

**RESTRUCTURACIÓN INDUSTRIAL Y POLÍTICAS
DE AJUSTE MACROECONÓMICO EN LOS CENTROS**
(La modernización conservadora)

MARIA DA CONCEICAO TAVARES

INTRODUCCIÓN

En este ensayo se subrayan algunos aspectos de la economía política y de la política económica del proceso de ajuste global de los países capitalistas centrales. La primera hipótesis de trabajo se desarrollará en la sección I y consiste en que la política de ajuste de la balanza de pagos de Estados Unidos y sus intentos de mantener la hegemonía del dólar, llevaron a los demás países de la OECD, en particular a Japón y Alemania, a dar respuestas exitosas de reestructuración industrial, provocando cambios muy acentuados en la división internacional del trabajo.

Para desarrollar esta hipótesis, se intentará relacionar los dos aspectos del reajuste de las economías capitalistas centrales, el macroeconómico y el industrial, que en general han sido tratados en forma independiente. Esto parece ser un intento razonable por la conexión que hay entre política cambiaria y financiera —las políticas centrales del ajuste— y las condiciones que dieron soporte al proceso de reestructuración industrial. Así, las fluctuaciones en las tasas de cambio y de interés acompañadas por movimientos de capitales modificaron las condiciones de financiamiento del Estado y de rentabilidad de la gran empresa al interior de los países, forzando un aumento de la competencia internacional que, a su vez, obligó a una rápida conversión industrial y tecnológica. Este proceso acelerado de reestructuración sólo fue exitoso donde las condiciones microeconómicas, de organización industrial y las políticas del Estado fueron compatibilizados.

En la sección II se destacarán algunos puntos críticos sobre las políticas de ajuste y los procesos de reestructuración. Se pondrá énfasis en las ventajas relativas que han tenido los países de “capitalismo organizado”, sobre todo Japón y Alemania, por sus políticas concertadas de modernización; se intentará mostrar cómo el fracaso de los ajustes globales de la balanza de pagos entre Estados Unidos, por una parte, y Alemania y Japón, por otra, acompañado de un desarrollo descontrolado del sistema financiero privado internacional, tuvo consecuencias sobre las crisis fiscales de muchos Estados nacionales. Se destacará también el carácter restringido de la modernización en términos de países y empresas, que ha tenido un fuerte impacto negativo en los mercados de trabajo y provocado desequilibrios sociales de gran magnitud a escala internacional.

Ahora, algunos comentarios sobre la ambigüedad del subtítulo de este trabajo. “Modernización conservadora” fue el término adoptado por Barrington Moore para designar el modelo autoritario de desarrollo del capitalismo retardatario del siglo XIX, que incluye las experiencias exitosas de Alemania y Japón. En este final del siglo XX, estos fueron también los dos países que obtuvieron resultados más eficientes en la gestión de sus empresas y en la difusión de patrones de consumo y educación de masas. Este éxito no puede ser explicado apenas por sus raíces autoritarias, que están presentes todavía hoy, o por la democratización posterior de su sociedad. Es fundamental tener en cuenta la relación privilegiada con Estados Unidos a partir del enfrentamiento Este-Oeste y, sobretudo, poner el acento en la eficacia de sus mismas estructuras internas de “capitalismo organizado”. Esa expresión, utilizada originariamente por Hilferding para designar la coordinación y cohesión del gran capital en Alemania, parece tener mayor poder explicativo que las tan mencionadas “raíces autoritarias” que, dicho sea de paso, son comunes a otros países retardatarios de Europa, de Asia y de América Latina. El *network* existente entre gran empresa, banca y aparato del Estado nacional en la tradición de la “modernización conservadora” de fines del siglo XIX, sigue siendo la base del moderno capitalismo organizado del siglo XX.

Por contraste, los dos países anglosajones, antiguos líderes de tradición liberal-democrática produjeron, bajo su liderazgo ideológico y la fuerza financiera remanente del “Imperio”, una versión conservadora y excluyente del proceso de ajuste y modernización que desorganizó inclusive sus sociedades nacionales. Esto parece deberse, por un lado,

al predominio excesivo que tuvieron los intereses privados de su banca internacionalizada en la conducción de las políticas de ajuste macroeconómico y, por otro lado, a la falta de una modernización democrática en las relaciones industriales entre capital y trabajo al interior de sus empresas.

Así, tanto por los resultados globales, cuanto por los intereses y la ideología que presidieron los “ajustes”, creemos que se debe mantener la designación de “modernización conservadora”, que puede ser leída en su sentido común o en su ambigüedad analítica e histórica.

Las sociedades europeas de tradición social-demócrata, con antiguos o recientes “pactos sociales” y “coaliciones distributivas”, si bien no estuvieron excluidas del proceso de modernización, lo tuvieron que hacer en forma más limitada y se enfrentaron con una pérdida creciente de eficacia en la gestión pública y privada, que es necesaria para mantener la tradición de “transformación productiva con equidad”.

La evolución reciente de los países de régimen político social-demócrata, en particular los del Norte de Europa, merecería un estudio aparte, no tanto por su jerarquía en los asuntos internacionales, sino por su influencia en el imaginario progresista latinoamericano, enfrentado con el desmoronamiento del “socialismo real”. Infelizmente no se ha hecho ninguna investigación seria sobre esos países en el curso de Experiencias Industriales Comparadas del Instituto de Economía Industrial de la Universidad de Río de Janeiro, con la excepción de España, que interesó en su triple condición de país de capitalismo retardatario, periférico en relación a Europa y, finalmente, con una transición política que se anunció “social-democrática”, pero cuyo éxito aún está por comprobar.

Aun así, y antes de entrar en materia, convendría tal vez mencionar un hecho ocurrido en “las coaliciones distributivas” que marca cambios profundos en el decenio de los ochenta. Nos referimos a la menor participación de los sindicatos en la definición de las políticas salariales y en el control del proceso de trabajo, en un proceso de “flexibilización” aceptado por casi todo el Occidente capitalista con la excepción, hasta ahora, de Japón y de los países de antigua tradición social-demócrata.

Este cambio ayuda a explicar porqué la “pactación social”, al igual que las políticas clásicas de estabilización, sufrió tantos reveses en el decenio recientemente finalizado y porqué casi todos los países capitalistas se volvieron “monetaristas”. Lo curioso es que la política mone-

taria dura se volvió la forma ideológicamente aceptada de atacar la inflación, aun en países que no disponían de moneda fuerte o de reservas internacionales suficientes para hacer el juego monetario en las condiciones de inestabilidad vigentes en el mundo contemporáneo.

Los impactos devastadores de las políticas monetarias de ajuste impuestas en América Latina son suficientemente conocidos por nuestros estudiosos y solamente serán tocados de paso en este ensayo. Aun así, son el objeto central de nuestras preocupaciones, y por eso constituyen un hilo subterráneo en la conducción de la argumentación que volverá a reaparecer en las consideraciones finales.

I. UNA VISIÓN DEL AJUSTE GLOBAL

1. *Ajustes contradictorios: 1973-1983*

Los ajustes macroeconómicos que tuvieron lugar a lo largo del decenio de los setenta fueron una respuesta defensiva, impuesta progresivamente a todos los países capitalistas a partir de la crisis monetaria internacional de comienzos de la década y del primer *shock* del petróleo. Se trataba por lo general de políticas monetarias que proponían al mismo tiempo combatir la inflación y hacer el ajuste de la balanza de pagos con tasas de cambio flotantes, casi siempre acompañadas de políticas fiscales pro-cíclicas.

Los hechos posteriores a 1973 han desmentido la tesis, entonces aceptada, de que la fluctuación en las tasas de cambio promovería el ajuste automático de las balanzas de pagos con la distribución equitativa de los flujos de capitales. Keynes había muerto hacía mucho y la "síntesis neoclásica" de la época no preveía lo que ocurrió, al no tener en cuenta el rol de las expectativas de fluctuación cambiaria en los movimientos de capitales de corto plazo. El resultado fue, por lo general, fugas de capital especulativo seguidas a las devaluaciones requeridas para equilibrar las balanzas comerciales, vale decir movimientos de "sentido opuesto" o las dos cuentas de la balanza de pagos. Por otra parte, la teoría ignoraba también el rol de las devaluaciones cambiarias en la ampliación de los efectos inflacionarios de los *shocks* externos y entraba en contradicción con las políticas de contención de salarios y precios.

Así, el tipo de ajustes de corto plazo propuesto no fue eficaz ni en

términos de equilibrios automáticos de balanza comercial y de pagos, ni en términos de estabilidad, generando movimientos de *stop and go* en las políticas económicas nacionales de los países integrados al mercado financiero internacional. Como resultado, el movimiento general de las economías capitalistas centrales aparece, en este periodo, con una tendencia a la estanflación, marcada por oscilaciones bruscas en el ingreso, en el comercio internacional y en el movimiento de capitales.

Las políticas contradictorias de ajuste practicadas por los distintos equipos económicos de Estados Unidos, muchas veces durante una misma gestión, propagaban los movimientos inflacionarios y depresivos que eran ampliados o neutralizados por políticas de ajuste diferenciadas y alternadas, adoptadas por los demás países.

Déspués de la ruptura del *Smithsonian Agreement* en 1973 y hasta mediados del gobierno Carter, Estados Unidos practicó una devaluación lenta casi continúa del dólar. Esta política, si bien permitió un equilibrio comercial precario, deterioró la balanza de pagos en cuenta de capital y no contribuyó para nada a detener la declinación industrial del país. Este movimiento lento de deterioro fue seguido, aun en el gobierno Carter, por una política de "Open-mouth".¹ Una mezcla de política monetaria y fiscal flojas, seguida de devaluaciones, que en vez de cerrar la brecha comercial dieron lugar a fugas de capitales y a presiones inflacionarias considerables. Fue entonces que, a fines de 1978, tuvo lugar la primera intervención fuerte de Volker en el mercado monetario, y la tasa de interés subió a 8%. La segunda acción de Volker, ya en el periodo Reagan, es por demás conocida por el *shock* en las tasas de interés de fines del decenio y por las turbulencias financieras que provocó en el mundo, agravadas por el segundo periodo de ajuste recesivo en el inicio de la década de los ochenta.

Importa subrayar que ni los indicadores de mercado ni la política económica apuntaban hacia una restructuración de la economía norteamericana. Con las materias primas más importantes —sobre todo el petróleo—, con los precios fijados en dólares, los pequeños cambios de precios relativos al interior de la economía norteamericana minimizaban la necesidad de hacer un ajuste estructural en los sectores usuarios de energía y recursos naturales.

Además, los Estados Unidos nunca tuvieron una política industrial

¹ Véase Parboni, R. "The dollar weapon, From Nixon to Reagan", *New Left Review* núm. 158, julio-agosto de 1986.

explícita y de largo plazo, salvo en el complejo militar. Así, los esfuerzos de innovación tecnológica en informática y electrónica siguieron la orientación natural del "mercado militar" y de los servicios bancarios y de comunicaciones. Estos desarrollos tecnológicos, como se verificará más tarde, no cambiaban la competitividad en las industrias de bienes de consumo duradero ni en los complejos metalmecánico y eléctrico a ellas conectados. De esta manera, el "modelo taylorista-fordista" que había sustentado la difusión de su patrón industrial en la posguerra, se volvía rápidamente anacrónico.

Todo lo contrario pasó en Japón, que al ser forzado a revaluaciones frente al dólar en la década de los setenta, y dada su extremada vulnerabilidad externa en materiales estratégicos, tuvo que hacer, por razones de supervivencia, un ajuste drástico en términos de eficiencia industrial para poder incrementar las exportaciones, además de ahorrar petróleo y materias primas para disminuir el peso de las importaciones.

Así, el ajuste no se limitó a las políticas macroeconómicas y a buscar el equilibrio de la balanza comercial. Japón tuvo que hacer una conversión de su industria que no se orientó por el "libre mercado", ni por los precios relativos, ni por las técnicas prevalecientes en el mercado internacional.²

Japón cambió su patrón de crecimiento en forma deliberada, con una política de reducción y restructuración de las industrias siderúrgica, naval y petroquímica, pero sobre todo con una estrategia de cambio tecnológico centrado en la electrónica de punta y en la difusión acelerada de las nuevas técnicas de información y control al interior de su aparato productivo. El extraordinario aumento de productividad y calidad en los nuevos productos permitió a Japón emprender un *drive* exportador que le sustentó la demanda efectiva en el periodo de transición, mediante el afianzamiento del dominio en el mercado mundial de nuevos productos electrónicos de consumo, y también de nuevos equipos.

En resumen, la economía mundial respondió a la pérdida de capacidad de regulación monetaria y financiera de la economía norteamericana en el decenio de los setenta mediante ajustes recesivos, seguidos de ciclos cortos de recuperación en los cuales se iba deteriorando el

² Japón se declaró formalmente "libre cambista" sólo para aplacar a Estados Unidos. Véase al respecto el estudio hecho por nuestro equipo del IEI-UFRJ, *Japao: un caso exitoso de capitalismo organizado*, Río de Janeiro, 1989.

patrón global de industrialización, de consumo y de financiamiento, heredado de la posguerra, con pocos experimentos coherentes de reordenamiento industrial. El único país central que escapó a la regla y emprendió políticas autónomas y simultáneas de ajuste macroeconómico y de restructuración industrial, inmediatamente después del *shock* del petróleo, fue Japón, lo cual le permitió enfrentar sin recesión los nuevos *shocks* de fines de la década en el precio del petróleo y en las tasas de interés.

A partir de los *shocks* de fines de la década de los setenta —nueva alza del petróleo y fuerte alza de la tasa de interés— se inició una reversión dramática en la política cambiaria norteamericana. La “diplomacia del dólar fuerte” fue una decisión unilateral de Estados Unidos que promovió revaluaciones del orden del 50% entre 1980-1985, destinadas, no apenas a cerrar la brecha de balance de pagos, sino también a revertir la decadencia financiera norteamericana en el escenario mundial.³

Las alzas en las tasas de interés y las revaluaciones del dólar impactaron las balanzas de pagos y las políticas de ajuste monetario de los distintos países en forma diferenciada. La resistencia a la devaluación fue mayor por parte de los países de moneda fuerte, con alineaciones automáticas sobre el marco de países europeos de moneda más débil, y maxidevaluaciones seguidas de aceleración inflacionaria en los países periféricos. Las relaciones desfavorables entre pasivos y activos en dólares y los bruscos cambios de precios relativos en el mercado internacional, llevaron a la economía internacional al borde de una crisis financiera global.

El mismo Japón, que solía practicar una política fiscal dura y una política monetaria relajada, tuvo que someterse, invirtiendo el signo de la política económica. Aplicó una reforma monetaria y financiera para obligar al sector privado a financiar su superávit comercial sin recargar el sector público. Pero aun así no interrumpió su proceso de restructuración que le hizo superar la crisis rápidamente y volverse la mayor potencia industrial del mundo a partir de mediados de los años ochenta.

En Europa, los fuertes trastornos bancarios provocados por la crisis de empresas y en los países deudores sólo fueron superados después que

³ Véase al respecto mi artículo “El retorno a la hegemonía norteamericana” en Maira, L. (ed.): *¿Una Nueva Era de Tegemonía Norteamericana?*, Buenos Aires, RIAL/GEL, 1986.

la banca norteamericana lideró la sindicalización privada, aumentando su *exposure* en la crisis de la deuda de 1982. La permisividad del FED, que sirvió en esta oportunidad como prestatario en última instancia, dejó libres a los bancos centrales de Europa y en particular al de Alemania, lo que permitió al marco jugar un rol decisivo en la regulación cambiaria europea.

Los países deudores de Asia tuvieron el apoyo de la banca y de la gran empresa japonesa, con lo cual pudieron articular un proceso de ajuste y reestructuración exitoso. El caso ejemplar fue el de Corea que dada su estructura industrial altamente concentrada y conglomerada, y tomando a Japón como paradigma y a Estados Unidos como mercado a conquistar, pudo reconvertir su economía sin grandes pérdidas para el sector privado. Las grandes empresas coreanas (*chebol*) descargaron el *onus* financiero interno del ajuste en la banca pública que le había dado soporte en el estudio anterior de industrialización pesada por sustitución de importaciones, del cual habían salido altamente endeudados.⁴

América Latina, con la “diplomacia del dólar fuerte”, entraba en el *via crucis* de la crisis de la deuda externa y en las políticas permanentes de ajuste de balanza de pagos, que han conducido la región en su conjunto a la situación insólita de exportadora forzada de capitales.⁵ De las estrategias de reestructuración de la década de los setenta, las dos exitosas en términos de crecimiento —Brasil y México— fueron interrumpidas dramáticamente. La recesiva y desestructurante, de cuño liberal fue la de Chile, que, todavía en 1986 empezó una trayectoria de recuperación del crecimiento con apoyo en una mejor inserción internacional.

Los intentos más interesantes de reestructuración industrial en países europeos con amplia tradición de intervención del Estado, como los de Francia y de Italia, iniciados antes de 1980, fueron interrumpidos por fuertes desequilibrios macroeconómicos, seguidos de devaluaciones, inflación y de políticas fiscales y salariales restrictivas.

Estas políticas de ajuste macroeconómico dieron lugar a un movimiento de carácter recesivo global, que empeoró mucho la situación de las finanzas públicas, con déficit endógenos provocados por la caída

⁴ Véase Amundsen, Alice. *Asia's next giant*, New York, Oxford University Press, 1989 y *World Bank, 1987, Korea: Managing the Industrial Transition*.

⁵ Véase informes de la CEPAL de 1986 hasta 1990.

de la recaudación y la subida de la deuda pública. Agravaron también el desempleo, forzando además la interrupción temporal de las políticas industriales desarrollistas de esos países. El caso europeo más conocido fue el del primer gobierno de Mitterand, al inicio de los ochenta, pero también se vio afectada la transición española, donde se registró además una crisis bancaria de proporciones. Italia, que ya se había alineado al sistema monetario europeo antes de la crisis, sufrió menos en términos financieros y más en términos fiscales y laborales.

Alemania, solamente después de 1982, logró iniciar un programa de ajuste y reestructuración a largo plazo con una política macroeconómica de corte liberal pero no convencional, con la cual, apoyada en su fuerte posición comercial y de reservas, comandó el sistema monetario europeo y encauzó a Europa continental en un camino de integración y expansión económica que perdura hasta la fecha.

2. Diplomacia del dólar, desequilibrios globales y políticas de coordinación

A partir de la diplomacia del dólar fuerte, los desequilibrios de balanza de pagos en cuenta corriente cambian de sentido, con la economía norteamericana crecientemente deficitaria, succionando los recursos excedentarios de Japón y Alemania (véase cuadros 1, 2 y 3).

La recuperación del crecimiento de Estados Unidos empieza en 1983, movida por la ampliación de su déficit fiscal y por la avalancha de liquidez internacional provocada por sus políticas macroeconómicas. Los componentes de expansión de la demanda global se sustentan inicialmente en el aumento del consumo privado y la construcción civil, por contraste con Japón y Alemania que aceleran su formación de capital fijo y sus exportaciones (véase cuadro 4).

Pero lo importante a señalar es que una vez superado el cuadro recesivo de 1980-1983, la expansión de los países de la OECB se vuelve interdependiente, y las tasas de crecimiento tienden a una mayor convergencia que en la década anterior (véase cuadro 5). Eso se debe, en buena medida, a una coordinación "voluntaria" e inicialmente informal de las políticas macroeconómicas de los tres grandes países dominantes; que se veían afectados, en forma contradictoria, por las fluctuaciones en los mercados monetarios y cambiarios internacionales.

En 1985, en plena expansión de la economía norteamericana, refor-

zada por el "keynesianismo bélico" de Reagan, el FED impuso una brusca devaluación del dólar, que esta vez obligó a una coordinación forzosa de las políticas macroeconómicas entre los principales países de la OECD. El famoso grupo de los cinco (G5) se reunió en el Hotel Plaza de Nueva York, a pedido de Estados Unidos, en septiembre de 1985, con el objetivo explícito de impedir fluctuaciones bruscas en las principales monedas de reserva internacional, pero con la clara decisión de Estados Unidos de imponer a los demás un hecho consumado.

Los países más importantes del grupo se encontraban ya en franco periodo de expansión con su dinámica externa empujada por el creciente déficit comercial de Estados Unidos, convertido en "locomotora comercial" y con sus procesos de restructuración industrial ya avanzados, pero con serios problemas de política cambiaria y monetaria en mercados financieros que se habían globalizado.

Japón y los NIC's de Asia se resistieron a la revaluación, pero al final, aunque de manera diferenciada, tuvieron que ceder. La respuesta fue un aumento en la inversión interna con vistas al incremento de productividad real de sus empresas para seguir compitiendo en el mercado internacional y, sobre todo, en el norteamericano.⁶

Alemania, gracias a su poder financiero, derivado de sus enormes excedentes comerciales y de las dimensiones de su banca privada, consiguió que los países europeos continentales alinearan sus monedas con el marco. Así, Europa, a través de movimientos internos de capitales favorables al aumento de la competencia y del comercio intra-europeo, retomó su trayectoria de crecimiento industrial y avanzó en la integración económica. Vale decir, la respuesta al desafío norteamericano fue un esfuerzo mayor de Europa continental y Asia en profundizar sus procesos de conversión industrial y de mejorar su inserción internacional.

La única experiencia importante de "desindustrialización" entre los cinco grandes países de la OECD fue la de Inglaterra que, con sus políticas ultraliberales, su opción estratégica por los servicios de alto valor y su abertura excesiva hacia la especulación financiera, dejó a este país en el peor de los mundos a finales de la década de los ochenta, a pesar de las ganancias petroleras. Dicho sea de paso, la prosperidad

⁶ La tasa de inversión de Japón, que había crecido menos que la de Estados Unidos en el primer quinquenio de la década de los ochenta, volvió a tener los ritmos más altos entre los países de la OECD en la segunda mitad de la década, según datos del informe del FMI de 1989 y del *Economic Outlook* de la OECD de junio de 1990.

petrolera no fue aprovechada para "reestructurar" la industria o los servicios sociales ingleses, sino que la mayoría de las ganancias se invirtieron en Estados Unidos.

El mayor mercado nacional en expansión del mundo capitalista siguió siendo empero el de Estados Unidos, que tuvo el periodo más largo de crecimiento desde la posguerra. Esto fue un factor de atracción de capitales de riesgo que, al contrario de los financieros, eran estimulados por la devaluación cambiaria y la caída de la tasa de interés. Así, en el periodo 1984-1990, su reestructuración industrial fue promovida por el aumento en la tasa de inversión con incentivos fiscales y depreciación acelerada de las empresas, pero principalmente por la competencia o la complementariedad de la inversión directa extranjera, no apenas la japonesa, sino de todos los países capitalistas del mundo. Con un patrón de desarrollo sin estrategia industrial explícita, y con atrasos en la reorganización de la gran empresa en los sectores metalmecánicos, la productividad promedio de la economía norteamericana, a pesar de haber crecido mucho en los últimos años, se retrasó aún más respecto a la japonesa.⁷

Estados Unidos siguió así empeorando su balanza comercial, endeudándose con el resto del mundo y agravando sus desequilibrios macroeconómicos a lo largo de toda la década de los ochenta. De una posición de acreedor neto desde 1914 pasó a deudor neto, con una velocidad impresionante, entre 1982 y 1985. Proyecciones hechas por Cline muestran un cambio en las posiciones netas de activos externos de Estados Unidos, desde 1980 hasta 1992, de aproximadamente 1 200 millones de dólares.⁸

La exigencia de coordinación de políticas macroeconómicas, liderada por la banca central norteamericana, fue así una consecuencia de esta situación de desequilibrio global entre los déficit en cuenta corriente de las otras economías centrales más importantes: Japón y Alemania. Esta política se destinaba tanto a evitar el *hard lending* del dólar, en cuanto a sostener el crecimiento de la economía dominante, con apertura progresiva al exterior, lo que hasta ahora ha sido benéfico para los países superativos de Europa y Asia.

Las políticas de coordinación macroeconómicas, al no resolver los desequilibrios fundamentales del mercado mundial, de hecho acentua-

⁷ Véase "Made in America", MIT, 1988.

⁸ Véase Cline, W. *United States External Adjustment and the World Economy*, Institute for International Economics, Washington, D. C., 1989.

ron la competencia intercapitalista. La necesidad de ganar espacio en el mercado internacional siguió moviendo la restructuración industrial con aumentos en la inversión fija y la internacionalización de la banca de los principales países centrales. En este movimiento, las empresas y sobre todo la banca japonesa tuvieron un rol estelar, con una subida en el *ranking* mundial que ha desplazado a la banca norteamericana.⁹

Al final de 1989, la coordinación macroeconómica fue contrarrestada por los participantes del juego y las negociaciones se encuentran suspendidas a partir de comienzos de los años noventa. La coordinación cambiaria y financiera parece de difícil aplicación en un futuro próximo por la incapacidad de los bancos centrales para controlar los movimientos de capital financiero especulativo privado. El monto de capitales de corto plazo es absolutamente desproporcionado *vis a vis* las reservas nacionales y la "cooperación" en materia de política cambiaria quita cualquier posibilidad de autonomía a la política monetaria doméstica de los grandes países acreedores o deudores.¹⁰

La subida de las tasas de interés en Alemania y Japón a fines de 1989 y la devaluación forzada del yen al inicio de los noventa, acompañada de una crisis bursátil en Tokio, es una demostración más de la manifiesta impotencia de mantener políticas monetarias nacionales autónomas frente a la dimensión del mercado financiero internacional, que juega un rol decisivo en el proceso de internacionalización e interdependencia de los grandes mercados en la economía mundial.

Así, la excesiva supremacía del capital bancario privado internacional y su extremada volatilidad están amenazando la relación benéfica establecida en la década de los años ochenta para un grupo selecto de países, entre restructuración, políticas de ajuste y coordinación macroeconómica. El saldo positivo para los grandes países de la OECB que se beneficiaron mutuamente de la diplomacia del dólar como moneda forzada de reserva internacional, parece haber agotado sus potencialidades dinámicas y creado nuevos problemas de coordinación para los cuales no está a la vista una solución estructuralmente estable.

El costo de esta política de coordinación de los grandes países capi-

⁹ Hay que tener en cuenta los problemas de las distintas contabilidades bancarias. La banca japonesa no ha hecho hasta recientemente, al contrario de la norteamericana, provisiones de pérdidas en sus activos internacionales de países deudores del Tercer Mundo. Al parecer, está esperando un mejor tratamiento fiscal del gobierno japonés y una negociación de la deuda externa en otros términos (Plan Miasaki).

¹⁰ El informe económico de la OECB de diciembre de 1989 reconoce explícitamente esta dificultad en su presentación bajo el rubro "Gosts and benefits of exchange-rate stability".

talistas ha sido una elevación general de las tasas de interés que fue pagada más duramente por el mundo periférico, ya sea capitalista o socialista. Las altas tasas de interés y las devaluaciones periódicas de las tasas de cambio provocadas por las políticas de ajuste, empeoraron también la relación de intercambio entre centro-periferia, a la vez que se ha invertido la relación clásica entre proveedores y receptores de capital internacional.

3. *Liderazgo en la restructuración: Japón y Alemania*

En lo que concierne propiamente a la restructuración industrial no ha sido casualidad que haya sido liderada por Japón y por la República Federal de Alemania. Desde el punto de vista microeconómico, mejor dicho de la organización industrial, son dos países que poseen relaciones financieras históricas entre sus grandes empresas y sus grandes bancos. Desde el punto de vista macroeconómico son países de moneda reserva capaces de hacer frente al dólar, sin deteriorar gravemente su balanza comercial y de pagos. Su posición financiera internacional les permitió manejar las políticas de ajuste, en particular, las políticas monetaria y crediticia internas, neutralizando razonablemente los impactos de las fluctuaciones del dólar y de la tasa de interés internacional, sobre las tasas de interés y la expansión monetaria interna.

Fueron los únicos países capaces de financiar internamente a bajas tasas de interés, tanto la inversión privada como la deuda pública, dada la abundante liquidez endógena de su mercado bancario privado. Los superávits comerciales y la exportación de capitales hacia Estados Unidos de las grandes empresas privadas, fueron compatibles con altas tasas de inversión y ahorro interno, reciclando además las reservas internacionales sin grandes presiones inflacionarias.¹¹

¹¹ Sobre la supuesta brecha "ahorro-inversión", se ha hecho una gran confusión en la literatura especializada, poniendo el énfasis equivocado sobre la dimensión de la tasa de ahorro interno, que es un concepto *ex post* que nada tiene que ver con las condiciones de financiamiento y la tasa de inversión de las empresas japonesas comparadas con las norteamericanas. En las altas tasas de ahorro de Japón, conviene separar el de las familias, que por lo general es ahorro ligado a seguridad social y construcción de vivienda, y no representa aporte sustantivo al financiamiento directo de las empresas industriales. Tanto las empresas japonesas como el sector público tienen altas tasas de endeudamiento junto a la banca y por eso les conviene mantener baja la tasa de interés interna. Al contrario, las empresas norteamericanas tienen un alto grado de autofinanciamiento y la tasa de inversión norteamericana no tiene

Además de las condiciones financieras favorables, hay que tener en cuenta las decisiones de inversión que fueron tomadas con objetivos estratégicos y políticas industriales de largo alcance. Por lo general, las políticas de restructuración industrial dieron énfasis al dinamismo de los sectores de alta tecnología, estimulando la modernización de todo el complejo metalmeccánico. Así, teniendo su propia matriz industrial como mercado inicial, la búsqueda de economías de gama (*scope*), que alcanzan complejos industriales enteros, más que economías de escala a nivel de planta, se dibujó el camino de modernización adoptado por las grandes empresas líderes. Con la reconversión industrial y la difusión acelerada del progreso técnico, las dos grandes economías industriales fueron capaces de alcanzar ventajas comparativas dinámicas que les han permitido altos índices de inserción en el mercado internacional y, particularmente en el caso de Japón, la conquista en gran escala del gran mercado norteamericano.

La base microeconómica de la restructuración japonesa fue la diversificación y "conglomeración" de la gran empresa en grupos financieros (*keiretsu*), centrados en bancos clave. Esta forma de organización permitió una mayor flexibilidad financiera al proceso de conversión industrial que, aliada a la visión global y apoyada en la planificación estratégica de los mercados, superó de lejos el desarrollo alcanzado por los demás países industriales.

La flexibilidad financiera y una perspectiva de largo plazo permitieron a las grandes empresas japonesas soportar los ajustes de precios y de producción, aceptando pérdidas de corto plazo y la formación de un *mix* de precios internos y externos con muy bajos márgenes brutos de ganancia unitaria, si se los compara con sus rivales en Estados Unidos, y aún de Europa.

A esa estrategia financiera y de conquista del mercado internacional hay que agregar una notable cooperación en el proceso de trabajo, que derrotó el *taylorismo* y produjo formas flexibles de organización interna favorables a la incorporación de las nuevas técnicas microelectrónicas sin despido de mano de obra. El trabajo (incluido el manual) dejó de ser considerado un simple factor o costo de producción, para convertirse en la principal fuerza organizadora de la producción al interior de la planta. Así, estabilidad y jerarquía —las dos virtudes clásicas

nada que ver con su baja tasa de ahorro. Este es el resultado del cierre *ex post* del balance de pagos en cuenta corriente y del déficit fiscal, en el cual está incluida la seguridad social pública, de grandes dimensiones en Estados Unidos y aún diminuta en Japón.

sicas del proceso de organización japonesa— fueron compatibilizadas con “flexibilidad”, el requerimiento técnico que en la mayoría de los países capitalistas llevó a la desorganización de los mercados de trabajo y a altas tasas de desocupación durante el periodo de conversión industrial.¹²

La visión estratégica de largo plazo, con apoyo orgánico y estable dentro y fuera de la empresa, permitió a la economía japonesa ser la pionera en el dibujo de un nuevo “sistema industrial”, en el que la producción de bienes de consumo de masa y de equipos de alta sofisticación tecnológica se apoyaban mutuamente en una sinergia industrial sin precedentes en el mundo contemporáneo.

Por otra parte, la coordinación de la política macroeconómica con bajas tasas de interés internas y políticas de autofinanciamiento o de crédito separadas del mercado monetario abierto, permitió a Japón hasta fines de 1989 superar las fluctuaciones cambiarias, de precios de materias primas y de tasas de interés internacional, inherentes a un mercado internacional altamente inestable. La coordinación entre el Ministerio de Hacienda y el Banco Central formalmente “independiente” ha sido tensa en un sentido no convencional. No se trataba sólo de elegir un *mix* de política fiscal y monetaria estabilizador, sino de evitar en lo posible, los efectos perversos de las alzas en la tasa de interés internacional sobre los mercados internos de crédito y el déficit fiscal. En situación de crisis, el Banco de Japón siempre se sometió a las preocupaciones de Hacienda, incluso aceptando financiar la deuda pública a tasas de interés muy bajas, aun cuando tuviera que colocar los títulos en el mercado abierto a tasas mucho más altas. Esta capacidad de hacer una política de financiamiento autónoma, le permitió a Japón una trayectoria estable y relativamente dinámica de desarrollo que se mantuvo desde 1977 hasta hoy.

Japón, por otro lado, comandaba la internacionalización de Asia en disputa abierta con Estados Unidos, con lo que al mismo tiempo reforzaba su propio espacio de ampliación de mercados y de modernización industrial y daba espacio a la expansión de los “tigres” asiáticos. Estos, aprovechando las fluctuaciones en la relación yen-dólar y las entradas de capitales procedentes de ambos países, pudieron hacer con rapidez una estrategia de “sustitución de exportaciones-importaciones”

¹² Para una visión apreciativa de las virtudes del proceso de organización japonés, véase Dore, R. *Flexible Rigidities*, Stanford University Press, 1986.

reemplazando a Japón en la exportación de ciertos bienes durables e importando equipos y tecnología sofisticada japonesa. Así es como Corea, después del ajuste de 1980-1982, y en contra de la opinión del Banco Mundial, decidió entrar en el mercado internacional de autos chicos, a la zaga de Japón, que pasó a disputar espacios de mercado más sofisticados. Esto le permitió a Corea un desarrollo notable de la electrónica acoplado a la metalmecánica, que le está sirviendo de base para un nuevo salto tecnológico. Con esta estrategia de "doble filo", Corea se volvió el segundo país de Asia con pretensiones a tener una "industria global" y una nueva inserción en la división internacional del trabajo.

El segundo país de importancia mundial que realizó un ajuste estructural fue Alemania. Sin embargo, el ajuste de largo plazo demoró más tiempo en alcanzar una trayectoria estable, dada la tensión existente durante toda la década de los setenta entre el *Bundesbank* (partidario de políticas ortodoxas de resultado procíclico), el Ministerio de Investigación y Tecnología (partidario de la restructuración del sistema productivo) y el del Trabajo (partidario de la manutención de una "economía social de mercado").¹³

A partir de 1982, después de la crisis bancaria provocada por el endeudamiento externo de los países periféricos (socialistas y latinoamericanos), la coalición de gobierno conservador-liberal optó por una propuesta consistente en un ajuste de largo plazo. Esta envolvió la renovación de las prácticas liberales de intervención económica para enfrentar un orden internacional cambiante. El objetivo estratégico fue la recuperación del empuje exportador a partir de segmentos industriales tecnológicamente competitivos y de empresas financieramente sólidas, cuya relación con los bancos era facilitada por la mantención de una tasa de interés interna baja y estable. Este tipo de política monetaria se volvió posible por la combinación de un banco central autónomo, reforzado por el aumento de reservas derivado del auge exportador. Una política de reciclaje de crédito y liquidez, llevada a cabo por la banca privada, dio sustentación a la inversión y modernización tecnológica.

¹³ Esta extraña designación fue adoptada por el gobierno conservador alemán, después de la derrota de la socialdemocracia alemana en la posguerra. Con la "economía social de mercado", los conservadores querían hacer una política económica liberal, pero con política salarial concentrada. De esa manera pretendían neutralizar el peso político del SPD y de los sindicatos alemanes, pero sin dar lugar en ningún momento a las "coaliciones distributivas" típicas del norte de Europa.

Así, las variables interna y externa se reforzaron en un círculo virtuoso que permitió a Alemania jugar el rol de líder financiero e industrial de la propuesta de integración europea. Esta, a su vez, ampliaba el espacio de mercado en el cual se desarrollaba la estrategia de concentración y modernización de las grandes empresas alemanas.

4. *Las nuevas tendencias en la división internacional del trabajo*

Las tendencias en la división del trabajo se están dibujando a partir de dos cambios estructurales básicos: la "tercera revolución industrial" y una nueva ola de transnacionalización comandada por las empresas y la banca japonesa.

El esfuerzo de modernización de Japón se dirigió hacia una nueva inserción internacional en la cual la economía japonesa desarrolló un nuevo tipo de sistema industrial de productos de consumo de masas y de inversión en la más alta tecnología, dejando espacios a sus "socios" asiáticos para la conquista de nuevos mercados y, en particular, del mercado norteamericano, en productos industriales de tecnología avanzada pero ya difundida. Además, Japón agregó a este nuevo sistema industrial, enteramente desarrollado a partir de su base productiva nacional, un nuevo sistema bancario internacionalizado. Los dos en conjunto tendrían como efecto provocar un desafío global a la economía norteamericana, el cual se mantiene hasta ahora con obvias ventajas para la economía japonesa.

Alemania, por fuerza de una mayor integración económica en los mercados comerciales y financieros europeos de antiguas raíces, no tuvo que hacer un esfuerzo tan radical de transformación estructural para enfrentar las nuevas realidades del mercado internacional. Al no haber elegido la electrónica y la informática en las décadas de los sesenta y setenta, por considerar al mercado ocupado por la industria norteamericana y japonesa, en verdad se limitó a acentuar sus ventajas comparativas históricas. Pero sus avances tecnológicos en los sectores de equipos, instrumentos de precisión y química fina, y la alta calidad y eficiencia de su industria, lograron con apoyo en un sector financiero tradicionalmente concentrado y de corte europeo, afianzar en buena medida su hegemonía en el sistema económico europeo.

Al contrario de Asia, en donde la división internacional del trabajo comandada por la gran empresa japonesa obedece a una jerarquía de

decisiones, en Europa las empresas e industrias europeas todavía no han delineado una estrategia de concentración de capital y división del trabajo para sectores tan importantes como telecomunicaciones, electrónica, aeroespacial, química y farmacéutica. Al parecer, se supone que la lógica de la integración competitiva en el mercado global, y no solamente europeo, dará cuenta de este problema de la gran empresa moderna en que Alemania y Francia se disputan posiciones, utilizando *jointventures* con empresas norteamericanas y japonesas rivales.

Mientras tanto, los esfuerzos regulatorios de la CEE se dedican básicamente a la restructuración de los sectores tradicionales y con sobre capacidad, como el siderúrgico y el naval, y, en menor grado, el textil, que se ha salvado por la modernización tecnológica, la enorme diversificación de la industria de confecciones y, sobre todo, las barreras comerciales de la comunidad.

En lo que concierne al sector financiero, si bien es claro el poder de la banca alemana en el continente, resta aún por resolver su papel *vis a vis* la banca transnacional inglesa y la banca nacional e internacionalizada francesa. No ha sido casual que la integración monetaria deseada para 1992 haya sido tan discutida y problemática. Los problemas se agravan ahora con la integración de Alemania del Este y con el deseo explícito de la periferia socialista europea de ingresar en la "economía de mercado".

En resumen, en materia de reorganización de la economía mundial se puede decir que el proceso de restructuración industrial se encuentra completo en el caso de Japón, con desdoblamientos competitivos en Corea del Sur y Taiwan. En la Comunidad Europea, en el rastro del desarrollo alemán, y en competencia limitada con Francia e Italia, entraron países de menor desarrollo relativo como España y Portugal que todavía están muy lejos de completar su conversión industrial.

En el sur de Europa, se ha desarrollado la original experiencia italiana, que juega con mucha imaginación con todas las variables europeas y algunas asociaciones con capital extraeuropeo. Combinando la estrategia de "conglomeración" de los grandes grupos empresariales con el dinamismo de la pequeña empresa resultante del proceso de *discentramento*, Italia ha experimentado en los últimos años un extraordinario proceso de modernización. Su gran debilidad estructural para una estrategia "global" de inserción internacional sigue siendo el sector bancario de origen público y sin dimensiones internacionales ni relaciones orgánicas con los grandes grupos.

Obviamente, la periferia socialista puede ser atraída por el espacio de integración europea o mantenerse en descomposición lenta y conurbada entre una Alemania unificada y un espacio soviético con dificultades para mantener la misma unión.

No así para América Latina, que fuera de una posibilidad de integración con Estados Unidos, que parece bastante improbable por falta de recursos del gobierno norteamericano y de la crisis bancaria de la deuda externa, sólo cuenta con la posibilidad difícil de integración parcial en el Cono Sur, o la búsqueda individual de “nichos de mercados” y relaciones particulares con países con excedentes de capitales y de mercados complementarios.

La única similitud entre las dos periferias estriba en la dificultad de integración exitosa y dinámica en la economía internacional, bajo el peso de sus deudas externas y sus monedas inconvertibles.

II. PUNTOS CRÍTICOS SOBRE POLÍTICAS DE AJUSTE Y RESTRUCTURACIÓN —LA MODERNIZACIÓN CONSERVADORA—

Después de más de una década de políticas de ajuste y restructuración, algunos puntos críticos quedan en evidencia. El primero es el menor éxito relativo de los países anglosajones que predicaron y universalizaron las políticas ultra liberales de ajuste y desregularización —Inglaterra y Estados Unidos— cuando se los compara con países de capitalismo organizado, como Japón y Alemania, o con fuerte regulación y presencia del Estado en el sistema bancario, como Francia, Italia y Corea. El segundo es el fracaso de los ajustes automáticos de balanza de pagos patrocinados por Estados Unidos y el FMI, y los efectos perversos sobre la inestabilidad financiera global de América Latina. El tercero es el carácter desigual de la modernización, en términos de países, empresas y personas, que llevó a una distribución desequilibrada de los beneficios del progreso técnico. La “socialización” de las pérdidas llevó, entre otras cosas, a una crisis fiscal de naturaleza estructural.

1. *Ventajas del capitalismo organizado y regulado*

Se llama países de capitalismo organizado a aquellos en donde las relaciones orgánicas entre burocracia del Estado, banca y gran empresa

industrial son importantes en su desarrollo histórico. Países de capitalismo regulado, a su vez, son aquellos en donde la intervención estatal ha sido decisivo en la posguerra, no solamente a nivel macroeconómico, sino también en la política industrial. Estas relaciones estructurales han dado lugar a verdaderos *networks* que permiten que las presiones recíprocas de los agentes económicos privados y del Estado se hagan en forma ordenada, de manera tal de conciliar intereses y llevar a consensos estratégicos en la política de restructuración industrial, además de permitir la coordinación operacional de la política económica. Esto contrasta con la práctica liberal de los *lobbies* de tipo anglosajón que funciona por presiones contradictorias y competitivas, casi siempre sobre el Congreso, con excepción de la banca privada que se ejerce directamente sobre el Banco Central.

En Estados Unidos e Inglaterra las autoridades monetarias, supuestamente independientes, en verdad han respondido casi siempre a los intereses hegemónicos de la banca privada y de los mercados financieros, fuertemente internacionalizados, muchas veces en notorio conflicto con los intereses del tesoro y del gobierno central de sus respectivos países. Como además no existen instituciones públicas de crédito relevantes, el financiamiento de las empresas se hace con recursos propios o con recursos del mercado privado de capitales. Todo lo contrario pasó en los países de fuerte tradición estatal y de capitalismo organizado. En ellos, el crédito público (Francia, Italia, Corea) o la banca privada articulada con las empresas industriales (Japón y Alemania) tuvieron un rol central en el financiamiento de la expansión y restructuración industrial.¹⁵

La política de altos intereses y fluctuaciones cambiarias patrocinada por Estados Unidos en el decenio de los años ochenta ha llevado a la progresiva internacionalización de la banca privada en los demás países del OECD, pero sobre todo Japón y Alemania, lo que vuelve más difícil operar políticas de regulación financiera y macroeconómica que sean compatibles a la vez con los intereses de los Estados nacionales y de los agentes económicos privados. Esto ha disminuido la capacidad de regulación y operación consensual en los países de capitalismo organizado, pero en ninguno de ellos la banca pública y privada dejó de dar soporte a la restructuración industrial que sigue siendo vista como de

¹⁵ Sobre la importancia de la estructura de crédito en la organización industrial, véase por ejemplo, Zysman Y. *Governments, markets and growth*, Cornell, University Press, 1983.

interés nacional, aun cuando se trate de grandes empresas que se han ido transnacionalizando y a pesar de que éstas pueden recurrir progresivamente a los mercados internacionales de capitales.

Una variable estratégica para una nueva inserción internacional, fue la expansión y diversificación del comercio exterior. Pero, en los países de capitalismo organizado más importantes de Europa y Asia, no se dejó a la política de comercio exterior entregada a la incertidumbre de las políticas monetarias y cambiarias del ajuste macroeconómico de la balanza de pagos. Tampoco se dejó al libre juego del mercado internacional esa nueva inserción, sino que se ha procedido a una política activa de promoción de exportaciones y sustitución de importaciones mediante estímulos y restricciones, redes de comercialización y asistencia técnica.

Todos estos instrumentos de intervención se han manejado con políticas coordinadas entre las empresas y las agencias gubernamentales, quienes han intervenido incluso en materia de precios de referencia y cuotas disfrazadas que se han revelado mucho más efectivas que las meras devaluaciones cambiarias. Tanto es así que en el segundo quinquenio de los ochenta, cuando el yen y el marco fueron forzados a revaluar, eso no mermó a la competencia de las grandes empresas japonesas y alemanas, porque se las ha estimulado a aumentar aún más su productividad a través de incentivos a la investigación e incorporación de nuevas técnicas. Aun en materia de comercio exterior, las restricciones del Mercado Común Europeo son notorias no sólo en relación con el comercio de materias primas con los países americanos, sino también, sobre todo en la década de los ochenta, en lo que hace tanto a la importación de productos industriales japoneses como a la inversión directa en sectores estratégicos. A su vez, la resistencia de Japón a abrir sus mercados fue tan ostentosa que ha dado lugar a represalias serias por parte de Estados Unidos.

En resumen, es notoria la eficacia con que se ha movido en conjunto la restructuración industrial y la penetración en los mercados internacionales de productos portadores de tecnología de punta para ese grupo especial de países que hemos denominado de capitalismo organizado. Por contraste, está la *performance* desequilibrada, en términos de productividad y de competitividad, de los países anglosajones de tradición liberal. El debate sobre políticas de industrialización sólo ha llegado a Estados Unidos muy recientemente, donde al final descubrieron que *manufacturing matters* y que la marca *made in America* ha estado

perdiendo terreno en todos los mercados, incluso y dramáticamente en el suyo.¹⁶ En cuanto a Inglaterra, ya nos referimos al notorio predominio de los intereses rentistas y financieros que llevaron al país a la “desindustrialización” bajo consignas ultraliberales y supuestas ventajas competitivas en los sectores de servicios. El problema de la escasa modernización de ciertas industrias inglesas no se debe a la falta de capitales, ya que Inglaterra, cuando el petróleo aún era estatal, invirtió 100 mil millones en Estados Unidos, provenientes en buena medida de las ganancias petroleras.¹⁷

2. *El fracaso de los ajustes automáticos de balanza de pagos y sus consecuencias financieras*

El segundo punto a subrayar es la falta de éxito generalizado y tajante, en el caso de los Estados Unidos, de los ajustes automáticos de balanza de pagos en condiciones de tasas de cambio fluctuantes, tesis defendida por los economistas liberales y adoptada por las autoridades monetarias internacionales después del fracaso del *Smithsonian agreement* en 1973.

Según esa visión (de origen teórico monetarista y walrasiana), las fluctuaciones de las tasas de cambio en un mercado libre permitirían estabilizar a mediano o largo plazo la balanza de pagos, mediante una distribución equitativa de los flujos de capitales entre países acreedores y deudores. Tenía además la ventaja de establecer un automatismo en los mercados monetarios y cambiarios internacionales que le permitirían a las políticas monetaria y fiscal ganar más autonomía para uso doméstico.¹⁸

Esta fue la posición ortodoxa que se volvió dominante porque fue aceptada o influenciada por los banqueros internacionales por razones obvias, ya que les permitía obtener ganancias especulativas y poner en jaque a las bancas centrales que se negaron a adoptar políticas

¹⁶ Véase Zysman, J. y S. Cohen, *Manufacturing Matters*, Basic Books, 1987 y *Made in America*, MIT, 1988.

¹⁷ Las cifras y las apreciaciones sobre el destino de las ganancias petroleras aparecieron a raíz de la discusión sobre privatización, en la prensa inglesa (*Guardian* y *Financial Times*).

¹⁸ Para una crítica heterodoxa y relativamente precoz de este enfoque, véase Tavares M. C. y L. Belluzzo. *Uma reflexão sobre a natureza da inflação contemporânea*, Texto para Discussão núm. 65, IEL-UFRJ, Río de Janeiro, 1984.

monetarias compensatorias para evitar la fuga de capitales. Lo más impresionante es que esta tesis haya prosperado entre los economistas latinoamericanos, aun cuando se volviera obvio que las políticas de ajuste que nos fueron impuestas producían todo lo contrario de lo previsto, en particular una inversión en los flujos de capitales y una transferencia de recursos que difícilmente alguien podría llamar equitativa.¹⁹

Los resultados alcanzados después de más de una década de políticas de ajuste fueron todo lo contrario de lo esperado: desequilibrio permanente y creciente de la balanza de pagos de Estados Unidos; inestabilidad cambiaria en las principales monedas de reserva, que obligó a una coordinación de las políticas monetarias y cambiarias de los países de la OCDE; esterilización de las políticas fiscales con déficit financieros crecientes, provocados por las altas tasas de interés en la colocación activa de títulos públicos; finalmente, *last but no least*, fuga continuada de capitales de los países pobres a los países ricos, cualquiera que fuera su política cambiaria y monetaria (activa o pasiva).

Las políticas de liberalización cambiaria y financiera han cambiado radicalmente la reorganización de los mercados financieros en el sentido de la globalización y diversificación de los centros e instrumentos bancarios que produjo un aumento en la rivalidad bancaria a nivel internacional. A su vez, la globalización de los mercados financieros desplazó la capacidad de "expansión" monetaria desde las bancas centrales hacia la banca privada. El sistema de relaciones interbancarias ampliado más allá de toda las posibilidades imaginadas cuando empezó el mercado de euromonedas, terminó produciendo un mercado de dinero endógeno fuera del control de los sistemas; el de bancas centrales nacionales y el del mercado internacional privado, provocó una situación de interdependencia de tal naturaleza que volvió pasivas las políticas monetarias, cambiaria y aun fiscal de los principales países de la OECD. Así, para realizar cualquier ajuste autónomo en materia de políticas de ingreso y de crédito, Japón, Alemania y Estados Unidos han llegado a la conclusión, a fines de la década de los ochenta de que la coordinación de las políticas macroeconómicas emprendidas a partir

¹⁹ Para los datos latinoamericanos de la década de los ochenta, véase el Informe de CEPAL "Transformación Productiva con Equidad", Santiago de Chile, 1990. Se estima que en América Latina haya ocurrido una transferencia neta de recursos hacia afuera del orden de 250 millones de dólares entre 1980 y 1989.

del acuerdo del Plaza en 1985, se han vuelto prácticamente insostenibles.²⁰

La liberalización financiera de la década de los ochenta dio como resultado notorio un aumeneto de la rivalidad interbancaria a nivel internacional provocando un desplazamiento en las posiciones de liderazgo de los principales bancos transnacionales.²¹ Los que más sufrieron en este proceso de reajuste estructural iniciado con la crisis de la deuda externa de 1980-1982, fueron los bancos americanos que al igual que los ingleses perdieron las posiciones dominantes heredadas de los sistemas monetarios pretéritos y hegemónicos.

Es curioso que la apertura hacia el exterior de la banca japonesa la provocó Estados Unidos al presionar por una política de liberalización financiera en Japón, que reaccionó con la demanda de reciprocidad, pero frenando la apertura de su mercado de capitales a la banca extranjera. A su vez, la reacción aperturista con diversificación de instrumentos financieros y "securitización", emprendidas por la banca americana e inglesa en las plazas financieras de New York y Londres, no mejoraron la posición relativa de sus bancos. Al contrario, reforzaron de hecho el dominio creciente de los grupos japoneses en ambas plazas financieras, después que ellos ya se habían movido hacia afuera para apoyar los flujos de comercio e inversión de sus empresas, primero en Asia y después, sobre todo, para financiar los déficit de Estados Unidos. A partir de 1984, tanto los superávits crecientes como la Ley de Liberalización llevaron a la banca japonesa a implantarse sólidamente en las principales plazas financieras del mundo. Después de la devaluación del dólar en 1985, su movida fue aún más rápida, acicateada por las pérdidas patrimoniales que le hicieron sufrir la fluctuación drástica de la moneda norteamericana.

Finalmente, como subproducto del ajuste norteamericano, no podemos dejar de mencionar el aislamiento de los países periféricos de los

²⁰ La interdependencia de las políticas monetaria y cambiaria y el escaso radio de maniobra de las políticas nacionales, ya había sido reconocido y enfatizado por el representante japonés participante del acuerdo del Louvre, 1987. La discusión interna japonesa sobre el *endaka* (yen valorizado), ya venía cundiendo desde los años setenta y se agravó a partir de 1986, cuando el Banco de Japón intentó hacer frente al Ministerio de Hacienda respecto a las políticas de coordinación monetaria y cambiaria. Véase Funabashi, *op. cit.*

²¹ En la revista *Time* del 21 de mayo de 1990, se hace un resumen muy sugerente de la pérdida de importancia de la banca americana y sobre todo del crecimiento desmesurado de los japoneses, que ocupan 14 puestos entre los 20 mayores liderados por el *Dai-Ichi Kangyo* con 414 miles de millones de dólares. De los americanos solo el *City Corp* está en la lista.

mercados voluntarios privados de capitales que se dio a partir de la crisis de la deuda externa de 1982. Esto ya había pasado con América Latina y otros países periféricos en las crisis internacionales históricas del último cuarto del siglo XIX y de la década de los treinta. Pero en ese entonces, el problema fue resuelto por la interrupción del pago de la deuda, negociaciones de gobierno a gobierno y posteriormente la devaluación o liquidación de los títulos de los países deudores. Esta vez, al contrario, se produjo una revaluación del *stock* total de la deuda a partir del *shock* de la tasa de interés de fines de los setenta y la sobrevaluación del dólar que siguió. Esto se debe a que la mayoría de los contratos son con la banca privada, expresados en dólares y con tasas de interés fluctuantes.

A pesar de que ésta es hoy una historia muy conocida, cabe notar que esta vez la renegociación de la deuda se da a través de relaciones de gobiernos periféricos con la banca privada y los organismos multilaterales. Más aún, las transferencias de recursos se dan en las tres cuentas de la balanza de pagos, en una demostración insólita del carácter perverso del ajuste monetario de la balanza de pagos aplicado a países que no disponen de reservas suficientes en moneda convertible y que estatizaron las deudas de sus respectivos sectores privados. El ajuste, que todavía no termina, implica transferencias en cuenta comercial (superávits forzados), en cuenta corriente (servicios de la deuda y retorno de ganancias) y, finalmente, en la cuenta de capitales de corto y largo plazos (amortizaciones y fugas especulativas de capital). Todos estos movimientos de transferencia producen desequilibrios patrimoniales en los bancos centrales y desequilibrios financieros en Tesorería.

En lo que concierne al capital de corto plazo, el *trade-off* entre tasa de cambio y tasa de interés que Estados Unidos ha podido utilizar en su favor, para cerrar la balanza de pagos final, no es aplicable a los países periféricos por varias razones. La primera, y más obvia, es que nuestras monedas no son monedas reserva y nuestra banca privada no tiene dimensión para operar en el ciclo del capital financiero internacional. Aún así, se ha intentado en varios países latinoamericanos, por periodos cortos, en la década de los setenta, comienzos de los ochenta, y todavía hoy, subir la tasa de interés y subvaluar el cambio para estimular la entrada de capitales. Los resultados han sido contradictorios: provocar movimientos especulativos de corto plazo, seguidos de devaluaciones y fuga de capitales que llevaron a la quiebra bancaria en algunos países (México, Argentina y Chile) y desataron y ampliaron las espec-

tativas inflacionarias. Así, también los intentos de liberalizar el cambio para ajustar la balanza de pagos en nuestros países, han resultado una caricatura grotesca de lo que ha pasado en los países desarrollados.

A partir de la crisis de la deuda de 1982, con el incremento de los pasivos en dólares sobre las autoridades monetarias, la prima de riesgo de nuestros países ha sido extremadamente alta y el capital privado bancario internacional se ha alejado, sólo compareciendo forzado por las políticas de negociación de la deuda y, aún así, en términos de ajuste contable. Lo mismo le ha pasado a la inversión directa de largo plazo y a los préstamos de agencias gubernamentales en que, por lo general, los flujos netos ya se han invertido, salvo raras y contadas excepciones.

La devaluación del dólar después de 1985 no ha mejorado la situación, salvo en lo que respecta al valor patrimonial de la deuda, pero no en lo sustantivo, que es la reversión de los flujos de capitales de largo plazo, y en la especulación cambiaria y financiera que sigue provocando periódicas fugas de capitales y acelerando las expectativas inflacionarias.

3. *Transformación productiva sin equidad*

Entremos ahora a la discusión de un aspecto del proceso de transformación industrial muy poco señalado y que es su carácter global de modernización conservadora en el sentido común de agravar desigualdades y producir exclusiones. Los rasgos principales que la distinguen de aquella transformación productiva de posguerra, residen en el carácter restringido y concentrado de los cambios tecnológicos en pocos países, así como en una distribución desigual de los frutos del progreso técnico y de los costos sociales de las políticas de ajuste y de restructuración.

Muy brevemente: la difusión del progreso técnico y la distribución de sus frutos han estado restringidas en términos de países, de empresas y de personas incorporadas; la distribución de los costos la han pagado la crisis financiera de los Estados, los sindicatos tradicionales y los países periféricos. Las economías centrales se han guardado los avances científicos y tecnológicos, los núcleos de expansión y diversificación productiva, los flujos de comercio y de capitales. Todo el proceso de desarrollo de los centros en áreas concéntricas de circularidad

virtuosa con exclusión y empeoramiento de las relaciones con la periferia, ocurrió exactamente como está descrito en los textos primeros de Raúl Prebisch, con el agravante para América Latina de que sigue inmersa en una crisis financiera externa que no existía en 1947.

En términos de costos sociales internos, con excepción de los centros asiáticos, la mayoría de los países desarrollados hizo pagar el ajuste a los sindicatos (Inglaterra, Estados Unidos, Italia y España son los casos más notorios), y de un modo general al empleo de la fuerza de trabajo y al Estado.

La crisis en el mercado de trabajo no fue apenas provocada por las políticas recesivas de ajuste, sino más bien son de naturaleza estructural. La llamada "flexibilización", deseada aparentemente por los requerimientos tecnológicos, fue tan fuerte que aún no está resuelta después de siete años de crecimiento ininterrumpido. El empleo de los más jóvenes, de los más viejos y de las mujeres son problemas estructurales adicionales. La distribución personal del ingreso se empeoró con el aumento de la dispersión salarial, los rendimientos desiguales de los autónomos y la creación de una verdadera casta *yuppie* de rentistas. Además se han generado graves manchas de pobreza en los dos países anglosajones de corte más liberal (Estados Unidos e Inglaterra), donde se descompuso el *welfare state*, por la crisis fiscal.

La crisis fiscal de los países desarrollados llegó a presentar cifras del orden de magnitud de la de países del Tercer Mundo.²² Esta crisis general en las finanzas públicas pasa por varios órdenes de fenómenos relacionados a las políticas de ajuste, pero, en carácter más profundo, a la restructuración de la población económicamente activa y de la misma actividad económica.

La primera y más profunda es la crisis de la seguridad social ligada a la estructura demográfica y del empleo y a la base tributaria de contribución, centrada en la masa salarial. La fuerza laboral empleada regularmente se ha restringido, mientras el empleo informal ha aumentado, lo que hace que las contribuciones sociales pagadas por los empleados y las empresas regulares sean insuficientes para sustentar los seguros sociales y las pensiones de la población inactiva que incluye viejos, jóvenes y mujeres.

La segunda se refiere a los cambios en la organización industrial en un movimiento doble de concentración de capital en grandes grupos,

²² Véase informe especial de la OECDE sobre la materia y cuadro 6.

con descentralización de la producción por empresas “independientes” e internacionalización acelerada. Estas transformaciones se reflejaron en pérdidas de base tributaria sobre las ganancias no consolidadas de los grupos, que a su vez, debieron ser compensadas en algunos países con aumento neto de tributos, tanto sobre las empresas aisladas y sin conexiones internacionales como sobre las personas formalmente empleadas o sobre el consumo.²³ Esto por el lado del ingreso fiscal corriente tradicional.

Pero los cambios en la organización industrial también significaron pérdidas de ingresos más sutiles en la forma de transferencias o de cambios patrimoniales. Así, la restructuración de capital en la gran empresa y la banca en general obtuvo apoyo de Estado, mediante exenciones fiscales o estatización de la deuda. Uno de los esquemas más adoptados en el saneamiento financiero fue la revaluación de activos o la depreciación acelerada de los pasivos, con deducciones fiscales; vale decir, una restructuración patrimonial con socialización de pérdidas y privatización de ganancias. En general, la mediana empresa tuvo menos apoyo y condiciones de restructurarse y disminuyó su presencia en el tejido industrial (Italia, Japón y Corea).

Finalmente, las empresas chicas casi siempre se desprendieron de la gran empresa en términos financieros, gerenciales y de mercado cautivo por los cambios en la política de proveedores adoptada para ahorrar capital de trabajo y por los métodos de producción *just in time* destinados a dar mayor flexibilidad a la producción de partes y componentes. Como resultado del proceso, después de muchas quiebras y desapariciones, se estableció un gran colchón informal de pequeñas empresas en el tejido industrial y de servicios técnicos, con gran flexibilidad y dinamismo, que se han insertado en los “nichos” de mercado abiertos, en términos regionales, sectoriales o aun internacionales. Este grupo de empresas representa una gran contribución al producto en muchos países desarrollados, donde dieron lugar a la denominación de “economía informal”, que no se parece para nada a los sectores informales latinoamericanos, excepto en que la mayoría tampoco paga impuestos, a pesar de su alta productividad obtenida por la incorporación de nuevas tecnologías.

²³ En Japón e Italia (para no hablar de los países periféricos) la subfacturación ha sido la regla, y los paraísos fiscales existen en todos los continentes para arreglar los problemas de las grandes transnacionales.

La tercera razón de la crisis fiscal por el lado del gasto corriente sólo se volvió visible por el peso que tiene en el caso norteamericano. La referimos cuando tratamos las políticas de ajuste, y es el peso creciente de los servicios financieros externos e internos de la deuda pública, derivados de las operaciones activas de títulos públicos en los mercados monetarios para regular los desequilibrios de la balanza de pagos. Pero de lo que hay que darse cuenta es que eso ha ido acompañado de un desarrollo estructural importante que es el desmesurado peso que ha tenido el sector de servicios financieros en el ingreso y la riqueza nacional de los países. Ahora bien, estos sectores no sólo han producido una jerarquía aparte en los ingresos y patrimonios de las personas (que han provocado una enorme desigualdad entre las *élites* y las capas medias urbanas), como su "producción" o valor agregado no es susceptible de ser medido ni tributado nacionalmente en forma progresiva. Agréguese a esto que los componentes rentistas y patrimoniales de la especulación financiera van atados a una enorme valorización territorial-urbana, igualmente difíciles de tributar a partir de los balances de las empresas, para tener idea de lo que fue la concentración de riqueza privada en el decenio de los ochenta. Si agregamos los "paraísos fiscales" para las empresas transnacionales, queda muy claro que el enorme incremento del ingreso y de la riqueza de la última década sólo es apropiable privadamente, en forma muy concentrada y sin bases sólidas territoriales, a despecho de que la infraestructura social y territorial la han tenido que pagar los Estados nacionales. La privatización de la infraestructura, en moldes distintos del siglo XIX, es una discusión a ser llevada en serio más allá de la retórica liberal.

Los equilibrios fiscales dinámicos son casi impensables a mediano plazo cuando del lado del gasto público se le agregan componentes pasivos financieros que esterilizan los eventuales superávit fiscales primarios. Del lado del ingreso corriente siguen operando, además de los tributos sobre mercancías, los impuestos al ingreso que tienen como base tributaria los salarios y sueldos de los empleados regulares y las ganancias declaradas de las "empresas legales".²⁴ Estos ingresos tributarios son procíclicos y tienen una elasticidad que acompaña en promedio la tasa de crecimiento del ingreso contabilizado. Pero son insuficientes

²⁴ Como los impuestos patrimoniales son muy difíciles de cobrar, además de la subvaluación con que aparecen los activos (pasivos) en balances, se ha hecho recientemente en Brasil una sugerencia de que se haga pagar un pequeño impuesto en todas las transacciones bancarias y financieras, para ampliar la base tributaria en una forma sencilla.

para hacer frente a las nuevas tareas de una sociedad compleja, densamente urbanizada y con crecimiento lento del empleo regular.

Los reclamos de los neoliberales —bien colocados en términos de ingresos y de riqueza en esos circuitos privilegiados—, contra el peso y la ineficiencia del Estado, parecería así de un cinismo aterrador sino fuera por el hecho de que la ceguera ideológica les quita cualquier capacidad de análisis crítico.

A título de conclusión no nos resta más que agregar que el pensamiento progresista sobre estas materias ha estado enteramente a la defensiva, cuando no contaminado por los éxitos de algunos pocos países europeos y asiáticos en donde todavía una relativa equidad y eficiencia del Estado se mantiene como herencia de las profundas transformaciones estructurales y sociales que sufrieron después de la Segunda Guerra Mundial. Los países que se autotitulan de “economía social de mercado” y más explícitamente los social-demócratas, han peleado por mantener el *Welfare State*, pero aún en estos casos, los cambios experimentados en la última década han dejado huellas y son objeto de largas discusiones.

CONSIDERACIONES FINALES

Los cambios provocados por el ajuste global de las economías centrales han dejado huellas profundas en la economía internacional, centrados en la restructuración industrial y en la intermediación financiera. Pero está claro que las grandes máquinas industriales de crecimiento y la internacionalización financiera son operadas por un conjunto relativamente reducido de grandes empresas y grandes bancos que se han ido transnacionalizando con apoyo en dos estados nacionales centrales —Japón y Alemania— en respuesta tardía pero eficaz a la transnacionalización norteamericana. Estos dos nuevos centros de poder económico han producido desarrollos regionales importantes además de un desafío global hacia Estados Unidos. El desarrollo de este nuevo cuadro internacional dejó afuera de los beneficios del progreso técnico a vastas áreas geográficas y poblacionales. Y, en algunos casos, empeoró los patrones de equidad social heredados del patrón de desarrollo de posguerra. Vale decir, se achicó el Club de los Ricos.

Países capitalistas de desarrollo industrial intermedio como India, Brasil, México y Argentina, además de sus múltiples problemas de

organización y desarrollo interno, tienen una gran dificultad de conversión de sus estructuras productivas hacia una nueva inserción internacional dinámica. Sus matrices industriales no tienen el grado de amplitud y modernidad en los sectores de equipos como para, a partir de ellos, establecer un núcleo endógeno de desarrollo de las nuevas tecnologías. Más aún, las relaciones entre industria y sectores primarios no se han resuelto por la creación de una matriz interindustrial como en ciertos países desarrollados de menor dimensión en donde la industrialización se dio desde adentro con base en recursos naturales.

La otra observación que vale para todos los países latinoamericanos estriba en que el proceso de urbanización acelerado no fue acompañado por una organización social y educacional compatibles con los nuevos requerimientos en capacidad técnica, profesional e intelectual.

La tensión que atraviesa el mundo contemporáneo en este fin de siglo es de naturaleza semejante para casi todos los países en lo que concierne a la incertidumbre que resulta de la aceleración del tiempo histórico y la "intransparencia" en los cambios políticos e institucionales requeridos para hacer frente a las transformaciones en el orden económico internacional. Pero la tensión "hacia el futuro" en los países periféricos, se ve agravada por el peso del pasado puesto de manifiesto en la heterogeneidad estructural de sus economías y sociedades, y frenada por el empeoramiento de sus relaciones internacionales en el último decenio.

En América Latina la opacidad de las relaciones sociales se vuelve mayor por la quiebra financiera y política del Estado desarrollista, la extrema fragilidad de las instituciones democráticas y la falta de cohesión social, que no permite visualizar los nuevos agentes sociales de transformación. Perdido el referente simbólico del Estado nacional y de sus múltiples roles en el desarrollo, propio de nuestro imaginario político heredado de la "crisis de los treinta", las élites latinoamericanas quedan enredadas en el espontaneismo de las "fuerzas del mercado" y no tienen proyecto de futuro. La matriz ibérica del autoritarismo está rota y las varias formas de populismo desmoralizadas, pero siguen poluyendo las visiones "modernizantes" y "posmodernas" de nuestros intelectuales "progresistas". Ellos también tienen que enfrentar la pérdida del imaginario socialista, y hasta aceptar de contrabando, y con diez años de retraso, un "liberalismo económico" de orígenes y operatividad dudosas.

La inestabilidad se vuelve crónica, porque la temporalidad de los

objetivos relacionados a la superación del pasado y al acercamiento al futuro no son sólo distintos, sino que aparecen como contradictorios. El “cortoplacismo” invade las mentes, dominadas por los esquemas de “ajuste macroeconómico” en movimientos recurrentes y paralizantes que ignoran los horizontes más distantes que deberían orientar las decisiones estratégicas de los agentes públicos y privados. Con los horizontes turbados y las decisiones de largo plazo permanentemente suspendidas, el comportamiento de los actores sociales y políticos tiende a ser defensivo. Los conflictos producidos en un contexto de pésima distribución del ingreso y de la riqueza, con escasos presupuestos públicos y de divisas, desatan la inflación que se vuelve endémica y muchas veces fuera de control.

La incertidumbre se vuelve radical, porque las trayectorias posibles son siempre aprendidas de forma imprecisa o fuera del contexto de las restricciones reales. El conjunto de variables involucradas en las proyecciones de un escenario futuro aparece ahora excesivamente abierto, por no estar asociado a una estrategia animada de voluntad política o sólidamente anclada en instituciones viables. Como es notorio, América Latina prácticamente no tiene grandes empresas y bancos nacionales, de dimensión internacional, para participar en el juego de esta “Era de incertidumbre”. Sus posibilidades futuras parecen estibar en reformas institucionales internas y en los esfuerzos de ampliar los espacios regionales de integración, viejos lemas del pensamiento reformista de la CEPAL, tantas veces olvidados o vilipendiados.

Acercarnos al futuro mediante una estrategia de “Transformación productiva con equidad”, como lo propusiera recientemente la CEPAL, no es una bandera trivial en los tiempos contemporáneos. Esperemos que se pueda generalizar en un contexto en donde la lucha por la modernización y la inserción internacional dinámica, más el fracaso del mundo socialista, parecen haber hecho olvidar la equidad. A los latinoamericanos como siempre, nos toca llevar al mismo tiempo las viejas y las nuevas banderas, al menos en el “penoso proceso del pensamiento”. Terminamos citando una frase de un artículo de Galbraith en *The Guardian* del 10 de febrero de 1990 “Why the right is wrong”, en el cual se refiere a las transformaciones requeridas en los países socialistas, pero que parece adecuada al menos para nuestras angustias frente al avance generalizado de pensamiento ultraliberal:

Adaptation and not a dramatic descent to primitive capitalism is now the

need. It is an untrod road; it cannot be negotiated by adherence to rigid rules. It requires, alas, the painful process of thought. That has in all economic ages been resisted, as it is being resisted now. There is, sadly, no alternative.

ANEXO ESTADÍSTICO

CUADRO 1. *Estados Unidos: Balanza de pagos*
(miles de millones de dólares)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989 *
Exportaciones	233.4	212.2	200.5	217.8	213.1	217.3	250.4	320.8	361.9
Importaciones	273.3	254.8	269.8	341.1	361.6	387.0	424.0	460.6	475.1
Bal. comercial	-39.9	-42.6	-69.3	-123.3	-148.5	-169.7	-173.6	-139.8	-113.2
Cuenta corriente	6.3	-9.1	-46.6	106.5	-115.1	-133.2	-143.7	-126.5	-103.7

* Datos no corregidos por las variaciones patrimoniales.

FUENTE: NEEIT-UNICAMP sobre datos de la OECD.

CUADRO 2. *Alemania Occidental: Balanza de pagos*
(miles de millones de dólares)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Exportaciones	186.7	170.0	197.0	163.5	162.1	173.4	232.0	278.0	309.0	324.0
Importaciones	176.3	153.0	166.8	140.3	139.1	144.5	178.2	207.8	230.1	246.0
Saldo comercial	10.4	17.0	30.2	23.2	23.0	28.9	53.8	70.2	78.9	78.0
Cuenta corriente	-16.4	-8.5	1.8	4.1	6.9	13.2	32.5	45.2	48.5	48.5

FUENTE: OECD. *Economic Outlook* 1981, 1983, 1986 y 1989, NEEIT-UNICAMP.

CUADRO 3. *Japón: Balanza de pagos*
(miles de millones de dólares)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Exportaciones	126.7	149.5	137.6	145.5	168.3	174.0	205.6	224.4	259.6	269.6
Importaciones	124.6	129.6	119.6	114.0	124.0	118.0	112.8	128.0	164.8	192.7
Saldo comercial	2.1	19.9	18.0	31.5	44.3	56.0	92.8	96.4	94.8	76.9
Cuenta corriente	-10.7	4.7	6.9	20.8	35.0	49.2	85.8	87.0	79.6	57.0

FUENTE: Banco de Japón.

CUADRO 4. *Variación real de la demanda final*
(% en relación al año anterior)
Base 1982

1. Estados Unidos

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Cons. privado	2.4	3.1	5.4	4.2	-0.9	2.3	5.4	4.4	4.1	2.2
Cons. público	-3.1	-1.1	0.7	-0.9	1.4	1.3	-0.1	1.5	2.6	0.8
Inv. privada	-3.1	7.1	11.0	8.4	-6.8	-11.6	8.9	14.1	9.8	3.7
Resid.	-5.3	29.3	17.9	-1.9	-20.3	-11.8	22.6	19.4	5.9	-4.0
No resid.	-2.1	-2.1	7.2	14.5	0.2	-11.5	3.3	11.5	11.8	7.5
Dem. interna	-0.5	3.2	5.3	4.4	-1.7	-1.9	6.0	5.5	4.9	1.5
Exportaciones	8.1	0.5	8.9	24.1	11.1	-3.5	5.7	2.6	11.0	14.1
Importaciones	4.3	5.1	11.7	11.9	-2.0	-10.3	18.5	11.1	7.0	4.1
PNB	-0.3	2.8	5.0	5.2	-0.5	-1.3	4.9	4.7	5.3	2.5

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Cons. privado	0.2	1.2	1.3	4.6	4.8	4.7	4.3	2.7	2.8	2.5
Cons. público	1.9	1.5	1.9	1.1	4.4	7.9	4.0	2.6	0.3	2.7
Inv. privada	-7.9	1.1	-9.6	8.2	16.8	5.3	0.0	2.0	6.1	4.5
Resid.	-19.8	-7.6	-16.9	42.0	14.5	2.1	11.8	0.1	-1.7	4.2
No resid.	-2.6	4.2	-7.2	-1.5	17.7	6.7	-4.5	2.8	9.5	5.5
Dem. interna	-1.8	2.2	-1.9	5.1	8.7	3.8	3.7	3.0	3.0	2.7
Exportaciones	9.1	0.9	-7.8	-3.8	6.8	-1.2	3.0	13.1	13.1	10.0
Importaciones	-6.0	3.4	-2.2	9.6	23.9	3.4	9.4	7.9	7.9	6.7
PNB	-0.2	1.9	-2.5	3.6	6.8	3.4	2.8	3.4	3.4	3.0

2. Alemania Federal

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Cons. privado	7.6	5.2	4.4	3.1	0.7	3.2	3.7	4.2	3.8	3.6
Cons. público	4.3	5.1	4.2	4.9	4.0	3.7	1.5	1.4	3.8	3.4
Capital fijo	14.9	5.5	-1.3	-1.1	-11.3	-2.7	5.8	6.4	6.2	8.5
Demanda interna	6.9	3.8	4.0	3.3	-2.3	0.2	5.7	2.7	3.6	5.5
Exportaciones	6.5	6.5	6.5	10.1	12.1	-6.7	9.9	3.3	4.2	4.5
Importaciones	15.7	10.0	5.7	4.3	2.2	-0.6	10.5	3.6	5.5	10.5

CUADRO 4. (Continúa)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Cons. privado	1.3	-0.5	-1.3	1.7	1.5	1.4	3.4	3.6	2.5	1.7
Cons. público	2.6	1.8	-0.8	0.2	2.5	2.1	2.5	1.5	1.8	1.0
Capital fijo	3.5	-3.6	-4.4	4.9	0.7	5.5	4.3	4.4	5.8	5.5
Demanda interna	1.1	-2.7	-2.0	2.3	2.0	0.8	3.5	3.1	3.5	2.5
Exportaciones	5.3	8.1	3.2	-0.5	9.0	6.8	0.0	0.8	5.5	7.2
Importaciones	3.8	-1.2	-0.1	0.5	5.4	3.7	3.6	4.9	5.9	6.2

3. Japón

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Cons. privado	7.4	5.7	9.3	9.2	-0.3	4.4	3.5	4.2	5.4	6.5
Cons. público	7.1	5.2	5.6	5.4	3.1	6.7	4.7	4.4	5.3	4.7
Capital fijo	19.8	-2.2	2.6	14.8	-5.3	-5.5	-0.3	1.2	5.5	11.4
Demanda interna	11.7	3.5	9.0	10.3	-2.4	0.7	3.7	4.3	6.0	6.5
Exportaciones	17.9	16.4	5.5	7.1	23.2	0.7	15.1	10.7	-0.7	6.2
Importaciones	22.3	5.6	9.9	24.2	6.2	-9.8	5.2	3.2	5.1	3.4

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Cons. privado	1.4	1.3	4.1	3.2	2.7	2.7	3.1	4.2	5.0	3.7
Cons. público	2.8	4.8	1.9	2.9	2.8	1.7	6.2	-0.7	2.1	2.0
Capital fijo	7.8	5.4	2.5	2.7	11.5	12.7	5.8	8.0	15.9	12.0
Demanda interna	0.8	2.1	2.8	1.8	3.8	4.0	4.1	5.2	7.7	5.0
Exportaciones	17.7	15.6	3.6	4.2	17.5	5.6	-5.2	3.8	7.9	14.5
Importaciones	-6.2	5.1	1.7	-5.1	11.1	-0.1	2.8	8.7	21.2	16.2

FUENTE: OECD, *Economic Outlook*, 1989.CUADRO 5. Variación real de PNB/PIB
(por ciento)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
EUA	-0.3	2.8	5.0	5.2	-0.5	-1.3	4.9	4.7	5.3	2.5
Japón	10.8	4.4	8.5	7.9	1.4	2.7	4.8	5.3	5.2	5.3
RFA	5.0	3.0	4.2	4.7	0.2	-1.4	5.6	2.7	3.3	4.0
Reino Unido	2.2	1.7	3.3	7.3	-1.9	0.9	2.8	2.3	3.7	2.7
Francia	5.7	4.8	4.4	5.4	3.1	-0.3	4.2	3.2	3.4	3.2
Italia	5.3	1.6	3.2	7.0	4.1	-3.6	5.9	1.9	2.7	4.9

CUADRO 5. (Continúa)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
EUA	-0.2	1.0	-2.5	3.6	6.8	3.4	2.8	3.4	3.9	3.0
Japón	4.3	3.7	3.1	3.2	5.1	4.9	2.5	4.5	5.7	4.9
RFA	1.5	0.0	-1.0	1.9	3.3	1.8	2.3	1.8	3.4	2.7
Reino Unido	-2.3	-1.2	1.8	3.7	2.2	3.5	3.2	4.6	3.7	2.3
Francia	1.6	1.2	2.5	0.7	1.3	1.9	2.3	1.9	3.4	2.7
Italia	3.9	1.1	0.2	0.3	3.0	2.6	2.3	3.0	3.9	3.3

FUENTE: OECD, *Economic Outlook* 1981, 1984, 1986 y 1989, NEEIT-UNICAMP.

CUADRO 6. Resultado financiero del gobierno central^a: superávit (+) o déficit (-) como porcentaje nominal de PIB/PNB

	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Estados Unidos	-4.5	-4.9	-4.9	-3.6	-3.0	-2.8
(excluyendo previsión social) ^b	-4.6	-5.2	-5.3	-4.1	-3.9	-3.9
Japón ^c	-4.1	-3.7	-3.1	-1.9	-1.1	-0.8
Alemania ^d	-1.6	-1.2	-1.2	-1.4	-1.7	-0.4
Francia	-3.0	-2.9	-2.3	-2.3	-2.0	-1.7
Italia	-11.6	-13.6	-12.8	-11.5	-11.8	-11.0
Reino Unido	-3.1	-2.3	-2.1	-1.1	1.1	1.3
Canadá	-6.8	-6.6	-4.8	-4.3	-3.4	-3.6
Total para estos países ^e	-4.5	-4.6	-4.3	-3.3	-2.7	-2.4

^a Utilizando el Sistema de Cuentas Nacionales de la ONU, excepto para EUA, Alemania, Reino Unido e Italia, para los que la información se basa en métodos nacionales.

^b Estimaciones de la OECD, derivadas de *items* extrapresupuestarios ajustados del año fiscal al año calendario.

^c Para el año fiscal iniciado el 1º de abril de cada año.

^d Excluye el Fondo de Unión Alemana.

^e Ponderación de PIB/PNB y tasas de cambio de 1987.

FUENTE: OECD, 1990.

BIBLIOGRAFÍA

- Amundsen, A. *Asia's Next Giant-South Korea and late industrialization*. N. York, Oxford University Press, 1989.
- Araujo, Jr. J. T. *Integração econômica e harmonização política na América do Norte e no Cone Sul*. Río de Janeiro, IEI, 1990.
- Atali, J. *Lignes d'horizon*. Paris, Fayard, 1990.
- Bozas, R., Veijrman & Edregarray, R. *Informes sobre la conyuntura económica internacional*. Buenos Aires, FLACSO. Varios números.
- Bozas, R., *Entre la heterodoxia y el ajuste*. Buenos Aires, RIAL/GEL, 1988.
- Barrington More, *Orígenes sociales de la dictadura y de la democracia*. Madrid, Ed. Península, 1973.
- Barca, F. Y. Magnani, M. *L'Industria tra capitale e lavoro*. Bolinia, Il Mulino, 1989.
- Boyer, R. & Petit, P. "L'Impact sur l'emploi des politiques industrielles européennes". *Revue Economie Industriel*, (27), Paris, 1984.
- CEPAL. *Informes Económicos Anuales*. Varios números, 1970 a 1990.
- *Transformación productiva con equidad*. Santiago, Chile, 1990.
- CEPII. *Economie Mondiale: la montée, les tensions*. Económica, 1983.
- CLEPI. *Grandes maniobras estratégicas, 1982-1990*, Santiago de Chile, 1990.
- CLINE, W. *United States external adjustment and the world economy*. Washington, D. C., Institut for International Economics, 1989.
- Dore, R. *Flexible Rigidities*, Stanford University Press, 1984, 1986 a 1989.
- *Taking Japan Seriously*, Stanford University Press, 1987.
- Estrategias y políticas industriales, *Pensamiento Iberoamericano* (17), enero/junio, 1990. (Tema Central).
- FMI, *Informes Anuales*. Varios números, 1984 a 1989.
- Funabashi, Y. *Managing the dollar: from the Plaza to the Louvre*. Washington D. C., Institute for International Economics, 1988.
- Fajnzylber, F. *Industrialización en América Latina: de la "Caja Negra" al "Casillero Vacío"*. Santiago, CEPAL, 1989. (Cuadernos de la CEPAL núm. 60).
- *La Industrialización trunca de América Latina*. México, Ed. Nueva Imagen, 1983.
- Gilpin, R. *The political economy of international relations*. Princeton, 1987.
- Graziani, A. *Crisi e ristrutturazioni sull'economia italiana*. Turim, Einaudi, 1975.
- Hilferding, R. *The Organized economy*. In Botomore & Good, eds. *Readings in marxist sociology*. Oxford, 1983.
- ILPES. *Inserción externa, competitividad y crisis fiscal*. Santiago, 1989. Mimeo.
- Kennedy, P. *The Rise and fall of great powers*. New York, Randan House, 1988.
- Laplanc, M. A.—*Reestruturação alemã a partir dos Anos 70*. São Paulo, NEIT/IF/UNICAMP, São Paulo, 1989.

- Mantort, L. L'Europe: la division du travail inachevé. *Révue Economie Industrielle*, (27), Paris, 1984.
- Miasaki, Y. *Rapid economic growth in post-war Japan* in developing economics. 1967.
- MIT. Commission on Industrial Productivity. *Made in America*. MIT University Press, 1989.
- OCDE. *Economic Outlook*. Varios números, 1984-1990.
- Parboni, R. *The dollar and its rivals*. Londres, Ed. Verso, 1981.
- . The dollar weapon: from Nixon to Reagan. *New Left Review* (158), 1986.
- Ranci, J. "La Economía Italiana en los años ochenta y las políticas macroeconómicas". In: Chudnowsky & Bello, J., eds. *Las Economías de Argentina e Italia*. México, Fondo de Cultura Económica, 1989.
- Reestructuración Industrial; experiencias internacionales. *Pensamiento Iberoamericano* (16), julio-diciembre, 1989. (Tema Central).
- Rosales, O. V. *El Ajuste estructural en la economía norteamericana*. ILPES/CLEPI, 1990.
- Rosenbluth, F. MC. *Financial politics in contemporary Japan*, Cornell y University Press, 1989.
- Shirai, T., ed. *Contemporary industrial relations in Japan*. Wisconsin, 1983.
- Samir Amin, *La desconexión-hacia un sistema mundial policéntrico*. Madrid, Ed. Iepala, 1988.
- Salvatti, M. *Economía e política in Itália dal dopoguerra y oggi*, Milano, Ed. Carzanti, 1984.
- Tavares, M. C. "El retorno de la hegemonía norteamericana". In: Maira, L., ed. *Una nueva era de hegemonía norte-americana*. Buenos Aires, RIAL/GEL, 1986.
- & Belluzzo, L. *Uma reflexão sobre a natureza da inflação contemporânea*. Río de Janeiro, UFRJ/IEI, 1984. (Texto para Discussão, 65).
- & Torres Filho, Burlamaqui L., *Japão, un caso exitoso de capitalismo organizado*, Río de Janeiro, IEI/UFRJ, 1989.
- Unicamp. Instituto de Economía. *Reestruturação industrial e competitividade internacional*. São Paulo, Fundação Seade, 1989.
- World Bank. *Korea: Managing the industrial transition*, Washington, D. C. 1987.
- Vogel, E. F. *Japan as number 1; lessons for America*, Harper Toschbooks, 1979.
- Zysman, Y. *Governments, markets and growth*, Cornell, University Press, 1983.
- & Cohen, S. *Manufacturing Matters*, Basic Books, 1987.
- ; Johnson; Tyson, L., eds. *Politics and productivity: how Japan's development strategy works*. Ballinger, 1989.