

LA ECONOMÍA DE ESTADOS UNIDOS: TENDENCIAS Y ALGUNOS PROBLEMAS BÁSICOS

GERARDO FUJII G.*
JOSÉ VALENZUELA F.**

I. TENDENCIAS, OSCILACIONES Y ESTILOS DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO

1. *Tendencias del producto*

Entre 1951 y 1990 el producto interno bruto de la economía de Estados Unidos creció a una tasa media anual de 3.2%. Para apreciar mejor el significado de este dato se usará como patrón de comparación el comportamiento de las economías de Alemania Occidental y Japón, que constituyeron dos polos de alto dinamismo de la economía mundial en este periodo. Entre aquellos mismos años las tasas de crecimiento medias anuales del producto interno bruto de estos países fueron de 4.4 y 7.3%, respectivamente.¹ Considerando el ritmo relativamente elevado de crecimiento poblacional de Estados Unidos con respecto al de Alemania Occidental y Japón, las diferencias en la dinámica de estas economías son aún más acentuadas si se toma como indicador el comportamiento del producto interno bruto por habitante. Entre 1950 y 1987, éste creció en Estados Unidos a una tasa media anual de 1.9%,

* Profesor titular, División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México.

** Profesor titular, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.

¹ Cálculos de los autores basados en Maddison, A. *Las Fases de Desarrollo Capitalista. Una Historia Económica Cuantitativa*, El Colegio de México y FCE, México, 1986, pp. 224 y 225; IMF, *International Financial Statistics*, vol. XLIII, Yearbook, 1990, Washington, D. C., 1990, p. 163; e IMF, *World Economic Outlook May 1991*, Washington, D. C., 1991, p. 131.

mientras que en Alemania Occidental y Japón lo hacía a ritmos promedios anuales de 4 y 6.2%, respectivamente.²

En resumen, en el periodo del estudio la economía estadounidense mostró un bajo crecimiento con respecto a dos de los centros más dinámicos de la economía mundial. Esto representa una inversión en el cuadro de las tendencias relativas de las economías nacionales, configurado en el siglo XIX: entre 1820 y 1913 la economía de Estados Unidos creció a un ritmo que superaba considerablemente al de cualquier otro país. Incluso entre este último año y 1950, aunque Estados Unidos redujo en grado considerable su dinamismo con respecto al registrado en el siglo XIX, todavía siguió constituyendo una de las economías que mostraba las tasas más rápidas de expansión.³

El diferencial en las tasas de crecimiento que han mostrado estas tres economías a partir de 1950, ha determinado que la relación entre el tamaño de sus productos se haya ido alterando en contra de la economía estadounidense, hecho que es particularmente destacado si la contrastación se efectúa con Japón (véase cuadro 1).

CUADRO 1. *Relación entre el PIB de E.U. y el de Japón y Alemania Occidental*

Años	$\frac{\text{PIB E.U.}}{\text{PIB Japón}}$	$\frac{\text{PIB E.U.}}{\text{PIB Alemania Occidental}}$
1950	10.1	7.0
1960	5.9	4.5
1973	3.0	4.3
1984	2.6	4.6
1987	2.4	3.7

FUENTE: 1950-1984, cálculos de los autores con base en A. Maddison, "Avances y retrocesos en las economías capitalistas evolucionadas. Técnicas de evaluación cuantitativa", en *Comercio Exterior*, vol. 38, núm. 6, México, junio de 1988, p. 484; 1987, cálculos de los autores con base en M. Porter, *The competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York, 1990, pp. 22 y 23.

² M. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York, 1990, pp. 22 y 23.

³ Véase A. Maddison, *Las Fases del Desarrollo Capitalista. Una Historia Económica Cuantitativa*, El Colegio de México y FCE, México, 1986, p. 63.

Por último, con respecto a la tendencia de largo plazo en la tasa de crecimiento del producto, los datos del cuadro 2 muestran que de ritmos promedios anuales de entre 3 y 4% que la economía estadounidense mostraba en la década de los cincuenta y sesenta, se ha pasado a un crecimiento medio anual levemente superior a 2% en los años setenta y ochenta. Esto permite plantear que la economía de Estados Unidos ha experimentado un descenso tendencial en su dinámica económica, la que se ha estabilizado a un nivel relativamente bajo durante las dos últimas décadas.

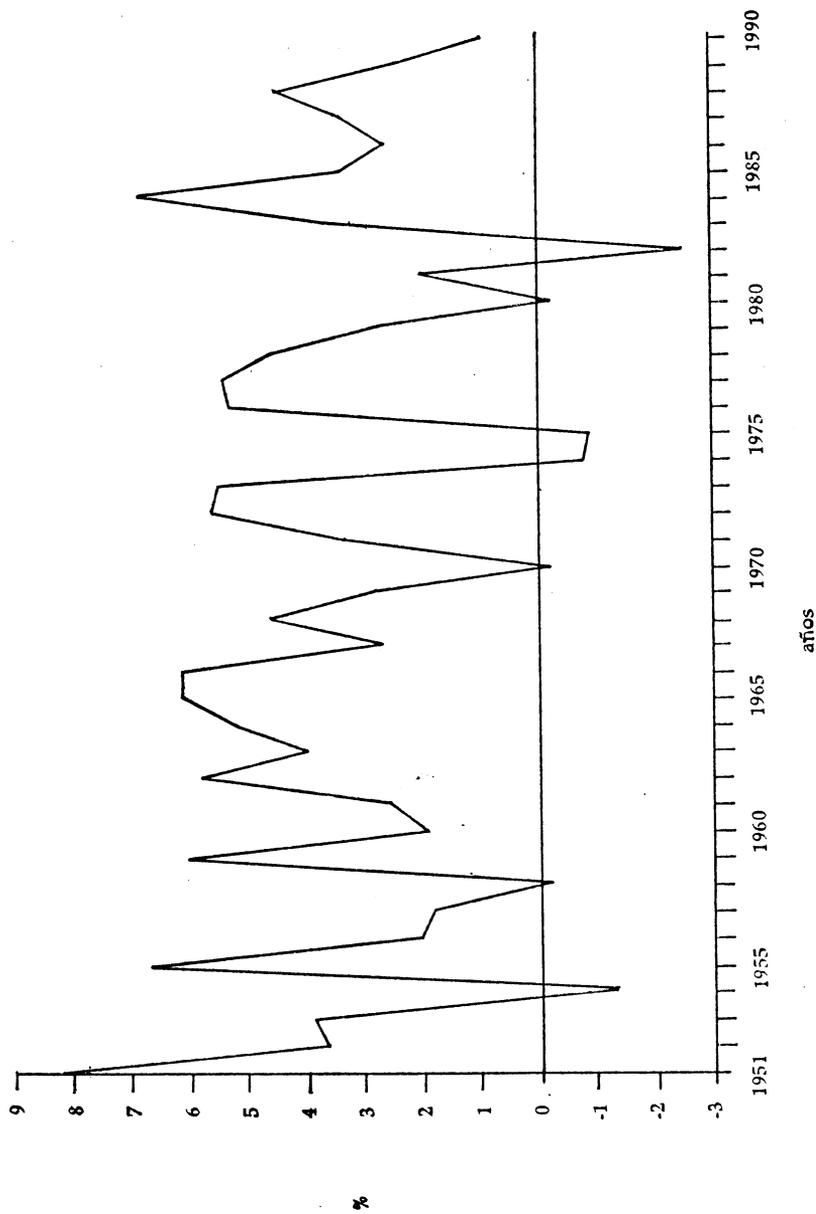
CUADRO 2. *E.U. Tasas medias anuales del crecimiento del PIB*

Años	%
1951-1955	4.2
1956-1960	2.3
1961-1965	4.6
1966-1970	3.0
1971-1975	2.2
1976-1980	2.3
1981-1985	2.3
1986-1990	2.3

FUENTES: 1951-1960: cálculos de los autores con base en A. Maddison, *Las Fases del Desarrollo Capitalista*, El Colegio de México y FCE, México, 1986; 1961-1975: *Economic Report of the President*, Washington, D. C., 1990, p. 419; 1976-1985: cálculos de los autores con base en IMF, *International Financial Statistics*, vol. XLIII, Yearbook 1990, Washington, D. C., 1990, p. 163; 1986-1990: cálculos de los autores con base en IMF, *World Economic Outlook May 1991*, Washington, D. C., 1991, p. 131.

2. *Oscilaciones en el crecimiento*

Una característica relevante de la economía de Estados Unidos es la elevada variabilidad en su tasa de crecimiento, hecho que se muestra en la gráfica 1. Si la tasa media anual de expansión del PIB entre 1951 y 1990 fue de 3.2%, ella varió entre un máximo de 8.2% (1951) y un mínimo de -2.5% (1982). En este periodo, de 39 años, en 19 la tasa de crecimiento fue bastante más elevada que la tasa media (entre 3.6 y 8.2%), en 17 años fue bastante menor (entre 2.8 y -2.5%) y en tres

GRÁFICA 1. *Estados Unidos, tasas de crecimiento del PIB*
(1951-1990)

CUADRO 3. *Ciclos de crecimiento en la economía de E.U.*

<i>Periodos</i>	<i>Tasa anual (o media anual) de crecimiento del PIB</i>	<i>Tasa anual (o media anual) de crecimiento del PIB. Tasa promedio 1951-1990</i>
1951-1990	3.2	
1951	8.2	2.6
1952-1954	2.1	0.7
1955	6.7	2.1
1956-1958	1.2	0.4
1959	6.0	1.9
1960-1961	2.2	0.7
1962-1968	4.9	1.5
1969-1971	2.0	0.6
1972-1973	5.6	1.8
1974-1975	-0.8	-0.3
1976-1978	5.1	1.6
1979-1983	1.1	0.3
1984	6.8	2.1
1985-1987	3.2	1.0
1988	4.5	1.4
1989-1990	1.7	0.5

FUENTE: Cálculos de los autores basados en A. Maddison, *Las Fases del Desarrollo Capitalista. Una Historia Económica Cuantitativa*, El Colegio de México y FCE, México, 1986, pp. 224 y 225 (1950-1979); IMF, *International Financial Statistics*, vol. XLIII, Yearbook 1990, Washington, D. C., 1990, p. 163 (1980-1982), e IMF, *World Economic Outlook May 1991*, Washington, D. C., 1991, p. 131 (1983-1990).

estuvo en torno a la media (entre 3.3 y 3.4%). Además en siete años el producto descendió con respecto del año anterior.

Por otra parte, el crecimiento de la economía de Estados Unidos presenta un carácter notablemente cíclico, en que años o periodos de dinamismo relativamente elevado han sido seguidos por periodos de bajo crecimiento. En el cuadro 3 se muestra esta característica. Estos datos indican que en el periodo considerado la economía pasó por ocho fases, ya sea anuales o de varios años, de crecimiento relativamente elevado, en los que la tasa anual de expansión del producto superó a la

media de todo el periodo considerado, por siete fases en las cuales el crecimiento fue inferior a éste y por una en la cual fue igual a la tasa media del periodo 1951-1990. Por su extensión, destacan, entre las fases de alto crecimiento, el periodo 1962-1968, y entre las de bajo dinamismo, los años comprendidos entre 1979 y 1983. Por otra parte, en tres fases (1951, 1955 y 1984) el crecimiento fue notablemente superior a la tasa media del periodo, mientras que entre los de dinamismo extremadamente bajo destacan los periodos 1956-1958, 1974-1975, 1979-1983 y 1989-1990.

3. *Estilos de crecimiento económico*

En este trabajo el estilo de crecimiento económico es caracterizado según el peso que distintos factores tienen en la explicación de la dinámica del producto. Las relaciones con las cuales se trabajará son las siguientes:

$$[1] \quad \dot{P} = \dot{L} + \dot{\pi}$$

en que \dot{P} , \dot{L} y $\dot{\pi}$ son las tasas anuales de crecimiento del PIB, de la cantidad de trabajo y de la productividad de éste.

Por lo tanto, \dot{L}/\dot{P} y $\dot{\pi}/\dot{P}$ miden las contribuciones que el crecimiento de la cantidad de trabajo y de la productividad del trabajo hacen a la dinámica del producto.

A su vez,

$$[2] \quad \dot{\pi} = \dot{a} + \dot{\beta}$$

en que \dot{a} y $\dot{\beta}$ son las tasas anuales de variación de las relaciones producto-capital y capital-trabajo, respectivamente, mientras que $\dot{a}/\dot{\beta}$ y $\dot{\beta}/\dot{\pi}$ representan las contribuciones de las variaciones de estas relaciones al crecimiento de la productividad del trabajo.

De [1] y [2] se desprende que

$$[3] \quad \dot{P} = \dot{L} + \dot{a} + \dot{\beta}$$

lo que permite medir el aporte que cada una de estas tres variables hacen al crecimiento del producto.

Por último, el crecimiento del producto puede representarse como

$$[4] \quad \dot{P} = \dot{K} + \dot{a}$$

en que K es la tasa de variación anual de los acervos de capital reproducible fijo tangible no residencial, estando las contribuciones de la dinámica de los acervos de capital y de la relación producto-capital al crecimiento del producto representadas por \dot{K}/\dot{P} y \dot{a}/\dot{P} , respectivamente.

La información básica para caracterizar el estilo de crecimiento económico de Estados Unidos en el periodo 1951-1990 en los términos expuestos, está contenida en los cuadros 4 y 5. Los rasgos fundamentales de este estilo son los siguientes.

1. En primer lugar, destaca el hecho de que Estados Unidos, en comparación con otras economías altamente desarrolladas, se ha caracterizado por un comportamiento muy dinámico de la variable cantidad de trabajo. Dado que ésta está determinada por dos elementos —el número de ocupados y la jornada de trabajo— y considerando que entre 1950 y 1990 esta última se redujo en 16%, pasando de 1 867 horas anuales el primer año a 1 564 el último,⁴ resulta que el número de ocupados creció aún más rápidamente que la cantidad total de horas trabajadas. En efecto, aquel se duplicó entre los años considerados,⁵ lo que representa una tasa media anual de incremento de 1.8%.

Dadas la alta capacidad generadora de empleos de la economía y la tasa relativamente pequeña de expansión del producto, una primera característica relevante del crecimiento de la economía estadounidense es la alta ponderación que tiene la dinámica de la cantidad de trabajo como factor explicativo del crecimiento del producto. Este rasgo la distingue notablemente del estilo de crecimiento de otras economías maduras, las que tienden a caracterizarse por un estilo de crecimiento apoyado decisivamente en la dinámica de la productividad del trabajo. Para el conjunto del periodo, el crecimiento de la cantidad de trabajo explicó el 41% del aumento del producto, determinando la expansión de la productividad del trabajo el 59% de éste.

⁴ El dato de 1950, en A. Maddison, *Las Fases del Desarrollo Capitalista. Una Historia Económica Cuantitativa*, El Colegio de México y FCE, México, 1986, p. 271. El de 1990, cálculo de los autores extrapolando la tendencia de la jornada anual de trabajo entre 1984 (A. Maddison, "Avances y retrocesos en las economías capitalistas evolucionadas. Técnicas de evaluación cuantitativa" en *Comercio Exterior*, vol. 38, núm. 6, México, junio de 1988, p. 486 y 1986 (A. Maddison, *The World Economy in the 20th Century*, Development Center of the OECD, Paris, 1989, p. 132).

⁵ Véase *Economic Report of the President*, Washington, D. C., 1991, p. 322 (empleo civil).

CUADRO 4. *Dinámica del PIB y de las variables que lo determinan*
(tasas medias anuales de variación)

Periodos	PIB	Horas trabajadas (L)	Productividad del trabajo (π)	Acervos de capital (K)	Producto capital (α)	Capital/trabajo (β)
1951-1955	4.2	0.7	3.5	3.2	1.0	2.5
1956-1960	2.3	0.7	1.6	2.8	-0.5	2.1
1961-1965	4.6	1.1	3.5	3.2	1.4	2.1
1966-1970	3.0	1.5	1.5	3.8	-0.8	2.3
1971-1975	2.2	1.4	0.8	3.2	-1.0	1.8
1976-1980	2.3	2.2	0.1	3.0	-0.7	0.8
1981-1985	2.3	1.7	0.6	2.7	-0.4	1.0
1986-1988	3.5	1.6	1.9	2.9	0.6	1.3
1986-1990	2.3	1.2	1.1			
1951-1988	3.3	1.3	2.0	3.1	0.2	1.8
1951-1990	3.2	1.3	1.9			

FUENTES: PIB, cuadro 2.

— Horas trabajadas, cálculos de los autores basados, para ocupación, en *Economic Report of the President*, Washington, D. C., 1991, p. 232 (excluyendo a los miembros de las fuerzas armadas) y para la jornada anual de trabajo en A. Maddison, *Las Fases del Desarrollo capitalista. Una Historia Económica Cuantitativa*, El Colegio de México y FCE, México, 1986, p. 271 (años 1950, 1960 y 1970) y en interpolaciones y extrapolaciones fundamentadas en A. Maddison, *Op. cit.*, p. 271; A. Maddison, "Avances y retrocesos en las economías capitalistas evolucionadas", en *Comercio Exterior*, vol. 38, núm. 6, México, junio de 1986 y A. Maddison, *The World Economy in the 20th Century*, Development Center of the OECD, Paris, 1989, p. 132.

—Tasa de crecimiento anual de la productividad por hora trabajada igual a la diferencia entre las tasas anuales de variación del producto y de la cantidad de trabajo.

—Acervos brutos de capital reproducible fijo tangible no residencial: cálculos de los autores basados en United States Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, *Survey of Current Business*, vol. 69, núm. 10, Washington, D. C., octubre de 1989.

—Tasa de variación de la relación producto-capital obtenida por la diferencia entre las tasas de crecimiento del producto y de los acervos de capital.

—Tasa de variación de la relación capital-trabajo obtenida por la diferencia entre las tasas de variación de los acervos de capital y de la cantidad de trabajo.

Entre 1950 y 1980 la tasa de crecimiento del número total de horas trabajadas en la economía estadounidense se elevó significativamente, y dado que en este mismo periodo la dinámica del producto mostró la tendencia opuesta, se deriva que, con el tiempo el peso del comportamiento de la cantidad de trabajo fue cada vez más importante como

CUADRO 5. *Contribución de las variables determinantes del PIB a su crecimiento*

<i>Periodos</i>	\dot{L}/\dot{P}	$\dot{\pi}/\dot{P}$	$\dot{\alpha}/\dot{P}$	$\dot{\beta}/\dot{P}$	$\dot{\alpha}/\dot{\pi}$	$\dot{\beta}/\dot{\pi}$	\dot{K}/\dot{P}
1951-1955	0.17	0.83	0.24	0.60	0.29	0.71	0.76
1956-1960	0.30	0.70	-0.22	0.91	-0.31	1.31	1.22
1961-1965	0.24	0.76	0.30	0.46	0.40	0.60	0.70
1966-1970	0.50	0.50	-0.27	0.77	-0.53	1.53	1.27
1971-1975	0.64	0.36	-0.46	0.82	-1.25	2.25	1.46
1976-1980	0.96	0.04	-0.30	0.35	-7.00	8.00	1.30
1981-1985	0.74	0.26	-0.17	0.44	-0.67	1.67	1.17
1986-1988	0.46	0.54	0.17	0.37	0.32	0.68	0.82
1986-1990	0.52	0.48					
1951-1988	0.39	0.61	0.06	0.55	0.10	0.90	0.94
1951-1990	0.41	0.59					

FUENTE: Cálculo de los autores basados en el cuadro 4.

factor explicativo de la dinámica del producto. Como puede verse en el cuadro 5, si hasta el primer lustro de la década de los sesenta el determinante fundamental del crecimiento económico estuvo constituido por la expansión de la productividad del trabajo, entre 1965 y 1980 se dio el cuadro opuesto hasta llegar la economía a estancarse en términos de productividad en el segundo quinquenio de la década de los setenta. Posteriormente este cuadro ha tendido a modificarse en sentido opuesto, lo que ha sido determinado tanto por el descenso en el ritmo de crecimiento de la cantidad de trabajo como por un mejor comportamiento de la productividad. Sin embargo, aún en el quinquenio 1986-1990 sólo la mitad del crecimiento económico de Estados Unidos fue determinado por la dinámica de la productividad del trabajo, lo que está indicando que este es uno de los problemas críticos a los cuales se enfrenta la economía. En este plano, el contraste con Alemania Federal y Japón es notable: entre 1950 y 1973 la productividad del trabajo (PIB por hora trabajada) creció en E.U. en 2.5% anual, mientras que en Alemania lo hacía en 6% y en Japón en 7.7%, diferencial en contra de Estados Unidos que se acentuó en el periodo 1973-1984, en el cual ella creció en 1% anual en este país en comparación con el 3% y el

3.2% alcanzados en Alemania Federal y Japón, respectivamente.⁶ Lo expuesto ha determinado que el importante diferencial de productividad que en 1950 mostraba E.U. con respecto a las dos economías mencionadas (igual a tres veces la de Alemania Federal y a 7.2 la de Japón) se haya reducido considerablemente. En 1984 la productividad del trabajo de E.U. equivalía a 1.1 y 1.8 veces la de Alemania y Japón, respectivamente.⁷

2. Según el esquema propuesto, uno de las determinantes del nivel y la dinámica de la productividad del trabajo es la relación producto-capital. Para el conjunto del periodo 1951-1988, ella mostró ser prácticamente estable, pasando de 0.39 el primer año a 0.38 el segundo.⁸ Esto se corresponde con una de las regularidades del crecimiento económico moderno planteadas por N. Kaldor, el que entre uno de los seis hechos estilizados destaca que éste se caracteriza por una "relación producto-capital constante durante largos periodos (...) lo que refleja que las tasas de crecimiento de la producción y de los acervos de capital son aproximadamente iguales".⁹

Sin embargo, hubo periodos en los cuales la relación producto-capital creció a tasas relativamente elevadas (primer lustro de las décadas de los cincuenta y sesenta), mientras que entre 1966 y 1985 ella mostró una tendencia sistemática hacia el descenso.

Dada la estabilidad que en el largo plazo muestra la relación producto-capital, el elemento crítico para determinar el comportamiento de la productividad del trabajo es el del coeficiente capital fijo a trabajo. Es así que entre 1951 y 1988 el 90% de la expansión experimentada por la productividad es explicado por el aumento de la relación capital-trabajo, correspondiendo el resto a la dinámica del coeficiente producto-capital. Dado que aquella creció en el periodo indicado a una tasa media anual relativamente baja (1.8%), ello determinó que la productividad del trabajo también se expandiera en forma lenta.

⁶ Véase A. Maddison, "Avances y retrocesos en las economías capitalistas evolucionadas. Técnicas de evaluación cuantitativa", en *Comercio Exterior*, vol. 38, núm. 6, México, junio de 1988, p. 461.

⁷ Cálculos de los autores basados en A. Maddison, *Ibid.*, p. 485.

⁸ Cálculos de los autores basados en United States Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, *Survey of Current Business*, vol. 39, núm. 9, Washington, D. C., september 1989, (producto) y núm. 10, october 1989, p. 33 (acervos de capital). Los datos corresponden al PNB y a los acervos de capital reproducible fijo no residencial.

⁹ N. Kaldor, "Capital accumulation and economic growth" en *Further Essays on Economic Growth*, Duckworth, Londres, 1978, p. 2.

Además, entre 1951 y 1980 el ritmo de crecimiento de la relación capital-trabajo fue descendiendo y dado que, además, en gran parte de esta fase el coeficiente producto-capital fue cayendo, el resultado fue que la productividad del trabajo fue creciendo a tasas cada vez más bajas, representando esto un lastre para la dinamización de la economía. En la década de los ochenta la tendencia de la relación capital-trabajo se ha revertido levemente, lo que ha impactado positivamente sobre el comportamiento tanto de la productividad como del producto.

3. La dinámica de la relación capital-trabajo depende de los ritmos de crecimiento de los acervos de capital y de la cantidad de trabajo. Dado el ritmo relativamente elevado al cual creció la ocupación de la economía, la debilidad en la expansión de los acervos de capital determinó un crecimiento lento y descendente del coeficiente capital-trabajo hasta 1980. Por otra parte, la leve reversión de esta tendencia manifestada en la década de los ochenta no se debe tanto a que la dinamización de los acervos de capital se haya acelerado, sino a la caída en la tasa de crecimiento de la cantidad de trabajo que se ha manifestado a partir de la década pasada.

4. Descomponiendo el crecimiento del producto entre variaciones de la cantidad de trabajo y de las relaciones producto-capital y capital-trabajo, los datos del cuadro 5 muestran que la contribución de cada una de estas variables a la dinámica de la economía fue de 39.6 y vierte que hasta 1980 fue aumentando la importancia del primer factor, la que comenzó a descender en los años ochenta, mientras que la del tercero mostró un comportamiento fluctuante que dependió de la tendencia de la relación producto-capital. En las fases en que ésta creció el peso del comportamiento del coeficiente capital-producto cayó y, a la inversa, cuando cayó, una proporción importante del crecimiento económico dependía del comportamiento de la relación capital-producto.

5. Por último, si el crecimiento del producto se expresa en función del comportamiento de los acervos de capital y de la relación producto-capital, dada la estabilidad que esta última tiene en el largo plazo, resulta que la parte decisiva para explicar la dinámica del producto está constituida por el comportamiento de los acervos de capital.

En conclusión, en función de lo expuesto, el factor más relevante para explicar el lento crecimiento de la economía de Estados Unidos a partir de los años cincuenta es la lenta expansión de los acervos de capital que, a su vez, ha determinado el crecimiento bajo de la pro-

ductividad del trabajo. Esto se deriva del coeficiente de inversión relativamente bajo de la economía estadounidense, lo que es especialmente notorio si la comparación se efectúa con Alemania Federal y, especialmente, con Japón: entre 1960 y 1989 la relación entre inversión y PIB de la economía de E.U. ascendió a 18.7%, mientras que en Alemania fue de 23.5 y en Japón de 33.1. Aún más, si en las décadas de los sesenta y setenta este coeficiente era de 19%, en la de los ochenta descendió a 18%.¹⁰

II. TRANSFORMACIONES EN LA ESTRUCTURA SECTORIAL DE LA ECONOMÍA

En los cuadros 6 y 7 se presentan los antecedentes empíricos que muestran los cambios que a partir de 1950 experimentaron las participa-

CUADRO 6. *Composición sectorial del PIB*
(porcentajes)

Años	Agri- cultura	Mine- ría	Construc- ción	Indus- tria ma- nufac- turera	Trans- porte y servicios públicos	Comer- cio	Finan- zas	Ser- vicios	Gobier- no y em- presas guber- namentales
1950	5.4	6.1	8.4	21.6	8.0	15.2	10.0	11.2	14.2
1955	4.7	6.2	9.0	22.1	7.6	14.5	10.8	10.3	15.0
1960	4.1	5.6	9.7	20.2	7.6	14.7	12.3	11.4	14.4
1965	3.2	5.2	9.3	22.2	7.7	14.8	12.4	11.5	13.6
1970	2.9	5.6	7.0	21.1	8.5	15.3	13.3	12.3	14.1
1975	2.7	4.7	5.6	20.5	9.2	16.2	14.5	13.2	13.3
1980	2.4	4.6	4.9	21.6	9.4	15.4	15.0	14.4	12.2
1985	2.7	3.9	4.6	21.6	9.2	17.3	14.7	15.0	11.1
1988	2.3	3.2	4.4	23.0	9.7	17.2	14.5	15.2	10.5

FUENTE: Cálculos de los autores basados en *Economic Report of the President*, Washington, D. C., 1991, p. 299.

¹⁰ Cálculos de los autores basados en IMF, *International Financial Statistics*, Yearbook 1990, vol. XLIII, Washington, D. C., 1990, p. 171.

CUADRO 7. *Composición sectorial del empleo*
(porcentajes)

Años	Agri- cultura	Mine- ría	Construc- ción	Indus- tria ma- nufac- turera	Trans- porte y servicios públicos	Comer- cio	Finan- zas	Ser- vicios	Admi- nistra- ción pú- blica **
1950	12.2	1.5	5.1	26.6	6.9	20.6	3.3	9.1*	10.2
1955	10.4	1.3	4.5	27.2	6.7	17.0*	3.8	10.1*	11.1
1960	8.3	1.1	5.5	26.1	6.1	21.4	4.6	13.8*	15.3
1965	6.1	0.9	4.5	25.4	5.7	17.9*	4.3	12.8*	14.2
1970	4.4	0.7	6.1	26.4	6.8	19.1	5.0	25.9	5.7
1975	4.0	0.9	5.9	22.7	6.6	20.6	5.5	28.0	5.6
1980	3.4	1.0	6.3	22.1	6.6	20.3	6.0	29.0	5.4
1985	3.0	0.9	6.5	19.5	7.0	20.8	6.5	31.1	4.7
1988	2.8	0.7	6.6	18.5	7.0	20.6	6.9	32.2	4.7

FUENTES: *Economic Report of the President*, Washington, D. C., 1991, p. 322; U. S. Bureau of the Census, *Statistical Abstract of the United States: 1990* (110th edition), Washington, D. C., 1990, p. 394, U. S. Bureau of the Census, *Statistical Abstract of the United States: 1977* (98th edition), Washington, D. C., 1977, p. 399 y U. S. Bureau of the Census, *Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1970, Bicentennial Edition, Part I*, Washington, D. C., 1975, pp. 127 y 139.

* Trabajadores reenumerados en el sector/fuerza de trabajo.

** Datos 1950-1965 no comparables con 1970-1988.

ciones de las diferentes ramas de la economía en el producto y el empleo de la economía estadounidense. Los hechos más destacados son los siguientes:

1. La participación de la agricultura en términos del producto y del empleo fue permanentemente descendente. Además, dado que su ponderación en términos de ocupación a comienzos del periodo era muy superior a la que tenía en el producto y en virtud del descenso especialmente rápido de la importancia de este sector en el empleo, ello significó que la agricultura dejó de ser una rama que mostraba un nivel de productividad sensiblemente bajo con respecto a la media (véase cuadro 8).

2. En términos de su aporte al producto, es la industria manufacturera el sector clave de la economía de Estados Unidos. Si bien las tendencias que mostró el peso de este sector entre mediados de las décadas

de los sesenta y setenta dieron fundamento para hablar de “desindustrialización” de la economía, con posterioridad se ha recuperado la importancia relativa de esta rama. En donde sí se ha manifestado en forma contiuua a partir de la década de los setenta esta tendencia hacia la pérdida de peso del sector manufacturero es su participación en el empleo, lo que ha determinado que en la década de los ochenta se haya transformado en un sector de alta productividad relativa (véase cuadro 8).

3. El sector servicios, que incluye ramas tan diversas como servicios para negocios, personales, de entretenimiento y diversiones y profesionales, tiene una importancia en términos de empleo sensiblemente más elevada que en función del producto, lo que indica que esta es una rama con una productividad relativamente baja con respecto a la media (véase cuadro 8). Esto, en conjunto con su rápidamente creciente importancia en términos de ocupación, que lo ha transformado en el sector de la economía más importante en términos de empleo, ha contribuido a deprimir las tasas de crecimiento de la productividad, fenómeno que se destacó en el apartado anterior.

4. Otro sector importante que se caracteriza por una productividad relativa baja es el comercio, aunque el hecho de que la proporción del empleo total que genera se haya mantenido estable en torno al 20% mientras que su aporte al producto haya crecido en la década de los ochenta significa que esta rama ha estrechado la brecha de productividad con respecto a la media de la economía.

CUADRO 8. *Relación entre productividad sectorial y productividad media*

Años	$\frac{\pi \text{ agrícola}}{\pi \text{ media}}$	$\frac{\pi \text{ industria manufacturera}}{\pi \text{ media}}$	$\frac{\pi \text{ comercio}}{\pi \text{ media}}$	$\frac{\pi \text{ finanzas}}{\pi \text{ media}}$	$\frac{\pi \text{ servicios}}{\pi \text{ media}}$
	1950	0.4	0.8	0.7	3.0
1960	0.5	0.8	0.7	2.7	
1970	0.7	0.8	0.8	2.7	0.5
1980	0.7	0.1	0.8	2.5	0.5
1988	0.8	1.2	0.8	2.1	0.5

FUENTE: Cálculos de los autores basados en los cuadros 6 y 7.

5. El sector de las finanzas ha aumentado considerablemente su peso tanto en términos de empleo como del producto y, dada la relación entre ambas variables, esto ha contrarrestado parcialmente los efectos depresores sobre la productividad media derivados de las tendencias del sector servicios.

III. EL DÉFICIT EN EL PRESUPUESTO PÚBLICO

En los últimos años se ha mencionado insistentemente que este es uno de los problemas más serios que enfrenta la economía estadounidense y que, además, repercute sobre los países fuertemente endeudados con el exterior por la presión que el déficit en el presupuesto gubernamental de Estados Unidos ejerce sobre las tasas de interés. Aquí se hará sólo una breve presentación de la magnitud que reviste el problema y de las tendencias que en los últimos años ha manifestado este fenómeno.

En las últimas décadas el peso del sector público dentro de la economía ha tendido a ir aumentando. Es así que, en proporción al PNB, los ingresos corrientes del gobierno general pasaron de 27.2% en 1960 a 32% en 1989,¹¹ a la vez que el gasto público se incrementaba del 26 al 36% del PNB entre 1960 y 1988.¹² No obstante estas tendencias, el peso del sector público en la economía de Estados Unidos es, con la excepción de Japón, significativamente más bajo en comparación con la norma común en otros países avanzados.

El retraso en los ingresos públicos respecto de la dinámica del gasto determinó el surgimiento de un creciente déficit en el presupuesto gubernamental. Si en 1960, en relación al PNB, el balance presupuestario del gobierno general mostraba un superávit equivalente al 0.6%, en 1986 el déficit llegó a representar el 3.4% del producto. Un comportamiento similar mostró el déficit en el presupuesto federal, el que pasó, entre 1981 y 1985, de 2.6 a 5.4% del PNB. Posteriormente, la magnitud de este problema ha tendido a reducirse. En 1989 el déficit en el presupuesto del gobierno general representaba el 2% del PNB y el del gobierno federal, el 2.9% de este mismo indicador.¹³

La persistencia durante periodos largos de déficit considerables en

¹¹ OECD, *Economic Surveys. United States*, Paris, 1990, p. 138.

¹² OECD, *Economies in Transition. Structural Adjustment in OECD Countries*, Paris, 1989, p. 159.

¹³ OECD, *Economic Surveys. United States*, Paris, 1990, pp. 65 y 138.

las cuentas públicas determinó la acumulación de una deuda pública creciente (también en relación al PNB de la economía), el endeudamiento bruto del gobierno general se incrementó del 37.9% en 1980 a 51.4% en 1989 mientras que, en el mismo periodo, la deuda del gobierno general pasaba del 17 al 43% de aquel mismo indicador.¹⁴

La creciente deuda del sector público ha determinado que el pago de intereses sobre ella haya ido adquiriendo una gravitación cada vez mayor dentro del gasto público. En relación con el PNB, ellas pasaron del 2.3% en 1981 a 3.3% en 1985.¹⁵ En la segunda mitad de los ochenta se ha observado tanto un aumento en los ingresos federales como un descenso en los gastos del gobierno federal en las partidas de gastos civiles, para defensa y en seguridad social, lo que ha permitido que el balance primario del gobierno federal, que era deficitario en 1985, se haya transformado en superavitario en 1989. Se estima que el déficit actual en el presupuesto del gobierno federal (2.9% del PNB en 1989) permitirá que vaya descendiendo la relación entre deuda y producto, lo que reducirá las presiones deficitarias derivadas de la fuerte carga que representa el pago de la deuda. Sin embargo, en la medida que se sigan sosteniendo elevadas tasas de interés continuará persistiendo el problema del déficit en el presupuesto público que presiona impidiendo su descenso. Así entonces, la salida de este círculo dependerá del recorte de otros gastos. En este sentido, la superación de la confrontación Este-Oeste genera las bases para reducir los gastos en defensa y, por consiguiente, para determinar un descenso en las tasas de interés y en el déficit en el presupuesto gubernamental.

IV. EL SECTOR EXTERNO

La evolución del comercio exterior estadounidense en la posguerra se muestra en el cuadro 9.

Según se puede observar, existe un fuerte salto en el grado de apertura externa de la economía estadounidense, desde un 9.3% en 1950 hasta un 24.5% en 1980. Entre 1980 y 1988, la variación es mínima. El coeficiente medio de exportaciones sube desde un 5.0% en 1950 hasta un 12.8% en 1980, para luego caer a un 11.2% en 1988. A lo largo

¹⁴ *Ibidem*, pp. 65 y 138.

¹⁵ OECD, *Economic Surveys. United States*, Paris, 1990, p. 65.

CUADRO 9. *Indicadores del comercio exterior, E.U., 1950-1988* *
(porcentajes calculados en dólares corrientes)

<i>Indicadores</i>	1950	1970	1980	1988
X/PNB	5.0	6.8	12.8	11.2
M/PNB	4.3	6.0	11.7	12.7
X + M/PNB	9.3	12.7	24.5	24.0
X - M/PNB	0.7	0.8	1.2	-1.5

* X = Exportaciones; M = Importaciones; PNB = Producto Nacional Bruto.

FUENTE: Cálculado a partir de *Survey of Current Business*, vol. 69, núm. 9.

de todo el periodo, se multiplica por 2.24 veces. Entretanto, el coeficiente medio de importaciones se multiplica por 2.95 veces en el periodo, pasando desde un 4.3% en 1950, hasta un 12.7% en 1988. Es decir, las importaciones crecen bastante más rápido que las exportaciones en el periodo, dando lugar a un saldo comercial deficitario. Entre 1950 y 1988 las exportaciones se multiplican por 37.8 y las importaciones por 50.0; en volumen (*i.e.* a dólares constantes) los multiplicadores son de 8.95 y de 11.1, respectivamente. Es decir, los términos de intercambio, entre los periodos extremos, han sido desfavorables para Estados Unidos.

La mayor apertura y el déficit externo son fenómenos relativamente recientes. Para explicar el déficit se mencionan tanto el lento crecimiento de la productividad (con su consiguiente impacto en la evolución de los costos unitarios) como la sobrevaluación del dólar. En los últimos tres o cuatro años se observa alguna recuperación (para nada espectacular) en las cadencias de la productividad,¹⁶ pero su inferioridad dinámica respecto de países como Japón, Alemania Federal y otros, no parece haberse remediado. En cuanto a la sobrevaluación, es algo que se corrige a partir de 1986. Es decir, el tipo de cambio real,¹⁷ descendió en la primera parte de los ochenta para luego, a partir de 1986, iniciar un fuerte y sostenido aumento.

¹⁶ La productividad no agrícola sube al 2.5% anual entre 1948 y 1973, al 0.6% entre 1973 y 1979, y al 1.3% anual entre 1979 y 1988.

¹⁷ Recuérdese que el tipo de cambio real (*tcr*) es igual al tipo de cambio nominal efectivo (*tc*) por la relación entre precios foráneos (*px*) y precios domésticos (*pd*). O sea:

$$tcr = \frac{(tc)(px)}{pd}$$

La posición relativa de Estados Unidos en el comercio mundial ha sufrido un deterioro considerable. Por ejemplo, si en 1950 las exportaciones estadounidenses equivalían a un 25% de las exportaciones totales de los países de la OECB, en 1986 equivalían a un poco más del 13%. Y como ahora se ha ingresado, según se dice, en un mundo de tres grandes potencias capitalistas, la comparación de Estados Unidos con Alemania y Japón, resulta de especial interés. Los pesos relativos de los países mencionados en el comercio mundial (exportaciones), se muestran en el cuadro 10.

CUADRO 10. *E.U., Alemania Federal y Japón: peso relativo en las exportaciones mundiales (dólares constantes de 1980)*

<i>País</i>	<i>1950</i>	<i>1973</i>	<i>1986</i>
Estados Unidos	24.8	17.3	13.4
Alemania Federal	6.5	16.5	17.2
Japón	1.7	8.1	12.6
Total OECB	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Estimado a partir de A. Maddison, *The World Economy in the 20th Century*, OECB, París, 1989, p. 142.

Según puede observarse, el desbalance en contra de Estados Unidos es un proceso más evidente. En 1950, las exportaciones sumadas de Alemania y Japón eran iguales a un 33.2% de las de Estados Unidos; en 1973 ya equivalían a un 142% y, en 1986, a un 223%. Las cifras entregan un indicador más de la decadencia económica relativa de Estados Unidos.

Otro elemento de interés se refiere a los movimientos de capital y a la inversión extranjera. La gran novedad apunta aquí a la transformación de Estados Unidos en un importador neto de capitales. Por cierto, esto no anula la condición de potencia imperial que caracteriza al país del norte, pero sí introduce algunas connotaciones de no escaso interés. La inversión de origen externo ha venido creciendo más que la inversión en el extranjero de las firmas estadounidenses. Se han dado absorciones

—como las de la Columbia Pictures por Sony, el Rockefeller Center por Mitsubishi, y otras que se han catalogado como sencillamente escandalosas. Algunos han escrito que “se ha vendido el alma de Estados Unidos”, se han preguntado si Estados Unidos está en venta, y se han apresurado a proponer las medidas que protejan la soberanía nacional del peligro representado por la vertiginosa expansión de las empresas extranjeras en el país del norte: “es tanta la inversión japonesa que ha llegado a Estados Unidos en los ochentas, que la nación está en peligro de ver su soberanía económica arrastrada ante la marea del yen, así como su historia empeñada a una potencia extranjera”.¹⁸ El punto es hasta irónico: en tanto en Estados Unidos surgen serias discusiones sobre la necesidad de regular y controlar al capital foráneo, las clases dominantes de América Latina declaran “obsoletos y demagógicos” a estos temores a la vez que se desviven, como un vulgar Santa Ana, por complacer a la inversión foránea.

CUADRO 11. *Capital internacional de y en E.U.*
(billones de dólares)

<i>Rubros</i>	<i>1980</i>	<i>1985</i>	<i>1988</i>
Activos de E.U. en R.M.	607	949	1 254
Privados	517	818	1 120
Inversión privada directa	215	230	326
Activos de R.M. en E.U.	501	1 062	1 786
Privados	325	859	1 464
Inversión privada directa	83	185	328

FUENTE: OECD, *Economic Surveys, United States*, Paris, 1989.

R. M. = resto del mundo.

En el cuadro 11 se muestran algunos de los antecedentes básicos del movimiento de capitales. Y según se puede observar, la posición internacional neta de Estados Unidos se torna negativa a partir de 1985.

¹⁸ D. Frantz y C. Collins, *Selling Out: How we are letting Japan buy our Land, our Industries, our Financial Institutions, and our Future*, N. York, 1989. Citamos de N. J. Glickman y D. P. Woodward, *The New Competitors*, Basic Books, 1989, p. ix.

Entre 1980 y 1988 los activos foráneos en Estados Unidos se multiplican por 3.6 y los de Estados Unidos en el extranjero por 2.1 veces. Cabe, eso sí, destacar: la inversión estadounidense en el extranjero presenta una magnífica subvaloración, pues se registra a su costo histórico. Si tales acervos se midieran según su valor de mercado, su magnitud se duplicaría.¹⁹ En todo caso, las *tendencias* de los flujos no se alteran sustantivamente.

V. EMPLEO, SALARIOS, INFLACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

Pese al muy lento crecimiento de la productividad y a que buena parte de la inversión se ha concentrado en sectores improductivos usualmente más empleadores de trabajo, la capacidad de absorción ocupacional del sistema no ha resultado precisamente espectacular. En términos gruesos, se observa cierta tendencia al aumento en la tasa de desocupación, fenómeno que también se puede visualizar en otros países del capitalismo desarrollado, aunque —como regla— la tasa de desocupación estadounidense resulte considerablemente más elevada (véase cuadro 12).

CUADRO 12. *Tasas de desempleo*
(promedio anual)

<i>Países</i>	<i>1963-1973</i>	<i>1974-1979</i>	<i>1980-1986</i>
E.U.	4.5	6.7	7.8
Alemania Federal	0.8	3.2	6.2
Japón	1.3	1.9	2.5

FUENTE: J. Cornwall, "The Welfare State in a Programme of Economic Recovery", en P. Davidson y J. Kregel, *Macroeconomic Problems and Policies of Income Distribution*, E. Elgar, 1989.

En la primera parte de los ochenta el problema ocupacional se agudizó (en 1982 la tasa de desempleo llegó al 9.7%, para luego atem-

¹⁹ Véase N. J. Glickman y D. P. Woodward, *The New Competitors*, edic. cit., p. XII y ss.

perarse en el segundo quinquenio, aunque con la crisis 1990-1991 vuelve a empeorar. Entre 1980 y 1985 el empleo total subió al 1.5% anual; entre 1985 y 1990 al 1.9% promedio anual. La población en edad de trabajar (15 años y más) crece casi al 1.2% en la década, y la fuerza de trabajo (población económicamente activa) al 1.5% anual. Año con año, la tasa de desocupación evoluciona en los ochenta según lo muestra el cuadro 13.

CUADRO 13. *Tasa de desocupación en E.U., 1980-1990*
(sobre PEA civil)

1980 = 7.1	1984 = 7.5	1988 = 5.5
1981 = 7.6	1985 = 7.2	1989 = 5.3
1982 = 9.7	1986 = 7.0	1990 = 5.5
1983 = 9.6	1987 = 6.2	1991 = 6.9 *

* Primer cuatrimestre.

FUENTE: U. S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, diversos números.

En cuanto a los salarios, su evolución es bastante significativa. Entre 1960 y 1972, el salario real hora en el sector privado no agrícola se elevó en un 24.3%, y entre 1972 y 1989, descendió en un 8.3%. De hecho, el salario real en 1989 era inferior ¡al de 1968! Es decir, al cabo de nada menos que 21 años el salario real medio había “recuperado” su nivel inicial. Por décadas, las variaciones (tasa promedio anual en paréntesis) son: ²⁰

1959 — 1949 =	28.4%	(2.5)
1969 — 1959 =	18.8%	(1.7)
1979 — 1969 =	2.5%	(0.2)
1989 — 1979 =	-4.7%	(-0.5)

Por cierto, el impacto regresivo en la distribución del ingreso ha sido bastante fuerte. En los últimos años el sistema ha venido traba-

²⁰ Cálculos a partir del *Economic Report of the President*, 1988 y 1990.

jando en contra de los más pobres (obreros) y a favor de los más ricos (grandes capitalistas), dando fe de los objetivos de las políticas neoliberales en el país del norte. La participación de sueldos y salarios en el ingreso nacional ha evolucionado como sigue: ²¹

1950 = 66.6	1975 = 67.1
1955 = 69.3	1980 = 66.9
1960 = 69.2	1985 = 65.1
1965 = 69.2	1987 = 64.6
1970 = 70.7	1989 = 63.8

Otra forma de visualizar la evolución de la pauta distributiva es ver la distribución del ingreso familiar. En el cuadro 14 se muestran algunos antecedentes referidos a las familias (jefes de familia que no tienen una edad muy avanzada) y su ingreso promedio.

CUADRO 14. *Distribución del ingreso familiar*
(dólares de 1985)

<i>Quintiles</i>	<i>1967</i>	<i>1973</i>	<i>1985</i>	<i>Variación</i> <i>1967-1985 (%)</i>
1º más pobre	2 070	2 343	1 734	— 16.23
2º	4 348	5 150	4 529	+ 14.16
3º	6 054	7 258	7 096	+ 17.21
4º	8 172	9 735	10 139	+ 24.07
5º	13 680	16 128	17 784	+ 30.00
Media	6 864	8 123	2 556	+ 20.28

FUENTE: S. Danziger y P. Gottshalk, "Increasing Inequality in the U. S.: what we know and what we don't", en P. Davidson y J. Kregel, *op. cit.*

Los datos son más que elocuentes. En breve, y parafraseando a un famoso economista latinoamericano, también Estados Unidos ha entrado en la senda de un modelo "concentrador y excluyente".

²¹ Cf. Basil J. Moore, "The Effects of Monetary Policy on Income Distribution" en P. Davidson y J. Kregel, *op. cit.*

Fenómenos como los descritos, así como el de la inflación que ha llegado a ser grave en algunos momentos, ameritan algunas reflexiones mínimas en torno a su explicación y tendencias subyacentes. Para el caso, puede ser útil comenzar haciendo referencia a la llamada “tasa natural” de desempleo, una de las nociones más privilegiadas por la economía vulgar.

El concepto “tasa natural de desempleo” —la tasa de desempleo que va asociada a una tasa de inflación constante— posee obvias connotaciones metafísicas y apologeticas. Ello, amén de que su nivel varía con pasmosa frecuencia y ningún neoclásico ha averiguado todavía la ley de semejantes cambios. No obstante, si lo manejamos como simple correlación empírica, la evolución de su magnitud resulta ilustrativa de ciertas tendencias que interesa destacar. La denominada *NAIRU*, la tasa de desempleo que no acelera la inflación (“non-accelerating inflation rate of unemployment”) ha evolucionado en Estados Unidos como sigue: ²²

$$1967 - 1970 = 3$$

$$1971 - 1975 = 6$$

$$1976 - 1980 = 6$$

$$1981 - 1983 = 6.5$$

A lo largo de toda la década (1980-1988), parece mantenerse el valor de 6.5.²³ La evidencia directa es muy clara y muy obvia: preservar la tasa inflacionaria se viene asociando a un nivel cada vez más grande del “ejército de reserva industrial” (*eri*). Y valga aquí el paréntesis: la tasa de desempleo abierta se sitúa basatnte por debajo del “*eri*”, aunque aquí se considera —para simplificar— como un indicador adecuado del “*eri*”.

Para entender el problema subyacente conviene aludir mínimamente al mecanismo de formación de precios y a cuál es la relación de éstos con la desocupación. En principio, puede decirse que los precios dependen de los costos primos unitarios y del margen. Si para simplificar se olvida las materias primas y bienes intermedios (o sea, los costos primos no salariales), resulta:

²² Véase OECD, *Economies in transition. Structural Adjustment in OECD countries*; París, 1989.

²³ Cf. OECD, *Economic Surveys, United States 1988-1989*; París, 1989.

$$P = \left(\frac{SN}{F}\right) (1 + m)$$

SN = salario nominal-hora

F = productividad-hora del trabajo

m = margen bruto

P = precios

Si el margen no se modifica, el precio cambiará según lo haga el “costo unitario del trabajo” (salario dividido por la productividad). Si el salario nominal sube más rápido que la productividad, los precios se elevarán. La evolución del salario nominal resulta entonces clave para entender la dinámica inflacionaria. En este caso, en que los costos intermedios son iguales a cero, el margen (m) resulta igual a la plusvalía. Es decir:

$$pl = \left(\frac{F}{SN}\right) P - 1 \quad pl = \text{tasa de plusvalía}$$

Supóngase que el nivel de precios no se altera. En este caso, la tasa de plusvalía se elevará sólo si la productividad crece más rápido que el salario nominal. Si la productividad crece muy lentamente o, incluso, tiende a estancarse, es evidente que la dinámica salarial encontrará muy serias restricciones. Si se utiliza un punto para designar las tasas de variación de las variables, puede representarse:

$$\begin{aligned} \dot{pl} &= \dot{F} + \dot{P} - \dot{SN} \\ \dot{P} &= \dot{pl} - (\dot{F} - \dot{SN}) \end{aligned}$$

Se supone que la recomposición de la tasa de ganancia y del proceso de valorización del capital —tarea propia de todo reordenamiento estructural— exige un 5% de elevación en la tasa de plusvalía. Adicionalmente, se supone que la productividad crece al 1.5% y el salario nominal al 4.5%. Si se va a satisfacer la meta sobre la tasa de plusvalía, los precios deberán subir en un 8% ($0.50 - 0.015 + 0.045 = 0.08$). Por cierto, si la productividad se eleva más y los salarios menos, la inflación pudiera ser menor. Y como a corto plazo, mover la productividad

no es sencillo, todo el peso del esfuerzo antiinflacionario deberá recaer en los salarios. Pero, ¿cómo regular el comportamiento de los salarios nominales? La respuesta es conocida: se regulan por la vía de las variaciones en el ejército de reserva industrial. Es decir, entre la tasa de variación de los salarios nominales y la tasa de desempleo se establece una relación funcional inversa.²⁴

En términos gruesos y generales, el capital maneja tres armas fundamentales en su lucha —en la esfera de la distribución— contra la clase obrera. *Primero*, está el incremento de la *productividad del trabajo*, lo que está muy ligado a la dinámica de la acumulación (y su impacto en la densidad de capital) y a la velocidad con que se introduce el progreso técnico. La acumulación, a su vez, dependiendo básicamente de la tasa de ganancia esperada. Conviene recalcar: la dinámica de la productividad es una consecuencia, en lo básico, de la intensidad que asume la competencia intra-capitalista y no del conflicto entre el capital y el trabajo, aunque obviamente incide en éste con particular fuerza. En *segundo* lugar, se tiene la *inflación* o incremento del nivel de precios. Este mecanismo está asociado al nivel de los márgenes, lo que, a su vez, viene determinado por el grado de monopolio y sus determinantes. En *tercer* lugar, está la capacidad del capital para *regular los salarios nominales*, lo que se puede lograr por la vía de regular el tamaño relativo del ejército de reserva industrial. Este, a su vez, depende del nivel y dinámica de la acumulación, así como de la composición técnica o tecnología (ahorradora o no de trabajo vivo) que la tipifica. Por cierto, las funciones del ejército de reserva no se limitan a la regulación de los salarios. También, y de una manera muy decisiva, tiene que ver con la preservación de la disciplina obrera y la mantención de la irrestricta autoridad del capital en los procesos de producción. Como escribiera Marx, “por su forma la dirección capitalista es una dirección *despótica*”; asimismo, nos dice, “la coordinación de sus trabajos se les presenta a los obreros como *plan*; prácticamente, como la *autoridad* del capitalista, como el poder de una voluntad ajena que somete su actividad a los fines perseguidos por aquélla”.²⁵

²⁴ Esto es, si se olvidan las otras variables determinantes (vg. inflación previa y esperada, poder sindical, productividad, etcétera), puede representarse:

$$\dot{SN} = f(eri)^{-1}$$

Además, no debería olvidarse el desfase temporal que suele establecerse entre las mencionadas variables.

²⁵ C. Marx, *El Capital*, FCE, México, 1973; tomo I, p. 267.

Un alto nivel de ocupación mejora el poder de regateo de la clase obrera y si la correlación de fuerzas se altera en su favor (y, por cierto, no es la desocupación el único factor en juego, aunque sí sea muy importante), la citada *autoridad* del capital se comienza a debilitar. Y si en la esfera de la distribución el capital lucha con especial ardor, cuando el conflicto se desplaza al espacio de la producción, reacciona como una fiera herida, dando fe de cuáles son los espacios relevantes y sacrosantos en los cuales no acepta poner a discusión ni un gramo de su autoridad. Kalecki advirtió en 1943 sobre este punto: “bajo un régimen de pleno empleo permanente, el ‘despido’ dejaría de jugar su papel como medida disciplinaria. La posición social del jefe se vería paulatinamente socavada y la clase trabajadora tendría mayor confianza en sí misma y una mayor conciencia de clase (...). La ‘disciplina en las fábricas’ y la ‘estabilidad política’ son más apreciadas por los dirigentes de la industria que las ganancias. Su instinto de clase les dice que el pleno empleo duradero es erróneo desde su punto de vista y que el desempleo constituye una parte integral del sistema capitalista normal”.²⁶

Al retomar la experiencia estadounidense cabe preguntarse qué ha pasado con los tres mecanismos de lucha distributiva mencionadas.

En cuanto a la productividad del trabajo, mecanismo que, a la larga, debería ser el fundamental, ya se ha mencionado que sus cadencias son muy lánguidas. Si se considera el sector privado empresarial, se tiene que la productividad se elevó al 2.7% anual en el periodo 1950-1970 y al 1.3% anual en el periodo 1970-1987, es decir, el ritmo de crecimiento se redujo prácticamente a la mitad. Por cierto, en un contexto semejante, las posibilidades de elevar el salario real sin perjudicar el nivel de la tasa de plusvalía se tornan muy limitadas. Por lo mismo, si el proceso de reproducción del capital comienza a exigir una mayor tasa de plusvalía, la insuficiencia dinámica de la productividad debe provocar algo así como un “desplazamiento de las responsabilidades” hacia los otros mecanismos: la inflación y el control salarial.

¿Qué ha pasado con la inflación? Entre 1950 y 1970, el índice de precios al consumo (IPC) urbano creció al 2.4% anual (el deflactor implícito del PIB crece al 2.9% en ese periodo) y, entre 1970 y 1987, el IPC sube al 6.5% anual (el deflactor del PIB crece al 6.2%). Es decir, el

²⁶ M. Kalecki, “Aspectos políticos del pleno empleo”, en *Sobre el capitalismo contemporáneo*, p. 28; edit. Crítica, Barcelona, 1979.

ritmo inflacionario más que se duplica. Y como la inflación —al revés de lo que plantea la vulgaridad monetarista— no es un fenómeno puramente monetario causado por una expansión excesiva de la oferta dineraria, conviene aludir mínimamente a los verdaderos términos económicos involucrados en el problema.

Si el sistema de precios difiere del sistema de valor,²⁷ el espacio de la distribución deja de ser neutral y surgen las “ganancias de circulación” o “profit upon alienation”, sobre los cuales tanto insistiera el viejo J. Stuart. Es decir, la distribución del ingreso (entre obreros y capitalistas y al interior de la clase capitalista) se torna diferente a la que existiría en el caso de la coincidencia entre los precios y los valores. En condiciones de libre competencia, las empresas no pueden coludirse e impedir la movilidad de los capitales: se deben limitar a asumir los precios que determina la competencia. Al final de cuentas, luchan por ganancias adicionales (*i.e.* extraordinarias) por la vía de diferenciales de costos. Es decir, por la vía de una productividad más elevada. Si se desarrollan estructuras de mercado oligopólicas (barreras a la entrada, colusiones, etcétera), las empresas pueden fijar precios y, por esta vía, acceder a ganancias adicionales. Es decir, descubren el mecanismo de Stuart como mecanismo o fuente de ganancias extras. De modo más o menos análogo, aprenden a trasladar a los precios el aumento de costos como los salarios. En libre competencia, el aumento de los salarios provoca un descenso de las ganancias, un cambio en los precios relativos en favor de las ramas con menor composición orgánica y un nivel general de precios inalterado. En competencia oligopólica, los mayores salarios se trasladan a los precios y, más aún, se utiliza el mecanismo inflacionario para reducir el salario real y, de este modo, elevar la tasa de plusvalía. Los precios, aún más que antes, reflejan tanto los costos sociales relativos como el sentido en que operan las ganancias circulatorias. Por ello, la inflación contemporánea, en muy alto grado, debe ser considerada como expresión del conflicto distributivo en condiciones de dinero-crédito (papel) y de estructuras oligopólicas.

En su obra teórica, Keynes se olvidó completamente de la presencia de estructuras oligopólicas y de su impacto económico. No obstante, para nada se le escapó el papel de la inflación como mecanismo corrector de los salarios y, por ende, de mejoramiento de la tasa de plusvalía.

²⁷ Por sistema de valor se entienden las relaciones (proporciones) que existen entre el valor unitario de las diversas mercancías.

En palabras de Keynes, “políticas flexibles de salarios y de dinero vienen a ser lo mismo, analíticamente, ya que son medios alternativos para cambiar la cantidad de dinero en términos de unidades de salarios”, agregando que “teniendo en cuenta la naturaleza humana y nuestras instituciones, solamente un tonto preferiría una política de salarios flexibles a una política monetaria elástica”.²⁸ En este sentido, se puede sostener que la inflación más o menos reptante es el *mecanismo específicamente keynesiano de elevación de la tasa de plusvalía*. Por otro lado, no está demás subrayar que los precios suben más que el costo unitario; es decir, se eleva el margen.

En cuanto al control salarial, éste no se ha movido por el lado de acuerdos globales y/o de una política de ingresos y de salarios centralmente coordinada. El mecanismo principal que se ha puesto en juego es el de la desocupación. En el periodo 1950-1970, la tasa anual media fue 4.9% y en 1970-1987, igual a 7.3%. En el primer periodo, el salario real subió al 2.1% anual, mientras que entre 1970 y 1987, el salario real descendió al 0.3% anual. El salario nominal creció al 4.5% y al 6.2%, respectivamente. En este contexto, uno de los problemas más debatidos e intrigantes se refiere al nexo positivo que surge, en algunos años, entre el nivel del ejército de reserva industrial y el nivel del salario nominal. Es decir, hay momentos en que la desocupación se eleva y el salario nominal (y los precios), también, al revés de lo que usualmente se plantea (como, *vg.*, en la curva de Phillips). Discutir este fenómeno excede los propósitos del estudio, pero habría que señalar por lo menos: *i*) la necesidad de considerar los factores inerciales y de expectativas en la determinación (o negociación) de los salarios nominales; *ii*) quebrar el poder de regateo obrero incrementado, podría exigir un periodo no corto de desocupación alta y en aumento, aspecto al parecer muy presente en la experiencia estadounidense del último periodo; *iii*) lo que en verdad se negocia es el salario real (y, en este caso, la asociación inversa con la desocupación es muy clara), amén de que el IPC aparece también como argumento en la función salarial.

¿Qué puede concluirse en un rápido balance? En el último tiempo, tiene lugar un fuerte aumento de la tasa de plusvalía. Aumento que se ha asentado en métodos ultrarregresivos (desocupación y menores niveles de vida). En el cuadro 15 se muestra un resumen de la información pertinente.

²⁸ J. M. Keynes, *Teoría General*, FCE, México, 1974, pp. 235-236.

CUADRO 15. *E.U. variables estratégicas y tasa de plusvalía*
(tasas de variación anual)

<i>Periodos</i>	<i>F</i>	<i>IPC</i>	<i>SN</i>	<i>SR</i>	<i>TD</i>	<i>TP</i>
1950-1960	2.7	2.1	4.6	2.5	4.5	0.2
1960-1970	2.7	2.7	4.4	1.7	4.8	1.0
1970-1980	1.2	7.8	7.5	-0.3	6.2	1.5
1980-1987	1.5	4.7	4.4	-0.3	7.7	1.8

F = productividad del trabajo (sector privado); *IPC* = índice de precios al consumo; *SN* = salario nominal hora (trabajadores de producción, no agrícolas); *SR* = salario real hora (= *SN* - *IPC*); *TD* = tasa de desempleo; *TP* = tasa de plusvalía probable (= *F* + *IPC* - *SN*).

FUENTE: Estimaciones propias a partir de datos oficiales: *Economic Report of the President y Statistical Abstract*.

Para concluir este apartado, cabe una breve referencia a los precios externos.

Los precios externos (*i.e.*, el precio de las importaciones) también inciden en la inflación interna y en el nivel de la NAIRU. El impacto será tanto mayor mientras mayor sea la apertura del país a las importaciones. El problema aquí involucrado se puede plantear así: si el margen permanece constante, el salario nominal debe moverse en términos tales que permitan contrarrestar el impacto inflacionario provocado por el mayor precio de las importaciones. Y esto, a su vez, debería exigir un nivel más elevado del ejército de reserva industrial. Al revés, si caen esos precios, la mantención de la tasa inflacionaria se puede asociar a un aumento más elevado de los salarios nominales y a una menor desocupación. O bien, asociarse a una mayor tasa de plusvalía (*i.e.*, a un margen más elevado). Es decir, una evolución favorable de los términos de intercambio constituye una auténtica bendición y viceversa. Supóngase que Estados Unidos sólo efectúa importaciones desde el Tercer Mundo y que en esta región los países se insubordinan, organizan carteles y elevan el precio de sus exportaciones. Para Estados Unidos, evitar la aceleración inflacionaria obligaría a reducir los márgenes y/o los salarios (esto, por la vía de un mayor empleo). Aceptar la mayor

inflación debilitaría la lucha competitiva de Estados Unidos con las otras potencias mundiales, y reducir el margen equivale a reducir la tasa de ganancia y, por ende, la acumulación y el crecimiento. *Ergo*, la clase dominante debe diseñar una estrategia de ataque destinada a erosionar la fuerza de la clase obrera en el frente interno, y del Tercer Mundo en el frente externo (exportando, *vg.*, el modelo neoliberal).

VI. CRISIS Y ESTANCAMIENTO RELATIVO

En ocasiones, en el seno del pensamiento crítico, se abusa del vocablo crisis y se llega a dar la impresión de que el fenómeno de la crisis sería algo permanente y continuo. No es esa la óptica y, por ello, debe precisarse el manejo del concepto.

En el curso de la reproducción capitalista brotan crisis de diversa laya. De ellas, es interesante mencionar dos: las de carácter cíclico y las de carácter estructural. Las primeras se insertan en el movimiento cíclico de Juglar, el más conocido y analizado. Como regla, en estos casos, la crisis no sólo expresa la parálisis que sufre la acumulación y reproducción del sistema sino que, a la vez, funciona como "terapia" correctora, y por ende, como *causa* del nuevo auge cíclico. En el caso de las crisis estructurales, es el patrón de acumulación el afectado y la pura crisis cíclica ya no basta para recomponer el proceso de reproducción. Para que esto tenga lugar se requiere modificar algunos parámetros estructurales del sistema, tanto en lo económico como en lo político, tanto en lo doméstico como en la dimensión del relacionamiento externo.

Desde la última parte de 1990, Estados Unidos viene atravesando por una crisis cíclica. Es probable que hacia fines de 1991 comience la recuperación, aunque también es muy probable que sea muy débil. Más importante, para el propósito de este análisis es la crisis estructural que pone en cuestión al modelo de posguerra (roosveltiano-keynesiano),²⁹ crisis que se manifiesta muy claramente ya en la década de los setenta. Esta situación, a su vez, viene dando lugar a un largo proceso de reordenamiento estructural que ha sido más nítido, y quizá es-

²⁹ Para una muy lúcida interpretación, véase S. Bowles, D. Gordon y T. Weisskopf, *La economía del despilfarro*, Alianza Edit., Madrid, 1989. De los mismos autores, véase también "Business Ascendancy and Economic Impasse: A. Structural Retrospective on Conservative Economics", 1979-1987, incluido en este número.

pectacular, durante los ocho años de la administración Reagan y los primeros de Bush. Es decir, se viene asistiendo a una transición entre patrones de acumulación o “estilos de desarrollo” (para emplear la expresión de Aníbal Pinto).

Por supuesto, toda crisis —cíclica o estructural— gira en torno a la tasa de ganancia y su descenso. Es decir, toda crisis surge cuando la lógica más fundamental o esencial del sistema —la máxima valoración posible del capital— encuentra obstáculos que le impiden materializarse. Las rutas para ese descenso, no obstante, pueden y suelen ser muy diversas. Para bien identificar estas rutas y ordenar el análisis, deben revisarse los determinantes de la tasa de ganancia.

A nivel de libro de texto, la expresión usual que se maneja es:

$$[5] \quad g_1 = \frac{p (nv)}{1 + c/v} \quad \begin{array}{l} g = \text{tasa de ganancia} \\ p = \text{tasa de plusvalía} \\ nv = \text{velocidad de rotación del capital} \\ \text{circulante} \end{array}$$

$$[6] \quad p = \frac{F}{Srh} = \frac{F IPC}{Snh} \quad \begin{array}{l} c = \text{capital constante} \\ v = \text{capital variable} \\ c/v = \text{composición orgánica} \\ F = \text{productividad en bienes-salario} \end{array}$$

$$[5.a] \quad g_1 = \frac{\left[\frac{F \cdot IPC}{Snh} \right] nv}{1 + c/v} \quad \begin{array}{l} Srh = \text{Salario real hora} \\ Snh = \text{Salario nominal hora} \\ IPC = \text{índice de precios al consumo} \end{array}$$

En [6] la tasa de plusvalía se expresa en función de variables familiares: salario real y productividad. Si se consideran los gastos y el capital improductivo, se plantean algunas modificaciones:

$$[7] \quad g_2 = \frac{P - GI}{Kp + KI} = \frac{P (1 - gi)}{Kp (1 + k)} = g_1 \cdot d \quad 0 < d < 1$$

$$gi = \frac{GI}{P} ; k = \frac{KI}{Kp}$$

$$g_1 = \frac{P}{Kp} ; d = \frac{1 + gi}{1 + k} \quad \begin{array}{l} GI = \text{gastos improductivos} \\ Kp = \text{capital productivo} \\ KI = \text{capital improductivo} \end{array}$$

Otra modificación apunta a lo que sigue. En una economía abierta el relacionamiento externo supone ganancias o pérdidas por concepto de intercambio no equivalente, rentas (plusvalía) por inversión extranjera, etcétera. En una potencia imperialista como Estados Unidos, estos flujos (Rx) suelen ser positivos. Su impacto en la tasa de ganancia puede expresarse así:

$$[8] \quad g_3 = g_1 d (1 + t) = g_2 (1 + t) \quad t > 0$$

$$t = \frac{Rx}{P - GI} = \frac{Rx}{P (1 - gi)} \quad \begin{array}{l} Rx = \text{Transferencias} \\ \text{desde el exterior} \\ \text{("renta imperial")} \end{array}$$

$$\frac{Rx}{P} = t (1 - gi)$$

Un tercer ajuste tiene que ver con el problema de la *realización* (demanda solvente). Los gastos sobre el excedente definen la plusvalía realizada y ésta no siempre es igual a la plusvalía potencial.³⁰ Considerando este fenómeno, puede describirse:

$$[9] \quad g_4 = g_1 \cdot d (1 + t) \quad r = g_2 \cdot (1 + t) \quad r = g_3 r$$

$$r = \frac{PR}{PP} \quad \begin{array}{l} PR = \text{plusvalía realizada} \\ PP = \text{plusvalía potencial} \end{array}$$

$$PP = V \cdot p$$

Finalmente, debe considerarse un hecho bastante elemental. En sus decisiones de acumulación, los capitalistas suelen guiarse por la tasa de beneficio empresarial, la que difiere de la tasa de ganancia de acuerdo

³⁰ La plusvalía realizada es igual a los gastos sobre el excedente y éstos iguales a la suma del consumo capitalista, la acumulación productiva (en capital constante y variable), las exportaciones netas (o saldo externo) y el total de los gastos improductivos.

con el nivel de la tasa de interés y de la relación entre capital propio y prestado. A partir de estas consideraciones se desprende:

$$[10] \quad be = \frac{BE}{Ka} = g_4 + l (g_4 - i)$$

Ka = capital propio
 Kl = capital prestado

$$l = \frac{Kl}{Ka}$$

be = tasa de beneficio empresarial
 i = tasa de interés
 BE = beneficio empresarial

Según se puede observar en [10], si la tasa de ganancia ($= g_4$) es mayor que la tasa de interés, a la empresa le conviene ser prestataria de capital ($l > 0$), pues en ese caso $be > g_4$; o sea, lo que se llama un efecto de apalancamiento positivo. Y, por cierto, si ($g_4 < i$) y ($l > 0$), entonces ($be < g_4$).

Hay dos aspectos que no se han considerado en los desarrollos anteriores. Primero, el impacto en la tasa de ganancia (en precios) de la diferencia entre precios y valores. De hecho, se supone que *al nivel agregado*, este impacto es menor. En segundo lugar, no se consideró el impacto de las estructuras oligopólicas. En este caso, se establece una jerarquía de cuotas de ganancia: superiores a la media en los sectores monopólicos e inferiores en los competitivos, dependiendo el diferencial del "grado de monopolio". Es decir, si *vg.* desciende g_4 , la tasa de rentabilidad oligopólica podría no caer si el grado de monopolio (dependiente de los niveles de centralización y de las barreras a la entrada) se eleva lo suficiente.

Con base en lo anterior, se revisa rápidamente qué ha venido sucediendo en Estados Unidos con variables como las mencionadas.

Considérense las expresiones [5] y [6]. Hasta el comienzo de los setenta el salario real siguió muy de cerca a la productividad y, en ocasiones, pareció crecer muy rápido. Para muchos autores, la tasa de plusvalía permaneció relativamente constante o descendió. Otros (como F. Moseley) introducen ajustes por salarios improductivos y hablan de una tasa ascendente. En todo caso, se trataría de un aumento incapaz de contrarrestar el aumento de la composición de valor del capital. En lo

grueso, todo parece apuntar a una tasa de plusvalía insuficientemente alta y a un descenso o constancia de g_1 . Luego, a partir de los setenta, la productividad creció muy lentamente pero el drástico recorte del salario real elevó sustancialmente la tasa de plusvalía y g_1 . No obstante, el método seguido (bajar salarios reales) no puede consolidarse para el largo plazo y no subraya el problema clave aún no resuelto: el de la productividad.

Se analiza ahora la expresión [7], donde aparecen los gastos improductivos. Si en las primeras dos décadas de la posguerra, el coeficiente (d) venía cayendo, en las dos siguientes el proceso se acentuó. Es decir, mayor parasitismo y despilfarro, dando lugar a que el crecimiento de g_1 se refleje menos que proporcionalmente en g_2 (o sea, $\dot{g}_2 < \dot{g}_1$), incluso, anulándolo (o sea, $\dot{g}_2 < 0$).

La expresión [8] introduce la "renta imperial". Al promediar los sesenta, todo hace pensar en un probable debilitamiento de (t), en virtud del creciente poder de regateo que comienzan a adquirir los países del "Tercer Mundo".³¹ O sea, tendería a darse $\dot{g}_3 < \dot{g}_2$. No obstante, ya en los ochenta esta situación parece que comenzó a revertirse y resulta más o menos evidente que comienza a asistirse a una dura derrota política del Tercer Mundo. En América Latina, la penetración y extensión del modelo neoliberal es un síntoma bastante elocuente de lo mencionado. Es decir, como regla, la derechización de los países del Tercer Mundo va asociada a una creciente subordinación y genuflexión respecto a la potencia imperial.

En la expresión [9] se introduce el impacto de las variables financieras. En el último tiempo se ha destacado y discutido el crecimiento de la tasa de interés, de las deudas (de empresas, familias y gobierno) y de la transformación de la sociedad "yanqui" en una "sociedad-casino", como la calificara el semanario *Business Week*. Algunas muestras de lo señalado se pueden ver en el cuadro 16.

Según puede observarse, el ascenso de los intereses es un fenómeno antiguo y no, como suele creerse, propio de la última década y media. Aunque, claro está, su incidencia se torna muy pesada en el último tiempo, máxime si se piensa en los altos coeficientes de endeudamiento que vienen tipificando al sector empresarial.³² El fenómeno subyacente

³¹ Véase Bowles *et al.*, *op. cit.*

³² El coeficiente l (véase expresión 10) se corresponde con la "debt-equity ratio", que fluc-

CUADRO 16. *Peso relativo de los intereses en el ingreso personal (porcentajes)*

Año	% del ingreso personal total	% del ingreso de la propiedad
1949	4.0	11.8
1950	4.2	12.3
1955	4.6	15.0
1960	5.7	18.5
1965	7.0	22.7
1970	7.9	27.0
1975	9.3	28.3
1980	12.0	36.3
1985	14.3	41.0
1987	13.6	38.4
1989	14.6	40.3

FUENTE: Brasil J. Moore, "The Effects of Monetary Policy on Income Distribution"; en Davidson y Kregel, *op. cit.*; y *Survey of Current Business*, mayo, 1991.

es la separación del capital en funciones (o capital operante o en activo) del capital —propiedad (o rentista) y el desplazamiento de la correlación económica en favor de este último. Como escribiera Lenin, "es propio del capitalismo en general el separar la propiedad del capital y la aplicación de éste a la producción, el separar el capital monetario y el industrial o productivo, el separar el rentista, que vive sólo de los ingresos procedentes del capital monetario, y al patrono y a todas las personas que participan directamente en la gestión del capital. El imperialismo, o dominio del capital financiero, es el capitalismo en su grado más alto, en el que esta separación adquiere unas proporciones inmensas. El predominio del capital financiero sobre todas las demás formas de capital implica el predominio del rentista y de la oligarquía financiera".³³ La dominación, valga la calificación, es a veces más funcional que en cuanto a entidades separadas.

tuó alrededor de 0.50 en 1945-1960 y llegó a superar el 0.8 en 1985 y después. Cf. M. H. Wolfson, *Financial Crisis*, M. E. Sharpe, N. York, 1986.

³³ V. I. Lenin, *Obras Escogidas*, tomo 1, p. 739, Edit. Progreso, Moscú, 1972.

Por cierto, si una tendencia como la indicada no encuentra fuerzas contrarrestantes, se genera un cuadro de estancamiento y descomposición más o menos agudo. Como apuntara Keynes, “cuando el desarrollo del capital en un país se convierte en subproducto de las actividades propias de un casino, es probable que aquel se realice mal”.³⁴

VII. PROBLEMAS Y PERSPECTIVAS

Desde el ángulo de la política económica —que, por cierto, no es el *deus et machina* que imaginan algunos ingenuos o despistados—, es durante la administración Reagan cuando se perfilan con claridad algunas de las dimensiones del reordenamiento estructural en marcha. Se trata de un programa conservador que no es especialmente novedoso. En él, los ejes básicos son: *a*) reducir los controles, y en general, el papel del estado en la marcha de la economía. Se sostiene que el activismo estatal desestabiliza y “adormece” el espíritu empresarial. La preferencia por la espontaneidad del mercado, por cierto, no conduce a una libre competencia, hoy imposible, sino a privilegiar la regulación oligopólica corporativa; *b*) ajustar la distribución del ingreso a favor del capital y en contra de los asalariados, para “incentivar el ahorro, la inversión y el empleo”. Cabe agregar: en la cúpula se privilegia al sector financiero más que al industrial y, hacia abajo, *al interior* de los asalariados, se observa una pauta distributiva cada vez más regresiva; *c*) impulsar el libre comercio de capitales y mercancías, así como los procesos de apertura externa: “esta administración ha sido una fuerza para el cambio económico y, por nuestro ejemplo (?), para el mundo en general. Nuestras políticas orientadas hacia el mercado, han sido adoptadas en más y más países. . .”.³⁵ En realidad, el impulso ha sido más eficaz hacia afuera que hacia adentro, donde muchas trabas proteccionistas se han mantenido y, a veces, incluso ampliado;³⁶ *d*) como resultado del contexto generado por los aspectos ya mencionados, se supone que se logrará un sustancial incremento en los ritmos de la inversión y del crecimiento.

Por cierto, existen también ingredientes políticos del mayor interés, pero aquí no se examinarán. Para abreviar, se enfatizará la mención

³⁴ J. M. Keynes, *Teoría General*, edic. cit., p. 145.

³⁵ Ronald Reagan, *Economic Report*, 1988.

³⁶ Algunos hablan de “proteccionismo *ad-hoc*”.

de cinco problemas básicos: *a*) la insubordinación obrera y la necesidad de recomponer la tasa de plusvalía; *b*) el desfavorable balance entre acumulación industrial (productiva) y financiera, lo que limita la inversión y el crecimiento, en especial de la productividad; *c*) la insubordinación del Tercer Mundo; *d*) los conflictos y rivalidades con las economías estatistas (la exU.R.S.S. y su campo de influencia); *e*) el conflicto interimperialista, con países como Alemania y Japón.

Se revisarán rápidamente estos problemas. Con respecto al primer punto, ya se ha señalado el brutal aumento de la tasa de plusvalía en los últimos años. Esto se ha asociado a un fuerte retroceso político de la clase obrera estadounidense, lo que se expresa en la desincorporación y debilidad sindicales, el descenso electoral y derechización de los demócratas, etcétera. Al parecer, se daría aquí una victoria en toda la línea. No obstante, hay un punto decisivo no resuelto: la mayor tasa de plusvalía no se ha asentado en una mayor productividad sino en el descenso del salario real. Y mientras no funcione plenamente el mecanismo de la plusvalía relativa (y el aumento salarial), el sistema funcionará con una base extremadamente frágil en lo económico y propensa, a la larga, a conflictos socio-políticos mayores.³⁷

El segundo punto es, tal vez, el más grave. Tiene que ver con el impulso a la acumulación, con las innovaciones tecnológicas, la dinámica de la productividad y el poder competitivo de la industria estadounidense. Aquí, el reordenamiento exigiría: *i*) controlar y reducir el nivel del despilfarro y, en general, de gastos improductivos, los que han llegado a niveles escandalosos; *ii*) como parte de ello, regular el excesivo crecimiento de la inversión del sector financiero. Por esta vía, asegurar el crecimiento del sector industrial productivo, condición *absolutamente indispensable* a cualquier recuperación sólida. Como lo señala Robert Lutz (máximo ejecutivo de Ford en Europa), “usted está viendo una fuerte desindustrialización de E.U. y no puedo imaginar a algún país que mantenga un liderazgo mundial sin una base industrial”,³⁸ *iii*) lo anterior, a su vez, implica revitalizar el proceso de innovaciones científico-tecnológicas de aplicaciones civiles, reformular drásticamente los patrones de gestión empresarial y modificar el muy deteriorado sistema educacional americano. Al respecto, se ha escrito por ejemplo, que “cada vez es menor el número de altos directivos con

³⁷ Por cierto, la creciente migración mexicana ha jugado un rol no despreciable en este asedio a los núcleos más avanzados del proletariado de E.U.

³⁸ Citado en Glickman y Woodward, *The new competitors*, edic. cit., p. 161.

conocimientos técnicos. Los ejecutivos alemanes, suecos y japoneses son normalmente ingenieros o científicos. Están comprometidos con la tecnología moderna (...) Los directivos norteamericanos, normalmente sin conocimientos técnicos han tenido más problemas para comprender las ventajas de la tecnología para los productos y procesos. En ocasiones carecen de confianza y convicción para invertir en ella”,³⁹ *iv*) los problemas recientemente citados son mayores y su solución demandaría un periodo bastante largo. En todo caso, también debe agregarse que la pura espontaneidad del mercado no es capaz de resolverlos. Por el contrario, los agrava (caso, *vg.*, del sistema educacional). Es decir, sin un fuerte empujón y orientación estatales, problemas como los mencionados tardarán aún más en resolverse, si es que no empeoran. Y, al respecto, el conservadurismo neoliberal imperante se viene revelando completamente impotente. La decadencia económica estadounidense, de seguro, gira en torno a estos puntos y, hasta ahora, no se visualiza ninguna tendencia correctora sustantiva.

El tercer punto se refiere a las relaciones con el “Tercer Mundo”. Al respecto, los éxitos —especialmente políticos— parecen notables y la guerra del Golfo Pérsico resulta aleccionadora. La “domesticación” política ha ido asociada a la penetración del modelo neoliberal y ello también favorece a Estados Unidos no sólo por las vías más visibles de los mercados y esferas de aplicación de capitales. También opera el “efecto Prebisch”: una menor industrialización y flojedad ocupacionales, contribuye —al final de cuentas— al deterioro de los términos de intercambio de los países más atrasados. Es decir, se eleva la “renta imperial” por la vía de acentuar el intercambio no equivalente. Por supuesto, el desplome del campo soviético, ha jugado en contra del Tercer Mundo, disminuyendo brutalmente su poder de regateo.

En el cuarto punto: conflictos con el campo “estatista” (*i.e.* soviético, el éxito de Estados Unidos ha sido sencillamente espectacular y de alcances históricos. Amén de fulminar al “imperio del mal” y de abrir grandes nuevas esferas de inversión al capital,⁴⁰ deben destacarse los “efectos de dominó”: gran debilitamiento del poder de regateo del Tercer Mundo y de los sectores populares al interior del capitalismo desarrollado y subdesarrollado. Es decir, las causas de la democracia y del

³⁹ Michael E. Poorter, *La ventaja competitiva de las naciones*, Plaza y Janés edits. Barcelona, 1991, p. 657.

⁴⁰ Se recuerda que ésta es una de las innovaciones fundamentales subrayadas por Schumpeter y que la historia pasada parecía haber cancelado.

socialismo (aunque no vigente en el sistema estatista) también han sufrido un duro golpe, lo que estimula el ya nada silencioso rebrotar de movimientos de corte fascista. Desde el ángulo del gran capital imperialista, resta no obstante, resolver una gran interrogante: ¿Quién aprovechará la debacle política del autoritarismo burocrático en Europa Oriental? Pensar en un condominio armónico es más que ingenuo. De hecho, el conflicto (bajo la pantalla de luchas étnicas y nacionales) ya ha comenzado pero las rutas de su desarrollo pasan por la vía que asuma el conflicto interimperialista.

Después de la guerra en el Pérsico y de la debacle soviética, la hegemonía político-militar de Estados Unidos parece absoluta e incontrarrestable. Países como Francia (Mitterand) y España (F. González) asumieron posiciones de un rastrerismo que, aunque comunes a la socialdemocracia, llegaron a sorprender. La soberanía imperial alcanzó su clímax y se comenzó a hablar de la "pax americana". El dominio político-militar es indiscutible, pero —adviértase— ello no asegura ni una marcha triunfal ni el cese de los conflictos. Para el caso, habría que efectuar algunos señalamientos mínimos: *i*) en la actualidad se registra una gran disociación entre la correlación político-militar y la correlación económica de fuerzas. En la era "post-Gorbachov" funcionan tres grandes potencias económicas: Alemania, Japón y Estados Unidos. No obstante, las dos primeras están notoriamente subrepresentadas en el plano político; *ii*) en una mesa trilateral, las dos "patas" que se suponen más débiles tienden a unirse contra la tercera: "cuando usted tiene tres jugadores, la teoría de los juegos nos dice que surge una fuerte tendencia a que dos de los países se alíen en contra del tercero. Cada uno de ellos se percibe a sí mismo como más débil que los otros, buscan un aliado y tienden a apandillarse en contra de la nación más fuerte del momento";⁴¹ *iii*) las tendencias observadas en las últimas dos décadas o más son claramente desfavorables a Estados Unidos en lo económico. Si estas tendencias no se alteran, el deterioro económico relativo de Estados Unidos se acentuará, *otros* (Japón, Alemania, etcétera) se aprovecharán de los espacios abiertos en Europa Oriental y, por lo mismo, el desequilibrio entre lo económico y lo político amenazarán con un conflicto mayor. Pero, ¿se mantendrán estas tendencias? De hecho, se tiene aquí que todo pasa a depender de si Estados Unidos puede o no resolver sus

⁴¹ C. Fred Bergsten, "A new big three manage the world economy"; en *Challenge*, noviembre-diciembre, 1990.

problemas domésticos que giran en torno a la productividad y la acumulación. Es decir, los problemas del segundo punto, que, hasta ahora, no han sido resueltos. Según se observa, hay muchos éxitos políticos y también muchos fracasos económicos. éstos últimos localizados básicamente en el plano interno y en el *espacio de la producción*.⁴² Si esto no se resuelve, en vez de “pax americana”, el futuro nos mostraría la ulterior decadencia del imperio: lo que hoy son ramas de olivo, serían los sudarios del mañana.

⁴² “No hay ninguna amenaza significativa a la seguridad nacional: los extranjeros no se han apoderado de industrias estratégicas ni lo pueden hacer bajo las leyes actuales. Lo importante en relación con los extranjeros es el futuro de la economía americana, de su comportamiento y de las políticas que la guían. Esto significa políticas activas y no el enfoque pasivo del *laissez-faire*”. Cf. Glinckman y Woodward, *op. cit.*, p. 275.