el PNB alcanzó un máximo de 11% y en 1970 cayó a 7.1%. Algunos consideran que esa declinación es resultado de las políticas económicas expansionistas de Kennedy y de Johnson, que condujeron al "pleno empleo". Sostienen que la aplicación de esas políticas generó un desplazamiento importante de fuerza de trabajo hacia la producción bélica (guerra de Vietnam), lo cual propició un incremento de los salarios reales, el descenso de la productividad y, por consiguiente, el abatimiento de la tasa de beneficio. Otros opinan que el deterioro de las ganancias fue ocasionado por una sustitución de capital por trabajo, lo cual derivó en una caída de la participación relativa del capital fijo en el PNB y en el envejecimiento de la planta industrial.²¹

En 1973 se inicia una segunda fase en el comportamiento de la tasa de utili-

dades, cuando la participación de las ganancias en el PNB muestra una tendencia ascendente, con excepción de 1975.²² Esto sucedió a pesar de un ambiente poco propicio para la acumulación acelerada de capital, determinado por las expectativas de una baja tasa de rentabilidad de la inversión, por los crecientes índices de capacidad ociosa (de 1948 a 1969 el empleo de la capacidad instalada fue de 83.8% en promedio y bajó a 81.4% en 1969-1980), por el lento y errático crecimiento y las elevadas cargas financieras.²³ De esta manera, la recuperación de los beneficios se sustentó en el incremento de la inflación (la realización de un monto menor de producción a precios más elevados, que incluyó a los bienes de consumo y a los alimentos), en el abatimiento del salario real y en el proceso de concentración de la producción y centralización de capitales, para encarar con los menores costos posibles un mercado cada vez más reducido. Según un informe de la Comisión Federal de Comercio de Estados Unidos, de 1955 a 1970 se llevaron a cabo 17 000 fusiones en el sector manufacturero, de las cuales aproximadamente la mitad en 1965-1970; sólo en 1968 se realizaron 2 407 fusiones por un monto de 43 000 millones de dólares. A partir de 1975 se inició una nueva ola de integraciones que, según los enterados, ha superado con mucho a la de 1968.²⁴ Cabe señalar que el auge de fusiones de 1968 respondió fundamentalmente a la gran cantidad de empresas que estaban en malas condiciones debido a la tendencia descendente de la demanda efectiva; ésta fue propiciada, a su vez, por el gradual deterioro de las retribuciones a los trabajadores y por los efectos de la elevada inversión de la primera mitad del decenio de los sesenta, la cual dio origen a una oferta que no tuvo una respuesta de la misma magnitud en la demanda. Esto ocasionó, entre otros aspectos, un abatimiento de la rentabilidad de las inversiones y de las ganancias, así como un aumento de la capacidad ociosa.

La recuperación de la tasa de utilidades a partir de 1975 se sustentó, como se dijo, en la compresión de los salarios. El índice de los ingresos brutos por hora de los trabajadores del sector privado (excepto la agricultura), a precios de

1967, pasó de 104.38 en 1969 a 109.6 en 1973, a 104.57 en 1974 y a 101.67 en 1975. En la industria manufacturera los índices fueron de 117.95, 124.46, 119.16 y 117.56, respectivamente. Si se considera el ingreso disponible (excluidos los impuestos y las cuotas de seguridad social), los índices disminuyen aún más. Tomando como base 1967, tales coeficientes pasan de 101.49 en 1969 a 102.56 en 1975 para los trabajadores del sector manufacturero y a menos de 100 para el conjunto de los asalariados. En contraste con ese estancamiento, las utilidades declaradas por las empresas no financieras tuvieron continuos avances: en 1971 el incremento fue de 16.2%, en 1972 de 19.1%, en 1973 de 18.4%, en 1974 de 7%, en 1975 de 34.3% y sólo en los primeros seis meses de 1976 aumentaron 32.2 por ciento.²⁵

● Investigación y desarrollo

El progresivo descuido de las labores de investigación y desarrollo (ID) ocasionó un lento dinamismo del avance tecnológico en varias ramas importantes. La consecuencia fue una errática e insuficiente incorporación de innovaciones en los procesos, tales como una mayor velocidad del trabajo, economías de escala y conversión de energía en trabajo útil, lo cual determinó, a su vez, el envejecimiento acelerado de la planta industrial.²⁶ En 1964 el gasto industrial en ID fue de 2.1% del PNB, y en 1978 descendió a 1.6%. Esto ocasionó que el número de patentes extendidas se redujera de 76 000 en 1970 a 64 000 en 1975 y que el personal ocupado en ID descendiera constantemente en términos relativos: de 1954 a 1969 la tasa de crecimiento de esos trabajadores fue de 5.9% anual, de 1969 a 1973 hubo una disminución absoluta y de 1973 a 1979 el ritmo promedio de aumento fue de 2.8%.²⁷ Asimismo, conforme a un estudio realizado por investigadores de las universidades de Harvard y Princeton, en 1972 la industria japonesa había eliminado la brecha tecnológica en 13 de 28 industrias comparadas. En esa

25. Véase Carlo M. Santoro, *op. cit.*

26. Véase "Productividad y estancamiento", *op. cit.*, y Ronald E. Muller, "Crecimiento económico nacional y política de estancamiento en la época de las corporaciones multinacionales: el desafío de nuestra economía de postmercado", en *Estados Unidos, perspectiva latinoamericana (cuadernos semestrales)*, CIDE, núm. 2-3, México, segundo semestre de 1977-primer semestre de 1978.

27. Véase "Revitalizing the US economy", *op. cit.*

22. *Ibid.*

23. Véase Roberto Bouzas, *op. cit.*

24. Véase Carlo M. Santoro, *op. cit.*, y Lydia Chávez, "Sin precedente la serie de fusiones en Estados Unidos", en *Excelsior*, 16 de julio de 1981.

19. Véase "America's restructured economy", *op. cit.*

20. Véase William Bowen, *op. cit.*

21. Véase Carlo M. Santoro, "Crisis y recomposición capitalista en Estados Unidos", en *Estados Unidos, perspectiva latinoamericana (cuadernos semestrales)*, CIDE, núm. 8, México, segundo semestre de 1980.

investigación se señala, también, que la industria química del país asiático había superado a la estadounidense desde 1963, y que lo mismo ocurría, desde 1967, en las industrias del hierro, del acero primario y de los metales no ferrosos primarios. Hoy en día la superioridad japonesa comprende a otras industrias manufactureras y actividades terciarias, tales como la construcción, el papel y derivados, imprenta y publicaciones, transporte y comunicaciones y, por supuesto, los aparatos electrónicos.²⁸ La obsolescencia de la estructura industrial fue otra consecuencia del lento ritmo de incorporación de innovaciones tecnológicas en los procesos productivos. A fines de 1974, la edad promedio de la capacidad industrial instalada era la siguiente: 36% tenía una edad inferior o igual a cinco años, 25% de seis a diez años, y 39% de más de diez años.²⁹

● Gasto y déficit públicos

El incremento sostenido de las erogaciones públicas dio lugar a crecientes déficit, que ejercieron una fuerte presión sobre los recursos disponibles de la economía. El aumento del gasto gubernamental durante los últimos 20 años obedeció fundamentalmente al dinamismo de dos factores: el costo de la guerra del sureste asiático y, a partir de finales del decenio de los sesenta, los notables aumentos del gasto de los gobiernos estatales y locales, de la ayuda federal a los estados deficitarios y de las erogaciones en seguridad y servicios sociales. Cabe señalar que el progresivo incremento del gasto militar, sobre todo en los sesenta, provocó un considerable desplazamiento de mano de obra a la industria bélica y a las ramas afines, lo cual, al incrementar el poder adquisitivo, presionó la demanda de bienes de consumo; ésta no tuvo una respuesta adecuada en la producción de tales bienes, lo cual aceleró el crecimiento de los precios. Asimismo, el aumento de la demanda de los sectores productivos vinculados a la economía bélica promovió un aumento de precios de las materias primas, de los bienes intermedios y de la fuerza de trabajo necesaria, induciendo una nueva inflación. Las deformaciones que esos fenómenos causaron en la estructura productiva continuaron manifestándose en el decenio de los setenta.³⁰

28. Véase "Inflación, productividad y reforma regulatoria", *op. cit.*

29. Véase Carlo M. Santoro, *op. cit.*

30. *Ibid.*

● Regulaciones gubernamentales

La multiplicación de reglamentos que se registró a fines del decenio de los sesenta desalentó la productividad. Esto obedeció a que el cumplimiento de esas disposiciones impuso un costo adicional importante a las inversiones. En un estudio de la Universidad de Washington se señala que los empresarios y los individuos gastaron 100 000 millones de dólares en 1979 para cumplir con los reglamentos y trámites del Gobierno.³¹

En resumen, pues, la supremacía de Estados Unidos en el mundo occidental, indiscutida e indiscutible al terminar la segunda guerra, se veía debilitada, 35 años después, por el cierre de la brecha que lo separaba de los otros países desarrollados.

Hacia la reafirmación de la supremacía

La nueva política de los republicanos tiene como objetivo fundamental la creación de un ambiente propicio para estimular la acumulación privada. Por este medio se pretende promover un crecimiento económico sostenido, basado en el desarrollo acelerado de las industrias de vanguardia y en las empresas más productivas y competitivas. Asimismo, la estrategia se orienta a reducir la tasa de inflación, elevar la productividad y generar nuevas fuentes de trabajo. Se presume que las mejores expectativas y la desaceleración del aumento de los precios incrementarán las inversiones en nuevas plantas y fortalecerán el dólar, y que la mayor eficiencia productiva elevará la competitividad y restituirá la supremacía económica a sus niveles históricos. Para tales fines, el programa para la recuperación económica del presidente Reagan se orienta a: limitar el crecimiento del gasto público; reducir la carga fiscal de individuos y empresas, y promover el ahorro y la inversión; disminuir y eliminar las regulaciones onerosas, y establecer una política monetaria apoyada en el manejo de la base monetaria y en una tasa de interés elevada que contribuya a controlar la inflación y a robustecer el dólar. Conforme a ese esquema, las metas cuantitativas del programa son: a) crecimiento económico de 1.4% en 1981, 5.2% en 1982, 4.9% en 1983 y 4.2% en 1984;

31. Véase "Inflación, productividad y reforma regulatoria", *op. cit.*, y William Bowen, *op. cit.*

b) incremento de los precios al consumidor en esos años de 10.5, 7.2, 6 y 5.1 por ciento, respectivamente.

En julio último el presidente Reagan, al rendir su informe económico del primer semestre ante el Congreso de Estados Unidos, vaticinó que en 1981 y en 1982 la economía crecerá 2.6 y 3.4 por ciento, respectivamente, y que la inflación será de 9.9% y 7% en esos años. Los pronósticos del programa sobre la tasa de desempleo son 7.8% en 1981, 7.2% en 1982, 6.6% en 1983 y 6.4% en 1984.³²

Impuestos y gasto. Para atemperar el crecimiento del gasto público se dispuso reducir los subsidios a la producción de combustibles sintéticos, así como los gastos sociales y transferencias al consumo. Se pretende abatir gradualmente su participación en las erogaciones totales y, al mismo tiempo, trasladar recursos al presupuesto bélico. En los últimos años los subsidios y transferencias tuvieron un crecimiento sostenido, pues mientras que de 1949 a 1959 la asignación presupuestal a transferencias internas representó 3.3% del PNB, en 1959-1969 se elevó a 4.3%, en 1969-1979 a 5.9% y de 1979 a 1981 a 9.1%.³³ La reducción presupuestaria aprobada por el Congreso provocará que los gastos sociales disminuyan en los próximos tres años en 140 000 millones de dólares y que la tasa de crecimiento del gasto federal pase de 13.6% en los tres últimos años a 4.7% en 1984.³⁴ La reducción de la carga fiscal se logrará mediante una desgravación impositiva de 25% a los ingresos personales y la autorización para depreciar en forma acelerada los activos fijos de las empresas. Se estima que el recorte de impuestos personales representará un sacrificio fiscal de 750 000 millones de dólares en los próximos seis años.³⁵

32. Véase Roberto Bouzas, *op. cit.*; "El Gobierno de Estados Unidos intenta reducir el gasto y los impuestos", en *Boletín del FMI*, Washington, 2 de marzo de 1981; "Ottawa: el monetarismo erigido en política mundial", en *Comercio Exterior*, vol. 31, núm. 8, México, agosto de 1981, y Andrew Nibley, "La economía de EU crecerá 2.6% en 1981: R. Reagan", *Excelsior*, 16 de julio de 1981.

33. Véase Roberto Bouzas, *op. cit.*

34. Véase "Errónea reducción fiscal: conducirá a EU hacia el estancamiento", en *Excelsior*, 4 de agosto de 1981, y Leonard Silk, "Garantiza el retiro del Estado la reducción impositiva en EU", en *Excelsior*, 1 de agosto de 1981.

35. Véase Leonard Silk, *op. cit.*, y "La gran victoria de Reagan", en *Razones*, núm. 4, México, 10-23 de agosto de 1981.

La viabilidad y solidez económica de los supuestos del esquema republicano han sido severamente cuestionadas por no pocos analistas. Así, se señala que el éxito de las reducciones impositivas dependerá del curso que tome el déficit fiscal. En la medida en que no se presenten dificultades en los recortes al presupuesto y en que la "contrarrevolución fiscal" rinda los frutos esperados (mayores niveles de ahorro e inversión, que a su vez puedan compensar los efectos recesivos de las políticas monetaria y de gasto), la estrategia podría promover una recuperación de la economía. Empero, algunos economistas sostienen que el cabal cumplimiento de la política del presidente Reagan tendrá graves dificultades, pues se topará con un serio obstáculo: la escasa flexibilidad de la estructura del presupuesto. Así, de no ser suficientes los recortes en las partidas de subsidios y transferencias, así como la generación de ahorro e inversión resultante del ablandamiento del régimen tributario, la inflexibilidad presupuestaria impedirá realizar nuevas y continuas disminuciones del gasto y soportar mayores sacrificios fiscales. Según la Oficina de Administración y Presupuesto de Estados Unidos, el gasto público clasificado como "relativamente incontrolable" (esto es, que no es posible reducir drásticamente por constituir partidas que representan obligaciones ya contraídas) se elevó de 66.4% del presupuesto total en 1971 a 76.6% en 1981.³⁶ Si se presentaran esas restricciones y no

36. Véase Roberto Bouzas, *op. cit.* Recientemente se informó que la inflexibilidad presupuestaria y la rigidez de los ingresos tributarios, así como las desfavorables expectativas del comportamiento de la economía, ocasionarán, según la Oficina General de Presupuestos, que el déficit federal en 1982 ascienda a 65 000 millones de dólares en vez de los 42 000 millones previstos en el presupuesto. Este desequilibrio determinó que el 12 de septiembre el presidente Reagan anunciara reducciones en el presupuesto militar por 13 000 millones durante los próximos tres años (2% del total del gasto de defensa en el lapso 1982-1984). Mediante ese recorte las erogaciones bélicas quedarán como sigue: en 1982 serán de 181 000 millones (2 000 menos que la previsión original); en 1983 de 214 900 millones (5 000 menos), y en 1984 de 242 600 millones (6 000 menos). Sin embargo, según una encuesta realizada por el *Christian Science Monitor*, una fuerte corriente opina que es preciso reducir más el presupuesto militar a fin de evitar menores asignaciones a los programas sociales e impedir aumentos impositivos. Véanse "Se reunió Ronald Reagan con su gabinete para proyectar nuevas disminuciones presupuestarias", "Reduce Reagan en 13 000 millones de dólares el presupuesto nacional de la defensa hasta 1984", y "Austeridad drástica o 'desastre económico'", en *Uno más Uno*, 11, 13 y 17 de septiembre de 1981, respectivamente.

mejoraran las expectativas inflacionarias y de rentabilidad, es probable que los recursos liberados por las reducciones impositivas a las empresas, que según la lógica del programa se canalizarían a inversiones productivas, se destinen a operaciones especulativas, a financiar adquisiciones de empresas, a mejorar su liquidez y a cubrir los mayores costos financieros derivados de las altas tasas de interés. De surgir estas desviaciones, habrá que replantear los propósitos globales de la política económica del presidente Reagan, tales como el incremento de la competitividad y la recuperación plena de la hegemonía económica estadounidense, y la clase dirigente tendrá que observar con resignación cómo las japoneses y alemanes fortalecen su posición relativa en el concierto mundial.

Reorganización industrial. El progresivo deterioro del poderío yanqui ha conducido a los economistas estadounidenses a promover, sobre todo desde fines del período de Carter, cambios considerables en la estructura productiva del país a fin de encaminar a la economía a un crecimiento sostenido en el decenio de los ochenta. Para ello, afirman, es preciso iniciar un profundo proceso de transformación de la planta industrial, muy obsoleta, y de ese modo aprovechar plenamente la enorme potencialidad económica, asegurar un crecimiento a largo plazo con grandes oportunidades de empleo y construir una economía resistente al ciclo declinante de los negocios y más flexible ante los cambios de la economía mundial.

Los sustentos fundamentales de esa estrategia son: el reforzamiento del poder de la empresa privada sobre los demás agentes de la economía y la plena coordinación de las políticas del Gobierno con las decisiones de los empresarios. En este sentido, precisamente, apunta la política del presidente Reagan y encuentran explicación los supuestos generales de su estrategia económica. El ambiente favorable a la acumulación privada conducirá, se supone, a la reorientación de las inversiones hacia los sectores de alta tecnología y de mayor potencial productivo, lo cual, junto con la expansión del capital estadounidense en el mercado mundial, abatirá la capacidad competitiva de los demás países capitalistas industrializados y pondrá a la economía de Estados Unidos en el camino de la reconquista de la supremacía industrial indiscutida.

La viabilidad real del proceso de reindustrialización exige, señalan algunos

investigadores, el cumplimiento de ciertas condiciones. Algunas de ellas son las siguientes:

- Controlar la relación salarios-utilidades-empleo.³⁷ Esto significa que es necesario ejercer un estricto control sobre la determinación de los salarios (abatido la combatividad de las organizaciones sindicales), mantener una considerable disponibilidad de mano de obra barata y, al mismo tiempo, elevar los coeficientes de productividad y beneficio mediante el aumento sostenido de la formación de capital. El proceso de erosión del pago al factor trabajo ha tenido significativos avances desde 1973; a partir de ese año el salario real fue comprimiéndose en forma paulatina debido, fundamentalmente, a las crecientes presiones inflacionarias. El gradual descenso de la demanda efectiva determinó que la realización de las ganancias se basara en una oferta restringida, lo cual consolidó la tendencia alcista de los precios.

- Acelerar los procesos de concentración y centralización.³⁸ Ello facilitará un crecimiento económico más selectivo y muy especializado. Como se señaló, desde 1975 se inició un auge de fusiones como respuesta de las corporaciones para sortear la crisis iniciada un año antes. Así, tales fusiones obedecieron, fundamentalmente, a las oscuras expectativas sobre la tasa de rendimiento de la inversión y al reducido crecimiento de la demanda global, que hacían más atractivo comprar que invertir.

En el primer trimestre de 1981 se destinaron alrededor de 17 500 millones de dólares a la adquisición de empresas.³⁹ Se estima que, de mantenerse ese ritmo durante el resto del año, un total de 100 grandes empresas cambiarán de propietario con una inversión de 100 000 millones de dólares. La forma de financiamiento de las fusiones ha cambiado. Mientras que

37. Véase Carlo M. Santoro, *op. cit.*

38. *Ibid.*

39. En julio último, 13 grandes corporaciones, en su gran mayoría relacionadas con la energía, consiguieron préstamos por alrededor de 46 000 millones de dólares destinados fundamentalmente a financiar adquisiciones de empresas. Algunas de las compañías que han obtenido los créditos son: Mobil Corp. (6 000 millones de dólares), Gulf Oil Corp. (6 000), Texaco Inc. (5 500), Marathon Oil Co. (5 000), Du Pont de Nemours & Sons (3 900), Conoco Inc. (3 000), The Pennzoil Co. (2 500), The Allied Corp. (2 000), United States Steel Corp. (3 000) y Northwest (1 000). Véase Roberta A. Bonnet, "Destina la banca 46 000 millones de dólares para financiar fusiones", *Excelsior*, 16 de agosto de 1981.

en el auge de 1968 las compras se financiaban principalmente por medio de la emisión de obligaciones convertibles y otro tipo de valores, y ocasionalmente mediante préstamos y fondos en efectivo, en 1979 las compras de contado representaron 67% del total (en 1975 esa relación fue de 40%), financiadas en su gran mayoría por medio de créditos.⁴⁰

● Instrumentar y aplicar sistemas de "planeación concertada", es decir, una política industrial sobre la base del acuerdo entre el Estado y los grupos del capital industrial y financiero. Esta política deberá contener las pautas para seleccionar los sectores, industrias o líneas de producción que deben impulsarse para competir con éxito en el mercado mundial y las que deben abandonarse o relegarse a segundo término.⁴¹ Desde luego, en la determinación de las ramas industriales desempeñarán un papel de suma importancia los requerimientos de capital para inversiones, así como las disponibilidades reales de crédito y del acceso a éste, aspecto que estará condicionado por las altas tasas de interés y la capacidad de las empresas para hacer frente a las elevadas cargas financieras. Asimismo, será preciso que la nueva política industrial considere los efectos regionales que ocasionará la mayor especialización y concentración de la economía estadounidense, a fin de no agravar los problemas del crecimiento económico desigual y desarticulado que ya existen. Actualmente, las industrias o sectores más dinámicos se localizan en el *Sunbelt* (región agrícola altamente productiva) y en el oeste (energía, principalmente), en tanto que las menos dinámicas o menos eficientes (fundamentalmente las manufacturas) se ubican en el noreste y el medio este. Así, las ciudades y regiones comprendidas entre Omaha y Washington (Chicago, Detroit, Toledo, Akron, Cleveland, Buffalo, Providence, Nueva York, Filadelfia y Baltimore) sufren problemas financieros, de desempleo, de baja productividad y de lento crecimiento económico.⁴² La agudización de estos problemas podría constituirse en un obstáculo formidable para la modernización industrial, pues la concentración del progreso y la especialización regional podrían conducir, incluso, a una guerra económica entre los estados de la Unión, como se prevé que ocurrirá entre aque-

llos productores y consumidores de energía.⁴³

Orientación industrial. Las industrias que se prevé impulsar, dentro de ese esquema de reorganización, se caracterizan por una elevada relación de capital por persona ocupada y, en consecuencia, requieren de cuantiosas inversiones para su pleno funcionamiento. En la actualidad, algunos de esos sectores registran una elevada tasa de obsolescencia y necesitan, por tanto, de grandes insumos de capital. Entre esas ramas se encuentran las industrias química y petroquímica, energética, de instrumentos de precisión, aeronáutica, de computadoras y de maquinaria de alta tecnología. Conforme a esa lógica, las ramas que tendrían un escaso dinamismo son las que utilizan una gran proporción de mano de obra con respecto al capital, como la textil. Empero, puesto que las políticas gubernamentales de empleo y de salarios se orientan al abatimiento gradual de las reivindicaciones laborales, así como a mantener o aumentar la gran disponibilidad de fuerza de trabajo no calificada (fundamentalmente las minorías raciales), se prevé que el pago al factor trabajo será más bajo, en términos relativos, que en los otros países capitalistas industrializados, especialmente los europeos. La protección irrestricta al capital y los cambios en las líneas de producción y en los procesos productivos darán lugar a cuantiosas mejoras en la productividad y en la competitividad.⁴⁴

Conclusión

Los estratos dirigentes de Estados Unidos parecen dispuestos a aplicar una estrategia que conduzca a la recuperación plena de la hegemonía mundial. Tal estrategia tiene como apoyos fundamentales: 1) las políticas monetaria y fiscal; 2) el fortalecimiento del dólar; 3) el desarrollo mili-

tar, y 4) el abatimiento de los salarios y de la combatividad sindical. Asimismo, el proyecto incluye un plan de reordenamiento industrial sobre la base del perfeccionamiento de las fuentes y sustentos del modelo de acumulación y, por ese medio, pretende colocar a la economía estadounidense a la vanguardia de una nueva división internacional del trabajo. Para obtener la supremacía indiscutida en el concierto internacional, Estados Unidos tendrá que reorientar las inversiones y los programas de investigación tecnológica a largo plazo, en especial en las industrias de punta o estratégicas (energía, aeronáutica, cibernética y genética), para ampliar en forma categórica la brecha tecnológica con los demás países del orbe, en especial con Alemania Occidental y Japón, cuya capacidad económica ha deteriorado su supremacía.

Sin embargo, ese camino no está libre de obstáculos. El logro de esos ambiciosos proyectos estará sujeto, en primer lugar, a la capacidad de la clase dirigente para concertar e imponer un "contrato social" que permita armonizar los intereses de las diversas facciones del gran capital industrial y financiero y de ese modo facilitar los ya avanzados procesos de concentración y centralización del poder monopolístico.

Del cabal cumplimiento de las cuatro premisas señaladas (por lo pronto, el presidente Reagan presionó ya con claridad para satisfacer la cuarta; el ejemplo más reciente y representativo es el de los controladores aéreos), dependerán, en gran medida, el éxito y la duración del nuevo impulso del proceso de acumulación y el rigor con que se presente el próximo ciclo depresivo de la actividad económica. En este contexto, las industrias y regiones que no puedan o no estén en condiciones de insertarse en ese esquema supercapitalista tendrán muy pocas oportunidades para competir e incluso para sobrevivir bajo las nuevas reglas del mercado. Asimismo, la gran tecnificación que se pretende incorporar en los procesos productivos determinará una absorción muy selectiva de empleo, esto es, sobre la base de una elevada calificación. Esto ocasionará, probablemente, que la desocupación alcance magnitudes más elevadas, lo cual, junto al deterioro del salario y a los menores gastos sociales, empeorará las condiciones de vida de los grupos menos favorecidos de la población y, en consecuencia, generará un mayor descontento social. □

40. Véase Lydia Chávez, *op. cit.*

41. Véase Carlo M. Santoro, *op. cit.*, y "Revitalizing the US economy", *op. cit.*

42. Véase "America's restructured economy", *op. cit.*

43. Recientemente se informó que los estados productores de energía podrían convertirse en los "nuevos árabes" de la economía estadounidense, al aplicar elevados impuestos a la extracción de petróleo, gas y carbón que serán repercutidos en el precio de venta. Esto representa, se dice, un incremento muy considerable en el pago de los energéticos de los estados consumidores. Se estima que en este decenio estos últimos transferirán a los productores aproximadamente 220 000 millones de dólares, lo cual podría acelerar la declinación de las regiones pobres en energía y dar al traste con la renovación industrial. Véase "Posible guerra económica entre los estados de Estados Unidos", *Uno más Uno*, 10 de julio de 1981.

44. Véase Carlo M. Santoro, *op. cit.*, e "Industries to push—or to prune", en *Business Week*, Nueva York, 30 de junio de 1980.