

Turbulencia en la Economía Mundial

Robert Brenner

Introducción de Manuel Riesco

Encuentro XXI ha realizado un esfuerzo no menor para poner a disposición de los lectores de habla española este importante trabajo de Robert Brenner. El mismo fue publicado originalmente, hace unos meses, por la revista *New Left Review*.

La mayor parte del esfuerzo ha corrido por cuenta de nuestros traductores, Hernán Soto y Cristián Fazio quiénes, confiamos, han producido una versión en español digna del original.

Hemos contado para esta edición con el padrinazgo de la revista *New Left Review* y especialmente de su editor, Robin Blackburn, miembro de nuestro Consejo Internacional. Robin ha estado muy cercano a *Encuentro XXI* desde que nos acompañara en su fundación, hace cuatro años. Editorial Balcells, que representa al autor en las ediciones de habla hispana, nos ha distinguido otorgándonos los derechos exclusivos para esta publicación en el cono sur latinoamericano. Nuestro editor, LOM Ediciones, ha concurrido con el Centro de Estudios Nacionales de Desarrollo Alternativo, CENDA, para hacer posible esta publicación conjunta.

Estamos convencidos que el trabajo de Robert Brenner merece todos estos esfuerzos y mucho más. No nos parece una hipérbole que Robin Blackburn —quién muy en acuerdo con el carácter que se atribuye a los ingleses no es hombre de desmesuras— haya insinuado que este trabajo bien puede ser merecedor del Premio Nobel y por si eso fuera poco, haya agregado que es ciertamente un sucesor de los trabajos de Carlos Marx.

Concordamos asimismo con Robin Blackburn en que el trabajo de Robert Brenner parece despejar por primera vez en forma convincente el misterio del fenómeno de mayor trascendencia en la breve historia de la producción capitalista: las largas fases descendentes que al menos tres veces en dos siglos han marcado su desarrollo (1870's, 1930's y 1973-???).

Brenner parece demostrar en forma contundente que las causas de dicho fenómeno hay que buscarlas principalmente en la **competencia**, concreta e históricamente determinada, entre economías capitalistas nacionales, de desigual desarrollo económico y social. Las largas fases descendentes se producirían así cuando economías emergentes relevantes alcanzan la capacidad de desafiar a las establecidas. Y durarían mientras éstas logran defender su vieja capacidad instalada del asedio de aquellas.

Brenner, como buen historiador, no basa su explicación en modelos económicos abstractos, aún cuando los incorpora en su análisis. Polemiza con explicaciones basadas principalmente en la presión de los sindicatos o los excesos del estado de bienestar, señalando los límites de estos elementos causales. Rechaza explicaciones basadas en el agotamiento del stock de tecnologías o en errores de medición de la productividad en los servicios, así como todas aquellas tendencias que asumen como natural el fenómeno, basados en concepciones maltusianas de uno y otro pelaje.

Las sugerencias del enfoque de Brenner son múltiples. Desde el punto de vista de quién suscribe estas líneas, por ejemplo, dicha formulación parece avenirse con la idea, madurada a partir de la caída de los socialismos reales, que durante estos dos siglos lo más relevante parece haber sido el proceso histórico mismo de expansión del régimen basado en la producción capitalista—y las formas sociales capaces de sustentar aquella—desde un centro pequeño en Europa, sucesivamente y recorriendo las vías más insospechadas, hacia otras regiones y hasta abarcar, recién hoy en día cuando se acelera al máximo, algo más de la mitad del globo.

Brenner no es hombre que pase desapercibido. Por el contrario, las polémicas generadas por sus escritos han hecho época. No cabe duda que este trabajo no escapará a esta regla. Como se ha mencionado, todo el trabajo polemiza con las explicaciones del fenómeno surgidas desde el ámbito de la economía, por así llamarla, ‘oficial’. Por otra parte, sus críticas a las formulaciones de Marx respecto de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, difícilmente serán dejadas al pasar en el ámbito de los economistas de esta vertiente del pensamiento. Esperamos que la revista Encuentro XXI sea un espacio donde dicha polémica pueda cursar en los meses venideros.

Es con mucho orgullo, entonces, que *Encuentro XXI* presenta a Uds. éste su especial número 14, dedicado por completo al trabajo de Robert Brenner “*El Desarrollo Desigual Y La Larga Fase Descendente: Las Economías Capitalistas Avanzadas Desde El Boom Al Estancamiento, 1950-1998*”.

Textos Contratapa

Comentarios de la prensa internacional

Wall Street Journal

Aquí, al fin,....algo bueno salido desde la izquierda.

The Guardian

Aquellos que dudan acerca de si los declinantes precios de acciones anuncian La Gran Crisis deberían buscar luces en la última producción de Robert Brenner.

The Nation

Una brillante mirada sobre el estado actual de la economía mundial.

New Left Review

Las mentes del economista y del historiador típicamente trabajan en formas tan antitéticas que una verdadera combinación de sus fortalezas—rigor formalmente articulado y meticuloso cuidado por los hechos—es muy inusual. En el trabajo de Brenner acerca de la economía mundial, ellas están excepcionalmente unidas. Haber desentrañado los mecanismos de un mundo no sólo de inestabilidad sino de incomprensible injusticia es un logro monumental. La empresa de Marx ciertamente ha encontrado a su sucesor.

Descripción del Libro

Turbulencia de la Economía Mundial es un trabajo único que proporciona una explicación en profundidad acerca de la crisis económica en curso. Argumenta contra la visión corriente que la evolución de la economía mundial de postguerra puede ser entendida, país por país, en términos de presiones sobre las utilidades que provenían de un porfiados movimientos obreros. En cambio, Brenner encuentra los orígenes del estancamiento en la sobre capacidad y sobre producción, generadas por la exacerbación de la competencia internacional, que ha reducido bruscamente la tasa de rentabilidad a lo ancho del mundo capitalista desarrollado. La crisis fue exacerbada porque las firmas respondieron intentando mejorar su competitividad mediante el cambio tecnológico, menores salarios, y asegurando masivas reducciones en los gastos de bienestar social. En esta primera versión en español de la aclamada contribución a New Left Review, Brenner traza las enormes transformaciones que provocaron la crisis de inversiones y subsecuentes remezones en la manufactura mundial; el creciente dominio del capital financiero; el cambio paralelo desde los subsidios Keynesianos a la rigurosidad monetaria, equilibrio presupuestario y marketing neoliberal; la degradación del trabajo mediante recortes salariales y ‘downsizing’ y la aparición de nuevos centros de acumulación de capital en Asia.

En este reporte especial acerca de la economía mundial capitalista desde 1950 al presente, Robert Brenner traza su turbulenta historia de postguerra y desentraña los mecanismos detrás de la larga fase descendente del sistema desde principios de los 1970s, demostrando los factores sistémicos detrás de la represión sobre los salarios, elevado desempleo y desarrollo desigual, y planteando preguntas preocupantes y de largo aliento acerca de la futura trayectoria de la economía global.

Acerca del Autor

Robert Brenner es profesor de Historia y director del Centro para la Teoría Social e Historia Comparativa de la UCLA. Es autor de *Mercaderes y la Revolución* y el principal aportador al *Debate Brenner* editado por T.H. Aston.

**EL DESARROLLO DESIGUAL Y LA
LARGA FASE DESCENDENTE: LAS
ECONOMÍAS CAPITALISTAS
AVANZADAS DESDE EL BOOM AL
ESTANCAMIENTO, 1950-1998**

Robert Brenner

INDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN DE ROBIN BLACKBURN	1
INTRODUCCIÓN: EL ROMPECABEZAS DEL FINAL DEL BOOM	9
LA LARGA FASE DESCENDENTE.....	10
CAPITULO UNO. MAS ALLA DE LA EXPLICACION DE LA ECONOMIA DE LA OFERTA	21
LA PERSISTENCIA DEL MALTUSIANISMO	21
LA TESIS DE LA RESTRICCIÓN SALARIAL	24
I. EXPLICACIONES DE LA ECONOMÍA DE LA OFERTA: UNA CRITICA	24
1. <i>Las “contradicciones del keynesianismo”</i>	25
2. <i>Dificultades conceptuales de la tesis de la oferta</i>	29
3. <i>Pruebas básicas contra el argumento de la oferta</i>	36
4. <i>De la crítica a una alternativa</i>	38
II ESBOZO DE UNA EXPLICACIÓN ALTERNATIVA (18)	40
1. <i>Tecnología de reducción de costos que lleva a la sobre producción</i>	40
2. <i>La incapacidad de adaptarse</i>	43
3. <i>Capital fijo, desarrollo desigual y fase descendente</i>	47
4. <i>La economía de la posguerra, del boom al estancamiento</i>	55
CAPITULO DOS. EL LARGO REPUNTE	60
I. EL PATRÓN DEL BOOM DE LA POSGUERRA.....	61
II. LA ECONOMIA DE E.EE.UU.U.: LOS COSTOS DEL LIDERAZGO.....	72
1. <i>Hacia el estancamiento en los años 50</i>	74
2. <i>Recuperación limitada a comienzos de los años 60</i>	86
III. ALEMANIA: EL BOOM IMPULSADO POR LAS EXPORTACIONES	94
1. <i>El “milagro” de la década del 50</i>	95
2. <i>Contradicciones de la internacionalización, fines de los años 50 a mediados de los 60</i>	105
IV. EL CRECIMIENTO “A ALTA VELOCIDAD” DE JAPÓN	112
CAPÍTULO TRES. EL COMIENZO DE LA CRISIS, 1965-73	136
I. DESCENSO HACIA LA CRISIS	139
1. <i>Estados Unidos</i>	139
2. <i>La fase final del boom en Japón y Alemania</i>	162
II. LA CRISIS SE PROPAGA	168
1. <i>La contraofensiva de los Estados Unidos y la crisis monetaria mundial</i>	169
2. <i>La crisis de la economía alemana, 1969-73</i>	179
3. <i>La crisis de la economía japonesa, 1970-73</i>	185
LA PROFUNDIZACIÓN DE LA CRISIS: UN RESUMEN.	196
CAPITULO CUARTO. LA LARGA FASE DESCENDENTE.....	199
I. ¿ POR QUÉ LA LARGA FASE DESCENDENTE?	200
1. <i>Éxito y fracaso de la ofensiva de los patrones</i>	201
2. <i>¿Por qué persistieron la sobre-capacidad y la sobre-producción</i>	211
3. <i>El crecimiento de la deuda</i>	216
<i>La profundización de la crisis</i>	219
II.- EL FRACASO DEL KEYNESIANISMO, 1973-79/1982	225
1. <i>La economía de EE.UU. en los 70</i>	226
2. <i>Japón en los 70</i>	234
<i>Alemania en los 70 (fin de Hernán Soto)</i>	246
III. EL MONETARISMO Y EL FORTALECIMIENTO DE LA CONTRAOFENSIVA DE EE.UU.....	257
NUEVOS COMPETIDORES.....	262
1. <i>De Reagan a Clinton: ¿superando la depresión larga?</i>	269
2. <i>Japón en los 80 y los 90: De la burbuja al estallido y más allá</i>	301

3.	<i>Alemania en los 80 y 90: Monetarismo en Aras de las Exportaciones</i>	319
CAPITULO QUINTO. ¿RECUPERACION DE LA RENTABILIDAD?		331
I.	LA LARGA DEPRESIÓN Y LA 'TENDENCIA SECULAR'	336
II.	¿UN ALZA LARGA?	345
	1. <i>¿Una Nueva Era de Crecimiento y Hegemonía de EE.UU.?</i>	346
NOTAS SOBRE LAS PRINCIPALES FUENTES DE DATOS		371
1.	DATOS SOBRE LAS ECONOMÍAS NACIONALES INTERNAS DE LOS ESTADOS UNIDOS, ALEMANIA Y JAPÓN	371
II.	LISTA DE FUENTES PARA ANTECEDENTES COMPARATIVOS BÁSICOS DE LAS ECONOMÍAS INTERNAS DE ESTADOS UNIDOS, ALEMANIA Y JAPÓN	373
III.	LISTA DE FUENTES PARA ANTECEDENTES SOBRE VARIABLES INTERNACIONALES.....	373
	LECTURA DE LOS CUADROS Y GRÁFICOS	375

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Comparando el Boom de Posguerra y la Larga Fase Descendente.....	14
Cuadro 2: Tasas de Crecimiento Promedio Anual.....	60
Cuadro 3: Alemania: Participación de Exportaciones en la Producción Total (porcentaje).....	104
Cuadro 4: Costos, Precios y Rentabilidad en Alemania, 1955-60.....	108
Cuadro 5: Costos, Precios y Rentabilidad en Alemania, 1961-65.....	112
Cuadro 6: Exportación de Productos Manufacturados como porcentaje de Producción de Manufactura.....	133
Cuadro 7: Exportaciones Mundiales y volumen de la Producción Mundial	151
Cuadro 8 : Porcentaje de Crecimiento de la Participación de las Exportaciones en el PIB (precios constantes)	152
Cuadro 9: El Crecimiento de Costos, Precios y Rentabilidad en EE.UU., 1965-73.....	157
Cuadro 10: La Balanza Comercial de los Estados Unidos con Alemania, Japón y el Mundo	173
Cuadro 11: Costos, Precios y Rentabilidad en Alemania, 1969-73.....	184
Cuadro 12: El Superávit Comercial de Japón (en miles de millones US\$)	187
Cuadro 13: Crecimiento Real del Gasto Social	203
Cuadro 14: Crecimiento del Gasto Real Del Consumo Final del Gobierno.....	204
Cuadro 15: Productividad Laboral comparada con Razón entre Capital Manufacturero/Trabajo.	207
Cuadro 16: Costos, Precios y Rentabilidad en Alemania, 1973-79.....	249
Cuadro 17: Disminución del Dinamismo Económico	332
Cuadro 18: El Crecimiento de la Productividad en EE.UU., 1890-1996	340
Cuadro 19: Crecimiento de la Productividad del Trabajo de las Economías del G-7, Excepto EE.UU.....	341
Cuadro 20: El Costo de Controlar la Inflación en los EE.UU.:	353
Cuadro 21: Las Exportaciones se Aceleran mientras la Producción Permanece Estancada.....	369

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1: El crecimiento de la productividad del trabajo en los Estados Unidos, 1870-1996	12
Gráfico 2: El crecimiento del salario real por hora en los Estado Unidos, 1890-1996.....	13
Gráfico 3: Tasas de Rentabilidad Neta en el Sector Manufacturero, 1950-96	17
Gráfico 4: Tasas de Rentabilidad Netas del Sector Privado, 1950-96	18
Gráfico 5: Cuociente entre Inversión Extranjera y Doméstica en el Sector Manufacturero efectuada por Corporaciones de los EE.UU., 1957-93.....	82
Gráfico 6: Sindicalización en los Estados Unidos y Oposición de los Empleadores a los Sindicatos, 1945-9590	
Gráfico 7: El Crecimiento de la Remuneración Real por hora en el Sector Manufacturero de los Estados Unidos, 1950-96.....	91
Gráfico 8: Tasa De Rentabilidad Neta en el Sector Manufacturero Y No Manufacturero De EE.UU., 1950-96	150
Gráfico 9: Actividad huelguística en EE.UU., 1940-80	162
Gráfico 10: Tasas de Cambio Real y Costos Unitarios Relativos de la Mano de obra en Alemania, Japón y los EE.UU., 1968 - 96.	254
Gráfico 11: Tasas de Rentabilidad Netas de los Sectores Manufacturero y No-Manufacturero del G-7.....	264
Gráfico 12: Actividad Huelguística en EE.UU., 1974--95 (paros que abarquen 1.000 o más trabajadores) ..	277
Gráfico 13: El Crecimiento de las Remuneraciones Reales por Hora en el Sector Manufacturero en Alemania, Japón y EE.UU., 1973-96.....	285
Gráfico 14: Tasa de Cambio del Dólar contra el Marco y el Yen, 1968-96	286
Gráfico 15: El Aumento de la Remuneración por Hora en Dólares, Alemania, Japón y EE.UU., 1970-96 ...	287
Gráfico 16: Distribución de las Utilidades en el Sector Manufacturero de EE.UU. entre Ingresos Retenidos, Intereses y Dividendos, 1950-96	296
Gráfico 17: Crecimiento de las Exportaciones de Bienes y Servicios, 1950-95 (tasas de crecimiento anual promedio).....	299

Introducción de Robin Blackburn

Todo este número está dedicado íntegramente al estudio de la economía capitalista mundial, desde 1945 hasta hoy. NLR ha publicado con anterioridad números especiales dedicados a un solo texto sobre importantes cuestiones políticas del momento: la integración europea o la última guerra imperial británica. La publicación, en su totalidad, de este notable trabajo es algo excepcional. Nos parece justificada tanto por la importancia del tema como por el aporte esclarecedor de Brenner. Desde fines de la década del 60, el curso de la economía global ha constituido el oculto campo de fuerza de todas las políticas imperantes. Con la eliminación del bloque soviético y la victoria de Occidente en la Guerra Fría, la distancia entre el mercado mundial y los negocios internacionales se ha acortado dramáticamente. Los hechos actuales son determinados, con una transparencia y constancia nunca antes vista, por las fluctuaciones en las bolsas mientras los titulares sobre asuntos económicos habitualmente dominan las noticias de la mañana. Las consecuencias sociales del alto o bajo crecimiento – movimientos de rendimiento, empleo, productividad – configuran las posibilidades de adversidad o prosperidad para innumerables millones de personas.

Sin embargo, aunque de manera causal el poder de la economía mundial en la determinación del destino de la población de la Tierra es abrumador, analíticamente ésta ha permanecido inabordable. Durante años la economía, como disciplina académica, se ha alejado continuamente de la explicación del mundo real. Y se ha centrado más en axiomas formales y modelos matemáticos que sólo tienen una precaria relación con la realidad. Kenneth Arrow , arquitecto de la teoría del equilibrio general, ha acotado que la profesión “tiende a evitar los grandes temas. Las cuestiones fundamentales sobre el cambio económico, el tema del trabajo de Schumpeter , no son discutidos.” Los comentaristas de diarios y revistas llenan las lagunas como pueden pero, en ausencia de un verdadero trasfondo académico, el periodismo es vulnerable – incluso en sus instancias más intuitivas- a las miopías de la inmediatez o la moda. Los profundos enigmas del desarrollo de la posguerra permanecen, en todo caso, mayoritariamente no resueltos.

En la actualidad esas antiguas insuficiencias han adquirido relieve especial ya que la economía mundial no ha presentado un escenario tan dramático desde la Gran Depresión. Por una parte, los Estados Unidos, después de un largo período de relativa declinación, están actualmente mostrando un desempeño tan exitoso –alto crecimiento, alto empleo, baja

inflación y una bolsa en constante alza- que Alan Greenspan, Presidente de la Reserva Federal, se ha preguntado públicamente si la economía de su país no se ha “movido más allá de la historia” dejando de lado de una vez por todas el ciclo económico. Por otra parte las economías asiáticas, centradas en Japón que durante años fue el poder generador del crecimiento capitalista mundial, se hunden en una espiral descendente –monedas que colapsan, alza del desempleo, aumento de quiebras bancarias- que amenaza con terminar en una salvaje y prolongada depresión. Mientras tanto, Europa está al borde de una transformación monetaria que incluso sus patrocinadores reconocen que a corto plazo es un salto en la oscuridad.

Esta es una coyuntura sin precedentes que ha dividido, violenta e inesperadamente, las filas de la mismísima ortodoxia financiera. Tres cuestiones, especialmente, motivan la reacción a ella. En los Estados Unidos, ¿la propagación de nuevas tecnologías ha superado todos los ciclos tradicionales, como sostienen los economistas de la Nueva Era (New Age) o Wall Street está inflando otro globo a punto de reventar? En Asia oriental, ¿está el FMI imponiendo disciplinas necesarias a sistemas dirigistas mal contruidos o corruptos o está conduciendo temerariamente al abismo incluso a las economías robustas, como sostienen algunos críticos tan inesperados como Jeffrey Sachs? Finalmente, y más significativo, ¿cuál será la probable consecuencia de la divergencia entre los sectores americanos y asiáticos de la economía mundial al interactuar en el umbral del nuevo siglo?

Robert Brenner es uno de los raros historiadores que ha dado su nombre a un texto de literatura histórica. El “debate Brenner” sobre los orígenes agrarios del capitalismo europeo ocupa un lugar junto a la “tesis Pirenne” sobre la primera parte de la Edad Media o la “teoría Weber” sobre la ética protestante, como un hito en la historiografía moderna. El estudio que publicamos a continuación, en que el enfoque de Brenner se traslada de fines del mundo feudal al mundo capitalista tardío, está destinado a provocar un debate aún mayor. Porque en él, el “gran tema” de Arrow –las bases del cambio económico en la época de posguerra- ha sido directamente retomado y el resultado es justamente a gran escala. “El desarrollo desigual y la larga fase descendente” presenta una visión sistemática de la trayectoria de tres economías capitalistas centrales, las de Estados Unidos, Japón y Alemania, durante la última mitad del siglo. Examina sucesivamente los informes más conocidos de cada una de ellas, muestra sus debilidades y propone una exhaustiva explicación alternativa del camino del mercado mundial desde 1945.

Brenner escribe como un historiador de la tradición marxista y ningún otro trabajo reciente ofrece una demostración tan convincente del uso de este legado para abordar los problemas fundamentales que han dejado perplejos otros enfoques analíticos. Pero éste es un marxismo original que tiene poco en común con las que ha menudo se consideraban deducciones ortodoxas de El Capital. Aquí no se encuentran axiomas de crisis basados en una composición orgánica ascendente y por lo tanto una rentabilidad decreciente de inversión capitalista. Brenner rechaza esas ecuaciones apriorísticas de la Izquierda como falacias lógicas al mismo tiempo que critica las nociones convencionales del Centro y la Derecha como carentes de alguna base evidente. Contrariamente, lo que distingue su examen del camino a largo plazo de la economía mundial es una habilidad sin igual para sostener sólidamente ambos lados de cualquier explicación satisfactoria: un claro modelo analítico de cómo el desarrollo capitalista puede generar crisis y una detallada narrativa histórica de su ocurrencia empírica, examinando y controlando el punto de partida teórico. Las mentes del economista y del historiador funcionan generalmente en forma tan antitética que una verdadera combinación de sus puntos fuertes – un rigor formal articulado y un cuidado meticuloso de los hechos- es algo muy poco usual. Aquí se encuentran excepcionalmente unidos.

Brenner comienza su estudio planteando la pregunta de por qué la economía capitalista mundial, después de una larga fase ascendente de extraordinario dinamismo a partir de 1945, repentinamente cae en una fase descendente igualmente larga a comienzos de los 70. Este problema ha frustrado durante más de 20 años a una legión de analistas y comentaristas. Durante mucho tiempo la explicación más popular –desarrollada en diversas formas tanto por la Derecha como por la Izquierda- fue que los mecanismos del crecimiento capitalista eran socavados por el mismo éxito del pleno empleo de la posguerra que con el tiempo permitió a los sindicatos aprovecharse de los rígidos mercados laborales para forzar el alza de salarios y refrenar las innovaciones. El resultado, como se cree ampliamente, fue una restricción acumulativa de las utilidades que quebró el resorte de la inversión hundiendo así al mundo en una prolongada recesión. Brenner argumenta con gran fuerza que esto no pudo ser así. Sostiene que teóricamente la fuerza laboral no puede ejercer una presión sobre el capital que abarque todo el sistema y que sea capaz de una baja universal a largo plazo del ritmo de las utilidades a través de todo el planeta. El factor de movilidad internacional es simplemente demasiado asimétrico para que ocurra algo así, el capital siempre puede burlar al trabajo trasladándose a otro lugar. Además, empíricamente la evidencia estadística confirma lo indicado por los primeros principios: las

presiones salariales no fueron significativas en la arremetida de la fase descendente.

Entonces, ¿qué explica el enorme cambio que venció a las economías avanzadas en los años 70? La respuesta de Brenner es un notable testimonio de su imparcialidad como historiador. En contra de todas las opiniones recibidas, su famoso trabajo sobre la transición del feudalismo al capitalismo ubicó los mecanismos claves en la naturaleza de las relaciones entre las clases y el equilibrio de fuerzas entre los productores campesinos y los señores propietarios de la tierra. En ese entonces el resultado variable del conflicto entre clases era lo que esencialmente determinaba el camino del desarrollo agrario. Sin embargo, en el mundo actual con un capitalismo industrial cabalmente consolidado, Brenner llega a la conclusión opuesta. Aquí no es la relación vertical entre el capital y el trabajo lo que en última instancia decide el destino de las economías modernas sino la relación horizontal entre capital y capital. Es la lógica de la competencia, no de la lucha de clases, la que gobierna los profundos ritmos de crecimiento y recesión.

Por supuesto que para sus defensores más inteligentes, la virtud central del capitalismo como sistema económico es la competencia, la disciplina que lo hace supremamente innovador, permitiéndole fáciles victorias sobre las economías centralizadas durante la Guerra Fría. Brenner analiza el sistema en forma literal y muestra como su mayor afirmación de productividad también acarrea fatalmente una pérdida de impulso y crisis recurrentes. La competencia exitosa en el sector manufacturero requiere típicamente la inyección de grandes cantidades de inversión en complejos de capital fijo. Sin embargo, éstos tienden a quedar anticuados debido a complejos tecnológicamente más nuevos, inicialmente erigidos en espacios fuera del alcance inmediato de las empresas originales. La presión competitiva de los recién llegados inevitablemente deprime la tasa de rentabilidad de las empresas más antiguas. Pero éstas no pueden liquidar inmediatamente el capital inyectado en plantas fijas que todavía tienen una vida normal útil para invertir en otras líneas de producción. En cambio, su respuesta racional será reducir sus márgenes para responder al desafío de los recién llegados más eficientes. El resultado es un modelo de exceso de competencia haciendo bajar la tasa de rentabilidad en toda la rama de manufactura aludida. Una vez que dicha competencia se generaliza, se contraen las oportunidades de rentabilidad, bajan las inversiones y en algún momento se hace inevitable un agudo descenso que durará hasta que suficiente capital obsoleto haya sido extraído del sistema para reiniciar nuevamente los mecanismos de acumulación a su máxima capacidad.

Si esa era la lógica general de la larga fase descendente que comenzó alrededor de 1973, fue precipitada – y ese es el segundo tema de Brenner – por una pauta específica de desarrollo desigual entre bloques competidores de capital. Históricamente, una condición del boom de posguerra a través del avanzado mundo capitalista fueron las economías nacionales de la época, aún relativamente segmentadas, que permitieron construir, a Alemania y Japón, complejos tecnológicos que con el tiempo llegarían a ser superiores a los del líder mundial, los Estados Unidos. En un espacio económico todavía protegido por fronteras nacionales, las condiciones de desafío para los primeros en el desarrollo de actividades en cualquier rama de producción podían ser enfrentadas sin peligro de ser sofocados por ellas al comienzo. Además, el capitalismo alemán y japonés gozaba no sólo de las ventajas tecnológicas de una modernización sin trabas de capital fijo sino también de ventajas institucionales claves en su competencia con el capitalismo americano. Estas incluían no sólo la disponibilidad de fuerza laboral más barata sino una habilidad superior para sostener altos niveles de inversión y control de costos, basados en una coordinación más ajustada con los bancos, empresas y sindicatos y una intervención estatal más eficaz.

Brenner argumenta que las condiciones para la fase descendente se prepararon cuando los productos alemanes y japoneses comenzaron a penetrar el mercado americano en mayor escala, durante el crecimiento masivo del comercio internacional en la década del 60. Una vez que complejos de capital fijo rivales se encontraron confrontados entre si, sin una fácil vía de escape a líneas de producción alternativas, la rentabilidad cayó dramáticamente y en tándem a través de todo el mundo capitalista avanzado. Dos décadas más tarde aún no se había recuperado. Brenner sigue los sucesivos intentos de los gobiernos de los tres grandes estados para revivir el crecimiento: expansión de la deuda para sostener la demanda (abierta o disfrazada) a la manera Keynesiana, esfuerzos por dinamizar la oferta mediante la desreglamentación y deflación siguiendo líneas monetaristas, operaciones improvisadas para controlar burbujas financieras o manejar tasas de cambio. Pero, al acercarse el fin del siglo con pánico en Bangkok y euforia en Chicago, es nuevamente el desarrollo desigual el que se ha apoderado de la escena.

Pero ahora son los Estados Unidos los que han dado vuelta la situación contra Japón y Alemania al explotar dos ventajas denegadas a sus rivales. Brenner demuestra que la recuperación competitiva americana se ha basado parcialmente en una brutal y exitosa represión salarial que ha mantenido los costos laborales de manufactura muy por debajo de los niveles japoneses y alemanes. Este cambio completo del esquema de los años 50 ha sido posible

precisamente porque los Estados Unidos nunca enmarcaron el contrato salarial en la clase de convenios sociales que una vez fueron de tanta ayuda para Alemania y Japón pero que ahora se han convertido en trabas. En otras palabras, la lucha de clases – aunque de efecto limitado en el plano del sistema internacional en su totalidad dónde la lógica de la competencia intercapitalista requiere una desvalorización radical para encender un repunte mayor- puede afectar significativamente el destino de las economías nacionales dentro del sistema en general, es decir, en el plano del desarrollo desigual. Sin embargo, incluso aquí, Brenner sugiere que el arma más importante de la competencia americana ha sido horizontal en vez de vertical. El tamaño del mercado interno y el papel externo del dólar le dan una facilidad especial a Hacienda. Los Estados Unidos por si solos pueden gestionar devaluaciones sucesivas de su moneda sin incurrir en los costos que semejantes medidas significarían para sus rivales.

De esta forma, Brenner impugna dos de las teorías más de moda, aunque opuestas. El éxito superficial americano de los últimos años no se debe más a un repentino milagro tecnológico – la liberación del poder reprimido de las computadoras como alegan los teóricos de la Nueva Era (New Age)- ni la inercia secular fundamental se debe a un agotamiento del potencial tecnológico, como aseguran los economistas más convencionales. Esencialmente ha sido la combinación de salarios y un dólar más bajos lo que ha permitido a los Estados Unidos reconquistar terreno y lanzar un eficaz impulso exportador. Pero la debilidad de la fuerza laboral americana también ha permitido que el sector de negocios lleve a cabo reestructuraciones masivas, eliminando plantas obsoletas y redistribuyendo la fuerza laboral en cada una de las agudas recesiones periódicas de la larga fase descendente. Brenner no subestima el logro que esto representa. En 1996, la tasa de rentabilidad en el sector manufacturero de los Estados Unidos había recobrado, si no excedido, su nivel de comienzos de los 70. Ya no se puede desechar la posibilidad de que finalmente haya ocurrido suficiente desvalorización de capital fijo en los Estados Unidos para que la economía americana salga de la fase descendente y levante la economía global junto con ello.

Sin embargo, Brenner finaliza mencionando los obstáculos para cualquier fácil regreso a un alto crecimiento. A medida que en los Estados Unidos crece la capacidad de utilización y el mercado laboral se hace más rígido, las presiones salariales comenzarán a la larga a hacerse sentir. El dólar ya ha perdido su margen competitivo justo cuando la lucha por los mercados exportadores se intensificará debido al desesperado esfuerzo del Asia oriental

por encontrar una forma de salir de la crisis y Alemania continúe su camino tradicional de promoción de las exportaciones. El fantasma del exceso de competencia no ha desaparecido. Mientras tanto, Brenner nos recuerda los costos humanos del largo drama estadístico que él ha desenmarañado: niveles de desempleo en Europa más altos que durante la Gran Depresión, miseria en Corea y hambre en Indonesia, beneficios para los ricos y arduo trabajo para los pobres en Estados Unidos; un mundo no sólo inestable sino de enorme injusticia. Haber desentrañado sus mecanismos es un logro decisivo. En Nueva York, la revista de moda ha pedido que se le otorgue el premio Nobel al primer pensador capaz de explicar las leyes del movimiento de la economía global en la que actualmente vivimos. Dada la naturaleza del comité que asigna los premios hay pocas probabilidades que eso ocurra. Pero la iniciativa de Marx ha ciertamente encontrado su sucesor.

**EL DESARROLLO DESIGUAL Y LA
LARGA FASE DESCENDENTE: LAS
ECONOMÍAS CAPITALISTAS
AVANZADAS DESDE EL BOOM AL
ESTANCAMIENTO, 1950-1998**

Introducción: El rompecabezas del final del boom

A fines de los años 60, a raíz del más largo período ininterrumpido de expansión económica en la historia de los Estados Unidos, los economistas Robert Solow y Paul Samuelson, ganadores del premio Nobel, pronunciaron jubilosas necrologías sobre la destructiva inestabilidad económica capitalista.¹ (1) “La vieja noción de un... “ciclo de negocios” ya no tiene mayor interés”, dijo Solow. “Actualmente los estudiantes graduados nunca han oído hablar del aparato de Schumpeter ni de Kondratieff, Juglar y Kitchin y les parecería extraño haberlo hecho.” Después de cincuenta años de estudio, bromeaba Samuelson, la Agencia Nacional de Investigación Económica “se ha quedado sin una parte de su trabajo, el ciclo de negocios.”² (2) Según Arthur Okun, un alto consejero de Kennedy y Johnson, con las síntesis neoclásicas-keynesianas en manos de todos los gobiernos bien informados, las recesiones eran “ahora... previsibles, como los accidentes aéreos” y las fluctuaciones de los negocios como amenaza al tranquilo desarrollo de la economía moderna estaban “obsoletas.”³ (3)

Los artífices de políticas económicas confiaban tanto en su habilidad para controlar eficazmente la economía capitalista que, justo después del apogeo del boom, la OCDE predecía sin reservas que el futuro no se

1 Tengo una gran deuda de gratitud con Perry Anderson que no escatimó su apoyo moral e intelectual a este proyecto desde los comienzos, haciendo exhaustivas críticas a mi texto y sugiriendo perfeccionamientos, así como a Mark Glick, Andrew Glyn y Bob Pollin que generosamente pusieron a mi disposición enormes cantidades de información duramente recogida, me explicaron como usarla, comentaron las múltiples versiones y pasaron incontables horas conmigo discutiendo cuestiones sobre teoría e información económicas, ayudándome así a mejorar notablemente el producto final. También quiero expresar mi profunda gratitud al fallecido David Gordon, John Ashworth, Gopal Balakrishnan, Michael Bernstein, Sam Bowles, Robin Blackburn, Sebastian Budgen, Alex Callinicos, Jim Cronin, Gerard Duménil, Sam Farber, Bob Fitch., Mike Goldfield, Loren Goldner, Michael Howard, Dominique Lévy, Tom Mertes, Lars Mjose, Jonathan Moses, John Roemer, Rune Skarstein, Dick Walker y Erik Wright quienes leyeron cuidadosamente mi texto y me hicieron críticas muy provechosas. También, deseo agradecer a Robin Blackburn por su paciencia, camaradería y apoyo asistiéndome con el texto hasta su publicación, a Steve Kern y Julian Stallabrass por su gran ayuda en el perfeccionamiento del estilo y la claridad del texto, a Tom Mertes por su enorme e invaluable asistencia con la investigación y a Dave Hutch por devorar interminables series de números y enseñarme cómo hacerlo.

2 *Economic History Review*, 2ª serie, vol.xxiii, agosto 1970; V. Zarnowitz, ed., *The Business Cycle Today*, Nueva York 1972, p. 167. Samuelson hizo este comentario durante una conferencia que celebraba el quincuagésimo aniversario de la Agencia.

3 Arthur Okun, *The Political Economy of Prosperity*, Washington, DC 1970, p.33. Okun fue uno de los principales arquitectos del “New Economics” (“Nueva Economía”) de los años 60 y un presidente del Consejo de Asesores Económicos durante el gobierno de Lyndon Johnson. Su libro fue terminado en noviembre de 1969. En ese momento, el país estaba, como él dice, “en el mes ciento cinco de una expansión económica inigualada, sin precedentes e ininterrumpida.” Okun no vaciló en referirse a “La obsolescencia del patrón del ciclo de negocios” (p.32).

distinguiría en nada del reciente y dorado pasado. En su conclusión del temprano estudio de los años 70 acerca de las perspectivas del mundo capitalista desarrollado: “La producción de bienes y servicios en la región de la OCDE en su generalidad casi se ha visto doblada en la última década y media. Hay poca evidencia de ralentización general en la tasa de crecimiento de modo que existe una fuerte presunción que el producto geográfico bruto en la región de la OCDE pueda nuevamente doblarse en la próxima década y media. Tampoco es probable que las fuentes de las altas tasas de crecimiento esperadas para 1970 desaparezcan rápidamente, al contrario. Por lo tanto, los gobiernos deben enmarcar sus políticas en la presunción de que las fuerzas que están generando un rápido crecimiento económico probablemente continuarán y que el PGB potencial para la región de la OCDE pueda cuadruplicarse de aquí a fines del siglo.”⁴ (4) El milagro del mercado, supervisado por el estado, podía virtualmente garantizar un crecimiento perpetuo.

La larga fase descendente

El triunfalismo de Samuelson, Solow, Okun y de la OCDE escasamente podría haber sido más inoportuno. En el mismo momento en que estaban haciendo esas declaraciones, la economía mundial entraba en una larga y cada vez más seria fase descendente que, incluso ahora, un cuarto de siglo después, muestra sólo ciertas señales de mitigarse. Los informes sobre una cura para las crisis económicas capitalistas periódicas, incluso el estancamiento secular, eran prematuros. Hoy en día, mientras la economía mundial goza una recuperación de la cuarta gran recesión desde fines de los años 60, la tasa promedio de desempleo de las principales economías capitalistas, excluyendo a los Estados Unidos, es por lo menos tan alta como el promedio durante la Gran Depresión, en la década de los 30⁵(5). Sin embargo, mientras los precios de las acciones alcanzan diariamente nuevas marcas, la mayor parte de la economía del Asia oriental (excluyendo a Japón), fuente de tal vez el 20% de las exportaciones mundiales, languidece en la depresión a pesar de que en 1996 se invirtió tanto en la región como todo ese año en los Estados Unidos.

4 OCDE, *The Growth of Output 1960-80, Prospect and Problems for Policy*, Paris 1974, p. 166.

⁵ (5) En 1996, el desempleo en once países de la Unión Europea promedió el 11,3 por ciento; para los veintiocho países de la OCDE, incluyendo los Estados Unidos, 7,3 por ciento; en Estados Unidos 5,0 por ciento. OCDE, *Economic Outlook*, no. 62, diciembre 1997, p.A24, Cuadro 21. La tasa promedio anual de desempleo de las dieciséis economías capitalistas más importantes durante los años 1930-38 (incluido) fue del 10,3 por ciento. A. Maddison, *Dynamic Forces in Capitalist Development*, Oxford 1991, pp. 170-1, Cuadro 6.2

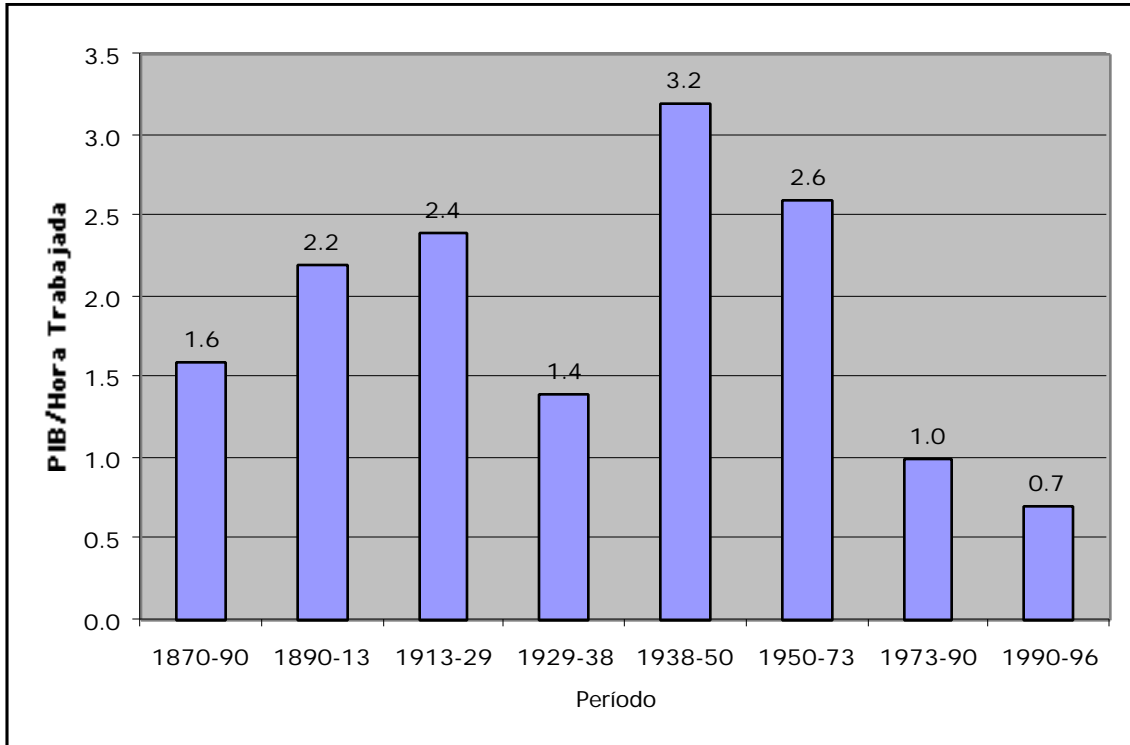
El mismo Japón vacila en el borde del abismo, amenazando con arrastrar al resto del mundo con él.

En los Estados Unidos, es verdad, la tasa de desempleo ha bajado al 4,3% y la inflación ha regresado a los niveles de mediados de los años 60. Además, la tasa de rentabilidad del capital social, deprimida por más de dos décadas ha estado subiendo hacia los altos niveles alcanzados en el boom de la posguerra. 1997 fue en realidad un año sobresaliente. Pero permanece el hecho de que esta notable mejoría en el capital de los Estados Unidos ha sido lograda en gran parte a costa directa de sus principales rivales económicos y especialmente de su clase trabajadora y ha ocurrido contra un trasfondo de rendimiento económico fundamentalmente sombrío hasta fines de 1996. La recuperación de la vitalidad manufacturera, tal vez el logro más importante de la recuperación económica de los Estados Unidos, fue posible sólo gracias a la devaluación más masiva y larga (una década) del dólar contra el yen y el marco. Sin embargo, no pudo impedir la caída del crecimiento de la productividad de la economía en general – tal vez el mejor índice disponible del dinamismo de una economía – a sus niveles más bajos en la historia de los Estados Unidos durante más de un cuarto de siglo, entre 1973 y 1996.

Durante ese período, el crecimiento del PGB por hora trabajada promedió el 0,9 por ciento. Esto es bastante menos que la mitad del promedio histórico del siglo pasado; el promedio para los años 90 (hasta 1996) ha caído al 0,7 por ciento. En este contexto, la defensa de la rentabilidad a través de todo el período, y su recuperación parcial en los años 90, ha estado basada en una represión de salarios sin precedentes durante el último siglo y tal vez desde la Guerra Civil. Entre 1973 –en que alcanzó su punto máximo- y 1990, el salario real por hora (sin considerar los beneficios) en la economía de negocios privada cayó en un 12 por ciento, declinando en una tasa anual del 0,7 por ciento y no lograron hacerlo subir en absoluto durante la década de los 90, hasta 1997. El salario real por hora en el sector manufacturero tuvo una trayectoria bastante semejante declinando en un promedio anual del 0,8 por ciento o un total de 14 por ciento, entre su punto más alto, en 1977, y 1990. Y tampoco logró subir en absoluto en los años 90. En el año 1997, los salarios reales en la economía de negocios privada y el sector manufacturero estuvieron, respectivamente, ja los mismos niveles alcanzados en 1965 y 1966! En total contraste con esto, entre 1890 y 1973, el promedio de crecimiento anual del salario real por hora en el sector manufacturero fue del 2

por ciento y no hubo ninguna década, en todo ese período, incluyendo la de los años 30, en que fue menos del 1,2 por ciento ⁶(6).

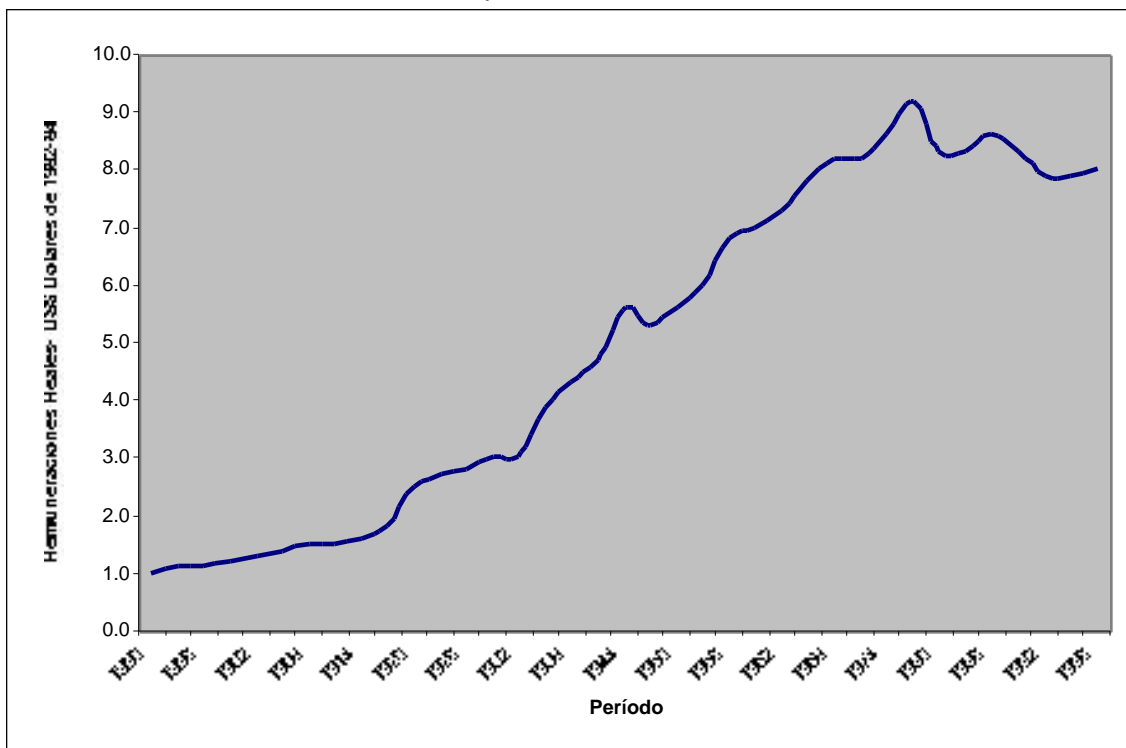
Gráfico 1: El crecimiento de la productividad del trabajo en los Estados Unidos, 1870-1996



Fuente: Gráficos traducidos y copiados en forma aproximada de original en inglés de Brenner, NLR #229, pág. 4. Claves en última página.

⁶ A. Rees, Real Wages in Manufacturing, 1890-1914, Princeton 1961, p. 120; Ministerio del trabajo de EE.UU., Agencia de Estadísticas Laborales (de ahora en adelante AEL), Empleo Nacional, Series Horas y Salarios: EEU3000000 (salarios nominales de trabajadores de la producción de manufactura, 1909-hasta ahora), EEU0000006 (salarios reales de trabajadores de la producción en economía privada total, 1947-hasta ahora), EEU300000049 (salarios reales de trabajadores de la producción de manufacturas, 1939-hasta ahora), Índice de Precios al Consumidor 1913-hasta ahora (Urban Wage and Clerical Workers-CPI-W). En adelante, toda información sobre salarios es por ingresos (compensation) –es decir, incluyendo los salarios más los beneficios- y es para todos los empleados no sólo los trabajadores de la producción, a menos que se indique lo contrario. Además, los términos “salarios” e “ingresos” (compensation) se usan de manera intercambiable significando ingresos (compensation).

Gráfico 2: El crecimiento del salario real por hora en los Estado Unidos, 1890-1996



Fuente: Gráficos traducidos y copiados en forma aproximada de original en inglés de Brenner, NLR #229, pág. 4.

Incluso el Subsecretario del Tesoro de los Estados Unidos, Lawrence Summers, un destacado apóstol del modelo económico de los Estados Unidos, se ha visto obligado a reconocer “las ironías del actual boom económico”. Como lo hizo notar en un reciente discurso ante un gran número de ejecutivos de Silicon Valley, “un niño que nace hoy en Nueva York tiene menos probabilidades de llegar a la edad de cinco años que un niño nacido en Shangai.”⁷(7)

⁷ “Treasury Official Warns Against Complacency, Cites Great Depression”, Los Angeles Times, 29 de abril 1998; F. Fiore y R. Brownstein, “All But the Poor Got Richer in ‘96”, Los Angeles Times, 30 de setiembre 1997; N. Timmins, “Poverty on the Increase in US”, Financial Times, 11 de diciembre 1997.

Cuadro 1: Comparando el Boom de Posguerra y la Larga Fase Descendente

(tasas de cambio promedio anuales, excepto tasas de utilidad neta y desempleo, que son promedios)

Manufactura

Países	Tasa de utilidad		Producción		Stock de Capital Neto		Stock de Capital Bruto		Productividad Laboral		Salario Real	
	1950-70	70-93	50-73	73-93	50-73	73-93	50-73	73-93	50-73	73-93	50-73	73-93
EE.U.U.	24.3	14.5	4.3	1.9	3.8	2.25	-	-	3.0	2.4	2.6	0.5
Ale.	23.1	10.9	5.1	0.9	5.7	0.9	6.4	1.7	4.8	1.7	5.7	2.4
Jap.	40.4	20.4	14.1	5.0	14.5	5.0	14.7	5.0	10.2	5.1	6.1	2.7
G-7	26.2	15.7	5.5	2.1	-	-	4.8	3.7	3.9	3.1	-	-

La tasa de utilidad neta del G-7 se extiende hasta 1990; el capital social neto de Alemania cubre 1955-1993; la tasa de utilidad neta y el capital social neto de Japón cubren el sector manufacturero 1955-1991.

Sector Privado

Países	Tasa de utilidad		Producción		Stock de Capital Neto		Stock de Capital Bruto		Productividad Laboral		Salario Real		Tasa de desempleo	
	1950-70	70-93	50-73	73-93	50-73	73-93	50-73	73-93	50-73	73-93	50-73	73-93	50-73	73-93
EE.U.U.	12.9	9.9	4.2	2.6	3.8	3.0	-	-	2.7	1.1	2.7	0.2	4.2	6.7
Alem	23.2	13.8	4.5	2.2	6.0	2.6	5.1	3.0	4.6	2.2	5.7	1.9	2.3	5.7
Jap.	21.6	17.2	9.1	4.1	-	-	9.3	7.1	5.6	3.1	6.3	2.7	1.6	2.1
G-7	17.6	13.3	4.5	2.2	-	-	4.5	4.3	3.6	1.3	-	-	3.1	6.2

La tasa de utilidad neta del G-7 se extiende hasta 1990; el capital social neto de Alemania cubre 1955-1993;

Fuentes: Ver nota sobre Fuentes principales de información (Ministerio de Comercio de EE.UU., la Agencia de Análisis Económico ha descontinuado las series del capital social bruto). Para información sobre el G-7, P. Armstrong, A. Glyn y J. Harrison, *Capitalism Since 1945*, London 1984/Oxford 1991, apéndice y su "Accumulation, Profits, State Spending: Data for Advanced Capitalist Countries 1952-1983", Instituto de Economía y Estadísticas de Oxford, julio 1986 (puesto al día por A. Glyn). (En adelante AGH).

Summers podría haber agregado que el repunte cíclico de los años 90 ha hecho poco o nada para mejorar la suerte de los pobres. En 1996 la tasa de pobreza era de 13,7 por ciento (36,5 millones de personas), definitivamente más alto que en 1989 y a fines de 1997 la extensión del hambre y de los sin techo iba, de hecho, en aumento. Tal vez lo más decidor a la luz de las actuales celebraciones de un supuesto milagro económico americano es que el actual repunte cíclico de los 90 ha sido – en términos de los principales indicadores macroeconómicos de crecimiento: producción, inversión, productividad e ingreso real- incluso menos dinámico que sus relativamente débiles predecesores de los años 80 y 70 (para no mencionar a los de los años 50 y 60). Como decía una editorial del Financial Times a comienzos de 1997, "La tendencia actual es creer que la economía de Estados Unidos ha estado resurgiendo en los años 90 mientras Europa y Japón han sido dejados atrás. Pero no es así. El mejor rendimiento de los Estados Unidos ha sido solamente

mediocre y la diferencia con los otros dos ha sido en su mayor parte cíclica.”⁸(8)

Los crudos hechos que han convertido en burla las pretensiones de anticipación o previsión y control tanto de la tendencia principal de los economistas como de los gobiernos capitalistas ha sido la realidad de la larga duración y la amplitud de la fase económica descendente cuya gravedad puede demostrarse simplemente comparando los perfiles macroeconómicos de las principales economías capitalistas avanzadas en dos fases sucesivas, de 1950 a 1970 y de 1970/1973 hasta el presente.

El agudo deterioro del rendimiento económico de las economías capitalistas avanzadas durante el último cuarto de siglo comparado con los primeros 25 años de la posguerra es evidente. En todas esas economías las tasas de crecimiento promedio de la producción, de capital social (inversión), de productividad laboral y de salarios reales desde 1973 hasta ahora, han sido de un tercio a la mitad de las tasas de los años 1950-73 mientras que la tasa promedio de desempleo ha sido más del doble.

La reducción de la tasa promedio de rentabilidad del capital social, especialmente en el sector manufacturero, durante el último cuarto de siglo es particularmente reveladora porque la tasa de rentabilidad no es sólo el indicador básico sino la determinante principal de la salud del sistema⁹(9). La tasa promedio de rentabilidad también expresa la capacidad de la economía para generar un superávit de su capital social por lo que constituye una buena

⁸ “The Leader and the Laggards”, Financial Times, 9 de enero 1977. Por ejemplo, entre 1990 y 1996, mientras en el “florecente” Estados Unidos el ingreso real por hora (incluyendo los beneficios) en el sector manufacturero aumentó un total de 3 por ciento, en la Alemania y el Japón de la recesión aumentó, respectivamente, en totales del 15 y el 17 por ciento. Ver también abajo, Cuadro 17, p.235.

⁹ (9) La tasa de rentabilidad, r , es definida –en forma estándar– como la proporción de utilidades, P , respecto al capital social, K , ($r=P/K$). La proporción capital-producción es la proporción de la producción nominal o valor agregado. (En este texto, todas las variables precedentes son siempre presentadas en términos netos, es decir, habiendo eliminado la depreciación, a menos que se indique lo contrario). De modo que al descomponerla, la tasa de rentabilidad es igual a la participación en las utilidades por la proporción capital-producción: $r= P/Y \times Y/K$. Se pueden efectuar cambios en la rentabilidad sólo mediante cambios en la participación en las utilidades o la proporción capital-producción (o a través del impacto de los cambios en la utilización de la capacidad de estos componentes). Todas las tasas de rentabilidad proporcionadas son antes de impuesto a las utilidades corporativas (pero post-impuesto indirecto de negocios), a menos que se indique lo contrario. Las tasas de rentabilidad (y demás información básica) son dadas en forma estándar para “la economía de negocios privada” (o la “economía privada”) y se refieren a toda la economía no agrícola menos el sector gubernamental y de empresas gubernamentales. A veces las tasas de rentabilidad (y demás información básica) son dadas para “la economía de negocios” y se refieren a toda la economía no agrícola menos el sector gubernamental pero incluyendo empresas gubernamentales. El capital social equivale a plantas y equipamiento y en este texto es siempre no residencial, a menos que se indique lo contrario.

primera aproximación a su potencial para acumular capital (inversión) y por lo tanto aumentar la productividad y crecer ¹⁰(10). La tasa promedio de rentabilidad también expresa el grado en que el sistema es vulnerable a los quebrantos económicos: si la dispersión de tasas de rentabilidad se mantiene constante, la (cambiante) tasa promedio de rentabilidad determinará la proporción de empresas al borde del colapso y por lo tanto el potencial existente para una grave depresión o recesión. Finalmente, como los inversionistas no pueden predecir o controlar el mercado, deben –por lo general- confiar en la tasa de rentabilidad realizada para estimar la posible tasa de rentabilidad y, en esa base, decidir cómo colocar sus fondos. ¹¹(11)

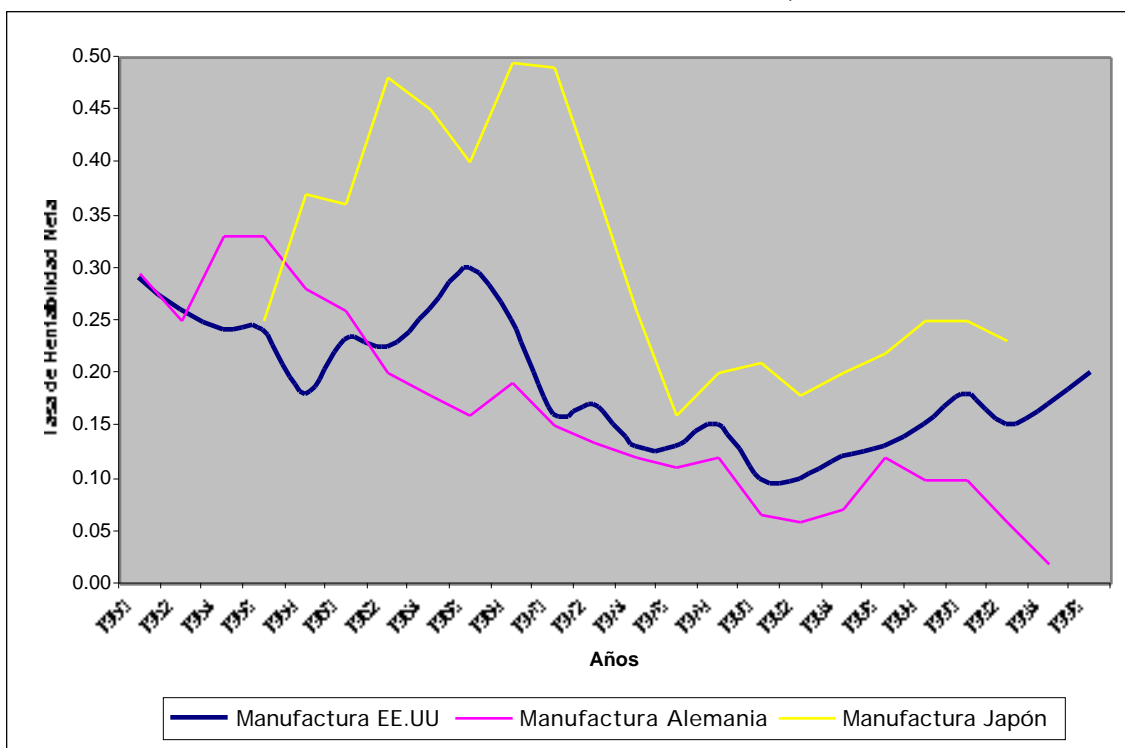
La tasa de rentabilidad determinará entonces el atractivo relativo de invertir el dinero que uno tenga en capital social lo que implica un compromiso productivo y sólo proporciona ganancias a largo plazo comparado con colocaciones a plazo más corto, como empleo de fuerza de trabajo, compra y venta de productos, especulación o consumo personal. ¹²(12)

¹⁰ (10) Aquellos que desean invertir siempre pueden, por supuesto, hacer uso de fuentes de crédito así que es necesario tomar en consideración las tasas de interés así como la tasa de utilidad realizada al explicar cuánta inversión se lleva a cabo.

¹¹ (11) La teoría impedida de tener un asidero más directo en la realidad debido al hecho de que los inversionistas saben, o por lo menos creen saber, aspectos del futuro que modificarán la tasa de rentabilidad lo que resulta en que la esperada tasa de rentabilidad en la que basan sus decisiones refleja la tasa realizada de utilidad pero con ciertas modificaciones.

¹² (12) Para discusiones sistemáticas sobre la significancia de la tasa de rentabilidad, ver el importante trabajo de G. Duménil y D. Lévy, *The Economics of the Profit Rate, Competition, Crisis and Historical Tendencies of Capitalism*, Aldershot 1993, así como el importante artículo reciente de Andrew Glyn, “Does Aggregate Profitability Still Matter?”, *Cambridge Journal of Economics*, vol.xxi, setiembre 1997.

Gráfico 3: Tasas de Rentabilidad Neta en el Sector Manufacturero, 1950-96



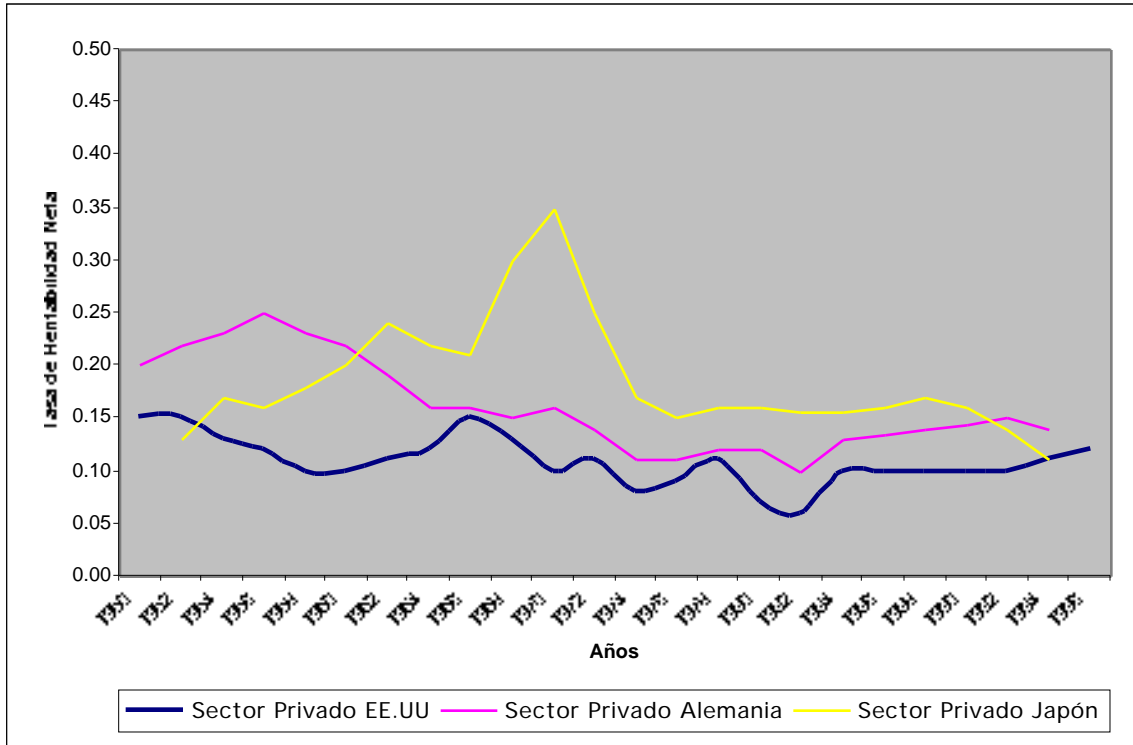
Fuente: Gráficos traducidos y copiados en forma aproximada de original en inglés de Brenner, NLR #229, pág. 7.

Entre 1970 y 1990 la tasa de rentabilidad de la manufactura en las economías del G-7 en su conjunto fue, en promedio, cerca de 40 por ciento menor que entre 1950 y 1970. En 1990, permaneció cerca de 27 por ciento bajo su nivel de 1973 y cerca de 45 por ciento bajo su nivel máximo en 1965.¹³ (13) Estos cambios eran señales reveladoras así como determinantes claves del marcado deterioro de toda la economía en el período posterior a los primeros años de la década del 70. El objetivo principal del estudio que sigue es mostrar una caída generalizada y el fracaso de la recuperación a largo plazo de la rentabilidad en el sector manufacturero y en la economía privada en general en todo el mundo capitalista avanzado. Intentaré demostrar que la disminución radical en la tasa de rentabilidad ha sido la causa esencial de la importante disminución paralela en la tasa de crecimiento de la inversión y con ello del crecimiento de la producción, especialmente de la manufactura,

¹³ (13) Las economías del G-7 son las de Estados Unidos, Alemania, Japón, el Reino Unido, Francia, Italia y Canadá. Los cálculos de la tasa de rentabilidad total, la proporción total de rentabilidad y el capital social total para las economías del G-7 son de P. Armstrong, A. Glyn y J. Harrison, *Capitalism Since 1945*, London 1984; segunda edición, Oxford 1991, apéndice de datos.

durante el mismo período. La aguda disminución en la tasa de crecimiento de la inversión, junto con la de la producción misma, es –como argumentaré– la causa principal de la caída de la tasa de crecimiento de la productividad así como un significativo determinante del aumento del desempleo. Las reducciones en la tasa de rentabilidad y en el crecimiento de la productividad son la base del agudo retardo del crecimiento de los salarios reales.

Gráfico 4: Tasas de Rentabilidad Netas del Sector Privado, 1950-96



Fuente: Gráficos traducidos y copiados en forma aproximada de original en inglés de Brenner, NLR #229, pág. 8.

Por lo tanto, el objetivo de este estudio es explicar los orígenes y la evolución de la larga fase descendente mediante un análisis de las causas y efectos de los cambios en la rentabilidad. En la Primera Parte, mi punto de partida es el grupo de teorías sobre la oferta que constituyen la interpretación convencional. Para exponerlo simplemente, estas teorías atribuyen la fase descendente y el fracaso de la recuperación a la creciente presión en las utilidades por parte de los trabajadores. Según estas teorías, debido al aumento de la presión laboral, el crecimiento directo e indirecto de los salarios superó el crecimiento de la productividad, provocando así la fase descendente. Luego, como la presión laboral no declinó lo suficiente, el crecimiento directo e indirecto de los salarios no se ajustó bastante a la baja para equiparar la disminución del crecimiento de la productividad, perpetuando de esa forma la

fase descendente. Después de hacer notar ciertas variaciones en esta interpretación básica, especifico en ella varios problemas conceptuales fundamentales y menciono ciertas tendencias empíricas esenciales que impugnan esta forma de explicar la larga fase descendente. Más tarde, usando el punto de partida general desde el cual critico la interpretación de la economía de la oferta, ofrezco un enfoque alternativo que utiliza como punto de partida la naturaleza poco planificada, descoordinada y competitiva de la producción capitalista y, en particular, la indiferencia individual de los inversionistas y su falta de habilidad para tomar en cuenta los efectos de su propia búsqueda de rentabilidad a costa de las utilidades de otros productores y de la economía en general.

En este respecto, la caída de rentabilidad total que fue responsable de la larga fase descendente fue el resultado, no tanto de una presión vertical autónoma del trabajo sobre el capital, sino la sobre capacidad y sobre producción que sobrevino de la intensa competencia horizontal intercapitalista. La intensificación misma de la competencia intercapitalista se debió a la introducción al mercado mundial de costos más bajos y productos a menor precio, especialmente relativos a la manufactura, a expensa de los costos y productos más caros de los productores ya existentes, de su rentabilidad y de su capacidad productiva. Desde ese punto de vista, la larga fase descendente ha persistido principalmente porque las economías capitalistas avanzadas han demostrado ser incapaces de lograr reducciones suficientemente rentables y una redistribución del poder productivo para superar la sobre capacidad y sobre producción de las líneas de manufactura y restablecer así la rentabilidad. Con el fracaso de la recuperación de la rentabilidad, el crecimiento de la inversión y de la producción a largo plazo también han caído, trayendo consigo un reducido crecimiento de la productividad, de los salarios y un aumento del desempleo.

En el resto del texto, limitándome por razones prácticas a los casos de los Estados Unidos, Alemania y Japón, trato de que el planteamiento mencionado arriba comprenda la evolución económica del mundo capitalista avanzado dando mejor cuenta de la información que la suministrada por las teorías de la economía de la oferta.¹⁴(14) Por lo tanto, en los capítulos dos,

¹⁴ (14) Concentrarse en estas tres economías introduce ciertas distorsiones. Aún así, en 1950, en su conjunto representaban el 60 por ciento de la producción (en términos de paridad del poder comprador) de las diecisiete economías capitalistas principales; para 1994, esa cifra había aumentado al 66 por ciento. A. Maddison, "Monitoring the World Economy" 1820-1992, Paris 1995, Cuadro C-16^a. Además, cada una de esas economías constituía el centro de grandes bloques regionales a los que dominaban e imponían una dinámica. También, la interacción entre estas tres economías fue, como lo argumentaré, una de las claves de la evolución del mundo capitalista avanzado durante todo el período de posguerra.

tres y cuatro, ofrezco, respectivamente, interpretaciones del largo boom (1950-65), la caída de la rentabilidad y el cambio del boom a la crisis (1965-73), y la larga fase descendente (1973 -hasta ahora), en términos del desarrollo sistemáticamente desigual de las economías capitalistas avanzadas en los años de la posguerra manifestado, en gran parte aunque no en todo el período, por el lento crecimiento de la economía de los Estados Unidos –que previamente detentaba el liderazgo en relación a la expansión acelerada y más tardía de las economías de Alemania y Japón. Intento demostrar que la forma en que se manifestó este patrón de desarrollo desigual apoya mi interpretación más general de la larga fase descendente en términos de la intensificación de la competencia que llevó a la sobre capacidad y sobre producción y a una caída secular de la rentabilidad, especialmente en el sector manufacturero.

CAPITULO UNO. MAS ALLA DE LA EXPLICACION DE LA ECONOMIA DE LA OFERTA

Para comenzar a un nivel muy general, el modo capitalista de producción se distingue de todas las formas previas por su tendencia al desarrollo sistemático e inexorable de todas las fuerzas productivas. Esta tendencia deriva de un sistema de relaciones de propiedad social en que unidades económicas –distintas a las de épocas históricas previas- deben depender del mercado para todo lo que necesitan y no pueden asegurarse un ingreso mediante obtención de superávit por coerción extra-económica, como la servidumbre, la esclavitud o un estado de imposición tributaria. El resultado es doble. Primero, las unidades individuales, para poder mantener y mejorar su condición, adoptan la estrategia de maximizar sus tasas de rentabilidad mediante el aumento de la especialización, acumulando superávits, optando por la técnica de costos más bajos y moviéndose de línea en línea para responder a los cambios de la demanda respecto a la oferta de bienes y servicios. Segundo, la economía en general constituye un campo de selección natural mediante la competencia en el mercado que elimina a las unidades que no pueden producir con una tasa de rentabilidad suficiente.

Se podría esperar que la combinación de maximización individual de precio-costo y de selección natural sistémica mediante la competencia generara un sistema extremadamente productivo y, a la larga, históricamente así ha sido. La acumulación de capital causa el crecimiento del tamaño de la fuerza laboral. También ocasiona el crecimiento de la productividad de la fuerza laboral, es decir, que la fuerza laboral es capaz de producir los bienes de consumo que necesita y las herramientas necesarias para producir dichos bienes cada vez en menos tiempo, con el resultado que los capitalistas deben pagar relativamente cada vez menos por la reproducción de su fuerza de trabajo, asumiendo (para los propósitos de la exposición) que los salarios reales permanezcan constantes. El resultado debería ser una doble tendencia, doblemente favorable al capital. Si no tienen problemas para vender lo que producen, los capitalistas deberían obtener una cantidad creciente de utilidades, proporcional al crecimiento de la fuerza de trabajo, y una creciente tasa de rentabilidad, debido al aumento de productividad de la fuerza laboral.

La persistencia del Maltusianismo

A la larga, el dinamismo inherente de la economía capitalista, su tendencia a mejorar las fuerzas productivas, parecería descartar la conocida forma de crisis que existía en prácticamente todas las economías agrícolas

precapitalistas; el tipo de crisis maltusiana/ricardiana, ocasionada por la tendencia secular al crecimiento decreciente de la productividad laboral, especialmente en la agricultura debido a la presión del aumento de la población. Pero, si esto es efectivamente así, nos enfrentamos a una pregunta básica: si la tendencia al crecimiento decreciente de la productividad no es la raíz de las crisis capitalistas, entonces ¿cuál es?.

Antes y ahora, la respuesta más corriente a esta pregunta ha sido negar su premisa y encontrar la causa de las crisis económicas del capitalismo precisamente en la capacidad decreciente de la economía para desarrollar las fuerzas productivas. Malthus y Ricardo, por supuesto, vieron una inevitable tendencia al estancamiento o la crisis como resultado de una aparentemente inexorable tendencia a la disminución de la productividad laboral en la agricultura. A medida que cultivaban suelos cada vez más pobres para responder al crecimiento de la población, las ganancias necesariamente debían verse comprimidas entre las rentas en aumento y los salarios de subsistencia que debían incrementarse a medida que el alimento se hacía más caro de producir. En su forma original, esta posición clásica se ha hecho obsoleta por la aplicación de tecnologías científicas a la agricultura; pero en sus formas más actuales, ha conservado mucho de su atractivo original.

Incluso hoy en día, la mayor parte de los estudios sobre el comienzo y la persistencia de la actual prolongada fase descendente en la economía mundial toman como punto de partida las sucesivas crisis del petróleo a comienzos y fines de los años 70 y especialmente la llamada “crisis de productividad”. Esto corresponde a explicaciones que vienen no sólo de la Derecha sino también de la Izquierda. Según varias importantes escuelas de izquierda, la caída de la rentabilidad, responsable de la larga fase descendente, se originó en la disminución secular del crecimiento de la productividad que a su vez fue la consecuencia ya sea de la decreciente efectividad del llamado sistema fordista de organización del proceso laboral o de la creciente resistencia de los trabajadores y su desaplicación en el trabajo, o una combinación de ambas cosas. En la práctica, estos enfoques de “maltusianismo social” de hecho encajan bastante bien –aunque no, por supuesto, en su base lógica esencial– con la teoría marxista fundamentalista, que considera que la tendencia de la economía de aumentar la productividad mediante un apoyo cada vez mayor en la fuerza laboral directa o indirecta lleva inexorablemente a una caída de la rentabilidad. Paradójicamente, esta teoría también es de carácter maltusiano porque postula una disminución en la rentabilidad como resultado de una disminución de la productividad. Según la tesis marxista fundamentalista, para competir, los capitalistas deben eliminar costos mediante el aumento de la

mecanización, manifestada en una composición orgánica creciente del capital (proporción capital-trabajo). Pero al hacerlo, no pueden evitar provocar una caída en la tasa total de rentabilidad porque el aumento en la composición orgánica del capital da por resultado un incremento de la proporción producción-trabajo que es insuficiente para contrarrestar la caída paralela de la producción-capital que también se ocasiona. Desde esta perspectiva, la tasa de rentabilidad cae porque, asumiendo un salario real constante, la inversión en mecanización no puede sino resultar en un aumento de productividad laboral (proporción producción-trabajo) que se anula absolutamente por una disminución en la productividad del capital (proporción real producción-capital). Si esta teoría fuera correcta, lo que lógicamente se supondría es la impecable proposición maltusiana de que se espera la caída de la tasa de rentabilidad porque - como resultado directo de la acumulación de capital – se espera la caída de la productividad general (productividad tomando en cuenta el aporte tanto del trabajo como del capital).¹ (1)

¹¹ (1) Como a Marx le gustaba decir, el aumento de la composición orgánica del capital acarrea una caída en la tasa de rentabilidad en el proceso mismo en que fomenta un alza en la productividad laboral, en la proporción producción/trabajo (al motivar, aunque Marx no lo enfatizó, una disminución aún mayor en la proporción producción/capital). “La tasa de rentabilidad cae aunque la tasa de valor excedente continúe igual o aumente, porque la proporción de capital variable respecto a capital constante disminuye con el desarrollo del poder productivo del trabajo. Por lo tanto, la tasa de rentabilidad cae no porque la fuerza laboral sea menos productiva sino porque es más productiva.” Teorías del valor excedente, vol. II, Moscú 1971, p.439. Marx era, por supuesto, definitivamente anti maltusiano. Por eso, el carácter maltusiano de su teoría sobre la caída de la tasa de rentabilidad es altamente incongruente, aunque lógicamente inevitable, dado que considera que la baja de rentabilidad resulta de una baja de productividad, considerando tanto el aporte del capital como el del trabajo. También es algo de simple sentido común. Porque, si se supone – como el mismo Marx parecía considerar evidente (ver El Capital, vol. III, Nueva York 1967, pp. 264-265) – que los capitalistas, en respuesta a la competencia, adoptan cambios técnicos que aumentan su propia tasa de rentabilidad mediante la reducción del costo total (trabajo más capital, o trabajo directo e indirecto) por producto, parece intuitivamente obvio que el resultado final de su innovación – cuando es adoptada en forma general por su rama – sólo puede ser reducir el valor de intercambio de los bienes producidos en la rama y, por lo tanto, disminuir directa o indirectamente el valor de intercambio de los salarios y de esa forma aumentar el promedio de la tasa de rentabilidad, dada nuevamente la suposición (marxista) que el salario real permanece constante. Ciertamente no puede ser para reducir la tasa de rentabilidad. Pruebas formales de este resultado pueden encontrarse en N. Okishio, “Technical Change and the Rate of Profit”, Kobe University Review, vol vii, 1961, así como en J. Roemer, “Technical Change and the Tendency of the Rate of Profit to Fall,” Journal of Economic Theory, vol ii, marzo 1978, y “The Effects of Technological Change and the Real Wage on Marx’s Falling Rate of Profit”, Australian Economic Papers, junio 1978. Por lo tanto, para que la tesis marxista fundamentalista se sostenga, requiere de la presunción – repito nuevamente, paradójica en términos de las propias premisas de Marx – de que los capitalista adopten nuevas técnicas que disminuyan su propia tasa de rentabilidad – y terminen así reduciendo la productividad general. Esta implicación de la tesis de Marx sobre la disminución de la tasa de rentabilidad es reconocida y adoptada por A. Shaikh quien argumenta que la tasa de rentabilidad cae porque las empresas individuales están obligadas a maximizar su margen de ganancias (es decir, su tasa de retorno de capital circulante) para poder competir eficazmente en términos de precios y por lo tanto se ven obligadas a adoptar técnicas que aumenten su composición orgánica de capital y que a su vez aumentarán el costo total por producto, aunque esto haga bajar la tasa de rentabilidad del capital total, tanto circulante como fijo. “Political Economy and Capitalism: Notes on Dobb’s Theory of Crisis”, Cambridge Journal of Economics, vol ii, 1978; “Marxian Competition Versus Perfect Competition: Further

La tesis de la restricción salarial

Por supuesto, que como cualquier economista lo afirmará, ninguna disminución del crecimiento de la productividad, por severa que sea, es suficiente en sí misma para causar problemas a la macroeconomía. Una caída en el crecimiento de la productividad sólo puede restringir la rentabilidad si el crecimiento del salario real falla en ajustarse hacia abajo, en tandem. Sin embargo, el hecho es que actualmente muchos economistas creen que precisamente lo que le ocurrió a las economías capitalistas avanzadas en las últimas dos décadas fue que el crecimiento (directo o indirecto) de los salarios falló en ajustarse a una ralentización de la productividad y que esa es exactamente la raíz de nuestros problemas económicos.

Por lo tanto, la gran mayoría de los economistas actuales explica la larga fase descendente en términos de que el crecimiento salarial falló en ajustarse al menor crecimiento de la productividad, combinando las tesis maltusianas (la “crisis de la productividad” y “la crisis del petróleo”) y una “inflexibilidad salarial” (resultante de un mercado laboral politizado). Esto no tiene nada de sorprendente ya que la corriente dominante tiene fe implícita en el mercado como mecanismo autosuficiente y autorregulador. Considera que los grandes problemas de la economía sólo pueden surgir en forma exógena al mercado: ya sea debido a la interferencia política que impide que el mecanismo del mercado produzca el necesario ajuste económico o como consecuencia de una falla del progreso tecnológico cuyos orígenes están separados del funcionamiento mismo de la economía.

I. Explicaciones De La Economía De La Oferta: Una Crítica

En la medida que el problema de la larga fase descendente de la economía mundial ha sido planteado en forma sistemática, ha provocado un paradójico cuasi consenso. Marxistas y radicales se han unido a liberales y conservadores para explicar la larga fase descendente como una crisis de “la oferta”, resultante de una restricción de la rentabilidad que refleja una presión “demasiado fuerte” del trabajo sobre el capital. Al hacerlo, han caracterizado la crisis actual en términos opuestos a los que a menudo se han usado para explicar la larga fase descendente del período entre ambas guerras mundiales, una crisis ampliamente considerada como una “crisis de la demanda” o “de

Comments on the So-Called Choice of Technique”, Cambridge Journal of Economics, vol. iv, 1980. “Organic Composition of Capital”, en The New Palgrave, a Dictionary of Economics, de. J. Earwell et al., Londres 1987.

bajo consumo” que resultó en una tasa de rentabilidad excesivamente alta que refleja una presión laboral “demasiado débil”.

Numerosos analistas de amplio espectro político, ha propuesto variaciones sobre el tema de la oferta. La versión estándar o clásica de la teoría – que podría llamarse Teoría del Pleno Empleo y la Restricción de la Rentabilidad – tiene sus orígenes hace más de un siglo y sigue siendo preconizada.²(2) Se reduce a la proposición de que a mediano plazo la acumulación de capital lleva a una crisis porque ésta sigue adelante sin la debida consideración por las condiciones materiales necesarias para su continuación: la oferta de fuerza laboral (y materias primas) no logra ponerse a la altura de la demanda que resulta de la inversión en marcha, llevando a un aumento de los costos laborales (y de los artículos de consumo primarios) que comienza a interferir con una ganancia satisfactoria.³ (3)

1. Las “contradicciones del keynesianismo”

Sin embargo, la mayoría de las versiones contemporáneas del enfoque de la oferta se distingue de la declaración clásica argumentando que la intensificación del poder laboral, supuestamente detrás de la restricción secular de las ganancias, ha sido el resultado no sólo de rígidos mercados laborales sino también de la implementación de ciertos arreglos institucionales y políticas gubernamentales específicas que se pusieron en marcha por primera vez en el período inmediatamente después de la Segunda Guerra mundial. De hecho, en su forma más cabalmente desarrollada, la tesis propuesta es que la larga fase descendente tiene sus raíces en lo que libremente podría llamarse las contradicciones del keynesianismo. Se argumenta que los mismos arreglos institucionales y políticas gubernamentales que ostensiblemente posibilitaron el boom de la posguerra fueron responsables de los problemas de oferta que han ocasionado la larga fase descendente.⁴(4)

² (2) K. Marx, “La ley de la acumulación de capital”, “El Capital”, Vol. I, cap. 25, sec. I. Pero ver abajo p. 19, nota 14.

³ (3) Para variaciones contemporáneas de esta posición básica ver A. Glyn y B. Sutcliffe, “British Capitalism, Workers, and the Profits Squeeze”, Londres 1972, y “The Critical Condition of British Capital”, NLR 66, marzo-abril 1971; Armstrong et al., “Capitalism Since 1945”; R. Boddy y J. Crotty “Class Conflict and Macro-policy: The Political Business Cycle”, Review of Radical Political Economics, vol. ii, 1975; “Class Conflict, Keynesian Policies and the Business Cycle”, Monthly Review, vol. xxvi, octubre 1974; Makoto Itoh, “The World Economic Crisis and Japanese Capitalism”, Londres 1990.

⁴ (4) Entre los principales partidarios de Izquierda de este punto de vista encontramos representantes de la Escuela de la Estructura Social de la Acumulación de EE.UU. (SSA) (especialmente Samuel Bowles, el fallecido David Gordon y Tom Weisskopf) y representantes de la escuela de Regulación Francesa

La clave del boom

Según la teoría de la oferta y las contradicciones del punto de vista keynesiano, las bases del largo boom se encuentran en el continuo crecimiento de la demanda que hizo posible tanto la trascendencia del bajo consumo supuestamente detrás de la crisis entre ambas guerras y la aparición de un alto nivel de confianza empresarial en la época de la segunda posguerra.⁵ (5) La clave del crecimiento de la demanda fue, según esta teoría, el ascenso de la fuerza laboral, en 1945, a un lugar de reconocimiento en la política económica de los países capitalistas avanzados. El ascenso de la fuerza laboral encontró su expresión en el establecimiento de acuerdos, a menudo sancionados por los gobiernos, entre el capital y el trabajo para asegurar que el crecimiento de los salarios se mantuviera a la par con el crecimiento de la productividad y los precios, el llamado “acuerdo capital-trabajo”. La emergencia del estado del bienestar – especialmente el crecimiento del seguro de desempleo que tendía a funcionar en forma contracíclica – también se consideró crítico, no tanto para el aumento de la demanda, ya que era financiado en gran parte por los impuestos de los trabajadores, sino para estabilizarla. La adopción por parte de los gobiernos de políticas fiscales y monetarias keynesianas también estabilizó la demanda haciendo fluido el ciclo de negocios y manteniendo una alta tasa de empleo.⁶(6)

(especialmente Michel Aglietta, Robert Boyer y Alain Lipietz). Los partidarios de la tesis del Pleno Empleo y la Restricción de la Rentabilidad se unieron a representantes de la SSA y de la escuela de Regulación Francesa en la presentación de una elaborada versión de la teoría en el trabajo colectivo “The Golden Age” (de Stephen Margin y Juliet Schor, Oxford 1990). Ver especialmente el ensayo de A. Glyn, A. Liepitz, A. Hughes y A. Singh, “The Rise and Fall of the Golden Age”. Jeffrey Sachs, representante de la tendencia centro-liberal, se incluye entre los porta estandartes de prácticamente la misma posición. Ver, en particular, la temprana e interesante formulación de Sachs en “Wages, Profits, and Macroeconomic Adjustment”, Brookings Papers on Economic Activity, no. 2, 1979. Entre los principales economistas de Derecha asociados a esta posición se encuentra Assar Lindbeck de Suecia.

⁵ (5) Para la interpretación del bajo consumo de la crisis entre ambas guerras mundiales y como corolario a la interpretación relativa a la oferta y la larga fase descendente, ver S. Bowles, D. Gordon y T. Weisskopf, “After the Wasteland, A Democratic Economics for the Year 2000”, Armonk 1990, pp 29-30; M. Aglietta, “The Theory of Capitalist Regulation. The US Experience”, Verso, Londres 1979, pp. 94, 285-6; R. Boyer, “Technical Change and Economic Theory”, Londres 1988, pp. 82-3. Para una crítica, ver R. Brenner y M. Glick, “The Regulation Approach: Theory and History”, NLR 188, julio-agosto 1991, pp. 76-86.

⁶ (6) Partidarios izquierdistas del enfoque de las contradicciones del keynesianismo tienden a restarle importancia a la significancia de la política fiscal de los gobiernos en el fomento de la demanda que hizo posible el crecimiento y la estabilidad de la posguerra, y enfatizan en cambio la expansión del estado del bienestar, especialmente del seguro de desempleo, y las nuevas instituciones que regulaban las relaciones capital-trabajo que ostensiblemente mantenían los salarios a la par con los precios y la productividad. Pero uso el término keynesianismo más generalmente para referirme a todos esos aspectos.

Sin embargo, de acuerdo a la oferta y las contradicciones de las tesis del keynesianismo, a la larga el éxito de asegurar el crecimiento económico resultó autodestructivo porque la implementación de esos mismos arreglos que, hipotéticamente, significaron la expansión de la demanda que sostuvo el boom de la posguerra, a largo plazo tuvieron el efecto de inclinar el equilibrio del mercado y del poder socio-político a favor del trabajo y en términos generales de la ciudadanía, contra el capital.

Problemas de la oferta

En la formulación clásica de esta posición, Michal Kalecki encontró – aunque un tanto paradójicamente en vista de desarrollos posteriores de su tema - que las contradicciones del keynesianismo quedaban básicamente fuera de las fronteras de la economía per se. De acuerdo con la teoría “keynesiana” que se originó –independientemente de Keynes- Kalecki argumentó que no había límite económico al grado en que las políticas keynesianas de control de la demanda podían extender el boom. Sin embargo, en su opinión, había límites políticos muy definidos acerca del grado en que podía hacerlo. El creciente poder del trabajo en las fábricas y, más generalmente, en la economía (resultante del pleno empleo subsidiado según la demanda) y la injerencia cada vez mayor del estado en el sector privado (resultante del aumento de los gastos gubernamentales) finalmente terminarían minando la confianza de los negocios que la implementación de las políticas keynesianas había asegurado originalmente. Hombres de negocios cada vez más alarmados presionarían al gobierno para que redujera sus gastos y se sentirían obligados a reducir la inversión a pesar de la alta tasa de rentabilidad aún existente. Su respuesta económica políticamente motivada acarrearía una fase descendente aunque no estuvieran presentes las condiciones económicas para ello.⁷ (7)

Partidarios posteriores del argumento sobre las contradicciones del keynesianismo han seguido la amplia noción esbozada por Kalecki pero con dos importantes diferencias. Primero, han llegado más allá que Kalecki en su estimación de los mecanismos institucionales que, de acuerdo a la teoría, establecían las bases del boom de la posguerra y, al hacerlo, aumentaban el poder de mercado y socio-político del trabajo. Segundo, contradiciendo a Kalecki, han argumentado que el aumento del poder del trabajo y de la ciudadanía minaron directamente el proceso de acumulación al acarrear una restricción de las utilidades. Desde la perspectiva de las contradicciones

⁷ (7) M. Kalecki, “Political Aspects of Full Employment”, 1943, en Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy, 1933-70, Cambridge 1971.

actuales de los teóricos keynesianos, la implementación del acuerdo capital-trabajo, el crecimiento del estado del bienestar y el compromiso por parte de los gobiernos de aplicar políticas keynesianas mantenían, a fines de los años 60, tanto el crecimiento de la demanda que significaba una mayor reducción del desempleo como un aumento de la confianza por parte de los trabajadores de que el arma del aumento del desempleo no sería esgrimida en el futuro. Mientras tanto, la creciente disponibilidad y nivel del seguro de desempleo reducía no sólo el riesgo, sino también los costos, de la pérdida de trabajos. Al mismo tiempo, acuerdos sancionados contractualmente entre el capital y el trabajo que estipulaban mantener los salarios a la par de los aumentos de productividad y costo de vida, hacían cada vez más difícil para los empleadores compensar el aumento de los costos mediante el alza de precios. Finalmente, el costo del estado del bienestar estaba pesando cada vez más en el ingreso nacional.

Cuando el boom alcanzó su punto máximo y la oferta de trabajo superó a la demanda, los trabajadores aprovecharon su nueva influencia para lanzar una poderosa ola de militancia obrera en las economías capitalistas avanzadas. El resultado fue “una explosión de los salarios”.⁸ (8) Al mismo tiempo, según ciertos informes, los trabajadores no emplearon toda su dedicación y energía en las fábricas comenzando así una disminución a largo plazo en el crecimiento de la productividad.⁹(9) El resultado fue el comienzo de una restricción de salarios-productividad actuando sobre las utilidades, empeorada por la incapacidad del estado del bienestar para reducirse suficientemente.

Según la teoría de la oferta, la rentabilidad reducida tampoco llevó a un ajuste mediante la disminución de la presión de la clase obrera. Durante la década del 70, del 80 y más allá, en respuesta a la rentabilidad reducida, los empleadores lanzaron una ofensiva destinada a frenar el crecimiento de los salarios y otros costos mientras reducían la inversión lo que resultaba en el aumento del desempleo. Mientras tanto, los gobiernos de todas las economías capitalistas avanzadas intentaron controlar los costos tanto en el sector público como el privado mediante la introducción de rigurosas políticas de crédito así como grandes cortes en los gastos del estado del bienestar. La reducción en el subsidio de la demanda aumentó aún más el desempleo. Aún así, según la

⁸ (8) Para los primeros argumentos sobre la explosión de los salarios ver W.D. Nordhaus, “The Worldwide Wage Explosion”, *Brookings Papers on Economic Activity*, 1972; P. Wiles, “Cost Inflation and the State of Economic Theory”, *Economic Journal*, vol. lxxxiii, junio 1973.

⁹ (9) Ver, por ejemplo, Bowles et al., “After the Wasteland”, pp 53-4, 69-72, 83, 100-4, 111-14; R. Boyer, “Technical Change and the Theory of Regulation”, p. 86; Armstrong et al., “Capitalism Since 1945”, p. 179.

teoría de la oferta, no hubo un proceso exitoso de ajuste. A pesar de la reducción del crecimiento y el aumento masivo del desempleo, los trabajadores pudieron mantener y hacer uso del poder con base institucional que fue el legado del boom de la posguerra para prevenir el restablecimiento de la “flexibilidad” del mercado del trabajo y suficientes reducciones en los costos sociales. De ese modo impidieron la recuperación de la rentabilidad. De acuerdo a la teoría, el todavía ejercido poder de los trabajadores también imposibilitó el uso de medidas keynesianas para restablecer el crecimiento y el empleo. Ya que, hipotéticamente - dada la continua y funesta influencia, directa o indirecta, de los trabajadores organizados sobre el mercado laboral – el incremento del subsidio a la demanda por parte de los gobiernos para reducir el desempleo llevaría una vez más ya sea a una inflación descontrolada o a una nueva restricción en las utilidades debido a los salarios.¹⁰ (10)

2. Dificultades conceptuales de la tesis de la oferta.

Por supuesto que no hay razón para negar que, *si todo lo demás se mantiene constante*, la acumulación continua de capital tiende a aumentar la demanda de fuerza de trabajo con relación a la oferta y por lo tanto a aumentar los salarios, probablemente la tasa de crecimiento de los salarios, y, en general, la posición de negociación de los trabajadores. Por consiguiente, en la medida en que las políticas e instituciones subsidien la demanda y por lo tanto produzcan un aumento en los niveles de acumulación de capital, *si todo lo demás permanece igual*, la reducción del empleo resultante intensificará aún más la capacidad de los trabajadores para restringir las utilidades, con mayor razón si la disponibilidad y nivel del seguro de desempleo gubernamental así como los acuerdos institucionalizados con los empleadores reducen el riesgo y el costo de la pérdida de empleos. Sin embargo, la cuestión es si es legítimo afirmar que todo lo demás sigue igual. Esta cuestión tiene dos aspectos que hay que distinguir cuidadosamente. Primero está el asunto concerniente a *los orígenes o el comienzo*: ¿puede esperarse que un prolongado proceso de acumulación de capital que lleva al pleno empleo haga caer la rentabilidad? Segundo, y definitivamente más importante, está el asunto concerniente a *la resistencia y falta de ajuste*: incluso suponiendo que el pleno empleo lleve a

¹⁰ (10) Para introducciones críticas a las principales explicaciones de la permanencia de la fase descendente ver R.Z. Lawrence y C.L. Schultz, “Overview” y P.R. Krugman, “Slow Growth in Europe: Conceptual Issues”, en Lawrence y Schultz, eds, *Barriers to European Growth*, Washington DC, 1987. Para versiones izquierdistas ver S. Bowles, D. Gordon y T. Weisskopf, “Business Ascendancy and Economic Impasse: A Structural Retrospective on Conservative Economics, 1979-87”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. iii, Invierno 1989; A. Glyn, “The Costs of Stability: The Advanced Capitalist Countries in the 1980s”, *NLR* 195, setiembre-octubre 1992.

un crecimiento de salarios que exceda el crecimiento de la productividad, ¿puede esperarse que la caída de rentabilidad resultante persista en vez de restringirse y produzca, por lo tanto, un descenso económico *temporalmente extendido*?

¿Del pleno empleo a una restricción de las utilidades?

El pleno empleo como intensificación de las utilidades: la objeción kaleckiana. Mientras el crecimiento de la demanda que lleva al pleno empleo tiende a fortalecer la posición de negociación de la fuerza laboral, tenderá a producir, como de hecho lo hace, efectos de compensación que intensifican la rentabilidad. Como hizo notar Michal Kalecki, el originador de las contradicciones de las tesis keynesianas, el aumento del empleo tiende no sólo a producir una presión de alza en los salarios sino también mayores ventas y capacidad de utilización haciendo, por lo tanto, bajar el costo de las unidades y aumentar la rentabilidad. A medida que una economía se acerque al pleno empleo puede muy bien experimentar un alza en la rentabilidad aunque el crecimiento de los salarios se acelere.¹¹ (11)

La sustitución de capital por trabajo lleva a una demanda laboral relativamente reducida y a un aumento en el crecimiento de la productividad. Mientras la aceleración en el crecimiento del salario real – resultante del aumento de la demanda de fuerza laboral respecto a la oferta – tiende a restringir directamente las utilidades, simultáneamente tiende a fomentar la sustitución de capital por trabajo, acelerando, de ese modo, la innovación técnica.¹² (12) La innovación técnica inducida por el alza de salarios tiende a reducir, en dos formas, la presión de la demanda laboral respecto a la oferta de la misma. Primero, tiende a ahorrar trabajo. Segundo, tiende a aumentar la productividad general (la producción como una proporción del aporte total, incluyendo el aporte tanto de trabajo como de capital) por lo que reduce la cantidad de trabajo requerido, y por lo tanto la cantidad de trabajo exigido, para cualquier nivel de producción.

¹¹ (11) Michal Kalecki, “Political Aspects of Full Employment”, p. 138. “La actitud (de la empresa al oponerse al mantenimiento del pleno empleo a través de gastos gubernamentales financiados por préstamos) no es fácil de explicar. Claramente una mayor producción y empleo beneficia no sólo a los trabajadores sino también a la empresa porque las utilidades aumentan.”

¹² (12) Para esta posición de crítica a la opinión de consenso ver R. J. Gordon, “Productivity, Wages and Prices Inside and Outside of Manufacturing in the US, Japan, and Europe”, *European Economic Review*, vol. xxxi, 1987.

Para mirar la otra cara de la misma moneda, el cambio técnico no sólo tiende a aumentar la disponibilidad relativa de la fuerza laboral, también tiende a aumentar la eficiencia reduciendo los costos totales (capital más trabajo) de cualquier producción. Entonces, el hecho de que los salarios reales crezcan o incluso se aceleren claramente no significa en forma automática que caiga la rentabilidad. ¿Por qué no puede el crecimiento de la productividad – impulsado tanto por el crecimiento salarial que lleva a la sustitución de capital por trabajo y por las presiones de la competencia entre empresas – ser lo suficientemente rápido para evitar que caiga la tasa de retorno?

El crecimiento de la oferta de fuerza laboral: Inmigración y exportación de capital. Cuando crece la demanda de fuerza laboral el aumento de salarios resultante tiende a provocar un aumento de la oferta de fuerza laboral debido a la acción misma de los mercados del trabajo y del capital. A los trabajadores extranjeros les parece más atractivo inmigrar y – a menos que sean restringidos por medidas políticas – su entrada reducirá la rigurosidad del mercado laboral. Simultáneamente, aumenta la rentabilidad mediante la combinación de medios de producción con salarios más bajos en otros países. El resultado de ello es la exportación de más capital o que los capitalistas de otros lugares aceleren su inversión. El tamaño real de la reserva de trabajo tiende entonces a expandirse en relación a la oferta y la presión salarial se reduce. Estoy suponiendo que habrá disponibilidad de una fuerza laboral adicional y más barata que pueda ser combinada con medios de producción que respondan al nivel actual de tecnología y sin pérdida de eficiencia (es decir, a un costo más bajo por unidad). Esta suposición aparece justificada a la luz de lo que parece ser una doble realidad.

Primero, en el curso de cualquier ola, históricamente extensa, de acumulación de capital como consecuencia del aumento de la demanda de fuerza laboral y de la competencia por la fuerza laboral entre productores más y menos eficientes, las fuerzas laborales se aseguran ingresos, por concepto de salarios, mucho mayores a los que pueden comprenderse como compensación por su aumento de habilidad (el incremento de productividad de los trabajadores mismos, aparte de la maquinaria que operan). En general, las fuerzas laborales en regiones con largas historias de desarrollo económico tienden a recibir salarios considerablemente más elevados de lo que puede explicarse simplemente refiriéndonos a su relativo nivel de productividad. Segundo, en períodos de tiempo de extensión similar, el cambio técnico tiende a reducir la habilidad requerida para producir cualquier gama de productos. Esto da como resultado que la fuerza laboral que puede hacer esos productos sin pérdida de eficiencia es continuamente ampliada y el salario requerido para

pagarla es correspondientemente reducido.¹³ (13) En consecuencia, debido al aumento de salarios durante el curso de un boom, los trabajadores de las regiones más avanzadas y de más largo desarrollo tienden a valorarse a sí mismos como fuera del mercado gracias al relativo aumento de lo que podría llamarse su relación salario/habilidad.

En suma, honestamente no se puede suponer que una tendencia hacia el pleno empleo restrinja las utilidades en ninguna forma. El proceso mismo de extensa acumulación de capital e intensificación institucional del poder de la fuerza laboral que según los teóricos de la oferta hace bajar la tasa de utilidades tiende, al hacerlo, a provocar tendencias contrarrestantes que fomentan el aumento de la rentabilidad y, por lo tanto, tienden a prevenir que, de hecho, se efectúe una restricción de las ganancias. Aún así, sería absurdo negar que el pleno empleo que lleva a una intensificación de la influencia de la fuerza laboral pueda a veces precipitar una caída en la tasa de utilidades. Tendré ocasión de referirme a varias instancias históricas de este fenómeno. Pero incluso si la tesis del Pleno Empleo/Restricción de Utilidades puede a veces explicar una baja significativa de la rentabilidad, es difícil ver como podría explicar por una crisis económica, queriendo significar con esto una reducción a largo plazo en la tasa de utilidades que produce una secular y amplia fase económica descendente que abarca todo el sistema.

¿Puede el poder de la fuerza laboral prevenir el ajuste?

¿De un riguroso mercado del trabajo a la crisis económica? El asunto es que allí donde los rígidos mercados del trabajo efectivamente son responsables de una baja de la rentabilidad, las empresas inevitablemente responderán a sus disminuidas tasas de retorno mediante una reducción de la inversión. De ese modo verán, más temprano que tarde, que la rigidez del mercado laboral se reduce lo suficiente como para permitir una disminución de la presión salarial ocasionando así el restablecimiento de la rentabilidad y la renovación de la acumulación de capital.

En el capitalismo, la obtención de utilidades y salarios no ocurre simplemente como resultado de una interacción inmediata entre el capital y el

¹³ (13) Ver K. Akamatsu, "A Theory of Unbalanced Growth in the World Economy", (1938), *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. lxxxvi, 1961, así como los textos sobre el ciclo-producto comenzando desde R. Vernon, "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. lxxx, mayo 1966. Ver también M. Shinohara, "Industrial Growth, Trade, and Dynamic Patterns in the Japanese Economy", Tokyo 1982.

trabajo, aunque ello es un importante aspecto del proceso distributivo. Más bien, la producción, empleo y distribución dependen de previas decisiones autónomas de invertir y éstas están enteramente bajo el control del capital. Los empleadores no encontrarán motivaciones para invertir en ningún lugar y momento a menos que puedan asegurar una satisfactoria tasa de retorno. En otras palabras, los empleadores deben exigir una tasa de utilidades satisfactoria *como condición para invertir* porque una tasa de retorno satisfactoria es la condición fundamental para la competitividad y por lo tanto la viabilidad continua de la empresa. Al cambiar la distribución a su favor, los empleadores no se ven limitados a confrontar directamente a sus trabajadores pero pueden responder a los aumentos de los costos laborales que causan reducción en las utilidades mediante la disminución de la tasa de acumulación de capital – produciendo por lo tanto, en total, un alivio en las condiciones del mercado laboral (una reducción en el aumento de la demanda de fuerza laboral respecto a su oferta lo que produce un alza suficiente del desempleo total como para moderar las exigencias del trabajo). De este modo, se espera que la acumulación de capital- que lleva a que la demanda de trabajo exceda a la oferta de trabajo- restrinja las utilidades sólo *a corto plazo* y por lo tanto, sea incapaz de precipitar una larga fase descendente que abarque todo el sistema. La teoría del Pleno Empleo/Restricción de Utilidades puede dar cuenta de algunas formas de reducción de rentabilidad pero no puede explicar una crisis económica.¹⁴ (14)

El “inflexible” mercado del trabajo y el poder de la fuerza laboral. Las versiones más elaboradas de las contradicciones del enfoque keynesiano – aquéllas basadas más explícitamente en el estado del bienestar e instituciones de posguerra que regulaban las relaciones entre el capital y el trabajo – fueron formuladas precisamente para remediar la debilidad ya mencionada de la teoría del Pleno Empleo/Restricción de Utilidades con la que se pretendía explicar una fase económica descendente a largo plazo y que abarcaba todo el sistema. Los teóricos de la oferta han considerado como su tarea argumentar que el aumento del desempleo que normalmente resulta de una reducción de la

¹⁴ (14) Ciertamente Marx no consideró que su dinámica de alza del empleo/restricción de utilidades fuera directamente aplicable al mundo real o pudiera conducir a una crisis. La presentó, muy explícitamente, como una abstracción de lo que él consideraba eran las (contra)tendencias inexorables tanto del aumento de la productividad (a través del crecimiento de la composición orgánica de capital que lleva al cambio técnico) como de la expansión de la fuerza laboral disponible (a través del crecimiento del superávit de desempleados). Más bien la vio como estrictamente limitada por la habilidad de los capitalistas para basar la inversión en una satisfactoria tasa de retorno, ver *El Capital*, Vol. I, cap. 25, secciones 2-5. “Nada es más absurdo, entonces, que explicar la caída de la tasa de utilidades en términos de un alza en la tasa de salarios, aunque esto también podría ser un caso excepcional.” *El Capital*, Vol. III, cap. 14, sección 5.

inversión motivada por una disminución de la rentabilidad no puede, de hecho, funcionar como un mecanismo correctivo suficiente para restablecer las condiciones de acumulación de capital. Su argumento básico es que durante el curso de la época de posguerra el aumento del desempleo fue insuficiente para obligar a la fuerza laboral a moderar sus exigencias salariales porque los trabajadores lograron institucionalizar suficiente poder a varios niveles – la fábrica, la industria o sindicato y el estado – e impidieron así que el mercado del trabajo funcionara como debía. Los teóricos de la teoría de la oferta postulan que los gobiernos estaban tan comprometidos con el mantenimiento del pleno empleo y la implementación de altos seguros de desempleo que la amenaza de ser despedido perdió su eficacia. Argumentan que los sindicatos han encontrado formas de controlar sus mercados laborales incluso en caso de un alto desempleo, protegiendo a sus propios "clientes" a expensa de "los de afuera". (15)¹⁵ El resultado, concluyen, es que el "desequilibrio" o las utilidades restringiendo a los salarios han podido persistir junto con altos niveles de desempleo por un extenso período de tiempo. Puesto de otra forma, la economía no regresa al pleno empleo porque, de hacerlo, el crecimiento de los salarios nuevamente excedería el crecimiento de la productividad y restringiría las utilidades.¹⁶(16)

No hay nada lógicamente malo con la idea de que el poder de la fuerza de trabajo, ejercitado ya sea en base a sus propias instituciones y normas o por intermedio del estado, pueda – en principio – desviar el funcionamiento del mercado del trabajo a favor de los trabajadores respecto a empresas, industrias, regiones o incluso economías nacionales durante períodos específicos de tiempo. Pero permanece el hecho de que esta conclusión, aunque pueda ser empíricamente cierta en ocasiones, es de relevancia limitada. Por supuesto que el funcionamiento del mercado de trabajo tiene un irreductible aspecto político. En muchos aspectos los salarios son determinados "políticamente" por el conflicto de clases así como por el funcionamiento de valores y normas sociales. Pero una cosa es afirmar que una acción socio-política estratégica siempre puede jugar un papel en la determinación del salario y otra muy distinta argumentar que dicha acción

¹⁵ (15) Una aguda exposición del argumento puede encontrarse en A. Lindbeck, "What is Wrong with the West European Economies?", *The World Economy*, vol. viii, junio 1985. Ver también A. Lindbeck y D.J. Snower, "Wage Setting, Unemployment, and Inside-Outside Relations", *American Economic Review*, vol. lxxvi, mayo 1986; J.B. Donges, "Chronic Unemployment in Western Europe Forever?", *The World Economy*, vol. viii, diciembre 1985; Bowles, Gordon, Weisskopf, "Business Ascendancy and Economic Impasse"

¹⁶ (16) Ver también abajo, pp. 139f.

puede restringir de tal manera las utilidades como para causar una *fase descendente a largo plazo y que abarque todo el sistema*. Por regla general, la fuerza laboral no puede producir una fase descendente sistémica temporalmente extensa porque, por regla general, lo que podría llamarse la esfera potencial de inversión para el capital, en cualquier línea de producción, generalmente se extiende más allá de un mercado del trabajo que se ve afectado por sindicatos y partidos políticos o es regulado por normas, valores e instituciones apoyadas por el estado. De modo que las empresas generalmente pueden burlar y, por lo tanto, socavar la fuerza institucionalizada de los trabajadores en cualquier punto mediante la inversión en lugares donde los trabajadores no tengan capacidad de resistencia. En realidad tienen que hacerlo o ellas mismas se verán sobrepasadas y derrotadas competitivamente por otros capitalistas que si lo harán.

Las instituciones estatales pueden ralentizar pero no fundamentalmente transformar esta dinámica básica. Si la intervención gubernamental está causando una restricción significativa de las utilidades por parte de la fuerza laboral ya sea indirectamente (por ejemplo, como consecuencia de altos niveles de seguro de desempleo o implementando políticas keynesianas para un pleno empleo) o directamente (por ejemplo, como resultado de impuestos al capital y destinando mayores servicios públicos al trabajo), el resultado será el mismo que si la fuerza laboral estuviera actuando sola. En la primera instancia, los capitalistas encontrarán socavada su posición competitiva y a la larga van a redirigir sus inversiones a lugares de mayor rentabilidad o se encontrarán incapaces de competir porque otros capitalistas ya lo habrán hecho.

Como todos los elementos de la sociedad dependen de la inversión privada para el crecimiento económico, el empleo y para que el retorno fiscal financie los gastos del estado, los gobiernos se ven obligados a hacer que la rentabilidad de “sus” capitalistas sea una prioridad, al menos considerando que las relaciones de propiedad capitalistas son incontestadas. Una de las consecuencias más paradójicas de esta realidad es que, especialmente desde la Segunda Guerra mundial, los sindicatos y los partidos social demócratas generalmente han aceptado el principio de la primacía de las utilidades y han intentado imponerlo a sus seguidores. En proporción directa al grado en que han sido bien organizados, poderosos y reales representantes de la clase trabajadora en general, los sindicatos y los partidos social-demócratas han sistemática y conscientemente intentado evitar que el crecimiento salarial amenace la rentabilidad en interés de la acumulación de capital y crecimiento que ellos consideran una condición previa para las conquistas materiales de la

clase trabajadora. En la medida en que un aumento en las exigencias materiales de los trabajadores hubiera sido responsable por la disminución de rentabilidad en las últimas dos décadas, los sindicatos oficiales y los partidos social demócratas habrían ciertamente usado su poder precisamente para revertir ese desarrollo. (17)¹⁷

El principio general puede ser expuesto como sigue: las victorias de la fuerza laboral en conflictos económicos tienden a ser relativamente localizadas; por lo tanto, las reducciones de la rentabilidad que resultan de la exitosa ejercitación del poder de los trabajadores tienden correspondientemente a ser localizadas; sin embargo, hay una presión generalizada sobre los empleadores a lo ancho de todo el sistema que hace que la tasa de utilidad promedio corra riesgo de extinción. Hasta el punto de que las ganancias de los trabajadores reducen la tasa de utilidad de los empleadores bajo el promedio, disminuyen la acumulación de capital y a mediano plazo crean las condiciones para su propia erradicación. La acción de los trabajadores puede ciertamente reducir la rentabilidad en lugares específicos pero por regla general no puede producir una crisis porque no puede provocar una disminución de la rentabilidad espacialmente generalizada (que abarque todo el sistema) y temporalmente extensa. Sin embargo, lo que necesita explicarse en el caso actual es una restricción en las utilidades y una correspondiente fase descendente temporalmente muy extendida en las economías capitalistas avanzadas (de la que ninguna economía ha sido inmune) y que ha envuelto a todas aproximadamente en el mismo momento y a la misma velocidad.

3. Pruebas básicas contra el argumento de la oferta

Debido a que los teóricos de la oferta explican la larga fase descendente en términos del funcionamiento de instituciones e impacto de políticas, están obligados a hacerlo en términos histórica y nacionalmente específicos. Por lo tanto, deben interpretar caso a caso el comienzo y los subsiguientes resultados de la restricción en la rentabilidad que afligió a cada una de las economías capitalistas avanzadas, en términos de la evolución histórica específica de instituciones y políticas en dichas economías que ostensiblemente llevaron a la intensificación de la influencia económica y política de la fuerza laboral. Pero,

¹⁷ (17) “La limitación de los salarios fue una característica esencial del modelo de la Epoca Dorada (en los países gobernados por los partidos social demócratas) y, si cabe, se convirtió en algo más básico aún en los esfuerzos de estos países para enfrentar las nuevas dificultades en los años setenta y ochenta.” E. Huber y J. Stephens, “Internationalization and the Social Democratic Model: Crisis and Future Prospects”, *Comparative Political Studies*, vol. xxxi, 1998.

¿cómo pueden tales interpretaciones llevarse a cabo exitosamente considerando los hechos evidentes que la fase descendente ha sido *universal, simultánea y a largo plazo*?

La universalidad de la larga fase descendente. El hecho de que ninguna de las economías capitalistas avanzadas fuera capaz de escapar de la larga fase descendente es una realidad digna de ser evocada. Ni siquiera las economías más débiles con los más fuertes movimientos obreros, como Gran Bretaña, ni las economías más fuertes con los más débiles movimientos obreros, como Japón, permanecieron inmunes. ¿Es plausible que la explicación de la fase descendente sea que los trabajadores *de todas partes* acumularon suficiente poder como para restringir las utilidades?

La simultaneidad del comienzo y las varias fases. Las economías capitalistas avanzadas sufrieron el comienzo de la larga fase descendente al mismo tiempo, entre 1965 y 1973. Además, estas economías han experimentado las etapas sucesivas de la larga fase descendente más o menos al unísono, sufriendo recesiones simultáneas en 1970-71, 1974-75, 1979-82 y de 1990-91. Una cosa es argumentar que los desarrollos económicos e institucionales de los países capitalistas avanzados eran bastante similares en la época de la posguerra - aunque si se considera el caso japonés o se compara a los EE.UU. con la mayoría de los casos europeos incluso ese hecho aparece menos obvio - y otra muy distinta sostener que los caminos del desarrollo institucional y de formación de políticas, la experiencia de acumulación de capital y de cambio tecnológico y la evolución de las relaciones capital/trabajo (y más generalmente políticas) hayan sido tan similares en las economías capitalistas principales como para haber producido, al mismo tiempo, cambios prácticamente idénticos en la situación del mercado del trabajo y el equilibrio de clases como para determinar esencialmente la misma *evolución de la rentabilidad* en dichas economías. Considerando el muy alto grado en que el poder de la fuerza laboral ha sido diferencialmente determinado por las condiciones dentro de las fronteras nacionales y circunscrito en ellas, es difícil comprender como el ejercicio del poder por la fuerza laboral pueda explicar la evolución internacionalmente coordinada de la larga fase descendente.

La duración de la fase descendente. Finalmente, el hecho de que la fase descendente haya durado tanto tiempo parecería fatal para el enfoque de la oferta. No es difícil creer que algunos sindicatos, movimientos obreros o gobiernos social demócratas en particular puedan haber hecho bajar la tasa de utilidades en lugares determinados y por períodos determinados. Pero, si se consideran tanto las opciones disponibles para los empleadores

(específicamente su habilidad para reubicar la inversión lejos de los puntos en que las utilidades han sido restringidas) como los intereses a largo plazo de la fuerza laboral (específicamente, en ausencia de otra alternativa, su dependencia y preocupación por la continuación de acumulación de capital), es casi imposible creer que la afirmación del poder de la fuerza laboral haya sido al mismo tiempo tan eficaz y tan inflexible como para ser la causa que la fase descendente continúe por un casi un cuarto de siglo.

4. De la crítica a una alternativa

Mi enfoque alternativo a la larga fase descendente toma como punto de partida los resultados de la crítica anterior. Los intentos de los teóricos de la oferta para comprender las crisis esencialmente en términos de mala distribución/bajo consumo en la crisis entre ambas guerras y de una restricción de las utilidades en la actual fase descendente, los ha llevado a enfocarse demasiado exclusivamente en las relaciones de poder verticales (socio-políticas y de mercado) entre capitalistas y trabajadores. Como resultado, han tendido a minimizar no sólo los beneficios productivos sino también las contradicciones económicas que surgen de la competencia “horizontal” entre empresas, hecho que constituye el resorte principal del sistema económico capitalista. Por lo tanto, mi punto de partida es simultáneamente que el capitalismo tiende a desarrollar las fuerzas productivas a un grado sin precedentes y que tiende a hacerlo en forma destructiva porque es competitivo y no planificado.

Igualmente, el énfasis de los teóricos de la oferta en instituciones, políticas y poder los ha llevado a enmarcar demasiado sus análisis en una base de país por país, en términos de estados y economías nacionales; a considerar la economía internacional como una suerte de derrame de las economías nacionales y ver los problemas económicos sistémicos como surgiendo de una aglomeración de problemas locales. En contraste, yo tomaré la economía internacional – *la acumulación de capital y la rentabilidad del sistema en su totalidad* – como una atalaya teórica de la cual analizar sus crisis y las de sus componentes nacionales.

Finalmente, mientras los teóricos de la oferta especifican procesos que *podrían* llevar a un alza en los costos y una restricción de las utilidades en *lugares específicos y a corto plazo*, han fallado en tomar suficientemente en consideración los mecanismos económicos, sociales y políticos *compensatorios* que son accionados, más o menos automáticamente, precisamente como consecuencia de cualquier restricción en las utilidades ya

sea por la fuerza laboral o la ciudadanía; mecanismos mediante los cuales el incremento de los costos, a través de su efecto negativo en la rentabilidad y en la motivación para invertir, crea presiones tanto para inducir reducciones en los costos en las regiones “afectadas” como para redirigir las inversiones más allá de las mismas.

Para exponer este punto más positivamente, una teoría suficiente de la crisis debe explicar no solamente por qué lo que hacen los individuos y las colectividades en pos de sus intereses lleva a un esquema total de producción y distribución en el cual la rentabilidad es socavada, disminuyendo, por lo tanto, la capacidad e incentivo para invertir sino que también debe explicar por qué ese mismo esquema lleva a los productores a tomar medidas correctivas que fallan en provocar un ajuste y exacerbando las dificultades de la situación inicial. Si queremos comprender no sólo la regularidad histórica del desarrollo capitalista sino también la regularidad histórica de las fases descendentes capitalistas, necesitamos una teoría de una invisible mano maligna que vaya junto con la benigna de Adam Smith; una teoría que pueda abarcar una *serie de pasos* auto generadores provenientes de una maximización individual (y colectiva) de las utilidades que no lleva hacia el ajuste sino más bien nos aleja de él.

En línea con este precepto, presentaré una explicación de la larga fase descendente que encuentra el origen de la reducción de la rentabilidad – hablando esquemáticamente – en la tendencia de los productores para desarrollar las fuerzas productivas y aumentar la productividad económica mediante la instalación de métodos de producción cada vez más baratos y eficaces, sin considerar las inversiones existentes y los requerimientos para su realización, con el resultado de que la rentabilidad total es restringida por los precios reducidos frente a costos que no logran ser reducidos. Explicaré la perpetuación de la crisis mediante la demostración de que los pasos de maximización de utilidades que a los capitales les parece racional tomar en respuesta a su reducción de rentabilidad no sólo fallan en resolver el problema que provocó la caída de la rentabilidad en primer lugar sino que tienen el efecto de tomar medidas adicionales necesarias y racionales que bajan más todavía la rentabilidad total. Frente a su reducida rentabilidad, muchas empresas encuentran que tiene más sentido persistir en su línea, en vez de abandonarla y buscar una alternativa mejor. Mientras tanto, numerosos productores con costos aún más bajos encuentran individualmente rentable entrar a esas mismas líneas a pesar de la reducida rentabilidad de las mismas. Como consecuencia de la consolidación de la sobre capacidad y sobre producción y de la rentabilidad reducida (o incluso una reducción adicional de

la misma), disminuirá el crecimiento en la inversión y la producción; a su vez el crecimiento salarial será restringido llevando tanto a una disminución del crecimiento de la productividad como del crecimiento de la demanda efectiva (tanto inversión como consumo), lo que incrementará la presión en la rentabilidad. Como veremos, esta secuencia puede ser revertida y la rentabilidad restablecida sólo cuando suficientes medios de producción de alto costo y baja utilidad pueden ser eliminados de líneas afectadas por sobre capacidad, sobre producción y rentabilidad reducida y exitosamente redistribuidos en líneas de utilidades suficientemente altas.

II Esbozo de una explicación alternativa¹⁸ (18)

Parto de la premisa que, bajo las relaciones capitalistas de propiedad, la generalización de la norma individual de maximización de la rentabilidad combinada con la presión de la competencia a lo largo de todo el sistema tiende a significar el crecimiento de las fuerzas productivas y la productividad en general, con el resultado de que, asumiendo que el salario real permanece constante, aumentan tanto la tasa como la cantidad de utilidades, si hay problemas de realización. Pero, dada la naturaleza competitiva y poco planificada del capitalismo, no se puede asumir que no hay problemas de realización. El mismo recorte en los costos llevado a cabo por las empresas que crea el potencial para que crezca la rentabilidad total crea el potencial para que caiga la rentabilidad total, llevando a dificultades macroeconómicas.

I. Tecnología de reducción de costos que lleva a la sobre producción

En un mundo en que las empresas pueden predecir lo que harán sus competidores y ajustarse perfectamente a ello, el cambio técnico para disminuir los costos no plantea ningún problema. Las empresas que reducen costos agregarán producción precisamente para llenar el espacio dejado desocupado por la demanda debido a la disminución de la producción resultante del agotamiento de los medios de producción llevado a cabo por los productores con mayores costos. Inicialmente el resultado es una mayor tasa de utilidades en la línea porque los que reducen costos necesitan menos inversión para producir; de modo que disfrutan de una mayor tasa de utilidades en su producción que lo que hasta ese momento era acumulado en el equivalente exacto de producción por la empresa que reduce su producción. Por lo tanto, la producción de la empresa que reduce costos ha sido producida

¹⁸ (18) Quisiera agradecer a Mark Glick y Michael Howard por su inestimable ayuda con las formulaciones en esta sección.

a un costo más bajo que lo que hasta ese momento había sido producida por las otras empresas (con costos más altos) de la línea. Como la producción total y se supone que, la demanda total permanecen igual y el costo total ha sido reducido, la tasa promedio de utilidades de la línea sube. A partir de este punto, las empresas con costos más altos o bien emularán al que reduce costos o bien le cederán espacio mediante la reducción de sus medios de producción en la línea, precisamente hasta el punto en que el reductor de costos aumenta su capacidad. Por lo tanto, el precio de producción de la línea caerá para reflejar los costos requeridos para la producción de la misma y los compradores fuera de la línea compartirán la ganancia ya que los capitalistas pagan menos que antes por las inversiones y/o los trabajadores pueden comprar más artículos que antes con el dinero de sus salarios. Mientras los trabajadores no se aseguren todas las ganancias de la reducción de precios bajo la forma de aumento del salario real, el resultado será un aumento en la tasa de utilidades para la economía en general.

Sin embargo, en el mundo real de la competencia económica, los productores capitalistas individuales no pueden controlar ni predecir el mercado de sus productos. Las inversiones dan utilidades sólo después de los hechos, una vez que se han probado a sí mismas en una guerra competitiva potencialmente destructora. En estas condiciones, el único camino para la supervivencia y la seguridad significa arriesgarse en la inversión de nuevos medios de producción técnicamente más avanzados y combinarlos con los salarios más bajos posibles. De esta forma se logra el menor costo y precio posibles, maximizando así la tasa de utilidades o la participación en el mercado. Además, la meta es mantener la ventaja resultante por el período más largo posible. Pero, cuando una empresa asegura los costos más bajos de producción e introduce sus productos en el mercado a un precio correspondientemente reducido con el fin de aumentar su participación en éste, al hacerlo provoca un serio problema para las otras empresas que producen con técnicas más antiguas y mayores costos.

En vez de meramente reemplazar al precio establecido la producción que la empresa de costos más altos producía hasta ese momento pero que ya no lo sigue haciendo porque ha agotado algunos de sus medios de producción, la empresa que reduce costos del mundo real bajará el precio de su producción, y expandirá esa producción y su participación en el mercado *a expensas* de sus competidores con mayores costos, mientras sigue

manteniendo para si misma la tasa establecida de utilidades.¹⁹(19) Dada la reducción de precios, algunas empresas, las menos rentables, se verán obligadas a descartar medios de producción porque ya no pueden obtener utilidades de ellos; otras tendrán que soportar, por lo menos, una rentabilidad reducida debido a sus costos excesivos. Debido a que la tasa de utilidades de los reductores de costos permanece igual que antes y como las tasas de utilidades de las empresas con costos mayores se han visto reducidas, el resultado es una reducción total de la tasa de utilidades de toda la línea. En estas condiciones, se puede decir que la línea se caracteriza por su sobrecapacidad o exceso de producción porque la insuficiencia de la demanda no permite que las empresas de costos más altos mantengan sus antiguas tasas de utilidades; se han visto obligadas a dejar de utilizar algunos de sus medios de producción y sólo pueden hacer uso del resto si reducen el precio y por lo tanto su rentabilidad. Hay sobrecapacidad y exceso de producción *respecto a la tasa de utilidades que existía hasta ese momento*.

Mientras pocos negarían que el proceso mencionado arriba es, en efecto, normal en la economía capitalista, muchos negarían su carácter problemático. Dirían que es verdad que la expansión de la producción a menor precio por parte de los reductores de costos lleva a una intensificación de la competencia y (lo que es la misma cosa) a la sobrecapacidad/exceso de producción que se manifiesta en la salida de algunos de los medios de producción de altos costos y una rentabilidad temporalmente reducida para el resto. Pero argumentarían que también es cierto que esta situación está “fuera de equilibrio” y por lo tanto es sólo transitoria porque algunas empresas no están funcionando, en este momento, tan bien como deberían y se puede esperar que tomen medidas al respecto más o menos inmediatamente. Se puede esperar que las empresas que han sufrido una disminución de la rentabilidad abandonen la línea o adopten la nueva técnica del innovador que reduce costos o igualen sus costos de alguna otra forma. Si no lo hacen, la empresa innovadora se apoderará de todo el mercado. El resultado sería, más temprano que tarde, el restablecimiento de la tasa de utilidades previamente establecida de la línea aunque ahora basándose en los disminuidos costos y precios del reductor de costos. Finalmente, esto debería llevar a un aumento en la tasa de utilidades de la economía en general (incluyendo la línea inicialmente sujeta a una rentabilidad reducida), tal como en el caso de previsión perfecta/ajuste perfecto; asumiendo, nuevamente, que los trabajadores no pueden recoger

¹⁹ (19) Aquí estoy asumiendo que las empresas reductoras de costos compiten entre si así como con las empresas con costos más altos, para hacer caer la tasa de utilidades a su nivel ya establecido.

todas las ganancias que se acumulan en la economía en general como consecuencia de los precios más bajos en los productos de dicha línea. Joseph Schumpeter, “el Marx de la burguesía”, veía este proceso como el genio del capitalismo. Lo que él denominaba “destrucción creativa” – la derrota infligida por los medios de producción más productivos a los medios de producción menos productivos – es, después de todo, lo que hace al capitalismo cada vez más productivo.

2. La incapacidad de adaptarse

Sin embargo, Schumpeter puede haber subestimado el lado potencialmente destructivo de su destrucción creativa. Si las empresas que tienen una rentabilidad reducida, debido a la introducción en su línea, por parte de los reductores de costos, de productos de menor precio y costo, *poseen un capital fijo* no puede esperarse que respondan más o menos inmediatamente abandonando la línea. Porque es racional para ellos permanecer en la línea mientras los nuevos precios más bajos les permitan, al menos, lograr la tasa de retorno promedio en su capital circulante – es decir, la inversión adicional en fuerza laboral, materias primas y productos semiterminados requeridos para poner en movimiento su capital fijo. La razón para ello es que su capital fijo está “amarrado”, es decir, ya pagado o requiere el pago de intereses que deben continuar esté o no en uso el capital. En términos prácticos, pueden considerarlo como sin costo y su uso futuro gratuito. Por lo tanto, para las empresas de costos más altos tiene sentido aferrarse a su porción del mercado mediante la disminución de sus precios, a menos y hasta que el precio de la empresa reductora de costos baje tanto como para impedir que puedan asegurar la tasa de retorno promedio siquiera en su capital circulante.²⁰(20) Este cálculo tiene dos importantes consecuencias.

Primero, las empresas pueden – en virtud de su más temprana colocación de capital – impedir la entrada de productos a menor precio y menor costo de sus competidores con el potencial para reducir los costos. Esto se debe a que una empresa reductora de costos que es incapaz de imponer un

²⁰ (20) El mecanismo presentado aquí explicando la mala adaptación es discutido en textos de fines del siglo pasado como “competencia ruinosa”, que ha menudo buscaba justificar carteles y monopolios. Estos textos también se enfocaban en la dificultad del capital fijo, como capital amarrado, para liberarse y, específicamente, en la continuación de la sobrecapacidad y el exceso de producción respecto a la tasa de utilidades del capital total que resulta del deseo de los interesados en continuar produciendo mientras puedan asegurar la rentabilidad normal de su capital circulante. Ver, por ejemplo, A.T. Hadley, *Economics*, Nueva York 1901, pp. 292-5. Para una útil introducción a estos textos, ver H. Hovenkamp, “The Antitrust Movement and the Rise of Industrial Organization”, *Texas Law Review*, vol. lxxviii, noviembre 1989, esp. pp. 122-43. Quisiera agradecer a Mark Glick por llamar mi atención a estos textos.

precio que no sólo sea menor al que prevalece en ese momento en la línea sino que lo suficientemente bajo como para obligar a algunos de los interesados a abandonar la línea (porque la tasa de utilidades de su capital circulante ha quedado por debajo del promedio) también será incapaz de aumentar su participación en el mercado sin reducir su propia tasa de utilidades. Si dicha empresa reduce el precio e intenta mantener su antigua tasa de utilidades, a *todos* los interesados les parecería racional igualar el precio y mantener al menos la tasa promedio de utilidades en su capital circulante, aunque eso fuera reducido de su capital total. El resultado sería impedir que el reductor de costos aumente su participación en el mercado con ese precio y forzarlo a reducir el precio aún más - y de ese modo también reducir su tasa de utilidades por debajo del promedio establecido – para poder obtener una participación en el mercado. Incluso las empresas capaces de producir a menores costos y precios no pueden expandir rentablemente su participación en el mercado a menos que sean capaces de lograr un lugar adecuado para su producción obligando a que capacidad productiva equivalente abandone la línea. Puesto de otra manera, pueden aumentar su participación en el mercado sin experimentar una reducción en su propia rentabilidad sólo en la medida en que puedan forzar a otros a ceder sus partes de mercado por abandono.

Dicho esto, hay que enfatizar otro punto. Mientras – en virtud de su capital fijo – las empresas de altos costos poseen un poderoso medio para disuadir a los reductores de costos en su intento para expandir su participación en el mercado (específicamente, a los reductores de costos con la habilidad para reducir el costo y precio por debajo del que prevalece en la línea pero insuficiente para forzar el abandono de la misma por parte de algunos interesados), esto no asegura en absoluto que dichos recortes en los costos y precios no se vayan a producir. El que reduce costos y precios puede calcular mal o, alternativamente, puede tener una razón estratégica para aceptar una tasa de utilidades más baja. En cualquier caso, la consecuencia de esta acción no es sólo la sobrecapacidad/exceso de producción sino una reducción de rentabilidad en la línea para todos, incluyendo al mismo reductor de costos y precios.

Segundo, las empresas reductoras de costos y precios que son capaces de reemplazar a algunos de los interesados (mediante una baja suficiente de precios como para hacer imposible a sus competidores lograr la tasa promedio de utilidades siquiera en su capital circulante y forzándolos, por lo tanto, a gastar capital fijo) serán capaces tanto de continuar asegurando la tasa de utilidades establecida como de aumentar su participación en el mercado basándose en su precio más bajo. Sin embargo, al hacerlo acarrearán una

reducción en la tasa promedio de utilidades en toda la línea porque su nuevo precio bajo tendrá un (doble) efecto de socavación en la rentabilidad de otras empresas en la línea, forzándolas a ceder partes de mercado y a aceptar precios más bajos para sus productos (de más alto costo). ²¹(21) Las empresas que ya no pueden lograr la tasa promedio de utilidades con su capital circulante se verán forzadas a ceder partes del mercado. Inicialmente, a corto plazo, pueden evitar el problema sólo reduciendo la capacidad de utilización porque la empresa de costos más bajos todavía tiene una capacidad productiva insuficiente como para quitarles tanta participación en el mercado como su precio más bajo le garantizaría. Sin embargo, en la medida en que su capacidad se reduce, estas empresas de altos costos sufrirán la disminución de la rentabilidad que resulta del hecho que la producción (ventas) se reduce pero no así los costos del capital. Finalmente, a medida que la empresa que reduce costos aumenta su capacidad, se verán forzados a abandonar la línea. Aquellas empresas que todavía pueden lograr la tasa promedio de utilidades con su capital circulante encontrarán que tiene sentido permanecer en la línea pero, de todas formas, deberán sufrir una baja de rentabilidad ya que sus costos permanecen iguales pero el precio a que deben vender se ve reducido.

Respecto a las empresas de altos costos que permanecen, el proceso “normal” de adaptación (mediante el cual las empresas de altos costos abandonan la línea y son reemplazadas por empresas de bajos costos) simplemente no se lleva a cabo debido a que dichas empresas poseen capital fijo. La producción de la línea tiene ahora un precio más bajo impuesto por el reductor de costos que recién ingresa. Los integrantes de la línea consisten en la empresa reductora de costos con la antigua tasa de utilidades, basada en sus costos de producción reducidos, más las empresas que no han podido bajar los costos y han debido aceptar una tasa reducida de utilidades. Técnicamente hablando, como resultado de la apropiación del mercado por parte de la empresa reductora de costos a través de la imposición de su precio más bajo, en la línea surge la sobreinversión que lleva a la sobrecapacidad y al exceso de producción *respecto a la tasa de utilidades previa y que aún prevalece*.

²¹ (21) La idea que puedan surgir problemas debido a la introducción, por parte de los que bajan costos, de cambios técnicos que reducen los precios y que impiden a los otros interesados realizar sus inversiones en capital fijo se remontan por lo menos hasta Marx. Una interesante y provechosa exposición de esta noción y sus implicaciones pueden encontrarse en J. Weeks, “Capital and Exploitation”, Princeton 1981, pp. 186, 211-17. Ver también los textos sobre crisis económica por S. Clarke, especialmente “Keynesianism, Monetarism, and the Crisis of the State”, Aldershot 1988. Estoy en deuda con Loren Goldner por muchas estimulantes discusiones sobre este tema así como por la oportunidad de leer su *ensayo “The American Working Class and the Current World Crisis”* (manuscrito no publicado).

Algunas empresas de altos costos se han visto obligadas a usar capital fijo porque han perdido participación en el mercado; por la misma razón, aquellas que aún quedan han podido conservar su lugar (y responder a parte de la demanda) sólo mediante la venta de sus productos a una tasa de retorno menor a la que tenían antes. El resultado es que, la entrada de un productor a precios y costos más bajos en vez de llevar a una tasa de utilidades más alta lleva a una tasa de utilidades más baja en toda la línea. Sin embargo la línea está “en equilibrio” y no se espera que por el momento se lleven a cabo nuevas transiciones ya que todos sus integrantes están, presumiblemente, logrando la mejor tasa de utilidades que pueden. La tasa de utilidades reducida de la línea se registra, típicamente, en un descenso de la proporción producción/capital y un descenso en la participación de utilidades porque, en términos aritméticos, es simplemente el resultado de la incapacidad debido a una insuficiente demanda de sus productos de las empresas de altos costos para aumentar suficientemente sus precios sobre su capital (dado) y costos laborales.

Un último asunto importante debe aclararse antes de comenzar a examinar la relevancia de los mecanismos precedentes en la explicación de las crisis económicas. Dicha cuestión es el impacto del precio reducido, que determinó la caída de rentabilidad en la línea afectada por sobrecapacidad y exceso de producción, sobre la rentabilidad *de la economía en su conjunto*. Sabemos que, en la medida en que ese precio reducido en la línea lleve a una reducción de rentabilidad en dicha línea, ese mismo precio reducido proveerá un aumento equivalente en el ingreso de otros en la economía que compran esos productos como+ inversión. La cuestión es, ¿quién obtiene realmente esas ganancias? ¿Otros capitalistas a través de una tasa de utilidades más alta resultante de costos de producción más bajos o los trabajadores a través de un salario real más alto? Esta pregunta no puede ser respondida a priori pero, sin embargo, es posible adelantar nuestra argumentación tomando en cuenta el caso limitante.

En el caso de que otros capitalistas fuera de la línea de rentabilidad reducida obtuvieran *todas* las ganancias y los trabajadores no obtuvieran *ninguna* de las ganancias que el precio reducido significó en la reducción de utilidades de la línea mencionada, el aumento de la rentabilidad de los capitalistas fuera de la línea equilibraría la disminución de rentabilidad dentro de la línea y la rentabilidad para la economía en su conjunto permanecería igual. Pero esta situación parece poco probable porque no existen las condiciones que permitan a los capitalistas impedir que los trabajadores obtengan ganancias bajo la forma de un salario real más alto. Asumiendo que la producción de la línea es “típica” – es decir, es consumida en la misma

proporción en que el consumo se lleva a cabo en la economía en general de acuerdo con la distribución establecida del consumo de bienes y bienes de capital – las ganancias de una reducción del precio se acordarán aproximadamente con la distribución establecida entre el trabajo y el capital. En todo caso, si la fuerza laboral logra obtener *cualesquiera* de las ganancias generadas por una disminución en los precios entonces el proceso ya mencionado (en él que la disminución de rentabilidad de una línea dada resulta de la incapacidad de abandonar la línea por parte de los productores con costos más altos y menores utilidades, que poseen capital fijo y sufren una reducción de la rentabilidad) resultará en una caída de la rentabilidad para la economía en general. Esto se debe a que la caída de la rentabilidad (pérdida de utilidades) que resulta de la caída del precio en la línea no podrá ser totalmente compensada por el alza en la rentabilidad (la ganancia en las utilidades) fuera de la línea. Todas las pérdidas dentro de la línea y provenientes de la reducción del precio serán sufridas por el capital pero no todas las ganancias acumuladas fuera de la línea por el mismo precio reducido son acumuladas por el capital. Hasta qué *punto* hay una caída de rentabilidad para la economía en su conjunto dependerá, por supuesto, de los detalles del caso.

3. Capital fijo, desarrollo desigual y fase descendente

La pregunta que se impone es si la suerte de procesos recién planteados – en los que la innovación no planificada ni prevista, y más generalmente el recorte en los costos, llevan a una sobrecapacidad y exceso de producción – pueden ocurrir en una escala lo suficientemente amplia y durante un período lo bastante prolongado como para dañar seriamente la economía. Ciertos aspectos del proceso de inversión bajo el capitalismo, de acuerdo a su evolución histórica, hacen que ese resultado sea más que una posibilidad.

La vulnerabilidad del capital fijo

Ha habido una tendencia histórica a que la producción sea mejorada a través de la inversión de grandes cantidades de capital fijo. El progreso técnico exitoso ha tendido a requerir inversiones iniciales que sólo pueden realizarse en el curso de muchos años, como por ejemplo en las acerías, fábricas de automóviles o industrias químicas. Actualmente, esta tendencia se ha visto muy intensificada como consecuencia de los contundentes gastos en investigación y desarrollo en los que se basan las inversiones de capital fijo a gran escala. Esto da como resultado que en muchas líneas, grandes masas de

capital tienden a ser vulnerables a nuevas producciones con técnicas más avanzadas y que operan con costos más bajos.

El grado en el que el capital fijo de una economía es vulnerable a la competencia a través de la reducción de costos se intensifica porque la inversión tiende a llevarse a cabo en oleadas y ser incluida en grandes bloques de desarrollo técnicamente interrelacionados.²²(22) Esto ocurre porque cada inversión tiende a depender de otras para proveer la demanda a su producción y las inversiones para su proceso de producción. Piensen en el alza interrelacionada de los ferrocarriles y los astilleros, minería del carbón, producción de hierro y acero y producción de máquinas herramientas en la economía británica durante el segundo tercio del siglo diecinueve o en la expansión interrelacionada del automóvil, acero, hierro, carbón y producción de petróleo, además de construcción de carreteras, en la economía de EE.UU. en los años que siguieron a la Segunda Guerra mundial.

La vulnerabilidad del capital fijo, debido a que éste es expresado en oleadas de inversión o bloques de desarrollo, tiende a ser exacerbada por su inercia. De esa forma, el capital fijo tiende a perpetuarse a si mismo en el mismo nivel tecnológico como consecuencia de la “interrelación técnica” que caracteriza la estructura de la producción tanto internamente como entre las unidades de producción.²³(23)

Como resultado de la interrelación técnica, interna a la unidad, las plantas existentes tienden a encontrar difícil adoptar innovaciones específicas sin alterar significativamente o transformar completamente su diseño. Sin embargo, a menudo no tiene sentido aceptar los costos de hacer la transformación o alteración porque lo que queda de la unidad productiva (fuera de la parte específica que será mejorada con la introducción de la invención) es perfectamente eficiente y el cambio sería muy costoso. Por lo tanto las unidades de producción existentes encuentran irracional introducir avances técnicos que sólo a unidades recientemente construidas les parecería racional instalar. Esto resulta en que las unidades existentes tienden a

²² (22) Esta noción es sugerida en E. Dahmen, “Technology, Innovation, and International Industrial Transformation”, en L.H. Dupriez, ed., *Economic Progress*, Louvain 1955, donde es explícitamente introducida en conexión con lo que Dahmen llama “*la lucha entre lo viejo y lo nuevo*” (énfasis añadido) y el potencial de esto último para causar total desorganización económica.

²³ (23) Para los dos párrafos siguientes ver, M. Frankel, “Obsolescence and Technological Change in a Maturing Economy”, *American Economic Review*, vol. xlv, junio 1955, el análisis de lo cual se extiende en “Obsolescence and Technical Change”, de C.P. Kindleberger, *Bulletin of the Oxford University Institute of Economics and Statistics*, vol. xxiii, 1961.

reemplazar las partes gastadas por otras nuevas prácticamente idénticas y de esa forma conservan el capital fijo en su forma antigua en vez de transformarlo de acuerdo al adelanto de la tecnología. El mismo tipo de problema que surge dentro de las unidades individuales puede surgir dentro de unidades interconectadas. Por lo tanto puede ser difícil innovar en una parte sin cambiar algunas o todas las otras. Por ejemplo, la instalación en Gran Bretaña de rieles de ferrocarril de trocha angosta durante la primera mitad del siglo diecinueve hizo que fuera difícil adoptar las locomotoras más poderosas que estuvieron disponibles más adelante porque un sistema de rieles más ancho habría sido difícil de adoptar sin llevar a cabo una gran inversión de capital requerida para transformar los patios de las minas, puertos y elaboradoras de hierro y acero que habían sido diseñados para encajar con el viejo sistema ferroviario. La tarea se hizo aún más difícil debido a los problemas de coordinación que surgieron debido a que los ferrocarriles y otras instalaciones asociadas tenían dueños diferentes. Por lo tanto, el problema de interrelación entre unidades dentro de un sistema productivo puede agregarse al problema de interrelación de equipamiento dentro de las unidades y tender así todavía más a la inercia de un bloque de desarrollo aumentando de ese modo su vulnerabilidad a una nueva producción, de costos más bajos, basada en nuevas técnicas.

Lo nuevo ataca a lo viejo

Si, de ese modo, se considera que en el curso del desarrollo capitalista la inversión se desarrolla en oleadas en que grandes cantidades de capital fijo son integradas en bloques interrelacionados y parcialmente autoconservantes, es posible prever los peligros que se plantean con la llegada de nuevos bloques interrelacionados de producción con mayores niveles de productividad o simplemente, con costos más bajos. Grandes cantidades de capital pueden rápidamente pasar a ser vulnerables, a medida que las empresas del bloque más antiguo se ven obligadas a hacer frente a precios más reducidos para su producción a mayor costo y a confrontar la necesidad de un descarte prematuro y tasas de utilidades más bajas en su capital fijo. Sin embargo, semejantes procesos de cambios tecnológicos a gran escala y recorte de costos que más generalmente llevan a una rentabilidad reducida no tienen que llevarse a cabo (y normalmente no lo hacen) en una forma continua y unilineal. Ciertas fuerzas tienden a demorar y contrarrestar esta tendencia aunque no la impiden permanentemente.

Primero, cuando todo lo demás es igual, las empresas existentes tienden a repeler, de los mercados que ya ocupan, a las empresas nuevas. Lo pueden

hacer porque tienden, al menos por un tiempo, a ser más rentables que sus potenciales competidores. También lo hacen porque, en virtud del ya mencionado poder de disuasión que derivan de sus colocaciones existentes de capital fijo, tienen la capacidad de demorar el ingreso de competidores con precios aún más bajos por bastante más tiempo que su sola rentabilidad podría garantizar. (24)²⁴

Segundo, un corolario del punto anterior. Los inversionistas a menudo consiguen las mejores ganancias si pueden desarrollar nuevas regiones geográficas. Como resultado del escudo implícito ofrecido por su ubicación, los productores en nuevas regiones pueden evitar tener que confrontar inmediatamente a las establecidas empresas dominantes del mercado, ganando, de ese modo, espacio y tiempo para mejorar su producción y competitividad. Además, la producción tiende a ser más barata en las economías de desarrollo posterior porque los productores a menudo pueden hacer uso de técnicas relativamente avanzadas mientras aprovechan la fuerza laboral más barata y pagan menos alquiler que en las regiones desarrolladas donde los estándares de vida han aumentado de acuerdo al crecimiento de la productividad laboral, y más rápidamente que el aumento en la productividad de la fuerza laboral per se. La evolución de la técnica, marcada por la estandarización y una menor capacitación, tiende a magnificar esta ventaja al facilitar la combinación de técnicas más avanzadas y una fuerza de trabajo menos capacitada. Los productores en las economías que se han desarrollado más tardíamente a veces tienen la ventaja adicional de la protección comercial y de formas institucionales avanzadas que permiten una mayor competitividad; a través de la unión del capital industrial y bancario, de facilitar la coordinación entre productores, de regular las relaciones capital-trabajo y de una importante intervención estatal.

Esquemáticamente hablando, el funcionamiento de estos mecanismos puede verse como resultando específicamente en un esquema ideal típico de evolución económica. Inicialmente, el bloque más antiguo tenderá a funcionar, en un grado significativo, separadamente de la competencia de los bloques más nuevos. Esto se debe en parte – y en virtud de su capital fijo existente – porque las empresas antiguas son capaces de impedir el ingreso de nuevas empresas ya sea debido a su definitiva superioridad en términos de costos de

²⁴ (24) Además, como Schumpeter se esforzó por enfatizar, en la época moderna las corporaciones aseguran rutinariamente los retornos de sus inversiones en capital social incorporando avances tecnológicos consiguiendo, por toda suerte de medios político-institucionales, la protección (temporal) de su mercado frente a los competidores. “Capitalism, Socialism, and Democracy”, Nueva York 1950, cap. 8.

producción o debido a su habilidad para establecer los precios de sus productos, si es necesario, en términos solamente de los costos de su capital circulante. En parte se debe a que los nuevos capitales del nuevo bloque son capaces de asegurar sus mejores utilidades porque pueden funcionar con menores costos productivos, nuevas fuerzas laborales y nuevos mercados en nuevas regiones relativamente libres de la competencia de los productores establecidos. La tendencia a la disminución de rentabilidad derivada de las dificultades de los productores del antiguo bloque para realizar inversiones de capital fijo en vista de la competencia de los productores de menores costos del bloque más nuevo tiende, por lo tanto, a demorarse un tiempo; aplazada temporalmente por la resistencia que oponen los productores establecidos al ingreso de los más nuevos y compensada por un promedio más alto de rentabilidad de inversiones en las nuevas regiones.

Sin embargo, a la larga, los capitalistas que operan en nuevas regiones basándose en menores costos de producción tenderán a mejorar y expandir su capacidad productiva hasta el punto donde no sólo abren nuevos mercados con nuevas fuerzas laborales sino también pueden entrar rentablemente en mercados ya ocupados. Con el tiempo, estos productores encuentran que es cada vez más fácil penetrar mercados hasta entonces dominados por las empresas de los antiguos bloques, especialmente porque pueden hacerlo mediante el aumento de la producción en las plantas que ya están sirviendo a nuevos mercados en vez de correr el riesgo de crear nuevas plantas con el propósito específico de invadir los viejos mercados. De ese modo, los mercados tienden a unificarse y nuevos bloques de capital entran en competencia directa con los antiguos.

De la sobrecapacidad a la larga fase descendente

Inicialmente, elementos del bloque más antiguo se verán entonces enfrentados a precios más bajos, tendrán costos más altos y obtendrán tasas reducidas de utilidades. Algunos capitales se verán forzados a ser desechados pero otros, en vez de cambiar de línea con el fin de obtener la tasa más alta de retorno sobre su capital total, encontrarán que pueden obtener el mejor retorno posible manteniendo su parte de mercado mediante la reducción de su precio; ya que, al menos, todavía pueden lograr la tasa de utilidad promedio sobre sus nuevas inversiones en capital circulante en base al nuevo precio más bajo. Como, ideal y típicamente, los representantes del nuevo bloque han expandido su parte de mercado mediante la introducción de un nuevo precio más bajo a un nivel en que ellos mismos sólo consiguen la tasa promedio de utilidades, el resultado es que, en las líneas afectadas, la situación se consolida en una tasa

de utilidades total generalmente reducida; en una especie de nuevo equilibrio (presumiblemente todos los productores están maximizando sus tasas de utilidades en lo posible). Entonces, la economía entra en una fase descendente porque las medidas que los actores económicos individuales se ven forzados a tomar para contrarrestar su propia rentabilidad reducida sirven para reproducir el problema de rentabilidad reducida a nivel total. Sin embargo, los procesos tendientes a prolongar la fase descendente en ninguna forma se han agotado con el recurso de los productores de altos costos a su capital amarrado.

Del activo intangible a la contraofensiva. En términos de sus inversiones adicionales en capital circulante, las empresas con mayores costos del bloque más antiguo todavía están obteniendo la misma tasa de utilidades que antes, por lo menos presumiblemente “la tasa promedio”. Además, gracias al largo tiempo de operación en sus líneas, han acumulado información sobre los mercados que de otra forma no se puede conseguir, relaciones favorables con proveedores y compradores y sobre todo el conocimiento (know-how) técnico; todo esto constituye, tal vez, su mayor ventaja. Como sólo pueden realizar este capital fijo “intangible” (así como su capital fijo tangible) en sus líneas de producción establecidas y perderían si tuvieran que cambiar de líneas, tal vez si permanecen donde están puedan tener una mejor oportunidad para invertir rentablemente y producir competitivamente más que en ningún otro lugar. Ya que han sido víctimas de recortes imprevistos en los costos, tienen todas las razones del mundo para defender sus mercados y contraatacar mediante el apresuramiento del proceso de innovación a través de la inversión en capital fijo adicional. La adopción de semejante estrategia por parte de las empresas originalmente atrapadas con altos costos tenderá a provocar que los innovadores originales reductores de costos aceleren ellos mismos el cambio técnico, empeorando así aún más la sobrecapacidad y exceso de producción ya existentes.

De la disminución del crecimiento de la demanda a la dificultad de reubicación. Mientras la posesión de activos fijos tangibles e intangibles influye en las empresas para que se queden donde están aún cuando tengan que enfrentar una rentabilidad reducida, el crecimiento ralentizado de la demanda – que es la expresión inevitable del crecimiento reducido de la inversión y los salarios que ineludiblemente resulta de la caída de las tasas de utilidades - hace que sea cada vez más difícil la reubicación en otras líneas. En períodos de alta rentabilidad y rápido crecimiento del PGB, la economía lleva a cabo la reubicación de capital en nuevas líneas de producción casi automáticamente. El alza generalizada de los ingresos, ya sea por concepto de salarios como de utilidades, que se

expresa en un abaratamiento de los productos debido al crecimiento de la productividad que resulta del rápido crecimiento de la inversión, libera el poder de compra aumentando así la demanda por artículos que hasta entonces eran “demasiado caros.” De ese modo las oportunidades de obtener ganancias mediante la producción de dichos artículos aumentan y las empresas las reconocen fácilmente. Pero en los períodos en que la sobrecapacidad y el exceso de producción han hecho bajar la rentabilidad, la demanda por artículos hasta entonces demasiado caros debe obviamente ralentizarse porque los ingresos discrecionales deben crecer más lentamente en respuesta a un crecimiento más lento de la productividad que resulta de una disminución de la inversión. Se hace más difícil encontrar líneas alternativas en que se puedan mantener los antiguos niveles de rentabilidad por la simple razón que esas líneas se expanden menos rápidamente.

Para complicar las cosas, el crecimiento de la demanda por líneas específicas golpeadas por la sobrecapacidad y exceso de producción cae en forma desproporcionada, provocando un cambio en el esquema general de la demanda. Las empresas encuentran más difícil discernir donde se pueden obtener ganancias suficientes. Para reubicarse con éxito, las empresas deben entonces enfrentar, más que antes, la difícil posibilidad de crear demanda mediante la creación de oferta, es decir, fabricando nuevos productos que responden a necesidades previamente no reconocidas. Pero, como inevitablemente los superávits también han estado creciendo más lentamente como consecuencia de la rentabilidad reducida, seguramente encontrarán más difícil responder al incremento de los gastos en investigación y desarrollo. Por lo tanto, los riesgos que esto implica serán especialmente desalentadores.

Entrada de productores con costos aún más bajos. Tal como el mero exceso de oferta de una línea de producción no puede forzar suficiente salida como para restablecer su rentabilidad, ese mismo exceso de oferta es insuficiente para desalentar nuevas entradas que podrían hacer bajar la tasa de utilidades todavía más. Al contrario. Se puede esperar que la caída inicial de rentabilidad motivada por procesos de desarrollo desigual que provocan sobrecapacidad y exceso de producción intensifique el impulso mundial por costos de producción más bajos mediante la combinación de fuerza de trabajo aún más barata y niveles técnicos aún más altos; todo ello en regiones de desarrollo posterior. En la medida que este impulso tiene éxito sólo intensifica el problema inicial.

Del incremento del crédito al incremento de la inercia. El hecho de que el crédito esté generalmente disponible aún para empresas con costos

relativamente altos y tasas de utilidades relativamente bajas tiende a complicar muchísimo el proceso de adaptación. Ni la mera reducción de la rentabilidad sobre el capital total o siquiera la incapacidad de obtener ganancias del capital circulante puede llevar a las empresas a considerar necesaria e inevitable la definitiva reubicación de su capital en otra parte o el cierre de sus negocios. En tanto les sea posible, las empresas tenderán a responder a esos reveses pidiendo préstamos para poder incrementar la inversión con la esperanza de mejorar la competitividad o sólo de aguantar con la esperanza de que el mercado mejore. Dicha incursión en deudas obviamente permite una mayor longevidad en sus líneas a las empresas individuales que han sido obstaculizadas por la total sobrecapacidad y exceso de producción. Pero, precisamente por facilitar la supervivencia de empresas con bajas utilidades, empresas que de otra forma habrían tenido que abandonar su negocio, tiende a exacerbar la sobrecapacidad y el exceso de producción y demorar el restablecimiento de la rentabilidad, aumentando la inestabilidad y de ese modo la vulnerabilidad a la desorganización económica.

La restricción productividad/salario de las utilidades. La caída de rentabilidad que resulta de la sobrecapacidad y el exceso de producción tenderá, finalmente, a ralentizar aún más el proceso de adaptación en sí, generando más presión hacia abajo en la tasa de utilidades. Porque, como consecuencia del reducido crecimiento de la inversión al que induce, tenderá a provocar no sólo el crecimiento reducido de la demanda efectiva sino también el crecimiento reducido de la productividad. El crecimiento reducido de la inversión tiende a reducir el crecimiento de la productividad de la fuerza laboral (producción por inversión laboral) porque generalmente significa reducir el crecimiento de las fábricas y el equipo por persona. Pero, también tiende a reducir el crecimiento de productividad tomando en cuenta tanto la inversión de capital como de fuerza de trabajo (“factor total de productividad”). Porque, se espera que una colocación de capital traiga una mejoría por sí misma (en forma endógena para usar la jerga habitual), provocando economías de escala, aprender haciendo y cosas similares... así como se espera que el reducido crecimiento de la producción y la demanda, que generalmente acompaña la ralentización de la inversión, aumente el riesgo, disminuya las expectativas y ponga una sordina a la innovación de productos y procesos. (25)²⁵ Las “crisis de productividad” a largo plazo son,

²⁵ (25) Para “crecimiento endógeno” ver, por ejemplo, P. Romer, “The Origins of Endogenous Growth”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. viii, Invierno 1994. Ver también Glyn, “Does Aggregate Profitability Still Matter?”

por lo tanto, más probablemente comprendidas como una consecuencia que como una causa de los problemas seculares de la rentabilidad. A su vez, una ralentización en el crecimiento de la productividad significa que se generará un superávit menor que antes con cualquier tasa dada de aumento salarial; esto obviamente complica el proceso de adaptación a la sobrecapacidad y exceso de producción haciendo que el restablecimiento de la rentabilidad sea mucho más difícil de conseguir.

4. La economía de la posguerra, del boom al estancamiento

En lo que queda de este texto, intentaré demostrar que los mecanismos presentados arriba están detrás de los procesos mediante los cuales la economía de la posguerra fue del boom a la crisis. Argumentaré que estos mecanismos funcionaron durante el período de la posguerra debido a un esquema histórico específico de desarrollo desigual y competencia internacional. En este proceso de evolución internacional desigual el desarrollo que se llevó a cabo primero – en los bloques dominantes de la economía internacional, especialmente en EE.UU. (y también en GB) – sufrió las desventajas de haber detentado el liderazgo tecnológico, de haber evolucionado más en términos socioeconómicos y de haber sostenido una posición hegemónica en la economía mundial. Mientras tanto, algunos de los bloques de la economía mundial de desarrollo posterior – en especial Japón y Alemania y más tarde partes del sudeste asiático – se beneficiaron mediante la explotación de las ventajas potenciales de ser seguidores desde un punto de vista tecnológico, menos desarrollados socioeconómicamente e internacionalmente sujetos a la hegemonía de otros. Fue la combinación y la interacción entre los bloques más antiguos y los de desarrollo posterior lo que determinó, en gran medida, tanto el carácter del largo boom como la naturaleza de la larga fase descendente que provocó.

Durante la época inicial del desarrollo de posguerra – el período mismo del boom que duró hasta mediados de los 60 – el bloque más antiguo de los EE.UU. y los bloques emergentes de Europa y Japón experimentaron sendas de desarrollo que no sólo eran altamente desiguales sino también, a un grado sorprendente, *separadas*, especialmente en un aspecto crucial. El comercio creció rápidamente pero en todas partes comenzó de niveles muy bajos. Particularmente, incluso hasta comienzos de los 60, la economía de EE.UU. permaneció autárquica a un grado extraordinario; los productores domésticos de EE.UU. se dedicaron principalmente al mercado nacional y en su mayor parte fueron capaces – en virtud de sus altos niveles de productividad así como por la protección dada por la distancia – de defender dicho mercado contra sus

rivales extranjeros mientras rápidamente suministraban una creciente inversión al resto del mundo. Al mismo tiempo, las economías de Japón y Alemania también obtenían altos niveles de crecimiento mediante el logro de altas tasas de inversión y productividad, particularmente en el sector manufacturero, en especial a través del crecimiento extremadamente alto de las tasas de exportación. Debemos enfatizar que las economías de Japón y Alemania fueron capaces de transformar sus trayectorias de crecimiento de impresionantes a espectaculares sólo en virtud de su capacidad para capturar, mayormente de manos de los productores de EE.UU. (y GB), crecientes partes de un mercado internacional que crecía, al menos, a la mitad de la velocidad que el rápido avance de la producción mundial. En este sentido, los seguidores podían desarrollarse con tanto éxito, como de hecho lo hicieron, sólo en virtud de su relación económica internacional con el líder, específicamente con sus mercados. Pero, aunque los productores de EE.UU. perdieron una importante parte de la exportación y sufrieron cierta penetración de la importación, durante ese período las pérdidas tuvieron un efecto limitado en el rendimiento económico general de EE.UU. como consecuencia de la limitada dependencia del comercio mundial por parte de los productores de ese país y la continua dominación de su propio mercado interno. (26)²⁶ En todo caso, las enormes ganancias comerciales para el sistema en general excedían con mucho las restricciones en el crecimiento sufridas por los líderes económicos debido a la disminución de su competitividad.

Pero los efectos exclusivamente favorables del desarrollo desigual no conservaron por mucho tiempo su condición. Como consecuencia de la dramática reducción de las barreras comerciales a fines de los años 50, a partir del comienzo de los 60 el crecimiento comercial se aceleró en forma espectacular e inesperada. Los productores manufactureros de EE.UU. repentinamente encontraron sus mercados, tanto nacionales como extranjeros, bajo una presión mucho mayor por parte de las exportaciones a menor precio y costo de los bloques de desarrollo posterior, especialmente del Japón. Como consecuencia de la presión hacia abajo de los precios, fueron incapaces de realizar sus inversiones existentes a las tasas de utilidades previamente establecidas y sufrieron tanto de la caída de la proporción producción/capital como de la reducción de la participación en los beneficios. El resultado de lo que efectivamente fue un proceso de sobreinversión que llevó a la

²⁶ (26) El mismo proceso de apropiación de porciones del mercado de EE.UU. por parte de sus competidores alemanes y japoneses podría tener un significativo efecto positivo en estas economías, mientras sólo tendría un efecto negativo menor en la economía mucho más grande de EE.UU..

sobrecapacidad y exceso de producción en el sector manufacturero a escala internacional (especialmente dada la enorme parte del total que la producción de EE.UU. representaba en las economías capitalistas avanzadas) fue una fuerte caída – localizada principalmente en el sector manufacturero – de la rentabilidad total de las economías capitalistas avanzadas, entre los años 1965 y 1973.

El descenso de la rentabilidad total trajo consigo una amplia crisis, la larga fase descendente, que fue incapaz de llevar a un ajuste; pronto fue sufrida por todo el mundo capitalista avanzado. Sin embargo, muchas empresas de EE.UU. que obtenían una rentabilidad reducida sobre sus inversiones totales de capital continuaron aferrándose a gran parte de su participación en el mercado, mientras presumiblemente obtenían, al menos, la tasa de utilidades establecida sobre su capital circulante. Mientras tanto, entre 1969 y 1973, como parte del mismo proceso de intensificación de la competencia que hizo caer la rentabilidad en EE.UU., la explosión de los superávits de las cuentas corrientes de Alemania y Japón y el déficit de la cuenta corriente de EE.UU. (catalizado por el aumento record de su déficit federal) precipitaron el colapso del sistema de Bretton Woods y con ello una devaluación mayor del dólar, llevando a una dramática reestructuración internacional de los costos relativos a favor de los productores de EE.UU.. El marco y el yen aumentaron muy significativamente su valor respecto al dólar y, como resultado, parte del peso del descenso de la rentabilidad ya no recayó en la economía de EE.UU. y la crisis internacional se extendió a Alemania y Japón.

Sin embargo, esto fue sólo el comienzo de lo que se transformó en una fase descendente sumamente extensa. No había una forma fácil de salir de la crisis porque los procesos de ajuste necesarios para terminarla no pudieron ponerse en efecto a un grado suficiente. Ayudadas por una devaluación adicional del dólar, en vez de abandonar sus líneas, las corporaciones de EE.UU. buscaron mejorar su rentabilidad y competitividad lanzando una poderosa oleada de inversiones durante los 70 y reduciendo radicalmente el crecimiento de los costos salariales, directos e indirectos. Enfrentados a productos de EE.UU. más baratos y dado el ralentizado crecimiento general de la demanda internacional, los productores manufactureros de Alemania y Japón se vieron enfrentados a una intensificación de la misma clase de presión creciente en los precios que sus homólogos estadounidenses habían sufrido en el período inmediatamente precedente y a la misma presión a la baja en sus utilidades. Pero en vez de reubicar sus recursos ellos también aceptaron tasas reducidas de retorno. Intentaron, en lo posible, continuar produciendo como

antes, ayudados en ello por el constante suministro de fondos de instituciones financieras altamente acomodaticias. En otras palabras, no hubo una tranquila salida de las líneas (de rentabilidad reducida proveniente de la sobrecapacidad y exceso de producción) a medida que las empresas cortésmente cedían sus posiciones. Al contrario, los productores intentaron mantenerse haciendo lo que siempre han hecho, aunque en formas menos costosas. Por lo tanto, intensificaron su guerra competitiva exacerbando su sobrecapacidad y exceso de producción con consecuencias altamente destructivas.

Además, el proceso de desarrollo desigual del cual surgió inicialmente la crisis no terminó sino que continuó aprisa, intensificado por la dramática entrada a la manufactura internacional de productores recientemente establecidos en el Asia oriental. Estos productores que se desarrollaron más tardíamente utilizaron instituciones de estilo japonés, combinando técnicas cada vez más avanzadas con bajos salarios. De ese modo, lograron una sorprendente invasión de los mercados exportadores mundiales. El resultado fue exacerbar el problema de sobrecapacidad y exceso de producción en el sector manufacturero, ayudando a impedir la recuperación de la rentabilidad y a perpetuar la fase descendente durante toda la década del 80 y su continuación en la del 90. La reducción secular de rentabilidad total significó un gran incremento de la inestabilidad pero no provocó una depresión porque el crecimiento masivo, tanto de la deuda pública como privada – facilitado en gran parte por el enorme crecimiento del endeudamiento gubernamental – impidió que la serie de grandes recesiones que estremecieron la economía internacional en 1974-75, 1979-82 y 1990-91 se dispararan fuera de control. Pero el mismo proceso que permitió a la economía internacional evitar la depresión, prolongó la fase descendente porque impidió la reestructuración de las empresas con altos costos y bajas utilidades, especialmente en el sector manufacturero. Este era el requisito necesario para llevar a cabo la recuperación de la rentabilidad total.

Desde fines de los años 70, el espectacular cambio de la keynesiana creación de deuda a la monetarista restricción del crédito y la intensificada austeridad, aceleraron, de hecho, la destrucción del capital redundante, especialmente en el sector manufacturero. Pero simultáneamente, hizo más difícil la necesaria asignación de fondos de inversión para nuevas líneas. Mientras tanto, a partir de mediados de los 80, debido a otra masiva devaluación del dólar contra el marco y el yen, comenzó otro nuevo e importante cambio en el lugar de la producción manufacturera más competitiva, a favor de los Estados Unidos y en contra de Alemania y Japón. A pesar de que en EE.UU. el crecimiento seguía lento, la rentabilidad

comenzó a subir, incluso en forma dramática hacia mediados de los 90. Esto se debió en parte a que el crecimiento salarial fue eficazmente reprimido y el dólar fuertemente devaluado contra las monedas de Alemania y Japón. Pero también en parte porque el sector manufacturero de EE.UU. logró una cierta racionalización y revitalización, principalmente mediante la eliminación del capital redundante e ineficaz y la intensificación del trabajo.

Aún así, no hubo trascendencia del problema esencial en la reducida rentabilidad manufacturera a lo ancho de todo el sistema, especialmente debido a que las economías capitalistas avanzadas sufrían una restricción cada vez mayor del crecimiento de la demanda interna – a medida que el crecimiento salarial seguía reduciéndose y las restrictivas políticas macroeconómicas se hacían cada vez más rigurosas y más universalmente aplicadas y el crecimiento de la inversión no lograba recuperarse. En cambio, como casi todas las principales economías se orientaron aún más hacia el crecimiento a través de las exportaciones manufactureras debido a la creciente ralentización en el crecimiento de los mercados domésticos, la sobrecapacidad y el exceso de producción fueron perpetuados y exacerbados en todo el mundo capitalista. Por lo tanto, la pregunta que se imponía a medida que la economía mundial se acercaba al fin del siglo, era si un nuevo boom de inversiones, basado en EE.UU., podría finalmente precipitar una recuperación internacional a través de una vasta profundización de la división mundial del trabajo o si la explosión de las exportaciones a nivel mundial acarrearía un estancamiento aún más profundo.

CAPITULO DOS. EL LARGO REPUNTE

Durante el primer cuarto de siglo de la época de la posguerra, el mundo capitalista avanzado experimentó tasas de crecimiento record. Sin embargo, su extraordinario dinamismo estaba distribuido de manera muy desigual. Mientras el bloque económico más antiguo, el de EE.UU., tendía a repeler la nueva inversión, los nuevos bloques económicos a los que se asociaban las economías de Alemania y Japón tendían a atraerla. El crecimiento económico de posguerra en EE.UU. no fue particularmente impresionante, tanto en comparación con sus principales competidores como respecto a sus propios records en períodos anteriores. Entre 1950 y 1973, el crecimiento promedio anual de PGB, capital social y la proporción capital/trabajo, así como el porcentaje de inversiones en la producción, fueron marcadamente inferiores a lo alcanzado entre 1890 y 1913, aunque el crecimiento de la productividad laboral fuera un poco más alto. En agudo contraste, las tasas de crecimiento de posguerra de muchas economías europeas, especialmente la alemana, resultaron mayores que nunca mientras que el rendimiento productivo de Japón, en el mismo período, no tuvo igual – en toda la historia mundial - por parte de ninguna otra economía durante un número comparable de años. El crecimiento relativamente lento del bloque económico de EE.UU. – al comienzo en un desarrollo separado y luego en interacción cada vez más intensa con las dinámicas trayectorias de progreso de los bloques económicos de evolución más tardía – fue responsable del esquema general del desarrollo económico de posguerra, primero durante el boom y después en la fase descendente.

Cuadro 2: Tasas de Crecimiento Promedio Anual.

Comparando el boom de antes de I Guerra mundial con él de después de la II Guerra mundial (cambio porcentual promedio anual, excepto por la proporción inversión/PGB)

	PIB		PIB/hora		Stock de Capital		Stock bruto/hora		Inversión Bruta de Capital/PIB	
	1890/1913	1950/73	90/13	50/73	90/13	50/73	90/13	50/73	90/13	50/73
EEUU	3.9	3.6	2.2	2.5	5.4	3.2	3.4	1.7	15.75	13.2
Alemania	3.2	5.9	1.9	4.9	3.1	6.6	1.5	5.5	-	17.2
Japón	2.7	9.3	1.7	8.0	3.0	9.1	1.9	7.3	11.1	23.7

Fuente: A. Maddison, "Dynamic Forces in Capitalist Development", Oxford 1991, pp. 41, 50, 71, 140, 142, 210, 274.

I. El Patrón Del Boom De La Posguerra

En el momento en que las economías de Europa y Japón completaron su recuperación de posguerra, alrededor de 1950, la economía de EE.UU. ya había experimentado un rápido crecimiento durante más de una década lo que aumentó su ya considerable ventaja sobre las otras economías nacionales. Sin embargo, como consecuencia del mismo desarrollo mediante el cual consolidó su posición, tuvo dificultades para mantener su impulso. Su tecnología inicialmente avanzada incorporada en capital fijo ya existente, su estructura socioeconómica más estructurada expresada en un alto grado de industrialización y un sector agrícola reducido y su posición hegemónica internacional manifestada en la dominante posición global de sus empresas financieras, corporaciones multinacionales y, por supuesto, el estado, constituyeron significativas barreras para la mantención de su dinamismo. En contraste, sus principales rivales Alemania y Japón pudieron aprovechar las potenciales ventajas que implicaba tecnológicamente ir detrás del líder, sufrir atraso socioeconómico y tener una posición de “dominado” bajo su hegemonía.

¹(1)

Puesta a nivel y el peso del capital fijo

En el curso del esfuerzo por acumular capital, que duró una década a partir de fines de los años 30, los productores de EE.UU. aprovecharon las oleadas de innovación entre ambas guerras y durante la segunda para instalar las fábricas y los equipamientos más avanzados del mundo. Pero la existencia de esta gran masa de capital fijo resultó ser una bendición a medias. Al comienzo del período, el capital social de EE.UU. era la instancia material del abrumador liderazgo tecnológico internacional de las empresas estadounidenses. Pero, con el tiempo, sus poseedores – en virtud de su capital amarrado – fueron capaces de desalentar la entrada al mercado de EE.UU. incluso a productores con costos menores, motivando así la ralentización del proceso de cambio tecnológico y del crecimiento de la productividad dentro de su país.

¹ (1) La relación clásica de “la penalidad por llevar el liderazgo” se encuentra en T. Veblen, “Imperial Germany”, Nueva York 1915, pero ideas mucho más cabalmente desarrolladas sobre las ventajas de llegar más tarde – así como las innovadoras formas institucionales que hacen posible la realización de estas ventajas – respecto a procesos más amplios de desarrollo desigual, tanto dentro como entre economías, se encuentran en las discusiones de los marxistas rusos entre los años 1890 y 1930, especialmente Lenin, Trotsky, Tugan-Baranowsky y Parvus. En “Economic Backwardness in Historical Perspective”, Cambridge, Mass., 1962, caps. 1 y 2, A. Gerschenkron desarrolló de manera resonante algunas de las nociones originalmente expuestas por sus predecesores rusos, particularmente Trotsky, pero sin molestarse en citar dichas fuentes.

Los principales productores rivales emergentes en Alemania y Japón enfrentaban casi las condiciones opuestas. Como resultado de los logros técnicos de EE.UU., los productores alemanes y japoneses tuvieron la posibilidad de ponerse a nivel, haciendo uso de su enorme reserva de avanzadas técnicas, hasta entonces sin utilizar, que podían incorporar en nuevas inversiones al capital fijo a un costo relativamente bajo. Además, pudieron explotar esta ventaja – al menos por un tiempo – a un grado cada vez mayor porque el cambio tecnológico tendía a hacer posible – mediante la simplificación – la combinación de una gama de equipos cada vez más avanzados con una fuerza laboral relativamente poco capacitada a la cual Alemania y Japón tenían acceso a precio más barato que EE.UU.. Por otra parte, los productores japoneses y alemanes no fueron disuadidos – como sus competidores de EE.UU. – de poner en marcha nuevas plantas productoras y equipos, gracias a la existencia de grandes cantidades de capital fijo recientemente invertido.

Sin embargo, queda el hecho de que la equiparación en sí no explica mucho ya que ella misma debe ser explicada porque no es en absoluto un proceso automático. Los líderes – especialmente mediante una sin igual capacidad de innovación tecnológica – a menudo aumentan su distancia sobre los rezagados en vez de verla desaparecer. Esta fue la situación de la economía de EE.UU. durante tres cuartos de siglo, antes de 1950. Además, los seguidores a menudo carecen de la estructura social o del requerido marco institucional o de la capacidad de la fuerza laboral para explotar el potencial de ventajas generadas por la rápida productividad y bajos costos provistos por los logros tecnológicos del líder. (2)² El proceso de puesta a la par fue incuestionablemente esencial para las economías de Alemania y Japón durante el cuarto de siglo después de 1950. Pero esto fue sólo porque la capacidad de estas economías para una rápida acumulación de capital y cambio tecnológico a gran escala habían sido recientemente muy intensificada por las transformaciones socioeconómicas y político-institucionales del período de la inmediata posguerra (de la Segunda Guerra mundial). Ello se debió básicamente a que las hasta entonces existentes barreras al libre flujo internacional de bienes y capital bajaron dramáticamente durante la década del 50 y del 60; y a que las condiciones políticas, económicas y sociales para la acumulación de capital en EE.UU. se habían hecho en ese momento relativamente muy desfavorables.

² (2) Para una mayor discusión sobre el papel de la puesta a nivel en el desarrollo de la posguerra, ver más abajo, pp 238-44.

De hecho, para estas economías la puesta a la par fue sólo parte de la historia. En el proceso de llevar a cabo grandes expansiones de su capital social, las economías manufactureras de Alemania y Japón obtuvieron oportunidades sin precedentes, no sólo para emular sino también para innovar a través de “aprender haciendo”. Al invertir considerablemente no sólo aprendieron rápido las nuevas tecnologías sino que también las transformaron. Además, al hacerse más ricas, estas economías podían – a nivel público y privado – permitirse mayores gastos tanto en investigación y desarrollo como en entrenamiento y educación. Al ponerse al nivel del líder (EE.UU.) a menudo podían adelantarse a él. De hecho lo hicieron durante los años 50 y 60 en una serie de industrias claves: textil, acero, automóviles, máquinas herramientas, electrónica.

Orientación del movimiento laboral

El movimiento laboral de EE.UU. se había rehecho y revitalizado en la lucha histórica por el sindicalismo industrial de los años 30. Sin embargo, había sido profundamente debilitado por la burocracia y la represión política de la posguerra. Aún así, la forma misma en que la economía de EE.UU. había alcanzado la dominación económica mundial dotaba a la fuerza laboral de vigor inesperado. Largos procesos de industrialización habían eliminado grandemente las reservas de fuerza laboral que una vez hubo en la agricultura y los pequeños talleres. Por lo tanto, cualquier oleada importante de acumulación de capital induciría rápidamente a un ajustado mercado laboral. Además, al menos hasta mediados de los 50, la industria de EE.UU. fue esencialmente inmune a la intensa competencia extranjera que podía obligar a los sindicatos a pensarlo dos veces antes de plantear exigencias. De ese modo, la fuerza laboral en EE.UU. permaneció lo suficientemente militante y fuerte como para empujar rápidamente los salarios hacia arriba, especialmente cuando vuelcos cíclicos hacían bajar el desempleo, como en la época de la guerra de Corea.

En contraste con sus competidores en EE.UU., las empresas manufactureras en Alemania y Japón pudieron fundar su expansión de posguerra basándose en una fuerza laboral que recibía salarios sumamente bajos respecto a su capacidad. En ambas sociedades, una gran parte de la población obrera – mucha de la cual sufría de un desempleo disfrazado - permanecía en la agricultura o en pequeñas industrias y talleres. Sus ejércitos de reserva industrial, complementado en el caso alemán por una inmigración a gran escala desde el este, podían ejercer una fuerte presión descendente en los salarios durante un largo período, por lo menos hasta fines de los años 50.

Asimismo, los grandes sectores agrícolas y de pequeños negocios de ambas economías también abrieron un fácil camino hacia grandes aumentos de productividad para la economía en general, ya que la fuerza laboral podía transferirse - a bajo costo - de operaciones de baja productividad a manufactura de alta productividad.

Además, los aumentos de capital debido a esta transferencia fueron protegidos por la decisiva derrota, en la posguerra, de las revueltas trabajadoras y la emergencia de nuevas organizaciones sindicales conservadoras que dieron prioridad a la necesidad de acumulación de capital. Durante los años 30, tanto en Alemania como en Japón, regímenes fascistas y autoritarios habían destruido las organizaciones obreras domésticas. Pero justo después de la derrota militar, en ambos países se produjeron rebeliones obreras militantes, inicialmente alentadas por las políticas pro sindicalistas de las fuerzas de ocupación. Sin embargo, con la llegada de la Guerra Fría, las autoridades estadounidenses de ocupación cambiaron radicalmente de postura. Se unieron a los gobiernos conservadores y a los empleadores partidarios de la línea dura para reprimir sistemáticamente dichos levantamientos (como en Japón) o contenerlos (como en Alemania). Es verdad que después de la Segunda Guerra mundial, con la consolidación en ambos países de regímenes formalmente democráticos, los movimientos obreros de Alemania y Japón lograron por primera vez un lugar reconocido y relativamente seguro. Esto indudablemente les daría una considerable influencia en lo referente a mantener su estándar de vida cuando la economía internacional comenzó a declinar después de 1973. Queda el hecho de que el boom de posguerra en ambos países se basó más en la derrota de la fuerza laboral que en su reconocimiento, más en la subordinación explícita del trabajo que en una supuesta consolidación de un “acuerdo capital/trabajo”. En especial, las largas oleadas de acumulación de capital que crearon la larga fase ascendente de la década del 50 fueron condicionadas por el logro de tasas de utilidades extraordinariamente altas que a su vez se basaron en la represión del trabajo y su consecuente aceptación de bajos salarios de crecimiento lento (respecto al crecimiento de la productividad). De ese modo, fue la larga expansión de posguerra en si misma la que hizo posible las considerables ventajas materiales de la fuerza laboral y su ulterior (aunque parcial) integración sociopolítica mediante las emergentes burocracias sindicales – y no viceversa.

Por supuesto que la derrota y subordinación de la fuerza laboral no puede comprenderse meramente como un reflejo del desarrollo posterior de estas economías sino que fue el resultado, tanto en Alemania como Japón, de luchas de clase a gran escala llevadas a cabo implacablemente por los

empleadores a comienzos y mediados de los años 50. Sin embargo, una vez que fueron suficientemente controlados como para eliminar cualquier cambio radical en las instituciones, los trabajadores alemanes y japoneses tendieron a considerar que no tenían más opción que asociar su destino al de “sus propias” empresas. En vista de que en ambos países las empresas tenían la condición de recién llegadas y necesitaban establecer su posición contra sus bien arraigadas homólogas de EE.UU., los trabajadores sentían que debían identificarse con “sus” empresas en la lucha por la competitividad internacional. Fueron capaces de lograrlo con mayor eficacia (del punto de vista del capital) que sus colegas de EE.UU. (y GB), especialmente mediante el establecimiento y funcionamiento de instituciones a nivel de empresas y fábricas que permitían un ajuste más preciso de las exigencias de los trabajadores a las necesidades de rentabilidad; sindicatos de empresas en Japón y consejos obreros en Alemania.

Libre comercio e intervención estatal

El rápido crecimiento económico en EE.UU. desde fines de los años 30 a fines de los 40, puso barreras a una mayor mejoría al crear grandes masas de capital fijo capaz de desalentar nuevas entradas e inversiones mediante el agotamiento del factor suministros, en especial del superávit de fuerza laboral, y la facilitación de la resistencia laboral. Pero además, hizo surgir una constelación de importantes fuerzas sociales que eran, o bien incapaces de intervenir políticamente para revertir lo que se había convertido en una condición relativamente desfavorable para la acumulación de capital en el país o bien estaban definitivamente comprometidas con mejorar las condiciones que permitirían la expansión económica en el extranjero, incluso a costa de la manufactura doméstica. Los productores de EE.UU. habían alcanzado su posición dominante mediante la explotación de un mercado doméstico particularmente grande. Pero, especialmente al comenzar el boom de inversiones en 1940, sus representantes principales – las grandes corporaciones manufactureras y los banqueros internacionales – comprendieron que a partir de ese momento muchas de las mejores oportunidades de utilidades se darían en el extranjero a medida que otras economías capitalistas avanzadas se reconstruían y expandían. Lo que estas fuerzas necesitaban del gobierno de EE.UU. era apoyo para sus intenciones expansionistas a través de una política de libre intercambio de bienes y fondos de inversión que permitiría a los banqueros internacionales y a las multinacionales hacer inversiones directas y préstamos en el extranjero y asimismo posibilitaría que las importaciones fluyeran hacia el país. Su

habilidad para asegurar ese apoyo fue intensificada por el hecho que – al menos durante la primera época de la posguerra - los exportadores de EE.UU. tendían a necesitar el libre comercio para permitir que sus potenciales clientes en el extranjero pudieran vender suficiente en Estados Unidos como para ganar las divisas que necesitaban para comprar artículos de EE.UU..

El gobierno de Estados Unidos estaba fuertemente comprometido con la reconstrucción industrial de sus principales rivales potenciales como parte de su lucha esencial contra el comunismo. Por lo tanto, estaba más dispuesto de lo que hubiera estado en otras circunstancias a ayudar a sus grandes capitalistas mediante su participación en una perspectiva económica internacionalista. A pesar del hecho que, a mediano plazo, este enfoque pondría a sus manufactureros puramente domésticos en una gran desventaja respecto a sus principales competidores de ultramar. De hecho, los acuerdos económicos internacionales de Bretton Woods dieron paso a un trato informal: por una parte, Estados Unidos – con el dólar, la divisa clave – podría manejar un gran déficit en la balanza de pagos para financiar sus bases militares en el extranjero, su ayuda exterior, así como las inversiones directas de sus corporaciones; por otra parte, los países que eran al mismo tiempo sus aliados y sus rivales económicos podrían controlar de varias formas el acceso de productos y capital a sus mercados domésticos. Con la condición de que sus aliados/rivales no intentarían cambiar muchos de sus dólares por oro, el gobierno de los Estados Unidos abrió los mercados de su país a sus exportaciones mientras aceptaba sin quejarse el proteccionismo y restricciones de movilidad externa e interna de capital por parte de dichos países. Incluso se abstuvo de presionar muy fuerte o muy rápido para el restablecimiento de la convertibilidad de las monedas. De ese modo, ayudó a crear las condiciones para la disminución secular la competitividad de la manufactura doméstica de EE.UU.. El libre comercio y el sobrevalorado dólar no sólo fomentaron las ofensivas exportadoras de los principales rivales extranjeros de los productores estadounidenses; también facilitaron los grandes impulsos inversionistas de las grandes corporaciones multinacionales de EE.UU. en el extranjero, permitiéndoles comprar barato factores de producción y enviar parte de la producción que efectuaban en sus sucursales en el extranjero de regreso a EE.UU. como importaciones; a menudo en forma de bienes semi elaborados para ser terminados en sus fábricas.

Las constelaciones de las principales fuerzas sociales que formaron las economías de Alemania y Japón eran contrarias a las que había en EE.UU.. Las ventajas que poseían los manufactureros alemanes y japoneses en virtud de su desarrollo posterior superaron aquellas que debían agotarse con el

tiempo – fuerza de trabajo barata reclutada del sector agrícola, acceso a las últimas técnicas desarrolladas por EE.UU. y el beneficio de una posición especial en el ciclo productivo. Sus ventajas llegaron a incluir factores político-institucionales más permanentes con un impacto a largo plazo que permitían el mantenimiento de condiciones favorables para la acumulación de capital. Debido a que las empresas manufactureras alemanas, y especialmente las japonesas, fueron capaces de integrarse a formas institucionales avanzadas - que no tenían contrapartida en EE.UU. - para organizar la intramanufactura, el sector manufacturero/financiamiento y las relaciones capital/trabajo, así como asegurar un apoyo estatal inexistente en EE.UU., dichas empresas lograron alcanzar un nivel de calidad de inversión y una capacidad para controlar costos inexplicables solamente en términos de mercado. Estos acuerdos políticos y económico-institucionales permitieron el acceso de los manufactureros a un capital más barato, una socialización aumentada del riesgo, una mayor protección (aunque sólo fuera parcial y temporal) frente a la competencia internacional, mayores horizontes temporales para retornos sobre inversiones, más oportunidades favorables para invertir en capital humano y mayores inversiones en proyectos socialmente necesarios – pero individualmente poco rentables – especialmente de infraestructura, educación e investigación y desarrollo.

Precisamente cómo y por qué estos acuerdos se originaron cuando lo hicieron en Alemania y Japón es una cuestión histórica de gran complejidad debido al hecho que surgieron y sufrieron transformaciones durante un largo período y se remontan hasta la segunda mitad del siglo diecinueve. Aún así, por regla general las economías que siguen a un líder – como las de Japón y Alemania – tienen un terreno más favorable para la constitución de dichos acuerdos que el mismo líder. Debido a su relativa debilidad inicial respecto a sus homólogos en las economías principales, sus manufactureros, financieros y gobiernos requieren de dichos acuerdos como condición necesaria para competir con éxito en el plano comercial. (3)³ De ese modo, la industria y la banca han tendido a aliarse o “fusionarse” y a recibir el apoyo del estado para crear – mediante medios económicos y políticos – la capacidad de competir con los productores de la economía dominante por partes del mercado

³ (3) Debo enfatizar que el argumento *no* es el funcional que arguye que los requerimientos institucionales del desarrollo causaron la implantación de éstos por aquellos que se desarrollaron en forma posterior. Porque el hecho que se necesiten instituciones para un desarrollo exitoso no explican por qué se formaron. Más bien es porque el desarrollo posterior tendía a exigir ciertos requisitos institucionales – en los lugares en que el desarrollo se llevó a cabo en forma exitosa – que dichas instituciones generalmente existían y jugaban un papel fundamental.

mundial. En contraste, los principales manufactureros, financieros y gobiernos de la economía dominante – como por ejemplo la Gran Bretaña del siglo diecinueve y los Estados Unidos de posguerra – han encontrado que sirve mejor sus intereses evitar dichas formas institucionales y tipos de intervención. Esto es en parte porque los han necesitado menos. Pero también se debe a que, como consecuencia de su competitividad superior, han sido capaces de orientarse – muchos más que sus homólogos de las economías seguidoras - hacia la búsqueda de las mejores oportunidades para lucrar a escala mundial, ya sea a través de inversiones directas en el extranjero o préstamos internacionales; asimismo también se debe a que los requisitos institucionales y de políticas para dichas actividades son muy diferentes y a menudo opuestos a los que se necesitan para el desarrollo de la manufactura doméstica.

Como los productores en otras economías de desarrollo posterior, los manufactureros alemanes y japoneses tendieron, entonces, a someterse a la disciplina de los bancos y del estado porque dependían de ellos para acceder a fondos de inversión necesitados con urgencia y para obtener protección contra la competencia extranjera. Del mismo modo - en vista de su propia debilidad competitiva como prestamistas internacionales y la debilidad competitiva de sus homólogos para el sector manufacturero - los bancos en Alemania y Japón, así como los de otras economías de desarrollo posterior, tendían a encontrar que sus utilidades dependían más - que las de sus homólogos en economías de desarrollo más temprano - de asegurar el éxito competitivo/productivo de la industria doméstica en los mercados internacionales. Por lo que tendían a involucrarse más profundamente con los productores domésticos – dándoles una asistencia material mucho mayor – no sólo proveyéndolos con un financiamiento más barato sino también ofreciéndoles información económica vital y ayudándoles a conseguir diversas formas de coordinación económica – carteles, integración vertical y/o horizontal, etc..

Finalmente, respecto a su homólogo de EE.UU., los gobiernos de Alemania y Japón se encontraron sujetos a la coordinada e insistente presión de combinados intereses manufactureros y financieros para que adoptaran políticas orientadas al crecimiento de la producción doméstica en vez de a las inversiones y préstamos en el extranjero. Al mismo tiempo, su propio interés general por apoyar la acumulación de capital como condición básica para realizar sus políticas de solidez fiscal del estado, alto nivel de empleo y estabilidad social los incitó, menos ambiguamente, a proveer mejores condiciones y protección para la inversión doméstica de capitales y,

especialmente, a apoyar el sector manufacturero orientada hacia la exportación. Estos gobiernos no sólo intentaron proveer a los exportadores de artículos manufacturados con divisas subvaloradas, subsidios y varias formas de protección contra las importaciones extranjeras; también intentaron asegurar un medio ambiente macroeconómico de “baja presión” mediante la imposición de presupuestos equilibrados y un crédito relativamente restringido con el fin de

48.

mantener una baja inflación y fomentar así las ventas en el extranjero.

En contraste, a medida que se intensificaba la competencia en el extranjero, la separación en EUUU (y GB) entre los productores exclusivamente domésticos y los bancos altamente influyentes y las multinacionales, puso a los primeros en profunda desventaja en sus intentos por obtener del estado tasas de cambio y políticas industriales y de tarificación favorables. De ese modo los gobiernos de posguerra de EE.UU. se encontraron con mucha más libertad para seguir los requerimientos, generalmente compatibles, de asegurar la estabilidad y seguridad del sistema capitalista internacional y los intereses de sus propios bancos y multinacionales. La principal forma de ayuda dada por el gobierno de EE.UU. a la manufactura doméstica fue la de subsidiar la demanda mediante la construcción de un nuevo y gran sector estatal, muy orientado al aspecto militar, a menudo a expensas de otras formas más productivas de gasto público. Este subsidio de la demanda significaba crecientes déficits keynesianos de presupuesto y sin duda aumentó la estabilidad económica a medida que se acrecentaba la confianza en los negocios. Pero probó ser relativamente inflacionario y, especialmente a la luz de su enorme componente militar, pudo muy bien haber sido más perjudicial que beneficioso para la competitividad manufacturera de EE.UU.. Considerando que el enfoque en el mercado nacional históricamente había expresado la fuerza sin precedentes de el sector manufacturero doméstica de EE.UU., el creciente confinamiento de dicho mercado durante el cuarto de siglo después de la Segunda Guerra mundial manifestó su debilidad en aumento.

La internacionalización económica y el mercantilismo orientado hacia la exportación.

La evolución interdependiente de la dominante economía internacionalizada de EE.UU. y de las economías seguidoras de Alemania y Japón, orientadas hacia la exportación, llevó a una simbiosis altamente dinámica pero finalmente altamente inestable. Mientras las economías de Alemania y Japón fundaron su dinamismo económico en su capacidad para desarrollar el mercado doméstico, sólo mediante la maximización de sus exportaciones fueron capaces de lograr trayectorias tan impresionantes de crecimiento. Su habilidad para apropiarse de mercados antiguamente en poder de productores de EE.UU. (y GB) resultó decisiva. En ambas economías, una retroacción mutua entre los procesos de crecimiento orientados hacia la inversión y hacia la exportación fue la parte esencial del desarrollo. El éxito para contener los costos mediante un crecimiento salarial relativamente bajo (a pesar de las altas tasas de acumulación de capital) y un crecimiento de productividad relativamente alto (hecho posible por las altas tasas de acumulación de capital) proveyó la condición indispensable para seguir las trayectorias de crecimiento orientadas hacia la exportación. A su vez, estas trayectorias condujeron a niveles de avance productivo que de otra forma habrían sido inalcanzables. En primer lugar lo hicieron haciendo posible la economía a escala a través de la explotación del mercado mundial – el más grande que existe – en líneas de producción individuales. En segundo lugar, haciendo posible el mantenimiento de sectores manufactureros de un tamaño tal que nunca habrían podido ser sustentados solamente por el mercado doméstico. De ese modo los excesivos sectores manufactureros trajeron el elevado incremento de las tasas generales de productividad ya que las líneas de manufactura ofrecían mejores oportunidades para aumento un de la productividad que muchas otras.⁴(4)

Permanece el hecho que la oportunidad misma de lograr un crecimiento dinámico orientado hacia la exportación dependía no sólo de la emergencia, durante la época de posguerra, de una economía mundial de rápido crecimiento que pedía, a medida que aumentaba su ingreso, cantidades cada vez mayores de artículos que los productores alemanes y japoneses eran (o estaban en camino de ser) especialmente aptos para proveer: maquinaria, metales, productos químicos, vehículos y demás. También dependía, incluso más, de los enormes y seguros mercados de EE.UU. y (hasta cierto punto) de GB, que eran muy fáciles de penetrar. Tanto la economía alemana como la

⁴ Ver N. Kaldor “Conflicts in National Economic Objectives”, *Economic Journal*, vol. lxxxi, marzo 1971.

japonesa prosperaron significativamente en virtud de su habilidad para dinamizar bloques económicos regionales de rápido progreso en Europa y Asia oriental suministrándoles en forma creciente importantes bienes de capital. (5)⁵ Aún así, lo que finalmente hizo posible el “milagro” de posguerra de Alemania y Japón fue la capacidad de sus productores para arrebatarse a los productores de EE.UU. (y GB) *porciones cada vez mayores* del mercado mundial. Sin embargo, repito, esta capacidad para apoderarse de partes del mercado sólo pudo llevarse a cabo por la complacencia del gobierno de EE.UU. en tolerar no sólo la amplia apertura de su economía a la penetración de ultramar sino también a una cierta declinación de su competitividad manufacturera, en interés de la hegemonía militar y política de EE.UU., la estabilidad económica internacional y la rápida expansión al extranjero de los bancos y corporaciones multinacionales de EE.UU..

El inusitadamente rápido crecimiento se debió a las extraordinarias ventajas – más institucionales y de políticas – que gozaron Alemania y especialmente Japón respecto a *la oferta* y no a nuevos acuerdos para mantener la demanda doméstica a la par con la producción, como se establece en las contradicciones del keynesianismo. En agudo contraste, los nuevos acuerdos institucionales y de políticas que ayudaron a elevar y mantener la demanda en la economía de EE.UU. probaron ser ineficaces para superar sus desventajas de oferta y revertir lo que resultó ser un esquema de crecimiento poco impresionante. De hecho, los subsidios keynesianos a la demanda por parte del gobierno de EE.UU., junto con su libre comercio y su enfoque de libre inversión en la economía internacional, jugaron un papel significativo al fomentar aún más las exportaciones (y por lo tanto la acumulación de capital) de los principales competidores de los manufactureros de EE.UU.; al comienzo en un desarrollo paralelo pero finalmente en forma de confrontación con éstos. En realidad, la incapacidad de los productores de EE.UU. y de GB para impedir que los manufactureros alemanes y especialmente japoneses se apropiaran – o que *fuera capaces* de apropiarse – de crecientes partes del mercado mundial que antes pertenecían a EE.UU. y GB, debería comprenderse como la condición indispensable *por parte de la demanda* para que las economías manufactureras de Alemania y Japón hayan podido seguir senderos tan extraordinariamente rápidos de acumulación de capital.

Debe quedar claro desde un comienzo que esta forma de rápido crecimiento difícilmente estuvo libre de problemas, incluso para los alemanes

⁵ (5) Para “Alemania como pivote del adelanto” en Europa Occidental, ver A. Milward, “The European Rescue of the Nation-State”, Berkeley 1992, pp. 134-73.

y japoneses. El crecimiento de su demanda doméstica fue refrenado para mantener bajos los costos y por lo tanto reforzar el crecimiento de las exportaciones. Pero la tendencia resultante de las economías de Alemania y Japón de mantener largos superávits externos mediante el exceso de exportaciones respecto a las importaciones, hizo presión para que subieran ya sea los precios o las monedas nacionales. El intenso crecimiento de las exportaciones tendió a tener un efecto de auto socavación y, a la larga, el desarrollo económico tanto en Alemania como Japón inició una lucha para mejorar la productividad más rápido de lo que se apreciaba la moneda nacional (y por lo tanto los costos relativos); un obstáculo franqueado por ambos países sólo con grandes dificultades.

A la larga, las contradicciones se hicieron incluso más profundas. El anverso del éxito exportador de Alemania y Japón fue la tendencia a la disminución de la competitividad de la manufactura de EE.UU., al alza de sus déficits externos y a la declinación de su moneda. Implícita estaba la decreciente capacidad del mercado de EE.UU. para absorber los productos de sus aliados/rivales y de esa forma servir como “el motor de último recurso” de sus economías. El proceso mismo mediante el cual las economías de Alemania y Japón alcanzaron un rápido crecimiento durante el boom de posguerra tendió a destruir las bases de su éxito. Durante los años 50 y gran parte de los 60, para Alemania y Japón, e incluso EE.UU., esos problemas estaban definitivamente en el futuro. Pero no podrían ser pospuestos indefinidamente.

II. La Economía De E.EE.UU.U.: Los Costos Del Liderazgo

La economía de EE.UU. despegó a fines de los años 30, después de una década de depresión que había preparado el boom al destruir masas de capital redundante y obsolescente mientras creaba un desempleo masivo. Bajo el estímulo del rearme europeo, las preparaciones para la guerra de EE.UU. y luego la guerra misma, los productores estadounidenses repentinamente fueron capaces de combinar bajos salarios (como resultado de años de alto desempleo y por controles gubernamentales en tiempo de guerra) con una gran reserva de avanzada tecnología sin utilizar (parte de ella traída de los tecnológicamente dinámicos años 20, parte desarrollada pero no utilizada durante los años de depresión y parte creada por el febril desarrollo de las industrias de guerra) para lograr algunas de las más altas tasas de utilidades registradas en EE.UU. durante el siglo veinte. Entre 1940 y 1945, la tasa de utilidades de la economía

privada fue, en promedio, un 50 por ciento superior su nivel de 1929 y un 60-70 por ciento superior al promedio de los años 1900-29. (6)⁶

El alza de la rentabilidad durante la guerra literalmente marcó una época, porque proveyó la base fundamental para un poderoso y extenso boom que duró toda la guerra y que prácticamente no fue interrumpido, por lo que resultó ser una suave y rápida transición a una economía de tiempo de paz. El boom fue impulsado por el crecimiento extremadamente rápido de la inversión en respuesta a las altas tasas de utilidades: durante los años 1938-50, la inversión bruta tanto en la economía privada como en el sector manufacturero creció un promedio anual de alrededor del 11 por ciento. Incluso antes de la guerra, la economía de EE.UU. era técnicamente la más avanzada del mundo. Como fue la única economía que logró evitar una importante destrucción durante la guerra, fue capaz de aumentar sustancialmente su ventaja en la medida que el largo boom de inversiones (de una década) trajo consigo un sólido crecimiento general de la productividad y un impresionante crecimiento de la productividad en el inmediato período de posguerra. Entre 1938 y 1950, el volumen de producción por hora aumentó en un promedio anual de 2,7 por ciento en el sector privado y en el sector manufacturero; un 3,8 por ciento y un 5,5 por ciento respectivamente, en los cuatro años entre 1946 y 1950; haciendo posible de ese modo que la economía de EE.UU. rápidamente extendiera su dominación del mercado mundial. (7)⁷ Durante los años 1945-49 (inclusive), las mercaderías de exportación alcanzaron un promedio de \$ 12.000.449.000, dos veces y media el nivel de 1929 y tres veces el nivel de 1940; y las mercaderías de exportación superaron las de importación por \$25.000.000.000. En 1950, la participación de EE.UU. en las exportaciones manufactureras de países avanzados había llegado al 27,1 por ciento, desde el 21,3 por ciento en 1929 y el 20,5 por ciento en 1937. ⁸(8) De esa forma el nuevo crecimiento dinámico de las exportaciones ayudó a compensar la caída

⁶ (6) G. Duménil, M. Glick y D. Lévy, "The Rise of the Rate of Profit During World War II", *Review of Economics and Statistics*, vol. lxxv, mayo 1993; G. Duménil y D. Lévy, "The US Economy Since the Civil War: Sources and Construction of Series", *CEPREMAP*, 31 diciembre 1991, p. 28. Comparar G. Duménil, M. Glick y J. Rangel, "The Rate of Profit in the United States", *Cambridge Journal of Economics*, vol. xi, 1987, pp. 351-4.

⁷ (7) Ministerio de Comercio de EE.UU., "Historical Statistics of the United States. Colonial Times to 1970, Washington DC, 1970, p. 162.

⁸ (8) Ministerio de Comercio de EE.UU., "Historical Statistics", p. 884; H.G. Vatter, "The US Economy in the 1950s, Nueva York 1961, p. 43; A. Maizels, "Industrial Growth and World Trade", Cambridge 1963, p. 220. En adelante, el término "exportaciones" se refiere a exportaciones reales de bienes y servicios a menos que se especifique lo contrario.

en gastos militares y logró sostener la demanda e impulsar la economía. En general, entre 1938 y 1950, el crecimiento real del PGB alcanzó un promedio anual de 6,5 por ciento, al menos 50 por ciento sobre el promedio histórico de EE.UU. en períodos de boom.⁹(9)

1. Hacia el estancamiento en los años 50

Desde fines de la guerra de Corea, sino antes, hubo una palpable pérdida de dinamismo. Como consecuencia del extenso proceso de avanzada industrialización que EE.UU. experimentó a fines de los años 20 y del impresionante boom durante la guerra y el de la inmediata posguerra, la economía de EE.UU. comenzó a crecer mucho más lentamente. En realidad, a fines de los años 50 a muchos les pareció que la economía estaba en problemas, especialmente en vista de su marcada debilidad de rendimiento durante la segunda mitad de la década, después que la guerra de Corea dejara de impartir su poderoso estímulo artificial. Entre 1955 y 1961, el PGB creció sólo a un promedio anual de 2,3 por ciento, muy por debajo de los promedios anuales de 6,1 por ciento entre 1938 y 1955 y de 5,2 por ciento entre 1950 y 1955. Durante el curso de los años 50, el desempleo permaneció amenazadoramente alto después del fin de cada descenso cíclico sucesivo respecto a las cifras alcanzadas en el ciclo anterior. Durante la segunda mitad de la década, la tasa promedio de desempleo creció en más de un tercio, comparada con la de la primera mitad (5,5 por ciento para 1956-61, 4,0 por ciento para 1950-55) y tan tarde como en 1963, permaneció en un 5,7 por ciento. (10)¹⁰

Como estudioso de economía de los años 50 dijo en su momento: “Mirando a la década en general, la mayoría juzgaría que la tasa de crecimiento de la producción ha sido bastante floja. Si se toma como referencia la mayor parte de la década, la tasa sería juzgada insatisfactoria, particularmente si se compara con los años 20 o el largo rendimiento de la economía previo a la gran depresión de los años 30.” (11)¹¹

El desacelerado crecimiento de la economía, desde fines de los años 40 a comienzos de los 60, llevó inicialmente a algunos observadores a interpretar

⁹ (9) H. Van Der Wee, “Prosperity and Upheaval. The World Economy 1945-80”, Berkeley 1986 (primera edición 1983), p. 30.

¹⁰ (10) Vatter, “US Economy in the 1950s”, p. 120.

¹¹ (11) Ibid., p. 8. Comparar con B.G. Hickman, “Growth and Stability of the Postwar Economy”, Washington DC, 1960.

el esquema de desarrollo económico de posguerra en términos de un “estancamiento capitalista” que surgía de la predominancia del “capital monopolístico”. Desde esta perspectiva, la tasa relativamente lenta de crecimiento y los niveles relativamente altos de desempleo podían ser atribuidos al control de la economía por gigantes corporaciones monopolísticas y ello por dos razones: primero, las empresas monopólicas tendían a limitar su producción siendo esta la mejor forma de maximizar sus utilidades en vista de las curvas de demanda por sus productos; segundo, las empresas monopólicas tendían a restringir el crecimiento de sus inversiones de capital porque una tasa de inversión reducida es la mejor manera de permitir la total realización del capital fijo ya existente.¹²(12)

Sin embargo, las nociones de “capital monopólico” y “estancamiento capitalista” pronto revelaron ser cosificaciones de aspectos bastante *temporales* y específicos de la economía de EE.UU. en los años 50. Pudieron sonar convincentes inmediatamente después de la Segunda Guerra mundial debido a la abrumadora preponderancia de la industria de EE.UU. en el mercado mundial, al oligopolio ejercido por un puñado de empresas de EE.UU. sobre grandes sectores industriales del mercado estadounidense y al correspondiente debilitamiento de los principales competidores potenciales de EE.UU.. Pero no pudieron seguir exigiendo adhesión en vista de los dramáticos y (para muchos) inesperados desarrollos del período subsiguiente. La larga y dinámica expansión de la economía *mundial* de posguerra, hasta fines de los años 60 y comienzos de los 70, y la profunda intensificación de la competencia internacional llevada a cabo especialmente por los “monopolios” alemanes y japoneses a expensas de los “monopolios” de EE.UU., acabaron con la idea de que el capitalismo per se había entrado en un estancamiento estructural como resultado del control monopolístico del mercado ejercido por las empresas gigantes. Pero, estos mismos desarrollos de hecho confirmaron y destacaron el muy real estancamiento *relativo* de la economía de EE.UU. en comparación con la de Europa y Japón, así como comparada con su propio record histórico de crecimiento.

¹² (12) La explicación básica de este punto de vista está en P. Baran y P. Sweezy, “Monopoly Capital”, Nueva York, 1964. Nótese la fecha de publicación. La opinión de Baran y Sweezy que la emergencia del monopolio es la clave de la especificidad de funcionamiento de la economía contemporánea se basó en el trabajo de Kalecki y Steindl, “Maturity and Stagnation”, Nueva York, 1950. La posición de Baran y Sweezy se asociaba a una amplia corriente intelectual que sostenía que la economía de posguerra estaba tendiendo a un estancamiento estructural. En esta corriente se incluían un número de importantes representantes de la línea central keynesiana identificada con las tesis de “estancamiento” desde los años 30 y que continuaban aplicándolas a la economía de los años 50, especialmente Alvin Hansen. Ver A. H. Hansen, “Full Recovery or Stagnation?”, Nueva York 1938, así como “Economic Issues of the 1960s”, Cambridge, Mass. 1960, pp. 50-1

La economía privada de EE.UU. *estaba* creciendo en forma lenta, en términos relativos, especialmente durante los años 50, pero también durante todo el período después de 1950. Además el esquema dominante de inversión y crecimiento se parecía mucho al anticipado por la teoría que atribuía el estancamiento al capital monopolístico. Pero la mayor parte de las raíces del problema se encontraba en otra parte. (13)¹³

Dicho simplemente, la economía territorial de EE.UU. se desarrolló de forma poco impresionante porque su sector manufacturero ofrecía oportunidades relativamente limitadas para una inversión rentable, comparada con la que existía para el sector manufacturero fuera del país. Había, por lo tanto, una creciente divergencia entre los requerimientos de las empresas individuales por tener utilidades, especialmente en el sector manufacturero, y los requerimientos del crecimiento económico total dentro de EE.UU..

Primero que nada, las grandes inversiones de capital fijo relativamente recientes de las corporaciones que dominaban el mercado de EE.UU. desalentaban nuevas inversiones por parte de esas mismas corporaciones porque dichas inversiones requerían tiempo para realizarse completamente. Estas inversiones constituían, como hemos visto, poderosos impedimentos para la inversión de otros, incluso por parte de los productores reductores de costos. Como ya hemos enfatizado, esto se debía a que las corporaciones podían, de ser necesario, reducir su tasa de retorno en respuesta a los competidores reductores de costos hasta el punto en que todavía pudieran obtener la tasa de retorno promedio solamente sobre su capital circulante.

¹⁴(14) Muchos potenciales participantes, incluso los reductores de costos, podían esperar una tasa de utilidades aún menor que los productores originales, asumiendo que los potenciales participantes de hecho no entrarán.

¹⁵(15) Dicho de otra forma, la tasa de utilidades que podía ser obtenida por los nuevos inversionistas sobre nuevas colocaciones de capital, especialmente en

¹³ (13) Aunque no hay que negar que hubo un breve período en la economía de EE.UU., justo después de la guerra, especialmente durante los años en que los competidores de ultramar todavía no habían hecho sentir su presencia, en que pocas grandes corporaciones dentro de importantes sectores industriales – automóviles, acero y demás – podían efectivamente coludirse para fijar precios.

¹⁴ (14) En realidad las corporaciones originales pudieron haber sobre invertido – manteniendo con o sin intención un exceso de capacidad – para desalentar aun más la entrada de nuevos competidores a sus mercados. Ver también R.E.Hall, “Chronic Excess Capacity in US Industry”, NBER Working Paper, no. 1973, Cambridge, Mass., julio 1986.

¹⁵ (15) Por supuesto que no se pudo desalentar la entrada a la línea de productores posteriores que podían obtener la tasa promedio de utilidades a precios tan bajos como para impedir que algunos de los productores originales obtuvieran la tasa promedio de utilidades aún sobre su capital circulante.

el sector manufacturero, aparecía más alta de lo que realmente era. En este sentido restringido uno se puede legítimamente referir a la existencia de una “competencia oligopólica” como una traba para la inversión en ese período.

La consecuencia principal para la economía de EE.UU. de la posesión de tanto capital fijo colocado recientemente fue desalentar el crecimiento de la inversión. A su vez, el reducido crecimiento de la inversión puede muy bien haber contribuido a la declinación de la productividad manufacturera que, en combinación con el rápido crecimiento salarial, se manifestaba en un problema de alza de costos en el sector manufacturero, tanto en forma absoluta como relativa. Desde mediados hasta fines de los años 50, los manufactureros de EE.UU. enfrentaron una restricción en la utilidades por parte de los salarios, pero esto no fue todo. Por primera vez en el siglo veinte, empresas que producían en EE.UU. se encontraron con que tenían que soportar costos de producción *relativamente* altos y una rentabilidad *relativamente* baja en un creciente número de líneas de manufactura, a medida que productores que emergían con posterioridad y que tenían su base en Europa y Japón combinaban niveles relativamente altos de tecnología con salarios relativamente bajos. Esta tendencia no sólo redujo el incentivo para invertir en casa sino que también dio un mayor incentivo a las corporaciones multinacionales y a los prestamistas internacionales para invertir en el extranjero. El interés individual de los capitalistas de EE.UU. por obtener la mayor tasa de utilidades llevó, en general, a una tendencia al estancamiento de la economía doméstica del país, especialmente en el sector manufacturero.

Después de un gran salto en las inversiones, tanto en el sector manufacturero como en el sector privado en general durante 1950-51, el nivel de inversiones en nuevas plantas y equipamiento se hizo excesivamente lento. En el sector manufacturero, la inversión fue esencialmente floja durante los cuatro años entre 1951 y 1955 y su nivel promedio para los años 1956 a 1960 fue sólo un 8,2 por ciento mayor que en los cinco años previos. Cada año subsiguiente hasta 1964, la inversión en el sector manufacturero fue inferior al nivel que alcanzó en 1956 y 1957 (cuando los totales de inversión fueron casi idénticos). En el sector privado, la inversión en plantas y equipamiento creció en un promedio anual de 2,3 por ciento durante los cuatro años desde 1951-55 y llegó a su punto máximo en 1957, a un nivel alrededor del 23 por ciento sobre el de 1951. Pero, en la cima del último repunte cíclico (muy débil) de la década (de comienzos de 1958 a mediados de 1960), la inversión era un 10 por ciento menor que lo que había sido en el repunte anterior (fines de 1954 a mediados de 1957) y en la etapa final del último repunte la inversión ya se

había estancado. Sólo en 1962 la inversión privada de negocios logró sobrepasar su nivel de 1957. (16)¹⁶

La reticencia de los productores por expandir su base productiva a fines de los años 50 se manifestó en una asignación en constante disminución de la proporción de inversión en plantas y una proporción en constante aumento en equipamiento. Entre 1950 y 1958, el promedio anual de crecimiento de la inversión manufacturera en equipamiento, un escaso 2,2 por ciento, fue todavía el 50 por ciento mayor que la inversión en plantas, un mero 1,1 por ciento. Para el sector privado en general, la inversión en equipamiento creció en un promedio anual de 4,2 por ciento, comparado sólo con el 1,75 por ciento para las plantas. Estas cifras muestran que, mientras los productores de EE.UU. estaban dispuestos a tratar de *defender* su lugar en el mercado agregando nuevas máquinas que presumiblemente incorporaban al menos algún avance tecnológico, carecían del incentivo para construir nuevas plantas, necesarias para sostener aumentos realmente importantes de la producción y transformaciones cualitativas en la técnica productiva. (17)¹⁷

El lento crecimiento de la inversión bien pudo haber sido parcialmente responsable por la reducción de la productividad laboral en el sector manufacturero. Durante los años 1950-58, la productividad laboral en el sector manufacturero creció un promedio anual de sólo 1,85 por ciento, comparado con el 5,5 por ciento entre 1946 y 1950. Al mismo tiempo, la productividad del capital en el sector manufacturero (la proporción real de producción/capital) cayó en un promedio anual de 1,8 por ciento.

Mientras la poderosa oleada de crecimiento en la productividad manufacturera de la inmediata posguerra se agotó en los años 50, el crecimiento salarial no siguió el mismo camino. La década del 50 fue realmente la era dorada para los trabajadores estadounidenses. Desde 1950 a 1958, el crecimiento del salario real en el sector manufacturero fue de un promedio anual de 3,6 por ciento. En el mismo período, el salario por manufactura de productos creció algo más lentamente, aumentando en un promedio anual de 2,7 por ciento; pero aún así aumentó más rápido que la productividad laboral neta de el sector manufacturero, que sólo alcanzó una tasa promedio anual de 1,8 por ciento, lo que significó que el promedio anual de utilidades por manufactura cayó a un 2,4 por ciento. *Si hubo una importante restricción en las utilidades debido a la acción de la fuerza*

¹⁶ (16) Ver Vatter, "US Economy in the 1950s", pp. 84-6, 110, 147.

¹⁷ (17) Ibid., pp. 282-94, especialmente 284.

laboral en algún momento durante la posguerra, fue en el sector manufacturero durante los años 50.

La fuerza laboral de EE.UU. en los años 50.

Durante los años 50 el movimiento laboral de EE.UU. todavía era una fuerza que había que tomar en cuenta. En los años 30, mientras regímenes autoritarios y fascistas destruían las organizaciones trabajadoras de Alemania y Japón, la fuerza laboral de EE.UU. logró victorias históricas con los triunfos del CIO y obtuvo una posición sin precedentes en la vida estadounidense para los obreros industriales no especializados. Es verdad que para fines de los años 40 el movimiento había perdido mucho del poder e ímpetu que había logrado en sus históricas luchas y conquistas de la década del 30. La decadencia comenzaba a hacerse sentir como consecuencia de la rápida burocratización de los sindicatos (acelerada por el control estatal en período de guerra de las relaciones propietarios/trabajadores), de la contención de la enorme ola de huelgas (apenas moderadamente exitosa) de 1946, del ataque – apoyado por el gobierno – a la izquierda sindical y al movimiento sindical en general durante el Miedo Rojo de fines de los años 40 (realizado por la aprobación del decreto ley Taft-Hartley en 1948), y del cambio reaccionario generalizado en la política de EE.UU. con el comienzo de la Guerra Fría y del macartismo. Sin embargo, incluso a comienzos de los 50, la fuerza laboral todavía conservaba un sorprendente grado de poder y militancia y se mantenía en buena posición para explotar las condiciones favorables para la lucha de aquellos años.

Probablemente el acontecimiento que más allanó el camino de los sindicatos fue el boom producido por la guerra de Corea que rigidizó el mercado laboral. La tasa de desempleo cayó de un promedio de 5,6 por ciento en 1949 y 1950 a un promedio de apenas sobre el 3 por ciento en 1951-53. Como, durante el período inmediato de posguerra, las corporaciones de EE.UU. habían mejorado aún más su ya dominante posición internacional, la fuerza laboral organizada no consideró tener motivo para tomar en cuenta la competencia internacional al plantear sus exigencias. Por lo tanto, los sindicatos estadounidenses pudieron flexionar sus músculos y revivir algo de la militancia que habían mostrado a fines de la Segunda Guerra Mundial. Continuaron alcanzando un alto porcentaje en las elecciones del NLRO (Consejo Nacional de Relaciones Laborales), subiendo aún más la proporción de fuerza trabajadora sindicalizada. La densidad sindical registró su punto máximo en 1953-54.¹⁸(18) También mostraron una mayor tendencia a ir a la

¹⁸ (18) Para información sobre elecciones sindicales certificadas y niveles de sindicalización, ver la obra fundamental de M. Goldfield, “The Decline of Organized Labor in the United States”, Chicago 1987, pp. 10,

huelga que en ningún otro momento de la época de posguerra. Tomando en cuenta la década 1946-56 o la media década 1949-54, se perdió una mayor cantidad de días de trabajo debido a paros laborales que en ningún otro período después de 1946.¹⁹(19) A nivel de la fábrica misma, en baluartes tradicionales como la industria automotriz, los trabajadores continuaron recurriendo a la acción directa, especialmente a las huelgas salvajes, para defender sus posiciones.²⁰(20) Basándose en esta continua militancia, el movimiento obrero fue capaz, hasta fines de los 50, de impedir que el crecimiento salarial de el sector manufacturero se ajustara a la ralentización de la productividad manufacturera. Las consecuencias económicas fueron significativas, no sólo en forma doméstica en términos de restricción de las utilidades, sino también internacionalmente, en términos de declinación de la competitividad estadounidense.

Con los salarios en alza, un lento crecimiento de las inversiones que ayudaba a comprimir la productividad laboral y del capital y una declinación de la capacidad de utilización, los años 50 fueron testigos de una muy importante reducción de la rentabilidad por manufactura. Entre 1950 y 1958, la tasa de utilidades de el sector manufacturero cayó en un 41 por ciento, reflejando una baja significativa en la capacidad utilizada después de media década, especialmente durante la severa recesión de 1957-1958²¹ (21).

Creciente competencia del extranjero

La tendencia hacia el alza en los costos – en términos absolutos – con la consiguiente restricción en las utilidades, fue agravada aún más por la emergencia de un problema en la economía de EE.UU. sin precedentes en el siglo veinte: el crecimiento de la competencia extranjera que socavó aún más el incentivo para invertir. La economía de EE.UU. gozaba de niveles absolutos

90-1. Quiero agradecer a Mike Goldfield por muchas provechosas conversaciones sobre el movimiento obrero de EE.UU. en el período de posguerra y por facilitarme información muy útil.

¹⁹ (19) “Work Stoppages in the United States, 1927-1980”, cuadro suministrado por el Ministerio del Trabajo de EE.UU., BLS, Oficina de Compensación y Condiciones Laborales, División de Desarrollo en Relaciones Laborales/de Gerencia. Ver figura 9, p.111

²⁰ (20) Ver el esclarecedor estudio de N. Lichtenstein, “Auto Worker Militancy and the Structure of Factory Life, 1937-55”, The Journal of American History, vol. L xvii, septiembre 1980.

²¹ (21) El sector privado fuera de la manufactura experimentó una disminución de rentabilidad mucho menor en comparación con el sector manufacturero – de sólo 21,3 por ciento entre 1950 y 1958 – porque fue capaz de evitar tanto parte del aumento salarial y parte de la reducción de la productividad como parte de la reducción de la capacidad de utilización que afectaba a la manufactura.

de productividad mucho más altos que las economías de Alemania y Japón. Pero esta ventaja se canceló totalmente por los salarios relativamente más altos de los obreros estadounidenses, una expresión tanto de la fortaleza histórica de la economía de EE.UU. como del éxito de su movimiento obrero. En 1950, los costos laborales por unidad de manufactura en términos de dólar fueron, en promedio, 41 por ciento más altos que en Japón y 37 por ciento más altos que en Alemania. La brecha aumentó durante el curso de la década y más allá, a medida que el crecimiento de la productividad respecto al crecimiento salarial aumentó en ambos países más rápido que en EE.UU.. (22)²² Especialmente hacia el final de la década, la economía de EE.UU. sufrió un ataque inicial de inflación en la medida en que los empleadores intentaron paliar los aumentos salariales bajo forma de aumento de precios y los productores tuvieron que enfrentar serios problemas de competitividad en varias líneas esenciales de manufactura, especialmente el acero (donde los precios se elevaron bastante por sobre los de Alemania), automóviles y maquinaria eléctrica.²³ (23)

La tasa relativamente alta de crecimiento de costos se reflejó en un descenso de la competitividad exportadora. Durante el curso de los años 50, el valor por unidad de exportaciones de manufactura incrementó en un 15 por ciento en EE.UU., sólo en un 5 por ciento en Alemania y cayó en un 11 por ciento en Japón.²⁴ (24) Por lo tanto, hacia el final de la década, en EE.UU., las exportaciones de mercaderías en realidad disminuyeron, las importaciones siguieron acelerándose (proceso que ya llevaba una década) y la balanza de pagos pareció ir dirigiéndose (al menos durante un par de años) hacia el cero. Desde 1954 hasta 1959, el valor de las importaciones de manufactura aumentó en un promedio anual no menor al 10,4 por ciento mientras que las exportaciones reales de manufactura básicamente se estancaron.²⁵ (25) Entre 1957 y 1959, las exportaciones anuales de mercaderías cayeron de

²² (22) D.J. Daly, "Japanese Manufacturing Competitiveness: Implications for International Trade", University of Toronto-York University Joint Center for Asia Pacific Studies, Working Paper Series, no. 53, agosto 1988, p. 35.

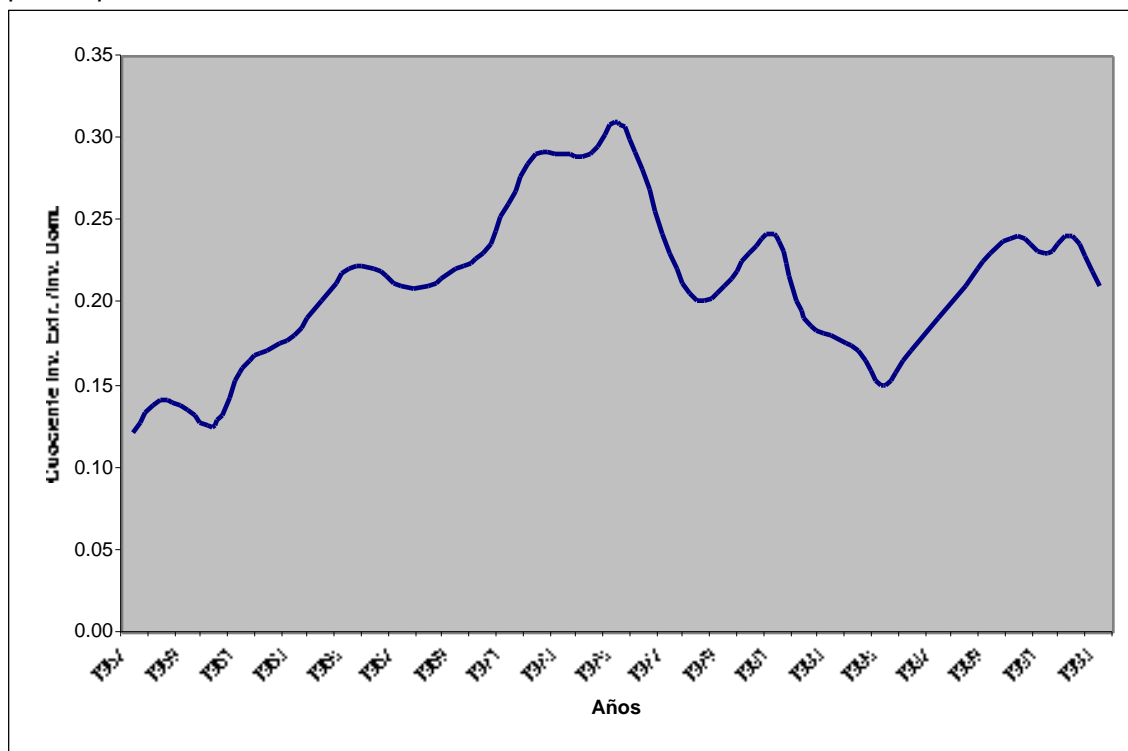
²³ (23) Sohmen, "The Dollar and the Mark", en S.E. Harris, de., "The Dollar in Crisis"; Nueva York 1961, pp. 190-93, donde se da información sobre precios relativos concernientes a estas industrias.

²⁴ (24) Sohmen, "The Dollar and the Mark", p.194. Los costos por unidad laboral en EE.UU. crecieron en un 21 por ciento y casi igualmente en Alemania mientras que en Japón disminuyeron cerca de un 4 por ciento.

²⁵ (25) L.B. Krause, "The US Economy and International Trade", en K. Kojima, ed., Structural Adjustment in Asian-Pacific Trade, Papers and Proceedings of the Fifth Pacific Trade and Development Conference, Vol. II, The Japan Economic Research Center, Tokyo, julio 1973, p. 391; W.H. Branson, "Trends in United States International Trade and Investment Since World War II", en M. Felstein, ed., The American Economy in Transition, Chicago 1980, p. 198, Cuadro 3.14.

US\$19.000.300.000.000 a US\$16.000.200.000.000. La balanza de pagos de mercaderías cayó entonces – en esos dos años – de US\$ 6.000.100.000.000 a sólo US\$ 988.000.000. El problema fue particularmente agudo en el comercio entre EE.UU. y sus emergentes competidores. Incluso como a mediados de los años 50, EE.UU. había gozado de un amplio superávit comercial respecto a Alemania y Japón. Pero ya en 1959, la balanza comercial había caído a \$US 50.000.000 con Japón y tenía un déficit de US\$ 40.000.000 con Alemania. Entre 1950 y 1959 la participación de EE.UU. en las exportaciones de manufactura como país avanzado cayeron bruscamente del 27,1 al 21,0 por ciento, reflejando así la declinación de competitividad manufacturera en el país.²⁶(26) La creciente presión experimentada por los manufactureros estadounidenses en el mercado mundial no pudo sino ser otra desincentivación para seguir invirtiendo en el país.

Gráfico 5: Cuociente entre Inversión Extranjera y Doméstica en el Sector Manufacturero efectuada por Corporaciones de los EE.UU., 1957-93



Fuente: Gráficos traducidos y copiados en forma aproximada de original en inglés de Brenner, NLR #229, pág. 55.

²⁶ (26) Vatter, “US Economy in the 1950s”, p. 262; T. Liesner, One Hundred Years of Economic Statistics, Nueva York 1989, Cuadro US15; Maizels, Industrial Growth and World Trade, p. 220.

Desde la segunda mitad de la década del 50, la inversión privada directa de EE.UU. en el extranjero creció a un espectacular promedio anual de 10,2 por ciento, más del doble de lo que crecía la inversión doméstica, llegando a ser una poderosa expresión –y, hasta en un creciente grado, la causa –del estancamiento de acumulación de capital.²⁷ (27) En el sector privado de EE.UU. en general, la inversión extranjera directa nunca representó más que una pequeña fracción de la inversión total. Pero para el sector manufacturero, liderado por las grandes multinacionales, la inversión en el extranjero fue cada vez más significativa. Entre 1957 y 1965 la inversión manufacturera (en ultramar) en nuevas plantas y equipamiento por parte de filiales extranjeras de compañías estadounidenses creció en una sorprendente tasa promedio anual de 15,7 por ciento. En esos 8 años la proporción de inversión extranjera respecto a inversión doméstica en nuevas plantas y equipamiento llevada a cabo anualmente por corporaciones manufactureras basadas en EE.UU. aumentó al doble, creciendo de un 11, 8 por ciento a un espectacular 22, 8 por ciento.²⁸(28) De la misma forma en que las corporaciones manufactureras de EE.UU. se sentían poco motivadas para invertir en la economía interna de su país se sentían cada vez más atraídas por las mejores oportunidades de ganancias en el extranjero, especialmente en Europa, dónde podían combinar una fuerza laboral relativamente barata con una tecnología relativamente avanzada y producir contra competidores relativamente débiles en mercados en rápida expansión.²⁹(29)

Durante la segunda mitad de la década, a medida que la economía de EE.UU. perdía ímpetu como resultado de las tendencias (que se reforzaban mutuamente) hacia una declinación en la rentabilidad y la inversión, los enormemente aumentados gastos gubernamentales de la época de posguerra – en especial los gastos militares – fueron obviamente decisivos para mantener la estabilidad económica, no sólo dentro de EE.UU. sino que en la economía mundial en general. Durante los años 50, los gastos gubernamentales constituyeron nada menos que el 25 por ciento del PGB, comparado con el 8-9

²⁷ (27) Branson, “Trends in United States International Trade”, p. 238. La inversión extranjera directa en EE.UU. comparada con la inversión directa de EE.UU. en ultramar en ese período fue pequeña y menguante.

²⁸ (28) M. Fahim-Nader, “Capital Expenditures by Majority-Owned Foreign Affiliates of US Companies”, Survey of Current Business, vol. lxxxiv, no. 9, setiembre 1994, p. 59.

²⁹ (29) A comienzos de los años 60, los europeos, por supuesto, se quejaban del espectacular crecimiento de la inversión extranjera directa por parte de las multinacionales de EE.UU., el llamado “Desafío Americano”. Ver J.J.Servan-Screiber, “Le Défi américain”, Paris 1967.

por ciento de los años 20.³⁰(30) Como esta demanda no dependía directamente de oportunidades para inversiones rentables, naturalmente actuaba como un poderoso estímulo no sólo del nivel de producción de los productores en EE.UU., sino también de la magnitud de las importaciones que ingresaban al mercado norteamericano gracias a los rivales extranjeros cada vez más competitivos de los manufactureros estadounidenses.

Durante los años 50, aproximadamente el 10 por ciento del PGB fue a gastos militares y – según un importante estudio conducido hacia el final de la década – “la demanda militar ha sido el más importante y casi el exclusivo factor de crecimiento dinámico en años recientes.”³¹ (31) La producción militar presentaba una importante ventaja para los capitales existentes: su producción no competía por los mercados. Pero, a largo plazo, la inversión militar podía contribuir relativamente poco al mejoramiento de la productividad de la economía porque su producción no era usada para aumentar los medios de producción de las empresas ni los medios de consumo de los obreros, sino simplemente desperdiciada. (32)³² Los gastos militares ofrecían a las empresas estadounidenses – que sufrían de decrecientes oportunidades para la inversión interna – una forma alternativa de obtener ganancias en casa. Pero al explotar esta alternativa, las empresas de EE.UU. hicieron muy poco para contrarrestar la tendencia hacia una disminución del crecimiento.

Partiendo de un punto panorámico situado a fines de los años 50, más de un economista vio a la economía de EE.UU. acosada por “un continuo estancamiento”. (33)³³ En esos años, la economía entró en una suerte de crisis a medida que las tendencias hacia la ralentización de la producción y la inversión resultaban en dos recesiones, en 1957-58 y 1960, que se complicaron por el repentino deterioro de la posición internacional de EE.UU.

³⁰ (30) R. J. Gordon, “Postwar Macroeconomics: The Evolution of Events and Ideas”, en *The American Economy in Transition*, Chicago 1980, pp. 104-5.

³¹ (31) R. DeGrasse, “Military Expansion, Economic Decline”, Nueva York 1983, pp. 20-1; S.H. Robock, *Changing Regional Economics*, Midwest Research Institute, MRI-252, 1957, p. 4, citado en M. Wiedenbaum, “Some Economic Aspects of Military Procurement”, *Current Economic Comment*, noviembre 1960, p. 10.

³² (32) Por supuesto que los efectos tecnológicos indirectos de la producción militar aportaron una importante contribución para intensificar la productividad de algunas líneas de manufactura, en especial en aviación. Pero gastar dinero en investigación y desarrollo militares era una forma altamente ineficiente de producir un cambio técnico y un aumento de la productividad en la economía no militar. Deseo agradecer a Sam Farber por llamar mi atención hacia este punto.

³³ (33) Sohmen, “The Dollar and the Mark”, p. 195.

en una forma que más tarde se haría crónica. Desde fines de los años 40, cuando cerca de una treintena de países había devaluado su moneda respecto al dólar, EE.UU. había ostentado constantes déficits en su balanza de pagos debido, básicamente, a sus compromisos militares internacionales, al incremento de su ayuda exterior y al alza de la inversión privada en el extranjero. Pero al comienzo, los déficits de la balanza de pagos no habían sido causa de preocupación ya que el gran superávit comercial que tenía EE.UU. hasta mediados de los años 50 atestiguaba la competitividad de los productores estadounidenses y la fortaleza del dólar. Sin embargo cuando el superávit comercial repentinamente colapsó en 1957-59 – y fue responsable de que en 1959 la balanza de cuentas corrientes alcanzara valores negativos – la disminución de la competitividad pareció de pronto una realidad, especialmente en vista del hecho que gran parte del deterioro de la balanza comercial se había llevado a cabo en períodos de recesión (1953-54 y 1957-59) cuando la demanda de importaciones se encontraba relativamente deprimida y los precios de las exportaciones relativamente reducidos.³⁴(34) Durante los años 1958-60 el déficit general de la balanza de pagos fue de un promedio anual de cerca de cuatro veces lo que había sido en los años 1951-57. En 1960, cuando la Reserva Federal aumentó el volumen monetario y redujo las tasas de interés para sacar a la economía de la recesión, hubo un repentino y enorme flujo de fondos que arrasó con las ganancias de la balanza de pagos que se había obtenido ese año gracias a una mejoría en la balanza comercial. El estímulo de la demanda doméstica pareció de pronto incompatible con la estabilidad externa. En octubre de 1960, con la preocupación por los déficits y la competitividad de EE.UU. haciéndose evidente y la confianza en el dólar disminuyendo, un frenesí de actividad especulativa hizo subir en forma espectacular y casi de la noche a la mañana el precio del oro, de US\$ 35 a US\$ 40. Poco después, como parte de la misma cadena de eventos y en respuesta a la misma clase de presiones especulativas, el gobierno alemán se vio obligado a revalorizar el marco. (35)³⁵ Unos años después, la secuencia se convertiría en algo demasiado habitual.

La condición de recesión crónica al final de la década pronto ayudó a corregir la situación haciendo posible una importante reducción en el

³⁴ (34) Ibid., p. 191. Además, la disminución en las exportaciones habría ocurrido antes y habría sido más aguda si los exportadores de EE.UU. no hubieran gozado de un impulso artificial en las ventas a expensas de los aliados de EE.UU. durante los años 1956-57 debido a la crisis de Suez.

³⁵ (35) V. Argy, “The Postwar International Money Crisis”, Londres 1881, pp. 31-7; Vatter, “The US Economy in the 1950s, pp. 115, 263.

crecimiento de las importaciones y facilitando una significativa disminución en el crecimiento de los costos laborales. Pero la subsiguiente recuperación sería sólo temporal porque los problemas esenciales seguirían sin resolverse. A la larga, el crecimiento de la inversión continuaría siendo insatisfactorio debido a los costos relativamente altos de la economía en términos internacionales y a su competitividad decreciente en el sector manufacturero.. Intentos por estimular la economía mediante subsidios a la demanda generalmente no lograrían elevar mucho la acumulación de capital y exacerbarían la deteriorada posición internacional mediante la provocación de la inflación, la estimulación de las importaciones y la inversión extranjera directa, la reducción de la balanza comercial y de cuentas corrientes y poniendo una mayor presión sobre el dólar. Después de un momento de alivio durante la primera mitad de los años 60- cuando las condiciones fueron brevemente favorables a un estímulo keynesiano de la demanda debido a la disminución de costos y el aumento de la rentabilidad – la economía de EE.UU. seguiría a mediados de los años 60 donde había terminado a fines de los años 50.

2. Recuperación limitada a comienzos de los años 60

Durante la primera mitad de los años 60, la economía de EE.UU. experimentó una significativa, aunque sólo limitada recuperación. Entre 1958 y 1965, el PGB creció en un promedio anual del 4,6 por ciento, más rápido que en cualquier período de longitud comparable, después de 1950. La producción manufacturera creció en un promedio anual del 6,55 por ciento, casi el triple del 2,3 por ciento alcanzado durante los años 1950-58. Detrás de esta arremetida final subyacía una espectacular alza en la tasa de utilidades. Entre 1958 y 1965, la rentabilidad en el sector manufacturero creció no menos del 80 por ciento, y un 45 por ciento en el sector privado. El aumento de la rentabilidad trajo consigo un aumento del crecimiento mediante la estimulación de un poderoso boom de inversiones. Después de haber crecido apenas entre 1951 y 1961, los gastos en nuevas plantas y equipamiento manufacturero crecieron, entre 1961 y 1965, un promedio anual del 15,6 por ciento.

Esencial para la recuperación de la rentabilidad fue una notable ralentización en los costos de producción, ambos considerados en forma absoluta, respecto a los más importantes rivales internacionales de EE.UU.. Los manufactureros repentinamente lograron controlar los costos laborales en una forma que hasta entonces había parecido imposible. Lanzaron un poderoso ataque general sobre los trabajadores y sus instituciones y lograron lo que

resultó ser un cambio fundamental en el equilibrio de poder entre las clases y en el carácter de las relaciones gerencia/fuerza laboral. En el proceso, demostraron por qué los trabajadores, por regla general, no pueden imponer una restricción en la rentabilidad capitalista por mucho tiempo y causar por lo tanto una crisis real. (36)³⁶ De hecho, el cambio que logró imponer el capital en sus relaciones de poder con la fuerza laboral durante esos años prácticamente estableció el esquema que persiste hasta el presente. (37)³⁷

La caída en rentabilidad y competitividad de el sector manufacturero ocurrida durante los años 50 trajo consigo el subsiguiente proceso de ajuste. En respuesta, las empresas redujeron sus colocaciones de nuevo capital de modo que la inversión se estancó a partir de mediados de la década, especialmente durante la seria recesión de 1957-58. La consiguiente alza en el desempleo flexibilizó el mercado laboral abriendo el camino para una reordenación en el equilibrio de fuerzas entre las clases y una transformación en las relaciones industriales.

Durante la mayoría de los años del boom que marcaron el período entre fines de los años 40 y el final del conflicto de Corea, los empleadores habían mantenido un enfoque de la fuerza laboral que podría describirse, *en términos relativos*, como ligeramente acomodaticio. (38)³⁸ Pero en el curso de soportar un apretón mayor de productividad-remuneraciones a lo largo de la mayor parte de los años 50 y confrontando simultáneamente una amenaza de la competencia internacional de seriedad sin precedentes, los empleadores reversaron dirección y asumieron una actitud que de inmediato fue reconocida como de “línea dura” (39)³⁹.

³⁶ (36) Ver arriba, pp. 19-21

³⁷ (37) Ciertamente las relaciones gerencia/fuerza laboral no han seguido desde ese momento hasta ahora un solo esquema continuo. Pero la tendencia dominante fue establecida en esos años y rupturas de esta tendencia representan contra tendencias que, en retrospectiva, no han sido más que eso.

³⁸ (38) Para esta generalización, ver, por ejemplo, T.A. Kochan y M.J. Piore, “US Industrial Relations in Transition” y J.A. Klein y E.D. Wanger, “The Legal Setting for the Emergence of the Union Avoidance Strategy”, ambos en T.A. Kochan, ed., *Challenges and Choices Facing American Labor*, Cambridge, Mass. 1985.

³⁹ (39) Alrededor de 1960 hubo una repentina avalancha de literatura acerca de la nueva línea dura de los empleadores. En éste y en los próximos dos párrafos dependo especialmente de dos largos simposios, en el primero de ellos, “The Employer Challenge and the Union Response”, *Industrial Relations*, vol. i, no. 1, octubre 1961; “The Crisis in the American Trade-Union Movement”, *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. cccl, noviembre 1963- particularmente H.R. Northrup, “Management’s ‘New Look’ in Labor Relations”, y en el segundo, G. Strauss, “Union Bargaining Strength: Goliath or Paper Tiger?”. También recurro a N. Lichtenstein, “UAW Bargaining Strategy and Shop-Floor Conflict: 1946-70”, *Industrial Relations*, vol. xxiv, no. 2, Primavera 1985; D.J.B. Mitchell, “Recent Union Contract Concessions”, *Brookings Papers on Economic Activity*, no.1, 1982, p. 174; D.J.B. Mitchell, “Unions, Wages, and Inflation”,

Más dramático aún, las grandes corporaciones manufactureras, aunque no de aquellas líneas en las cuales la competencia internacional había crecido más, se mostraron dispuestas a confrontar y derrotar a la fuerza laboral en una serie de batallas decisivas entre 1958 y 1961: la paralización de las negociaciones en la industria automotriz que significó ventajas mínimas (considerando que fue en período de posguerra) para el sindicato, la huelga de 163 días de los trabajadores del acero en 1959 que no le aportó prácticamente nada al sindicato, la huelga fallida de la United Autoworkers (Unión de Trabajadores Automotrices) y la International Association of Machinists (Asociación Internacional de Maquinistas) contra la United Aircraft Corporation (Corporación de Unión Aeronáutica) en la que la empresa siguió funcionando durante todo el conflicto y, finalmente, en 1960, la huelga que hizo época de la General Electric en la que la International Union of Electrical Workers (el Sindicato Internacional de Trabajadores Eléctricos) paralizó cerca de 50 plantas y sólo después de tres semanas se vio forzado a aceptar los términos ampliamente publicitados que la empresa había ofrecido al comienzo de la huelga. En el curso de éstos y otros conflictos, las gerencias de las fábricas de automóviles comenzaron a aumentar su cooperación entre empresas durante las negociaciones y en las industrias de ferrocarriles, líneas aéreas y periódicos, las compañías establecieron “pactos de asistencia mutua” y establecieron planes de seguros contra huelgas para ayudar a los empleadores que eran golpeados por ellas.

El nuevo estilo de los empleadores también fue evidente en su mayor y exitosa resistencia a la extensión de la sindicalización, especialmente en las plantas recién construidas, muchas de ellas “fugitivas” y reinstaladas en el sur y el sudoeste. Especialmente al aplicarse nuevas interpretaciones (que fueron elaboradas por el Consejo Nacional de Relaciones Laborales nombrado por el gobierno de Eisenhower) favorables al capital del ya duro decreto ley Taft-Hartley anti fuerza laboral, aprobado en 1948. Las empresas comenzaron a intervenir con los esfuerzos de organización de los sindicatos en una forma mucho más abierta y poderosa. Comenzando de mediados a fines de los años 50, el número de acciones ilegales cometidas por los empleadores en el curso de campañas sindicalistas de reconocimiento empezó a aumentar rápidamente –después de haber disminuido durante años – y los sindicatos encontraron

Washington DC, 1980, pp. 45-7. Comparar con G. Srauss, “The Shifting Power Balance in the Plant”, *Industrial Relations*, vol.i, no. 3, mayo 1962.

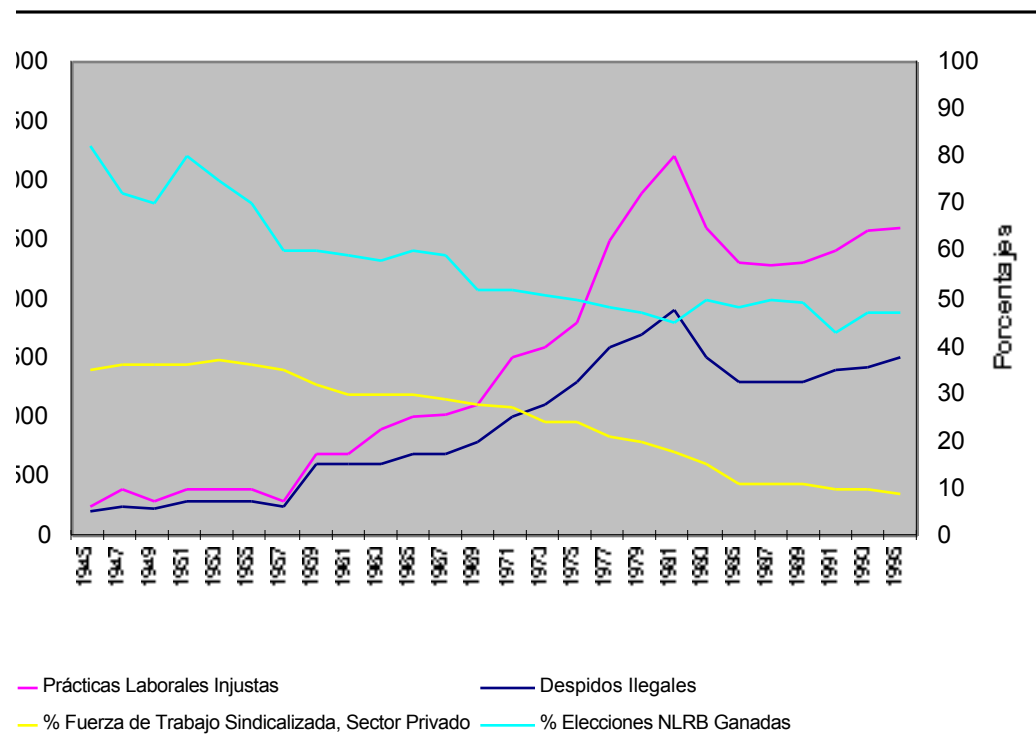
cada vez más difícil obtener su reconocimiento.(40)⁴⁰ La proporción de victorias sindicales en las elecciones del NLRB cayó del 73,5 por ciento en los años 1950-55 al 63 por ciento en los años 1955-60 y al 56 por ciento en los años 1960-65. En el año 1950 los sindicatos habían sido capaces de organizar al 2 por ciento de todos los trabajadores que percibían sueldos y salarios, al 1 por ciento en el año 1955, pero sólo al 0,7 por ciento en el año 1960. Entre 1955 y 1961 el porcentaje de fuerza laboral del sector privado que fue sindicalizada cayó de su punto más alto de 34,5 por ciento en 1954 al 29,8 por ciento en 1962 – y del 38 por ciento al 33 por ciento en el sector manufacturero. (41)⁴¹ Todas estas tendencias han continuado hasta el presente y no se puede evitar concluir que la década de mediados de los años 50 a mediados de los años 60 marcó un cambio decisivo en el movimiento sindical, el comienzo de un largo y rápido proceso de declinación. ⁴²(42)

⁴⁰ (40) Kelin y Wanger, “The Legal Setting for the Emergence of the Union Avoidance Strategy”, *pássim*; R.B. Freeman, “Why Are Unions Faring Poorly in NLRB Representation Elections?”, en Kochan, ed., *Challenges and Choices Facing American Labor*, pp. 46,53.

⁴¹ (41) Goldfield, *Decline of Organized Labor*, pp. 10, 90; R.B. Freeman, “Contraction and Expansion: The Divergence of Private Sector and Public Sector Unionism in the United States”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. ii, Primavera 1988, p. 64.

⁴² (42) Por supuesto, el escenario para este cambio ya había sido establecido por los fracasos políticos y de organización de la fuerza laboral durante la década de la Guerra Fría, entre 1945 y 1955. Ver la sofisticada relación de N. Lichtenstein, “From Corporatism to Collective Bargaining: Organized Labor and the Eclipse of Social Democracy in the Postwar Era”, en S. Fraser y G. Gerstle, ed., *The Rise and Fall of the New Deal Order 1930-80*, Princeton 1989.

Gráfico 6: Sindicalización en los Estados Unidos y Oposición de los Empleadores a los Sindicatos, 1945-95



Fuente: Gráficos traducidos y copiados en forma aproximada de original en inglés de Brenner, NLR #229, pág. 60. Claves en última página.

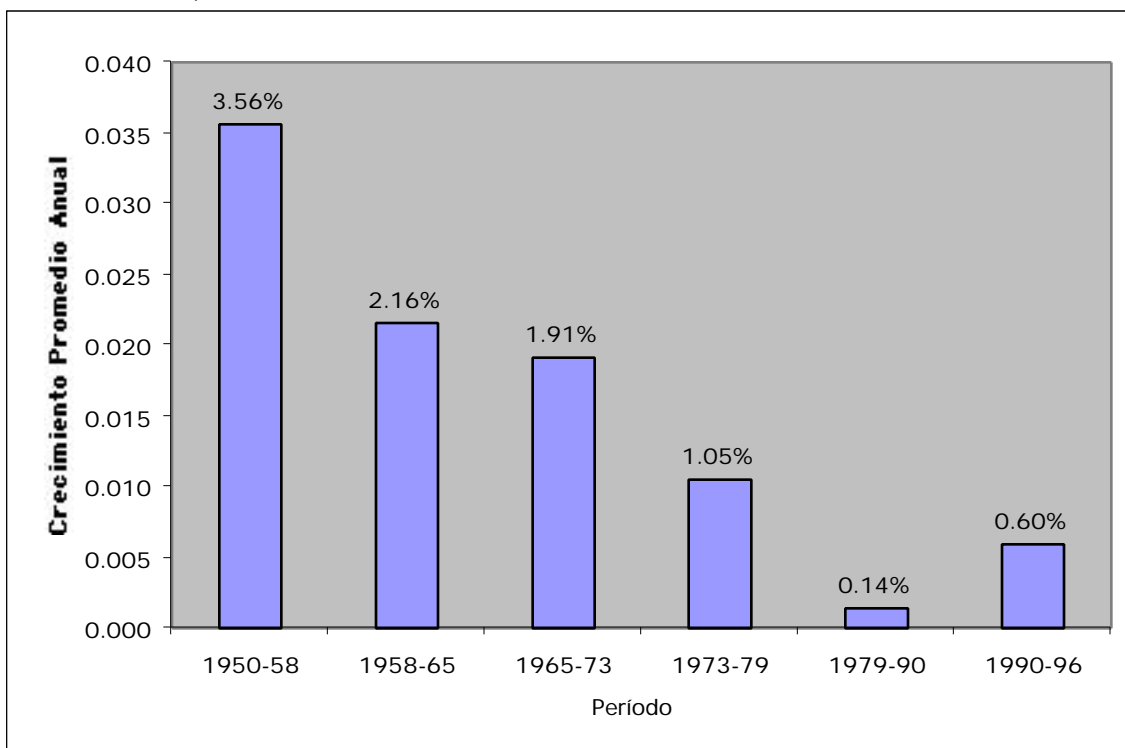
Los empleadores se hicieron tan intransigentes a nivel de la fábrica como a nivel del sindicato. Impulsados por una falange recién contratada de profesionales universitarios de relaciones laborales, los empleadores buscaban revertir un regimen relativamente libre de supervisión en las fábricas, bajo el cual los capataces tenían considerable libertad de acción para mantener la paz con los trabajadores. Al mismo tiempo, los empleadores comenzaron a ponerse duros contra las huelgas ilegales. Desde ese momento, particularmente en la industria automotriz donde la organización directa en la fábrica había sido relativamente fuerte, el número de huelgas salvajes cayó estrepitosamente. (43)⁴³

Los resultados fueron espectaculares. Contrariamente a lo que se creía, nunca hubo nada siquiera semejante a un “acuerdo” entre capital y trabajo en EE.UU. en ningún momento de la época de posguerra. Pero, en la medida en que un modus vivendi temporal había surgido a fines de los años 40 y comienzos de los 50, los empleadores estadounidenses —especialmente en el

⁴³ (43) Lichtenstein “UAW Bargaining Strategy and Shop-Floor Conflict”, pp. 376-7.

sector manufacturero- lograron conquistar importantes ventajas más bien rompiéndolo que perpetuándolo.

Gráfico 7: El Crecimiento de la Remuneración Real por hora en el Sector Manufacturero de los Estados Unidos, 1950-96.



Fuente: Gráficos traducidos y copiados en forma aproximada de original en inglés de Brenner, NLR #229, pág. 61.

Primero, los empleadores redujeron significativamente la tasa de crecimiento salarial, especialmente en el sector manufacturero. Durante el período 1958-65 el promedio anual de crecimiento del salario real en el sector manufacturero cayó en un 40 por ciento, sólo al 2,2 por ciento comparado con el 3,6 por ciento entre los años 1950-58; a pesar del hecho de que en esos años un crecimiento económico acelerado había reducido el desempleo en un 45 por ciento, del 6,6 al 3,7 por ciento. (44)⁴⁴ Además los empleadores lograron obtener una gran mejoría en la productividad ya que la productividad laboral y del capital (la proporción real producción/capital) en el sector manufacturero creció a un espectacular promedio anual (para EE.UU.) del 4,1 y el 3,5 por ciento, respectivamente, más que en ningún otro período comparable después

⁴⁴ (44) Debe hacerse notar que la reducción del crecimiento salarial que se llevó a cabo durante esos años en el sector privado fue, en general, mucho menor que la de la manufactura – sólo el 11 por ciento – porque el crecimiento salarial fuera de la manufactura en realidad creció muy poco.

de 1950. Seguramente parte de la responsabilidad de este aumento se debió al crecimiento de la inversión que llevó a un avance tecnológico más rápido. Pero, en vista del hecho que la cantidad de plantas y equipamiento *por hora obrera* creció tan lentamente entre 1958 y 1965 – la proporción neta capital/trabajo aumentó notoriamente más lento que en ningún otro período comparable durante la época de posguerra – gran parte del incremento de productividad registrado en esta nueva ofensiva de los empleadores bien pudo haber sido logrado por una combinación de eliminar plantas y equipos menos productivos y forzar a los obreros a trabajar más intensamente. (45)⁴⁵

La reducción en el crecimiento del costo por unidad de trabajo en el sector manufacturero permitió una significativa recuperación de la capacidad exportadora. Después de deteriorarse rápidamente durante la segunda mitad de la década del 50, los costos relativos de EE.UU. experimentaron un cambio total. De hecho, entre 1960 y 1965, los costos por unidad laboral (expresados en dólares) de manufactura *cayeron* en un 5,2 por ciento, mientras que los de Alemania y Japón aumentaron en un 24,7 y un 22,9 por ciento, respectivamente. Asimismo, los precios de exportación de EE.UU. crecieron en un promedio anual de sólo 1,3 por ciento entre 1960 y 1965 (sólo el 0,6 entre 1960 y 1964), más lento que el promedio alemán del 1,4 por ciento en ese mismo período aunque no tan lento como el 0,3 por ciento de Japón (0,5 por ciento entre 1960 y 1964).

Sobre la base de la renovada capacidad del capital para controlar costos, la economía logró un nuevo boom de las exportaciones. Entre 1958 y 1965, el promedio anual de crecimiento de las exportaciones aumentó al 7,1 por ciento, desde el 4,4 que tuvo entre 1950 y 1958. Durante los años 50, la balanza comercial de mercaderías de EE.UU. se había deslizado cuesta abajo hasta llegar a un promedio ligeramente bajo US\$ tres mil millones en los años 1958-60. Pero aumentó a US\$ siete mil millones para 1964 y todavía estaba en US\$ cinco mil trescientos millones en 1965, recuperándose particularmente bien respecto a la de Alemania y Japón.

Permanece el hecho de que el boom de la primera mitad de la década del 60 no significó un cambio definitivo en la larga tendencia registrada durante la época de posguerra. Entre 1958 y 1965, la disminución del crecimiento salarial abrió el camino para el incremento de la rentabilidad que, por su parte, inició el aumento del crecimiento de la inversión. Este último, al

⁴⁵ (45) El promedio anual de crecimiento de la proporción Capital/trabajo fue de 0,6 por ciento para 1950-58, y 2.7 por ciento para 1950-73.

ayudar a incrementar la productividad, redujo aún más los costos y por lo tanto fomentó el aumento de las exportaciones, lo que a su vez hizo subir la rentabilidad. Pero este virtuoso círculo no pudo sostenerse más allá de mediados de los años 60 por una razón muy clara (en especial a raíz de los hechos subsiguientes): la economía de manufactura de EE.UU. fue incapaz de sostener la tendencia favorable en costos internacionales relativos que fue tan exitosa en esta época. La economía había sido capaz de lograr impresionantes mejorías en los costos entre 1958 y 1965 – en parte porque su capacidad de utilización creció tan bruscamente – pero obviamente esta tendencia no podía continuar indefinidamente. Los empleadores habían conseguido aumentar las utilidades en forma particularmente rápida porque fueron capaces de reducir grandemente el crecimiento salarial e intensificar el trabajo en el punto de producción pero estos procesos también podían llegar sólo hasta cierto punto. Finalmente, a los exportadores de EE.UU. les había ido bastante bien porque, durante la primera mitad de la década del 60, sus principales competidores en Alemania y Japón estaban experimentando dificultades para reducir los costos, pero no se podía esperar que esos problemas continuaran.

Incluso durante este período de dinamismo, cuando la competitividad de EE.UU. mejoraba más rápidamente que en ningún otro momento entre 1950 y 1971, la intensificada competencia internacional imponía límites evidentes a sus logros económicos. Aunque entre 1958 y 1965 los productores manufactureros de EE.UU. subieron sus precios más lentamente que en ningún otro período después de 1950, el país vio caer su participación mundial en las exportaciones del 18,7 al 15,8 por ciento. Además, las corporaciones estadounidenses y extranjeras tenían pocas dudas acerca de dónde creían que la inversión de capital dejaría su mejor retorno. En esos años, las corporaciones de EE.UU. aumentaron su inversión directa en manufactura extranjera 50 por ciento más rápido que en su propio país. En forma paralela, el valor de las acciones de la inversión directa extranjera directa en los EE.UU., expresada como porcentaje del valor accionario de la inversión directa de los EE.UU. en el extranjero, cayó de 28.8 por ciento en 1950 a 17.5 por ciento en 1966.⁴⁶

⁴⁶ (46) Branson, “Trends in United States International Trade”, p. 196, Cuadro 3.13; Fahim-Nader, “Capital Expenditures by Majority-Owned Foreign Affiliates of U.S. Companies”, p. 59; R.E. Lipsey, “Foreign Direct Investment in the US: Changes Over Three Decades”, en *Foreign Direct Investment*, Chicago 1993, p. 117, Cuadro 5.3. Comparar con Maizels, *Industrial Growth and World Trade*, p. 220; A.D. Morgan, “Export Competition and Import Substitution”, en *Industrialization and the Basis for Trade*, Cambridge 1980, p. 48, Cuadro 5.3

Durante los años 50, el lento crecimiento de la inversión doméstica había conducido al lento crecimiento de la productividad y ésta última, en combinación con los salarios en rápido aumento, habían llevado al alza de los costos relativos, a dificultades crónicas en la balanza comercial y al rápido crecimiento de la inversión directa en manufactura en el extranjero. A pesar de la ralentización del crecimiento salarial que se llevó a cabo después de 1958, y de la nueva disminución del crecimiento salarial que se produjo después de 1965, este esquema terminó caracterizando la evolución económica de la posguerra durante toda la duración del boom. En el cuadro 2 (más arriba, p. 39) se ve lo poco impresionante que fue esta evolución que muestra que la larga expansión de posguerra de EE.UU. no pudo igualar la vitalidad del largo boom previo a la Primera Guerra mundial, tal como ha sido medido por casi todos los índices macroeconómicos y, especialmente, el crecimiento de la inversión. Pronto veremos qué tan vulnerable dejó a la economía frente a la intensificada competencia internacional.

III. Alemania: El boom impulsado por las exportaciones

El camino tomado por la economía alemana durante el curso del boom de la posguerra fue al mismo tiempo el reverso exacto del camino asumido por la economía de EE.UU. y muy significativamente dependiente de esta misma economía. La clave del impresionante crecimiento alemán durante esta época fue su dependencia en las exportaciones y su extraordinario dinamismo exportador. El crecimiento de las exportaciones fue inicialmente posible por los costos salariales muy bajos, en términos internacionales, respecto a la capacidad requerida, y por su competitividad en la producción de bienes que se beneficiaban de una demanda desproporcionada por parte de la economía internacional, en especial de una nueva Europa en plena recuperación, así como de EE.UU.. Este crecimiento fue mantenido gracias a la habilidad de la economía para impedir el aumento demasiado rápido de los costos de producción y fue atribuible, por una parte, a su capacidad para moderar el crecimiento salarial en una fase de hiperpleno empleo y, por otra parte, a su aptitud para explotar las oportunidades de crecimiento de la productividad suministradas por un sector manufacturero extraordinariamente grande y en rápido aumento que dependía mayormente de las exportaciones. Dicho simplemente, la economía alemana tuvo un éxito tan extraordinario durante la primera parte de la posguerra porque podía usar mano de obra muy barata históricamente dotada de un gran entrenamiento para emular, y en algunos casos sobrepasar, los métodos de producción de EE.UU. y, gracias a ello, apoderarse de mercados que antes pertenecían a productores norteamericanos .

1. El “milagro” de la década del 50

Para 1951, la productividad laboral de Alemania en el sector manufacturero había alcanzado el 95 por ciento de su nivel de 1938, pero el salario, en el mismo sector, sólo el 80 por ciento. Por lo tanto, la tasa de utilidades de la manufactura sobrepasaba incluso las muy altas tasas alcanzadas durante el gobierno nazi. De ese modo, mientras la productividad laboral en el sector manufacturero era cerca de un tercio la de EE.UU., los salarios eran sólo un quinto del nivel alcanzado por dicho país. Por lo tanto, el costo promedio por unidad laboral en el sector manufacturero era sólo del 64 por ciento del nivel alcanzado por EE.UU.. Las condiciones para un boom de inversiones que duraría una década habían sido puestas en marcha.⁴⁷(47)

El requisito previo básico para restablecer los niveles de rentabilidad de la era nazi fue la subordinación de la fuerza laboral. Obviamente, los nazis habían destruido el movimiento laboral de entreguerras, pero inmediatamente después del término de la Segunda Guerra mundial, las autoridades de Ocupación favorecieron el restablecimiento de sindicatos fuertes y, en la zona británica, el establecimiento de un alto grado de control estatal sobre la economía. En este entorno, incluso los Demócrata Cristianos eran partidarios de un nuevo orden socialista de la sociedad y varios Länder aprobaron leyes, con el consentimiento de la CDU/CSU, que favorecían el derecho a la co-decisión, por parte de los sindicatos y consejos laborales, en todos los niveles de determinación económica. De hecho, una forma de socialización parecía inevitable en cada uno de los Länder.” (48)⁴⁸ De ese modo, los trabajadores alemanes pudieron moverse rápidamente para establecer consejos en las fábricas, que a menudo mantenían la producción en ausencia de los antiguos propietarios. Pero, cuando a comienzos de 1946, los obreros de Hamburgo organizaron un Sindicato Socialista Libre políticamente radical, las autoridades de Ocupación lo suprimieron rápidamente. En 1947-48, bajo condiciones de extrema privación debido a trastornos económicos y escasez de alimentos, los obreros alemanes comenzaron a hacer huelgas masivas en las cuales las exigencias para la socialización de parte o toda la economía eran

⁴⁷ (47) Daly, “Japanese Manufacturing Competitiveness”, pp. 35,37,39; W.C. Carlin, “The Development of the Factor Distribution in Income and Profitability in West Germany, 1945-73”, disertación D. Fil., Universidad de Oxford, 1987, pp. 192-3. Quiero expresar mi gratitud a Wendy Carlin por facilitarme su tesis y reconocer mi gran deuda con su trabajo. Ver también W.C. Carlin, “West German growth and Institutions, 1945-90”, en N. Crafts and G. Toniolo, eds, *Economic Growth in Europe Since 1945*, Cambridge 1996.

⁴⁸ (48) Carlin, “Profitability in West Germany”, p. 168-170 (citado de J.Gimbel, “Origins of the Marshall Plan, Stanford 1976, p. 205).

puntos importantes. Pero este movimiento fue rápidamente derrotado o desviado de su propósito por la presión combinada de las autoridades de Ocupación, el gobierno alemán y empleadores privados. Estos últimos, después de aguantar el efímero compromiso de las fuerzas de Ocupación con la desnazificación y el desmantelamiento de las grandes corporaciones, pronto pudieron restablecer las mismas asociaciones de negocios que habían utilizado durante los años de la república de Weimar y los nazis. (49)⁴⁹

En 1947, EE.UU. impuso a los territorios ocupados – Alemania y Japón- sus recientemente adoptadas perspectivas sobre la Guerra Fría. En especial, dejó muy en claro que la ayuda del Plan Marshall estaba condicionada al restablecimiento de una economía libre de mercado, confirmando así un giro definitivo en el equilibrio de poder en favor del capital. Las autoridades alemanas rápidamente acataron esta línea y establecieron, en menos de dos años, los esquemas y estructuras características de la nueva política económica alemana en la que la industria era de inmediato provista con bajos costos y altas utilidades potenciales y dependía del éxito de las exportaciones. En junio de 1948, por consejo de EE.UU., la nueva administración bi-zonal (nacida de la unión de las zonas de EE.UU. y GB), introdujo una dura reforma monetaria que intentaba sentar las bases de un sistema de libre empresa y trascender la combinación de controles ejercidos por el mercado negro y la administración económica de la Ocupación a través de los cuales – hasta ese momento – se habían llevado a cabo la producción, asignación y distribución. Al poner fin al control de precios y salarios, la reforma monetaria intentaba crear condiciones favorables para las empresas preservando el valor real de sus activos, básicamente eliminando sus deudas y cambiando el peso del sistema tributario de la propiedad y las utilidades a grupos de ingresos menores. Aunque la reforma monetaria permitió que la producción creciera mucho más rápido que antes, la inflación amenazó inmediatamente con quedar fuera de control debido a las fáciles condiciones de crédito provistas por el banco central y la capacidad de las empresas para unirse con el fin de mantener altos los precios. En respuesta a ello, en noviembre de 1948, las autoridades alemanas y aliadas impusieron una restricción monetaria draconiana que tuvo el efecto no sólo de eliminar la confabulación intercapitalista y reducir los precios sino también de aumentar

⁴⁹ (49) Ver el Informe en Armstrong et al., *Capitalism since 1945* págs. 18, 35, 50-1, 95-9.

el nivel de desempleo del 4,5 por ciento en la segunda mitad de 1948 a un punto máximo de cerca del 12 por ciento en 1950.⁵⁰(50)

El espiral ascendente del desempleo a fines de los años 40 disminuyó fuertemente la resistencia de la clase obrera que fue aún más golpeada por la liquidación de los fondos sindicales debido a la reforma monetaria. Desde fines de la guerra una dirección sindical altamente conservadora había jugado un importante papel en la restricción de la militancia de la masa trabajadora y ahora se movía para consolidar su poder. Rechazando las alternativas radicales adoptadas por la base, estaba ansiosa por subirse al carro del crecimiento económico y consideraba que la fuerza laboral no tenía más elección que aceptar la situación.⁵¹(51) Pronto surgió un movimiento sindical centralizado y altamente integrado que consistía de sólo 16 sindicatos a través de todo el país y que consideraba que una de sus tareas principales era hacer que las exigencias de los trabajadores fueran coherentes con los requerimientos de rentabilidad y competitividad. Las consecuencias económicas de la contención de la resistencia obrera se registraron inmediatamente: la participación de los salarios en el ingreso nacional cayó bruscamente a medida que la productividad laboral aumentó en un espectacular 50 por ciento entre 1948 y 1951, mientras que los salarios crecieron sólo un cuarto. (52)⁵²

Los altos y rápidamente crecientes niveles de productividad alcanzados por el sector manufacturero alemán desde los primeros años de la posguerra fueron posibles, en último término, por la fuerza laboral altamente capacitada de Alemania, producto de tradiciones industriales largamente establecidas. Por lo tanto, el “milagro” económico alemán de la posguerra debe interpretarse, en alto grado, como la recuperación económica de su preeminencia histórica en el sector manufacturero. En los años 20 y 30, la participación de Alemania en las exportaciones mundiales de manufactura igualaba a las de GB y los EE.UU. y

⁵⁰ (50) W. Carlin, “Economic Reconstruction in Western Germany, 1945-55: The Displacement of “Vegetative Control”, en I.D. Turner, ed., *Reconstruction in Post-War Germany*, Oxford 1989; H. Giersch, K.-H. Paque y H. Schmieding, “Openness, Wage Restraint, and Macroeconomic Stability: West Germany’s Road to Prosperity 1948-59”, en R. Dornbusch, W. Nolling y R. Layard, eds., *Postwar Economic Reconstruction and Lessons for the East Today*, Cambridge, Mass, 1993.

⁵¹ (51) Armstrong et al., “Capitalism Since World War II”, pp. 50, 94-5. Como Carlin hace notar, “A pesar de que los consejos obreros habían tomado medidas bastante radicales en los meses inmediatamente después del colapso, la emergente dirección sindical no asumió una posición opositora sino más bien intentó ganar tantas concesiones como fuera posible de las autoridades militares partiendo de la base de intereses comunes.” “Profitability in West Germany”, p. 171.

⁵² (52) Carlin, “Economic Reconstruction in Western Germany”, p. 56. Ver también Giersch et al., *Openness, Wage Restraint and Macroeconomics Stability*, p. 8.

era, además, el líder mundial en la venta de productos químicos y otras manufacturas. En el período de la posguerra, la economía alemana fue capaz de basar su resurgimiento directamente en sus logros anteriores. En 1952-53, el 80 por ciento de los artículos de marca eran vendidos usando marcas internacionales válidas desde antes de la guerra. (53)⁵³

A partir de 1948 la productividad pudo crecer rápidamente y sin tropiezos porque las pérdidas de capital social durante la guerra habían sido limitadas y podían recuperarse en forma relativamente fácil. La destrucción en Alemania durante la guerra fue significativa pero la inversión, durante ese mismo período, logró compensarla. De ese modo, entre 1938 y 1945 el capital social de Alemania creció en un 14 por ciento. Además, incorporaba técnicas más avanzadas – incluyendo nuevos métodos de producción masiva – y en muchos casos provocó un incremento en la capacitación obrera. Por lo tanto, muy pronto se pudieron lograr importantes aumentos de productividad mediante el proceso relativamente barato y simple de reconstruir la infraestructura, especialmente la del completamente destruido sistema de transportes. (54)⁵⁴

Aunque la intención de la política deflacionaria había sido debilitar la fuerza laboral, intensificar la competencia y reducir la demanda interna para forzar la dependencia de la industria alemana en las exportaciones, su efecto inicial fue lanzar la economía a una profunda recesión y aparente crisis. Pero, como Japón en esa misma coyuntura, Alemania fue fortuitamente salvada por la guerra de Corea. Con el marco bruscamente devaluado en 1949 – para permitir suficientes exportaciones, evitar los crónicos déficits comerciales, superar la llamada escasez de dólares y permitir la importación a gran escala de productos de EE.UU. – la industria alemana no podía haber estado mejor situada para responder al cúmulo de órdenes de compra que provenían ahora de EE.UU.. Había comenzado el primer ciclo exportador, de una larga serie, catalizado por la demanda de EE.UU., que impulsaría el crecimiento industrial alemán de posguerra. (55)⁵⁵

⁵³ (53) A. Maizels, "Industrial Growth and World Trade", Cambridge 1963, pp. 192-3; H. Giersch, K.-H. Paque y H. Schmieding, "The Fading Miracle, Four Decades of Market Economy in Germany", Cambridge 1992, p. 164; Carlin, "West German Growth and Institutions", p. 465.

⁵⁴ (54) W. Abelhauser, "West German Economic Recovery, 1945-51: A Reassessment", *The Three Banks Review*, no. 135, setiembre 1982; Carlin, "Profitability in West Germany", pp. 151-62; Carlin, "West German Growth and Institutions", pp. 463-4.

⁵⁵ (55) Carlin, "Economic Reconstruction in Western Germany", pp. 60-2

El proceso de crecimiento

Entre 1951 y 1961, gracias a los medios y motivación provistos por el alto nivel de productividad y competitividad, el crecimiento de la inversión en manufactura alcanzó un 11,1 por ciento anual del capital social de manufactura, de un 8 por ciento anual. El rápido aumento de la inversión significó el rápido crecimiento tanto de la producción y productividad como una alta capacidad de utilización. Durante los años 50, el crecimiento de producción manufacturera promedió el 10 por ciento anual y el PGB el 8 por ciento anual, el más rápido de Europa. En ese mismo período, la productividad laboral dio un salto hacia delante con una tasa promedio anual del 7 por ciento en el sector manufacturero y el 5 por ciento en el sector privado en general, beneficiándose no sólo de la aplicación de la tecnología más avanzada disponible sino también del traslado a la industria de trabajadores del todavía extenso sector agrícola de Alemania. La capacidad de utilización promedió el 90 por ciento para la década.⁽⁵⁶⁾⁵⁶

Durante toda la década del 50 la economía alemana logró sostener su dinamismo porque tuvo la capacidad de mantener en jaque las tendencias al alza de los costos, que generalmente tienden a acompañar una acumulación de capital de semejantes proporciones. La clave fue la aptitud para mantener bajo el precio del trabajo, lo que a su vez preparó el camino para el rápido crecimiento de las exportaciones de manufactura y la consiguiente ampliación de la tasa de acumulación de capital y el crecimiento de la productividad.

La expansión de la industria trajo consigo un importante aumento de la fuerza laboral y un agudo descenso del desempleo. Entre 1950 y 1955, la tasa de desempleo cayó del 10,4 al 5,2 por ciento y en 1960 al 1 por ciento. Pero el pleno empleo no trajo consigo la restricción en las utilidades que podrían haber predicho los teóricos de la oferta. Entre 1950 y 1955, mientras el desempleo se reducía a la mitad, la rentabilidad creció, en forma kaleckiana, en un 13 por ciento en el sector manufacturero y un espectacular 48,5 por ciento en el sector fuera de la manufactura, en su mayor parte debido al aumento de la capacidad de utilización. En 1960, la rentabilidad fuera del sector manufacturero todavía mantenía su alto nivel de mediados de los años 50 y la proporción de utilidades era, de hecho, más alta que en 1955. La rentabilidad de la manufactura cayó durante la segunda mitad de la década del

⁵⁶ (56) Carlin, "Profitability in West Germany", pp. 192-4, 200-1, 311-14; Van Der Wee, "Prosperity and Upheaval", p. 168; Hennings, "West Germany", p. 480.

50, pero en 1960 todavía era sólo cerca de 10 por ciento menor de lo que había sido en 1950, cuando la tasa de desempleo era 8 veces más alta.(57)⁵⁷

El crecimiento relativamente lento de los salarios fue posible, en primera instancia, debido a las grandes reservas de fuerza laboral que venían del campo y del extranjero y que mantenían la oferta de trabajo a la par con la demanda. En 1950, el sector agrícola comprendía el 29 por ciento de la fuerza laboral e incluso en 1960, esa cifra alcanzaba el 14 por ciento. La inmigración masiva – de Alemania Oriental a Alemania Occidental – de fuerza laboral altamente capacitada jugó un papel clave en el mantenimiento de la flexibilidad del mercado laboral.

A veces se ha argumentado que el lento crecimiento salarial (respecto al crecimiento de la productividad), y por lo tanto la sostenida acumulación de capital, durante los años 50 fue consolidado gracias a un acuerdo implícito entre el capital y la fuerza laboral, mediante el cual los sindicatos mantenían bajas las demandas salariales a cambio del compromiso de inversión por parte de los empleadores. (58)⁵⁸

Pero, como ha argumentado Carlin, es más realista explicar la restricción salarial en términos de la creciente debilidad sindical y el aumento del poder y cohesión de los empleadores, especialmente manifestado en el fortalecimiento de las asociaciones patronales.⁵⁹(59,?) A fines de los años 40

⁵⁷ (57) Carlin, “Profitability in West Germany”, pp. 146, 141; Semmler, “Economic Aspects of “Modell Germany”, en A. S. Markovits, ed., *The Political Economy of West Germany. Model Deutschland*”, Nueva York 1982, p. 31. Según Hennings, durante los años 50, “la participación de los salarios en el ingreso nacional de hecho disminuyó si se coteja con el número decreciente de trabajadores por cuenta propia”. (“West Germany”, p. 184)... “la década del 50 fue una época de costos laborales decrecientes y márgenes de utilidades más amplios...tanto durante la primera como la segunda mitad de la década”.(Giersch et al., *Fading Miracle*, pp. (71-72). Para un análisis de la caída de la rentabilidad en la manufactura entre 1955 y 1960, ver más abajo, pp. 71-3.

⁵⁸ (58) Para la interpretación del crecimiento alemán en los años 50 en términos de la restricción voluntaria de los salarios por parte de los sindicatos y, más generalmente, para el establecimiento de “un juego de cooperación” entre los empleadores y la fuerza trabajadora para evitar el consumo en interés del aumento de la inversión y la productividad, ver B. Eichengreen, “Institutions and Economic Growth: Europe after World War II”, en *Economic Growth in Europe Since 1945*, pp. 44-5, 47-8. Esta opinión es, por supuesto, congruente con la interpretación estándar de la oferta tanto del crecimiento como de la crisis, en el período de posguerra (así como en el período entre guerras), en términos de la moderación obrera o la falta de ella.

⁵⁹ (59) Carlin, “Profitability in West Germany”, pp. 314-16; Carlin, “West German Growth and Institutions”, p. 467. “En este período es más bien la debilidad sindical y no la conversión a “las políticas de la productividad” lo que da cuenta de la moderación salarial”. Para más pruebas y argumentos que apoyan esta opinión ver J. Bergmann y W. Muller-Jentsch, “The Federal Republic of Germany: Cooperative Unionism and Dual Bargaining System Challenged”, en S. Barkin, ed., *Worker Militancy and Its Consequences, 1965-75*, Nueva York 1975, pp. 235, 241-2, 248-56.

los empleadores, ayudados por las autoridades de Ocupación, ya habían comenzado a inclinar fuertemente en su favor la balanza del poder de clases mediante la explotación del alto desempleo y la debilidad temporal de las tesorerías sindicales. En 1951-52 consolidaron aún más sus ventajas, especialmente mediante el logro, en el Decreto de Constitución del Trabajo, de gran parte de lo que querían. A pesar de las expectativas de los sindicatos, el decreto no extendía la codeterminación paritaria fuera de las industrias siderúrgicas, del carbón y del acero. Además, tenía el efecto de reducir la importancia de los sindicatos porque los limitaba a negociar lo que, de hecho, eran aumentos mínimos en el salario nacional mientras asignaba a los consejos laborales – de los cuales los sindicatos estaban oficialmente excluidos – la tarea de negociar los importantísimos aumentos sobre el aumento mínimo, de acuerdo a la rentabilidad de las empresas y su capacidad para pagar así como las condiciones de los mercados laborales locales. Además, entre 1951 y 1955, la densidad sindical cayó de un punto máximo del 36 por ciento para llegar al 32 por ciento. Fue el acrecentado poder del capital el que restringió a la fuerza laboral y no el autodomínio del trabajo respecto al capital lo que hizo posible las altas tasas de utilidades durante la década del 50; así como fueron las altas tasas de utilidades de los capitalistas y su falta de habilidad para escapar de una intensa competencia y no un compromiso de la fuerza laboral lo que llevó a las altas tasas de acumulación de capital durante ese período.

La capacidad de la economía para mantener bajo los costos hizo posible la poderosa ola de acumulación de capital de los años 50, especialmente al posibilitar el crecimiento excepcionalmente rápido de las exportaciones. Entre 1950 y 1960, Alemania aumentó sus exportaciones en la impresionante tasa promedio anual del 13,5 por ciento. Pudo hacerlo porque, a pesar del rápido crecimiento, logró mejorar su posición competitiva internacional. En el curso de una década, los costos relativos por unidad de trabajo en el sector manufacturero alemán – respecto a los de Francia, Italia, GB y EE.UU. – cayeron en cerca del 6 por ciento.⁽⁶⁰⁾⁶⁰

El éxito exportador no fue sólo una expresión de la fortaleza inmediata de la economía sino también fue un asunto de implementación de políticas. En vez de adoptar un enfoque keynesiano, el gobierno restringió el crecimiento de la demanda interna mediante el manejo de superávits presupuestarios y la restricción del crédito que llevó a altas tasas de interés. De ese modo, forzó la búsqueda de ventas en el extranjero mientras las facilitaba al limitar la presión

⁶⁰ (60) Carlin, “Profitability in West Germany”, pp. 218,220.

hacia arriba de los precios. El gobierno también implementó una vigorosa política de liberalización comercial, abriendo camino ilimitado al crecimiento de las importaciones y por lo tanto a inversiones más baratas para la industria alemana mientras imponía crecientes presiones sobre ella para mejorar la competitividad.

Sin embargo, la política económica de Alemania es incomprensible en términos de *laissez faire*. En especial en los primeros años del desarrollo de posguerra, el gobierno buscaba asistir a los productores alemanes en su esfuerzo por enfrentar la liberalización comercial con subsidios directos a la exportación a través de un acceso preferencial a las importaciones así como préstamos baratos para la promoción de las exportaciones. También concedió a las empresas descuentos tributarios extremadamente generosos debido a la depreciación. Además, comenzando en la época en que se devaluó el marco, en 1949, y extendiéndose hasta fines de los años 60, los exportadores alemanes gozaron de una tasa de cambio efectivamente subvalorada. (61)⁶¹

Si la capacidad inicial para aumentar la productividad y controlar el crecimiento de los costos hizo posible aceleradas exportaciones, el rápido crecimiento de las mismas permitió un aumento aún más rápido de la productividad. Las exportaciones agrandaron el sector manufacturero y de ese modo expandieron las oportunidades para las economías de escala y para “aprender haciendo”. Durante los años 50, el crecimiento espectacular de las exportaciones hizo posible que la producción manufacturera alemana doblara su participación en las mismas (62)⁶² (el incremento de la dependencia de las exportaciones era especialmente pronunciado en las importantísimas industrias químicas, automotrices y de maquinarias) (63)⁶³ y, a su vez, permitió el mantenimiento de una inusualmente alta participación de la manufactura en la economía en su totalidad. De ese modo, en muchos aspectos, el crecimiento de las exportaciones de manufactura se reforzaba a si mismo. Tanto la producción como la fuerza laboral del sector manufacturero expresadas como porcentaje del total, promediaron , después de subir ligeramente en los años 50, cerca del 40 por ciento durante todo el período hasta 1970. El sector industrial en su totalidad llegó casi al 50 por ciento. Como la manufactura era

⁶¹ (61) *Ibid.*, pp. 193-8, 316; Carlin, “Economic Reconstruction in West Germany”, p. 63.

⁶² (62) Henning, “West Germany”, p. 481.

⁶³ (63) Estas tres industrias significaban el 40 por ciento del empleo industrial y constituían una proporción similar de la producción industrial total – 20 por ciento de la fuerza laboral total y del PGB – durante el boom de la posguerra. Henning, “West Germany”, 480

el lugar para las mejores oportunidades de cambio técnico, el amplio sector manufacturero de la economía alemana significó un mayor crecimiento de la productividad y competitividad y por lo tanto un mayor crecimiento de las exportaciones, como lo indica el hecho de que mientras la productividad laboral manufacturera creció en un 96,5 por ciento en la década del 50, la productividad laboral fuera de dicho sector creció sólo un 45,5 por ciento. (64)⁶⁴

El fuerte incremento en la proporción de exportaciones de la producción manufacturera durante la década del 50, fue finalmente posible gracias a una economía mundial en rápido crecimiento en la que el volumen de producción para la exportación de las economías capitalistas avanzadas crecía 50 por ciento más rápido que la producción para el mercado interno. Pero otro aspecto de la historia era incluso más significativo. Los productores alemanes fueron capaces de lograr semejantes tasas de crecimiento de las exportaciones sólo apoderándose de una creciente *parte* del mercado, no solamente a expensas sino también con la ayuda de los gobiernos de sus principales competidores, especialmente el de EE.UU.. Durante los años 50, Alemania casi *triplicó* su participación en las exportaciones de manufactura de los países industriales avanzados, aumentando del 7,3 al 19,0 por ciento. (65)⁶⁵ Al menos el 59 por ciento del aumento de las exportaciones de manufactura durante esa década fue posible gracias a que Alemania incrementaba su participación en el mercado, comparado con sólo el 41 por ciento del crecimiento del mercado per se. Casi todo el incremento de la parte de Alemania fue a expensas de las economías de EE.UU. y GB. (66)⁶⁶

⁶⁴ (64) Carlin, "Profitability in West Germany", p. 220.

⁶⁵ (65) Maizels, *Industrial Growth and World Trade*, p. 220; Morgan, "Export Competition and Import Substitution", p. 48.

⁶⁶ (66) Dicho de otra forma, si Alemania no hubiera aumentado su participación en el mercado mundial, sus exportaciones durante los años 50 habrían sido sólo el 41 por ciento de lo que resultaron ser. Maizels, "Industrial Growth and World Trade", p. 201. El "mercado mundial de exportaciones" quiere decir aquí la totalidad de las exportaciones de las doce economías principales.

Cuadro 3: Alemania: Participación de Exportaciones en la Producción Total (porcentaje).

	1950	1958	1967	1970	1974
autos	11.5	36.3	40.7	40.6	46.1
máquinas	20.3	30.2	38.0	35.5	43.5
maquinaria siderúrgica	16.4	17.8	30.3	24.0	35.2
productos químicos	12.3	22.5	29.0	31.1	36.0
industria no metálica	11.4	14.9	24.4	18.3	22.9
toda la manufactura	8.3	15.1	18.7	19.3	24.2

Fuente: W. Semmler, "Economic Aspects of "Modell Germany", p. 31.

El crecimiento alemán fomentado por las exportaciones no sólo fue facilitado por la decreciente competitividad de los productores de EE.UU. en el mercado mundial sino que fue directamente estabilizado, incluso impulsado hacia delante, por la petición de importaciones alemanas por parte del propio mercado de EE.UU.. (67)⁶⁷ Durante el curso de la década del 50, las exportaciones a Norte América aumentaron casi en un 60 por ciento, del 5,7 al 9,0 por ciento ⁶⁸(68) Además, entre 1950 y 1965, cada repunte del ciclo de negocios alemán fue iniciado por una oleada de exportaciones que recibía su ímpetu del aumento de la demanda estadounidense asociada, a su vez, con un repunte cíclico de dicho país. A comienzos de los años 50, sólo la guerra de Corea y la ola de compra especulativa que incitó fue lo que permitió a la economía alemana superar su crisis deflacionaria de fines de los años 40 e iniciar el primero de dichos repuntes cíclicos. Auges cíclicos de la economía de EE.UU. también provocaron el segundo, tercero y cuarto de estos ciclos, en 1955, 1960 y 1963, respectivamente. ⁶⁹(69) En efecto, el aumento de la demanda en la economía de EE.UU. y especialmente la estabilización de la misma, debido a los gastos militares a gran escala, ayudaron a impulsar una economía alemana fundada en un anti keynesianismo y orientada hacia las exportaciones. (70)⁷⁰

⁶⁷ (67) La locomotora extranjera de la Europa de posguerra fue ciertamente EE.UU. como fuente de demanda y marcador del ritmo de la actividad doméstica de oferta. H. Giersch, "Aspects of Growth, Structural Changes, and Employment. A Schumpeterian Perspective", en H. Giersch, ed., *Macroeconomic Policies for Growth and Stability: A European Perspective*, Tubingen 1979, p. 189.

⁶⁸ (68) Giersch et al., "Fading Miracle", p. 91.

⁶⁹ (69) H. Giersch, "Growth, Cycles, and Exchange Rates –The Experience of West Germany", Stockholm 1970, p. 15.

⁷⁰ (70) Para el crecimiento alemán basado e impulsado por las exportaciones desde los años 50 a comienzos de los 70 ver, Hennings, "West Germany", pp. 480-3, 486-90. "El hecho de que el estímulo inicial para un repunte viniera una y otra vez de la demanda de exportaciones se explica por la baja tasa de inflación junto con el alto crecimiento de la productividad y el retraso del aumento salarial."

2. Contradicciones de la internacionalización, fines de los años 50 a mediados de los 60.

A fines de los años 50 y comienzos de los 60, mientras la economía de EE.UU. temporalmente rompía su largo esquema de lento crecimiento, la economía alemana sufría una interrupción de su impulso. El descenso del crecimiento comenzó desde un nivel muy alto y a partir de mediados de los años 60, la economía recuperó parte de su antiguo dinamismo. Sin embargo, los problemas detrás de las vacilaciones a corto plazo de la economía no eran en absoluto superficiales. Ponían de manifiesto profundos problemas estructurales que terminarían atormentando no sólo a la economía alemana sino también a las economías capitalistas avanzadas tomadas en su conjunto y finalmente provocarían el cambio de un largo boom a una larga fase descendente.

La ralentización comenzó alrededor de 1960. Entre 1960 y 1965, el crecimiento promedio anual de la producción manufacturera cayó al 5,8 por ciento, después de promediar bajo el 10 por ciento durante los años 1955-60 y cerca del 12 por ciento para toda la década del 50. El crecimiento promedio del PGB de 5,1 por ciento, bajó cerca de un tercio de lo que había sido en los cinco (y diez) años previos. Parte esencial de la desaceleración en el crecimiento de la producción fue una importante reducción en la inversión. El crecimiento promedio anual de la inversión en la manufactura cayó al 4,1 por ciento entre 1960 y 1965, desde el espectacular 15 por ciento entre 1950 y 1955 y el todavía impresionante 8,4 por ciento entre 1955 y 1960. En el mismo período, el crecimiento promedio anual del capital social de la manufactura también cayó pero sólo ligeramente.

Finalmente, hubo un decisivo descenso de la rentabilidad que se originó a mediados de los años 50. La rentabilidad por manufactura en 1960 sólo fue un 10 por ciento menor del nivel alcanzado en 1950. Pero, la nada insustancial caída del 20 por ciento entre 1955 y 1960 inició una tendencia de más largo plazo. Entre 1960 y 1965, la rentabilidad por manufactura cayó otro 31 por ciento. (71)⁷¹ ¿Qué había ocurrido para hacer bajar la tasa de utilidades y, a su vez, la tasa de crecimiento de la inversión y producción? Tal como la recuperación temporal de EE.UU. entre 1958 y 1965 había resultado, en alto grado, de una importante mejoría en los costos relativos de la producción internacional originada en un boom de exportaciones (haciendo posible un importante aumento en la rentabilidad e inversión por concepto de

⁷¹ (71) Carlin, "Profitability in West Germany", p. 146

manufactura), la ralentización alemana de fines de los años 50 a mediados de los 60 resultó en gran parte, aunque no totalmente, de un descenso de la competitividad que socavó la capacidad exportadora y significó una restricción hacia la baja en los precios, sobre la tasa de utilidades. El descenso de la competitividad provenía de dos tendencias, una interna y otra externa, que se harían cada vez más pronunciadas durante el período anterior a 1973. Primero, el incremento de productores manufactureros a través del mundo capitalista avanzado que estaban preparados para desafiar a los productores alemanes por los mercados y, segundo, el carácter auto limitante de la forma alemana de desarrollo económico estructurada para estimular el crecimiento de las exportaciones de manufactura a expensas del mercado doméstico.

Entre 1955 y 1960, aunque los costos relativos de la economía alemana continuaron disminuyendo respecto a los de EE.UU., GB y todo el mundo, dejaron de hacerlo respecto a los de sus rivales europeos cada vez más competitivos como Francia e Italia, o a los de Japón. (72)⁷² Además, desde 1960 en adelante el problema de los costos relativos se intensificó. En 1961, la revalorización del marco trajo consigo un inmediato aumento del 4,8 por ciento de los costos relativos por unidad laboral. Y entre 1961 y 1965 los costos relativos por unidad laboral de Alemania comparados con los de sus cinco principales competidores, crecieron otro 2,4 por ciento, haciendo un total de cerca de 7 por ciento en esos cinco años. (73)⁷³ Durante la segunda mitad de los años 60, el crecimiento de la productividad manufacturera alemana había sido significativamente mayor al de Francia e Italia pero, de allí en adelante hubo un cambio notable y el crecimiento de la productividad manufacturera de dichos países superó al de Alemania en más de 50 por ciento entre 1960 y 1973. (74)⁷⁴

El alza relativa de los costos, que representaba tanto la intensificación de la competencia en el extranjero como la presión hacia arriba en los costos desde el interior, trajo consigo una constante y aguda reducción de la capacidad exportadora de Alemania mientras abría el camino a una creciente penetración de las importaciones. Entre 1950 y 1955, las exportaciones alemanas crecieron en una tasa promedio anual del 15,2 por ciento y su participación en las exportaciones de manufactura de países avanzados

⁷² (72) Carlin, "Profitability in West Germany", pp. 320-1; Sohmen, "The Dollar and the Mark", p. 194.

⁷³ (73) Carlin, "Profitability in West Germany", p. 327

⁷⁴ (74) Carlin, "West German Growth and Institutions", p. 457; AGH; OCDE, Historical Statistics 1960-95, París 1997, p. 52, Cuadro 3.6

aumentó en forma espectacular del 7,3 al 15,3 por ciento. Entre 1955 y 1960, las exportaciones alemanas todavía crecían en una tasa promedio anual del 11,8 por ciento y su participación en las exportaciones de manufactura de países avanzados alcanzó el 20,3 por ciento. Sin embargo, en los últimos años, sólo un tercio del aumento de la participación se debía al incremento de la competitividad de los productos alemanes, el resto se debía a una desproporcionada y creciente demanda por los productos que exportaba Alemania. Entre 1960 y 1965, el crecimiento de las exportaciones cayó a una tasa promedio anual de sólo el 6,1 por ciento y para 1965 su participación en las exportaciones de manufactura de países avanzados había bajado ligeramente, al 19,2 por ciento. Durante los años 1955-65, la penetración de las importaciones creció del 19 al 32 por ciento. (75)⁷⁵

La estrecha correlación entre la declinación de la competitividad y la de la rentabilidad en la manufactura sugiere que la primera jugaba un importante papel en la determinación de la segunda. ¿Hasta qué punto puede esta relación ser demostrada más directamente?

Durante la segunda mitad de la década del 50, la creciente competencia internacional – manifestada en una presión hacia abajo en los precios de la manufactura – fue responsable al menos de la mitad del descenso de la rentabilidad por manufactura. (76)⁷⁶ Entre 1955 y 1960, el crecimiento promedio anual de los costos por unidad laboral en el sector manufacturero era del 3,2 por ciento, cerca de un 12,5 por ciento menor que el crecimiento fuera de la manufactura que era un 3,6 por ciento. Sin embargo, la participación en las utilidades en el sector manufacturero disminuyó cerca del 8 por ciento (y la tasa de utilidades en el 20 por ciento) mientras que la participación en las utilidades fuera de la manufactura aumentó en 8 por ciento (y la tasa de utilidades permaneció igual), por la simple razón de que mientras los manufactureros podían aumentar sus precios de producción en un promedio anual de sólo el 1,6 por ciento, los que estaban fuera del sector manufacturero podían aumentarlos en un promedio anual del 3,6 por ciento. Evidentemente, el problema de los manufactureros era su incapacidad para valorar los precios sobre los costos. Como la producción de manufactura

⁷⁵ (75) Maizels, “Industrial Growth and World Trade”, p. 220; Morgan, “Export Competition and Import Substitution”, p. 48; Carlin, “Profitability in West Germany”, pp. 320-1, 327-8. Cuando la rentabilidad por manufactura finalmente volvió a subir, entre 1965 y 1969, la tasa de crecimiento de las exportaciones aumentó en dos tercios comparada con la de los años 1960-65 y la manufactura alemana recuperó la participación que había perdido durante ese período.

⁷⁶ (76) Este análisis sigue a Carlin, “Profitability in West Germany”, p. 320

consiste principalmente en artículos transables mientras que la producción fuera de la manufactura consiste principalmente de artículos no transables, parece razonable concluir que la relativa incapacidad de los manufactureros para valorar los precios sobre los costos puede atribuirse a su vulnerabilidad a la intensificación de la competencia internacional. Igualmente, la efectiva inmunidad de los productores fuera de la manufactura respecto a la presión competitiva internacional era lo que les permitía subir suficientemente los precios sobre sus costos y evitar así una restricción salario/productividad sobre las utilidades.

Cuadro 4: Costos, Precios y Rentabilidad en Alemania, 1955-60

(promedio anual de cambio porcentual)

	NPR	NPSH	PW	LPy	NW	ULC	PPri
mfg	-4.5	-1.6	6.3	5.7	8.0	3.2	1.6
nmfg	0.0	1.7	2.3	3.2	5.9	3.6	3.6

Fuentes: ver nota sobre fuentes principales de información. Clave a leyenda en última página.

Entre 1960 y 1965, la rentabilidad de la manufactura alemana continuó descendiendo mayormente, aunque por supuesto no en forma exclusiva, debido a la declinación de la competitividad. En 1961, el marco se revalorizó en 5 por ciento respecto al dólar provocando un aumento en su tasa de cambio efectiva del 4,5 por ciento lo que tuvo un efecto inmediato en la rentabilidad por manufactura que cayó un 12 por ciento solamente en ese año. (77)⁷⁷ Entre 1961 y 1965 la rentabilidad por manufactura cayó aún más, en un promedio anual de 5,3 por ciento (o de 21 por ciento en todo el período). Esta vez, contrariamente al período entre 1955 y 1960, la rentabilidad fuera del sector manufacturero también cayó. Aún así, el descenso fue un 60 por ciento menor que en el sector manufacturero, de un promedio anual de sólo el 2,05 por ciento. En parte, el problema de los manufactureros siguió siendo el mismo que durante la segunda mitad de la década del 50: su incapacidad para valorar sobre los costos en la forma en que lo hacían los productores fuera del sector de manufactura, debido a la implacable presión hacia abajo en los precios por parte de sus competidores extranjeros.

⁷⁷ (77) Ibid., pp. 320-1. "Aunque muy pequeña, la revalorización de 1961 parece haber restringido el rendimiento exportador del país." Llewellyn y Potter, "Competitiveness and the Current Account", en A. Boltho, ed., *The European Economy. Growth and Crisis*, Oxford, 1982, p. 142.

Los costos por unidad laboral en el sector manufacturero, de un 2,8 por ciento, crecieron más lentamente que en el período previo respecto a los costos fuera de la manufactura, de un 4,5 por ciento. En forma similar, mientras la proporción producción/capital en el sector manufacturero, expresada en términos nominales, cayó un promedio anual de 3,3 por ciento, en términos reales cayó sólo un 1,8 por ciento. La raíz de la divergencia parece haber sido la misma en ambos casos: el sector manufacturero que vendía mayormente productos comerciables sólo podía subir los precios en una tasa promedio anual de 2,4 por ciento mientras que sus homólogos fuera de la manufactura y en la construcción (que producían capital social, específicamente estructuras) que vendían principalmente productos no comerciables podrían subir sus precios en un promedio anual de 4,05 y el 4,0 por ciento, respectivamente. El resultado fue que, entre 1961 y 1965, la participación en las utilidades del sector fuera de la manufactura cayó un promedio anual de sólo el 0,5 por ciento, y la proporción producción/capital sólo en el 1,5 por ciento. De ese modo, más de las tres cuartas partes de la caída promedio anual del 2,1 por ciento de participación en las utilidades y casi la mitad de la caída promedio anual del 3,3 por ciento de la proporción producción/capital son atribuibles al descenso de la competitividad alemana. (78)⁷⁸

El período más ajustado del mercado laboral de la Alemania de posguerra fue durante la primera mitad de 1960 ya que la inmigración de Alemania Oriental se había cerrado recién y el reclutamiento sistemático de *gastarbeiter* no comenzaría hasta un año o dos. El desempleo estaba bajo el 1 por ciento. Sin embargo, el movimiento laboral alemán no aprovechó bien esas condiciones favorables para aumentar su poder político o institucional y su influencia económica. Al contrario, según todas las informaciones, fue puesto aún más a la defensiva por los empleadores cada vez mejor organizados y cuya presión, en palabras de Carlin “contribuyó a una realineación del centro de gravedad en el movimiento sindical hacia la moderación.” (79)⁷⁹ Aunque la presión de los empleadores fue un factor, no hay muchas pruebas de que el movimiento sindical haya siquiera intentado explotar la escasez de mano de obra. Con la economía en pleno auge, parece haber implícitamente aceptado el principio de que la porción salarial debía

⁷⁸ (78) La caída de la productividad del capital da cuenta de algo más de la mitad de la caída de la proporción producción/capital.

⁷⁹ (79) Carlin, “Profitability in West Germany”, pp. 332-3; A.S. Markovitz y C.S. Allen, “Trade Unions and the Economic Crisis: The West German Case”, en *Unions and Economic Crisis: Britain, West Germany and Sweden*, Londres 1984, pp. 124-6.

mantenerse constante para facilitar la acumulación de capital. De esa forma, los sindicatos buscaban ventajas salariales aproximadamente de acuerdo con la productividad. Hasta 1958, generalmente había habido una huelga importante cada año. Después de esa fecha, las acciones huelguísticas oficiales prácticamente desaparecieron, hasta 1969-70. Los pasos realmente decisivos en la determinación de los salarios parecen haber ocurrido, en gran medida, a nivel local donde las negociaciones con los consejos laborales se ocupaban de los aumentos (salariales) por sobre los acuerdos nacionales adoptados según la rentabilidad. Fue sólo entonces, en la década de fines de los años 50 hasta fines de los años 60 – después que el capital había logrado imponer un marco de relaciones laborales mayormente de acuerdo a sus necesidades – que “las políticas de productividad” encontraron su plena justificación, una expresión de la burocratización progresiva de los sindicatos en el contexto de la debilidad del movimiento laboral y la prosperidad económica. (80)⁸⁰

Durante los años 1960-65, el crecimiento promedio anual de la compensación nominal en el sector manufacturero, del 8,5, por ciento, no fue mucho más alto que el 8,0 por ciento registrado entre 1955 y 1960. Y comparado con él de 1955-60, el crecimiento promedio anual de la compensación real de hecho cayó algo, del 6,1 por ciento entre 1955-60 y el 6,0 por ciento para toda la década del 50, al 5,2 por ciento. El apretado mercado laboral fue sin duda responsable de que los productores alemanes tuvieran que absorber los considerables costos de la revaluación del marco en 1961. Pero atribuir parte de la restricción de las utilidades a la incapacidad de los capitalistas para obligar a la fuerza laboral a ajustarse a la caída de la rentabilidad (causada por el descenso de la competitividad debido a los grandes saldos de la cuenta corriente y la revaluación) no es lo mismo que atribuir esa caída directamente a una presión creciente del trabajo, de la que, repito, no hay pruebas.⁸¹(81) Fue el descenso de la competitividad y no la presión de la fuerza laboral lo que constituyó “la parte motivante”. Incluso los economistas alemanes conservadores se han visto obligados a admitir, no sin sorpresa, que hasta fines de los 60, el movimiento laboral alemán fue – intencionadamente o por necesidad – un modelo de sensibilidad respecto a las exigencias de la rentabilidad capitalista. “A pesar de las tempranas

⁸⁰ (80) J. Bergmann y W. Muller-Jentsch, “The Federal Republic of Germany: Cooperative Unionism and Dual Bargaining System Challenged”, en S. Barkin, ed., *Worker Militancy and Its Consequences 1965-75*, Nueva York 1975, pp. 248-53, 257; W. Muller-Jentsch y H.-J. Sperling, “Economic Development, Labour Conflicts and the Industrial Relations System in West Germany”, en C. Crouch y A. Pizzorno, eds., *The Resurgence of Class Conflict in Western Europe Since 1968*, Londres 1978, Vol. I, pp. 261-3, 281-2.

⁸¹ (81) Carlin, “Profitability in West Germany”, pp. 326-7.

indicaciones de escasez de fuerza laboral y a pesar de las recurrentes oleadas de inmigración, (los sindicatos) no presionaron inmediatamente por aumentos a largo plazo del salario real por sobre el crecimiento de la productividad.” “Es muy difícil explicar la moderación sindical de los años 60...(Pero) por el momento, los sindicatos aparentemente asumieron en forma suficientemente seria el activo papel que les fue asignado como guardianes corporativistas de la estabilidad para mantener a raya los aumentos salariales”. (82)⁸²

Como ya se ha enfatizado, parte del debilitamiento del crecimiento impulsado por las exportaciones que estaba detrás del descenso de la rentabilidad de la manufactura en la década de 1955-65, resultó de la creciente potencia de los rivales internacionales de Alemania pero también tuvo raíces domésticas. De esa forma, el crecimiento impulsado por las exportaciones era, en tendencia, auto limitante. Como era sistemáticamente reforzado por políticas macroeconómicas dirigidas a la restricción del crecimiento de la demanda para mantener bajos los precios, los grandes superávits de cuenta corriente fueron inevitables y a su vez crearían fuertes presiones para reevaluar el marco. Por supuesto que las revaluaciones del marco socavaban la competitividad, porque se traducían en costos relativos más altos por unidad laboral, a menos que los empleadores pudieran de alguna forma contrarrestar su efecto mediante la reducción de los costos salariales nominales, una eventualidad sumamente improbable. Durante la segunda mitad de los años 50, los saldos alemanes de cuenta corriente llegaron a ser cerca del 2,5 por ciento del PGB. Sin embargo, superávits externos de esa magnitud no podían sostenerse sin problemas y, a fines de 1950, habían provocado un gran aumento de la liquidez que amenazaba con hacer subir los precios y por lo tanto socavar la competitividad. Inicialmente las autoridades monetarias alemanas buscaron contrarrestar la presión inflacionaria a través del rigor monetario, pero esto sólo fomentó la entrada de capital especulativo que intentaba obtener provecho del aumento de la tasa de interés que se esperaba como resultado del rigor crediticio.

Así, la competitividad alemana amenazaba con autodestruirse al motivar un aumento de los precios relativos, ya sea a través de la inflación causada por el aumento de la oferta de dinero que era la contrapartida de los

⁸² (82) Giersch et al., *The Fading Miracle*, pp. 154-6. El crecimiento salarial pudo haber jugado un papel indirecto en la baja de la tasa de utilidades en esos años, especialmente en la manufactura. Parece haber inducido la “prematura” sustitución del capital por el trabajo y por lo tanto, al menos parte de la marcada declinación de la productividad del capital (aunque la caída en el cociente producción/capital era paradójicamente mayor fuera de la manufactura que en ella, a pesar del crecimiento más rápido de la tasa de salario del producto en ésta).

superávits de cuenta corriente o directamente a través de la revaluación de la moneda. Al final, no pudo evitarse una apreciación de la moneda y la revaluación de 1961 llevó directamente a una caída en la rentabilidad por manufactura (y también fuera de la manufactura). Aunque la revaluación también ayudó a reducir el superávit de cuenta corriente y de esa forma alivió la presión hacia arriba del marco durante los próximos cinco años.⁸³(83)

Cuadro 5: Costos, Precios y Rentabilidad en Alemania, 1961-65

(promedio anual de cambio porcentual)

	NPR	NPSH	RW	PW	LPy	NW	ULC	PPri	NY/N K	NY/NK Real	NKPri
mfg	-5.3	-2.2	5.2	5.7	5.4	8.3	2.8	2.4	-3.3	-1.7	4.0
nmfg	-2.1	-0.5	5.3	3.8	3.8	8.4	4.5	4.4	-1.5	-2.9	3.0

Fuentes: ver nota sobre fuentes principales de información. Clave a leyenda en página 265

Los hechos que se desarrollaron en Alemania durante fines de los años 50 y comienzos de los 60 representaron una fase en una evolución a largo plazo que llegaría a su punto máximo entre 1969 y 1973, cuando Alemania y las otras economías capitalistas avanzadas experimentaron el fin del boom y el comienzo del largo período descendente. En ese momento, otro repentino descenso en la competitividad internacional – que manifestaba tanto la tendencia específicamente alemana de hacer explotar los déficits de cuenta corriente que llevaban a revaluaciones de la moneda como la amplia tendencia internacional a la intensificación de la competencia llevando a la sobrecapacidad y exceso de producción en el sector manufacturero a lo ancho de todo el sistema – pondría presiones insostenibles en la rentabilidad e inversión manufacturera de las cuales ni la economía alemana ni las otras economías capitalistas avanzadas podrían recuperarse. En este sentido, la ralentización de la primera mitad de la década del 60 anunciaba la crisis venidera.

IV. El crecimiento “a alta velocidad” de Japón

A comienzos del período de posguerra, la economía de Japón estaba muy rezagada respecto a la de Alemania. El desarrollo industrial de Japón había comenzado más tarde y no había llegado tan lejos. Los productores

⁸³ (83) Llewellyn y Potter, “Competitiveness and the Current Account”, p. 142.

japoneses, como los alemanes, fueron inicialmente capaces de compensar su muy baja productividad pagando salarios que eran relativamente aún más bajos. Pero queda el hecho de que el extraordinario crecimiento de la economía japonesa de posguerra es incomprensible sin hacer referencia a las específicas formas políticas, económicas y de organización de dicho país. Formas que, como país de desarrollo posterior, fue capaz de implantar de una manera que habría sido imposible para EE.UU. o GB. Sólo en virtud de sus instituciones económicas y de la intervención estatal pudo la economía japonesa explotar las extraordinarias oportunidades ofrecidas por el mercado mundial, particularmente la demanda de EE.UU., durante todo el período del boom de posguerra.

Condiciones iniciales

En 1950, al final de su proceso de reconstrucción de posguerra, la productividad manufacturera de Japón era, en promedio, el 11 por ciento de la de EE.UU. y cerca del 35 por ciento de la de Alemania. Pero los salarios por hora en el sector manufacturero eran, en ese momento, sólo el 6-7 por ciento de los de EE.UU. y el 33 por ciento de los de Alemania. Esto dejaba los costos japoneses por unidad laboral de manufactura 40 por ciento por debajo de los costos de EE.UU. pero sólo ligeramente por debajo de los alemanes.⁸⁴ (84) El punto de partida del desarrollo económico de posguerra de Japón fue su favorable posición internacional respecto a los costos.

Know-how técnico y mano de obra especializada. Aunque al comienzo de su desarrollo de posguerra Japón iba bastante rezagado respecto a las principales economías industriales no puede decirse que estuviera comenzando de cero. Más de medio siglo de industrialización fabril, al comienzo en los textiles y luego en las industrias pesadas y químicas, le habían permitido a la economía japonesa, comenzando desde muy abajo, ir ininterrumpidamente acortando la brecha tecnológica y de capacitación con los poderes capitalistas de occidente. La concentración militar de Japón previa a la guerra y durante ella había acelerado este proceso. Su promedio de avance tecnológico había aumentado y, gracias al entrenamiento técnico provisto por las industrias militares, la fuerza laboral había elevado aún más su nivel de capacitación. El nivel educacional de la clase obrera, relativamente alto debido a la educación primaria universal durante el período de preguerra, fue elevado

⁸⁴ (84) Daly, *Japanese Manufacturing Competitiveness*, pp. 35, 37, 39.

aún más cuando la educación básica y secundaria se hicieron obligatorias después de la guerra.⁸⁵ (85)

Fuerza trabajadora con bajos salarios. Los empleadores japoneses fueron capaces de pagar salarios muy bajos a su mano de obra relativamente capacitada. Al igual que en Alemania, durante los años 30 un régimen altamente autoritario había destruido lo que había sido un movimiento sindical bastante débil. Pero, después de la derrota de Japón en la Segunda Guerra mundial, las políticas inicialmente pro-trabajo de las fuerzas de Ocupación de EE.UU. (SCAP) habían abierto el camino para la vertiginosa aparición de un movimiento obrero masivo, militante y políticamente radical. Para fines de 1946, la fuerza laboral japonesa había participado en huelgas que habían costado seis millones de días hombre. Muchas de ellas eran luchas por el “control de la producción” en la que los empleados ocupaban los lugares de trabajo y continuaban produciendo bajo su propia administración para defender sus salarios y condiciones de trabajo y para impedir despidos. Menos de dos años después del fin de la guerra, la sindicalización había alcanzado un extraordinario 46 por ciento de la fuerza laboral. Además, el movimiento obrero había rápidamente adoptado un carácter político y, fuera de protestar por la falta de alimentos, buscaba, mediante la acción directa, crear un gobierno más izquierdista. (86)⁸⁶

Sin embargo, al igual que en Alemania, con el comienzo de la Guerra Fría en 1946-47 las fuerzas de ocupación de EE.UU. cambiaron de dirección e hicieron lo posible por dominar la creciente marea de resistencia obrera. Después de dispersar una importante acción directa contra el sistema de distribución de alimentos en mayo de 1946, el 1 de febrero de 1947 el general Douglas MacArthur invocó los plenos poderes de la Ocupación para detener una huelga de empleados gubernamentales donde se esperaba la participación de 2,6 millones de personas. En el período subsiguiente, en colaboración con el gobierno japonés, SCAP impuso una prohibición al derecho de huelga de los empleados gubernamentales, anunció que rehusaría aprobar aumentos salariales que llevaran al aumento de los precios e infligió

⁸⁵ (85) M. Itoh, *The World Economic Crisis and Japanese Capitalism*, Londres 1990, pp. 143, 145-7. Estoy muy agradecido a este importante trabajo.

⁸⁶ (86) Para este y el siguiente párrafo me he basado en la discusión en Armstrong et al., *Capitalism Since 1945*, pp. 17-18, 32-3, 44-6, 90-4, complementado por Kosai, *Era of High Speed Growth*, pp. 27-8, 49-53, 64-5; H. Shimada, “Japan’s Industrial Culture and Labor Management Relations”, en S. Kumon y H. Rosovsky, eds., *The Political Economy of Japan*, Stanford 1992, Vol. 3, pp. 270-1; e Itoh, *Japanese Capitalism*, pp. 147-9. Para una relación del renacimiento obrero ver, Joe Moore, *Japanese Workers and the Struggle for Power 1945-47*, Madison 1983.

devastadoras derrotas a los sindicatos militantes en las recientemente establecidas corporaciones públicas encargadas de los ferrocarriles, el tabaco y la producción de sal.

A fines de 1948, nuevamente al igual que en Alemania, las autoridades de ocupación y el gobierno japonés implementaron un duro programa financiero deflacionario, el Plan Dodge. El propósito del Plan también incluía la moderación del movimiento obrero. Los empleadores japoneses explotaron la recesión que sobrevino, en la que el desempleo sobrepasó los cuatro millones, para despedir a 750,000 trabajadores, una acción que había sido previamente bloqueada por los trabajadores. Con la fuerza laboral seriamente debilitada, las autoridades de la Ocupación, del gobierno japonés y las corporaciones japonesas trabajaron juntas para desactivar las conquistas laborales de los años previos. Bajo el paraguas protector de las enmiendas de 1945 a los Estatutos Sindicales, los empleadores impusieron nuevos acuerdos colectivos que les daban derecho ilimitado para administrar y le quitaban a los sindicatos su influencia arduamente ganada sobre asuntos concernientes al personal. También llevaron a cabo una purga masiva de líderes obreros comunistas en las fábricas y sindicatos y, urgidos por SCAP, buscaron reemplazar el Congreso General Japonés de Sindicatos Industriales (Sanbetsu Kaigi) por un nuevo Consejo General de Sindicatos de Japón (Sohyo) recientemente formado. Aún así, las corporaciones tuvieron que derrotar una serie de duras huelgas para acabar con el considerable poder que los trabajadores japoneses habían logrado establecer a nivel de las fábricas. De esa forma, prepararon el terreno para sus recientemente adoptados programas de modernización y racionalización en Toshiba (1949), Hitachi, Compañía de Maquinaria Eléctrica (1950), Toyota (1951), Nissan (1953), Acerías Nihon Muroran (1954), Papeles Oiji (1958) y, finalmente, las minas de carbón Miike (1960) (87)⁸⁷ Sólo de mediados a fines de los 50 lograron los empleadores consolidar el característico sistema de posguerra de cooperación en las relaciones laborales, que amarraba poderosamente a la fuerza laboral japonesa

⁸⁷ (87) En Nissan los obreros habían establecido un sistema en la fábrica donde cada grupo de diez trabajadores elegía delegados para un comité de fábrica y estos comités asumían la autoridad para conceder o rehusar peticiones de horas extraordinarias. “En el verano de 1953 el sindicato llevó a cabo huelgas y ralentización del trabajo para apoyar sus reclamaciones salariales pero fueron víctimas de un lock-out. La empresa contaba con el apoyo financiero del Banco Industrial de Japón, la Federación de Empleados aseguró que los contratistas de Nissan recibieran pedidos alternativos y sus rivales garantizaron que no se apoderarían de sus mercados mientras la empresa no produjera.” Finalmente, después que los líderes sindicales fueron despedidos, los obreros fueron engatusados para que se unieran a un “segundo sindicato” comenzado por los empleados que querían colaborar con la empresa. Armstrong et al., *Capitalism Since 1945*, p. 132. Ver también M.A. Cusumano, *The Japanese Auto Industry*, Cambridge, Mass. 1985, p. 148

a las necesidades de acumulación de capital y competitividad. (88)⁸⁸ Aunque este sistema ha sido proclamado como una consagración “del compromiso capital/clase trabajadora”, se comprende mejor como una manifestación de la subordinación de la fuerza laboral al capital, que resultó de la destrucción y ulterior transformación del militante movimiento obrero japonés de posguerra. (89)⁸⁹

El proceso de crecimiento

Entre 1950 y 1960, la producción manufacturera japonesa creció en un promedio anual del 16,7 por ciento y el PGB cerca del 10 por ciento, las tasas más altas de las economías capitalistas avanzadas. La clave de esta extraordinaria expansión fue un boom de inversiones de proporciones históricas. La inversión privada en nuevas plantas y equipamiento en la economía en general creció en un espectacular promedio anual de 15,6 por ciento durante toda la década, y de 22,6 por ciento entre 1955 y 1960. Después de un comienzo vacilante a principios de los años 50, la inversión en manufactura creció al inaudito promedio anual de 33 por ciento entre 1954 y 1961, y el capital social al 9,5 por ciento. El cociente de inversión en plantas y equipamiento respecto al PGB casi se duplicó durante ese período, aumentando del 7,7 a cerca del 14 por ciento. (90)⁹⁰ Un crecimiento tan extraordinario de la inversión naturalmente trajo consigo un aumento extremadamente rápido de la productividad de la economía. Entre 1950 y 1960, la productividad laboral en el sector manufacturero creció en un promedio anual del 10,8 por ciento, y en el sector privado en el 7,5 por ciento. ⁹¹(91)

Lo que hizo posible la sustentación de un crecimiento tan rápido, al igual que en Alemania, fue la capacidad de la economía japonesa para impedir que el boom de inversiones acarrearra un crecimiento demasiado rápido de los costos. Durante los años 1950-60, la fuerza laboral industrial casi se

⁸⁸ (88) Shimada, “Japan’s Industrial Culture”, pp. 272-4; S. Tokunaga, “A Marxist Interpretation of Japanese Industrial Relations, with Specific Reference to Large Private Enterprises”, en T. Shirai, ed., Contemporary Industrial Relations in Japan, Tokyo 1983, pp. 314-17; Armstrong et al., Capitalism Since the War, pp. 92-4, 132-5.

⁸⁹ (89) Ver, por ejemplo, M. Kenney y R. Florida, Beyond Mass Production. The Japanese System and its Transfer to the US, Nueva York 1993, pp. 27-32

⁹⁰ (90) Kosai, Era of High Speed Growth, pp. 7,9,112; Armstrong et al., Capitalism Since 1945, p.354, Cuadro A3.

⁹¹ (91) Kosai, Era of High Speed Growth, pp. 7,9.

duplicó.⁹²(92) Aún así, aunque la productividad laboral manufacturera se aceleró durante el período, la presión salarial fue mínima. Entre 1952 y 1961, el salario real del consumidor creció en un promedio anual del 4,7 por ciento, el salario real del producto aumentó sólo el 6,1 por ciento, *sólo a dos tercios de la velocidad de la productividad laboral*. De ese modo, la participación en las utilidades de la manufactura creció en un promedio anual del 6,6 por ciento durante esos años. Con el cociente producción/capital aumentando en un promedio anual cercano al 5 por ciento, la tasa de utilidades de la manufactura se *triplicó* entre 1952 y 1961.⁹³(93)

Las bases institucionales del “milagro” japonés.

El alza en la tasa de utilidades hasta 1961 y – luego de una breve interrupción entre 1961 y 1965- la nueva alza hasta 1970, explica en gran medida la magnitud del boom. Pero hay que dar cuenta de la espectacular trayectoria de la tasa de utilidades en sí misma aunque es bastante inexplicable en términos puramente de mercado. En vista de las extraordinarias tasas de acumulación de capital y de crecimiento de la fuerza laboral durante un período tan extenso, se habría esperado que la presión hacia arriba de los salarios hubiera impedido que la rentabilidad se incrementara tan agudamente, aunque no llegara al extremo de restringirla. Pero la participación en las utilidades y el cociente producción/capital pudieron crecer continuamente (con sólo pequeñas pausas) por casi dos décadas.

Además, de acuerdo a las expectativas económicas neoclásicas, la abundante oferta de mano de obra barata debería haber llevado a la economía a un camino de industrias en que se emplea mucha mano de obra. Pero, a pesar de su baja eficiencia inicial y sus costos relativamente altos y aunque contaba con grandes industrias que requerían de intensa mano de obra como los textiles y la ropa, la economía japonesa también se enfocó desde un comienzo en industrias con grandes necesidades de capital como la siderurgia, el acero, la petroquímica y, desde muy temprano, la maquinaria. Es más, casi inmediatamente comenzó a pedir prestada cierta tecnología pero al mismo tiempo la innovaba y pronto se vio embarcada en una trayectoria de fuertes capitales e intensidad tecnológica. ¿Cómo puede explicarse esta evolución? El “milagro japonés” es explicable sólo en términos de las formas políticas e institucionales específicas a través de las cuales se desarrolló. Formas cuya

⁹² (92) Itoh, Japanese Capitalism, p. 146; AGH.

⁹³ (93) Armstrong et al., Capitalism Since 1945, p. 352, Cuadro AI

principal razón de ser era precisamente transformar el esquema de precios relativos que de otra manera hubiera prevalecido. Estas formas por sí solas pueden explicar la disponibilidad que tenían las empresas japonesas de capital barato, de un nivel reducido de riesgo de inversión, de altos niveles de información (a un costo reducido), de un alto grado de protección frente a los rivales internacionales, de una relativa inflexibilidad al aumento de los salarios y de grandes oportunidades para invertir en capital humano. Y estas formas por sí solas pueden explicar la explotación excesivamente productiva, debido a su gran disciplina, de las extraordinarias ventajas de costo que gozaban las empresas japonesas.

En los años inmediatamente posteriores a la Segunda Guerra mundial – marcados por la implementación de políticas de desconcentración, la inflación, un masivo levantamiento obrero y la recesión provocada por el severamente deflacionario Plan Dodge – incluso las grandes empresas manufactureras se encontraron desesperadamente faltas de capital y a menudo al borde del colapso. Para empeorar las cosas, con la apertura de la economía al mercado mundial a fines de los años 40, las estratégicamente fundamentales industrias pesadas y químicas, cuyas plantas y equipamiento eran mayormente anticuados, se encontraron enfrentando altos costos relativos y absolutos. Por lo tanto, se veían incapaces de competir internacionalmente o de lograr un nivel suficiente de rentabilidad que les permitiera generar los fondos necesarios para su modernización tecnológica.⁹⁴(94) Con todo el resto igual, el capital debería haber sido extremadamente caro y las inversiones de capital fijo a gran escala y a largo plazo sumamente arriesgadas. Sin embargo, debido a que desde el comienzo el proceso de crecimiento japonés fue estructurado entre redes estrechamente interrelacionadas de manufactureros, con grandes bancos que estaban profundamente involucrados en la industria y un estado altamente intervencionista, estos problemas nunca se materializaron.

Redes horizontales en el sector manufacturero y la fusión de la finanza y la industria. A fines de la Segunda Guerra mundial, las autoridades de ocupación de EE.UU. formalmente disolvieron los grandes *zaibatsu* que habían dominado la economía de la preguerra, destruyendo los holding (compañías tenedoras) que habían formado su núcleo y vendiendo al público las acciones que habían constituido las empresas manufactureras. Pero al hacerlo, ayudaron a preparar el terreno para la emergencia de una nueva forma

⁹⁴ (94) Kosai, *Era of High-Speed Growth*, pp. 80-1

de estructura económica que unió en un nuevo esquema los elementos básicos del viejo sistema y fue igualmente dominada por los grandes negocios.

Las principales empresas manufactureras que antes habían sido subsidiarias de las compañías holding *zaibatsu* emergieron como entidades autónomas bajo la dirección de una nueva clase de gerentes profesionales reclutados de sus propias filas y que poseían estrechos vínculos sumamente importantes con los estratos fundamentales de obreros técnicos y especializados. Sin embargo, estas empresas comenzaron casi inmediatamente a colaborar con las otras subsidiarias de sus antiguos *zaibatsu* para crear redes industriales horizontalmente vinculadas, inicialmente basándose en reuniones informales entre los presidentes de las compañías. Estos grupos (o *keiretsu horizontales*), compuestos por empresas que habían pertenecido a los ya disueltos holding *zaibatsu*, estaban típicamente formados por un gran número de grandes empresas que representaban una enorme gama de diferentes clases de actividad productiva. Sus miembros eran, en alto grado, clientes unos de otros, se mantenían informados entre sí de sus cambios tecnológicos y planes de inversión y se comprometían a ayudarse mutuamente para mantenerse a flote. De esa forma, aumentaron enormemente su habilidad para planificar, reducir el riesgo y reaccionar a los cambios en el mercado mediante la alteración del material de sus productos, la introducción de nuevos productos y la adopción de nuevas tecnologías. (95)⁹⁵

Este desarrollo fue complementado por la continuada preeminencia de los viejos “bancos principales” *zaibatsu* que no sólo habían surgido incólumes de la Ocupación sino que fueron, de hecho, altamente favorecidos por las reformas de posguerra. Estos bancos rápidamente lograron posiciones en los núcleos de los *keiretsu* horizontales proveyendo a sus miembros, generalmente necesitados de dinero, con gran parte de sus fondos de inversión bajo la forma de préstamos y adquiriendo un paquete significativo de acciones. Como el éxito de los bancos dependía del éxito de las empresas de su grupo, los bancos generalmente encontraban que era lógico apoyarlas y supervisarlas y adoptaron la costumbre de enviar representantes a los consejos directivos para

⁹⁵ (95) Para los dos párrafos previos ver, I. Nakatani, *The Economic Role of Financial Corporate Grouping* en M. Aoki, ed., *The Economic Analysis of the Japanese Firm*, Amsterdam 1984; H. Miyajima, “The Transformation of Zaibatsu to Postwar Corporate Groups-From Hierarchically Integrated Groups to Horizontally Integrated Groups”, *Journal of Japanese and International Economies*, vol. viii, 1994; T. Kikkawa, “Kigyo Shudan: The Formation and Functions of Enterprise Groups”, *Business History*, vol. xxxvii, abril 1995; Y. Miyazaki, “Rapid Economic Growth in Postwar Japan –With Special Reference to Excessive Competition and the Formation of Keiretsu”, *The Developing Economies*, vol. v, junio 1976; Y. Miyazaki, “The Japanese-Type Structure of Big Business”, en K. Sato, ed., *Industry and Business in Japan*, White Plains 1980; R.P. Dore, *Flexible Rigidities*, Londres, 1986.

monitorear las actividades de las mismas, informarlas, aconsejarlas y proveerlas de fondos.

Debido a que los bancos estaban tan profundamente involucrados con sus manufactureros/deudores, éstos últimos pudieron financiarse en inusitada medida basándose más en la deuda que en el capital propio. Como las acciones requieren, en forma estándar, de tasas más altas de retorno que los préstamos (debido a que generalmente están asociadas a un mayor riesgo), los manufactureros japoneses pudieron operar con tasas de utilidades sobre los activos totales más bajas que las de sus competidores internacionales. Sin embargo, al mismo tiempo pudieron acumular capital. También podían pedir precios más bajos que sus competidores y obtener la misma tasa de utilidades sobre el capital. Además, como la propia suerte de los bancos estaba tan vinculada a la de sus deudores/manufactureros y como monitoreaban tan de cerca las actividades de éstos, los bancos consideraban que debían comprometerse activamente, en una base informal, con el éxito económico de sus deudores, no sólo porque era posible hacerlo sino también en su propio interés. Por lo tanto, estaban bien dispuestos para proveer grandes inyecciones de fondos cuando surgieran proyectos potencialmente rentables. Además, eran capaces y estaban deseosos de aportar dinero para mantener a sus deudores fuertes y solventes durante épocas difíciles de las cuales éstos no eran responsables, permitiendo así que los productores japoneses mantuvieran sus niveles de inversión, incluso en períodos de recesión, lo que era una imposibilidad para muchos de sus rivales en Occidente. (96)⁹⁶

Como la deuda era una parte tan importante de las finanzas corporativas, el patrimonio neto podía jugar un papel diferente para los manufactureros japoneses respecto a gran parte del resto del mundo capitalista. A comienzos de los años 60, muchos importantes manufactureros, especialmente pero no sólo de los grupos, habían comenzado a implementar una política mediante la cual se comprarían acciones uno de otro en el entendimiento que ambos las conservarían durante largo tiempo y desistirían de intervenir en las operaciones del otro. La idea era impedir que “personas de afuera”, posiblemente los inversionistas estadounidenses, compraran acciones. De ese modo aseguraban la libertad de acción a largo plazo de las gerencias. Por lo tanto, las empresas se liberaron de la necesidad de pagar grandes dividendos. De hecho, los pagos a los accionistas por concepto de

⁹⁶ (96) J.C. Abegglen y W.V. Rapp, “Japanese Managerial Behavior and “Excessive Competition”, *The Developing Economies*, vol. viii, diciembre 1970, 427-30; J.C. Abegglen y G. Stalk, *Kaisha, The Japanese Corporation*, Nueva York 1980, pp. 149-50; Dore, *Flexible Rigidities*, p. 68.

utilidades eran mínimos, especialmente comparados con los de una empresa promedio de EE.UU.. Así pudieron invertir una mayor porción de sus utilidades que sus rivales de otros países. Además, les permitió orientar sus operaciones para retornos a largo plazo, sujetos sólo a la capacidad para satisfacer a sus bancos/financieros. El acuerdo, mediante el cual el monitoreo y compromiso de los bancos funcionaba en lugar de las bolsas de comercio, les dio un mayor ámbito de acción a los productores japoneses para bajar sus precios y aceptar menores tasas de utilidades a corto plazo a cambio de una mayor parte del mercado y tasas de utilidades más altas a largo plazo. Esto le daba una enorme ventaja a la manufactura japonesa en su impulso por apoderarse de crecientes porciones del mercado exportador mundial, donde, en último término, residía la prosperidad. (97)⁹⁷

El papel crucial de Estado

Incluso dados los poderosos acuerdos de asistencia mutua en el sector manufacturero y entre el sector manufacturero y las finanzas, los bancos nunca habrían podido abordar la tarea excesivamente exigente y peligrosa de financiar por su cuenta la completa transformación de la industria pesada. Por lo tanto, el estado fue obligado, desde un comienzo, a asumir una posición estratégica en la configuración de la economía industrial. Mayormente a expensas de los trabajadores y consumidores, suministraba los fondos necesitados con desesperación, ya sea directamente o a través de los bancos y garantizaba efectivamente las inversiones de las principales corporaciones japonesas. Al hacer que los anticipos financieros dependieran de cómo serían usados, el estado pudo determinar en gran parte la dirección del explosivo proceso de crecimiento hecho posible por su patrocinio.⁹⁸(98)

Durante la época inicial del desarrollo de la manufactura japonesa, los bancos no sólo eran incapaces de sostener por su cuenta los enormes riesgos de semejante desarrollo sino que también se encontraban crónicamente cortos de fondos. El gobierno intervenía, formal o informalmente, para llenar la brecha, anticipándole a los bancos dinero que necesitaban con urgencia, generalmente con la condición de que sería usado en formas explícitamente aprobadas por el gobierno. Sabiendo que el gobierno los apoyaría en caso necesario, los bancos pudieron maximizar su capacidad crediticia entrando en

⁹⁷ (97) Dore, Flexible Rigidities, pp. 69-72

⁹⁸ (98) C. Johnson, MITI and the Japanese Miracle. The Growth of Industrial Policy 1925-75, Palo Alto 1982, especialmente cap. 6.

una condición permanente de “sobrepréstamo,” prestando a sus clientes manufactureros más dinero del que poseían ya que asumían que el Banco de Japón les suministraría los fondos para cubrir dichos préstamos. Para compensar el déficit de oferta de dinero que aún así existía, el estado estableció por su cuenta una serie de nuevas instituciones de crédito, en especial el Banco de Importaciones y Exportaciones de Japón y el Banco del Desarrollo de Japón. Bajo el Programa Fiscal de Inversión y Préstamos (FILP), el Ministerio de Economía, en estrecha colaboración con el Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI), canalizó – a través del Banco de Importaciones y Exportaciones y el Banco del Desarrollo de Japón - el dinero de las cuentas de ahorro postales que mantenían todos los hogares del país hacia proyectos industriales y de infraestructura. Incluso tan tarde como en 1970, el FILP suministraba casi un tercio de todos los préstamos bancarios que se hacían en Japón y, durante el período de posguerra en general, los préstamos del FILP llegaron del 15 al 20 por ciento de la formación bruta de capital fijo de toda la nación. (99)⁹⁹

El estado controlaba estrechamente el mercado crediticio con la intención de mantener bajas las tasas de interés para las grandes corporaciones manufactureras. Por eso, durante gran parte de la época de posguerra, protegió a los mercados de capital de la penetración extranjera y racionó directamente el crédito, impidiendo que las tasas de interés alcanzaran los niveles a los que seguramente habrían llegado si el mercado hubiera funcionado libremente y todos los agentes hubieran podido pedir fondos. Por lo tanto, las autoridades se aseguraron que unos pocos privilegiados recibieran préstamos baratos haciéndolo mediante su famosa “orientación por ventanilla”; se preocupaban de que los grandes bancos al centro de los mayores keiretsu horizontales recibieran la mayor parte del dinero para que a su vez lo prestaran a las grandes corporaciones manufactureras que los constituían. Del mismo modo, los consumidores eran mayormente privados de crédito y por lo tanto se veían obligados a ahorrar dinero en sus cuentas de ahorro bancarias y postales durante muchos años a bajas tasas de interés para poder comprar bienes caros, especialmente casas. El precio de la vivienda fue intencionalmente incrementado por el gobierno (por ejemplo, a través de regulaciones zonales

⁹⁹ (99) T. Okazaki, “The Evolution of the Financial System in Post-War Japan”, *Business History*, vol. xxxvii, abril 1995; Y. Noguchi, “The Role of the Fiscal Investment and Loan Program in Postwar Japanese Economic Growth”, en H.-K. Kim et al., eds, *The Japanese Civil Service and Economic Development*, Oxford 1995; W. Hatch y K. Yamamura, *Asia in Japan’s Embrace: Building a Regional Production Alliance*, Cambridge 1996, pp. 64-5; K. Nagatani, “Japanese Economics: The Theory and Practice of Investment Coordination”, en J.A. Roumasset y S. Barr, eds, *The Economics of Cooperation. East Asian Development and the Case for Pro-Market Intervention*, Boulder 1992, especialmente pp. 192-5; Johnson, *MITI and the Japanese Miracle*.

que restringían el número de pisos de las residencias) con el fin de forzar el ahorro, reprimir aún más el consumo y liberar fondos adicionales para la inversión. Igualmente, las tasas de los servicios públicos discriminaban contra los consumidores y favorecían a las corporaciones industriales. De ese modo, la economía japonesa aseguró la más alta tasa de ahorro familiar entre las economías capitalistas avanzadas y, como ya hemos hecho notar, el gobierno se preocupó que gran parte del dinero acumulado en las cuentas de ahorro fuera reciclado en la industria. De esa forma, el crédito industrial era barato y se hizo aún menos costoso durante todo el período hasta 1970.¹⁰⁰(100)

Por supuesto que el gobierno no se limitó al papel pasivo e indirecto de asegurar recursos financieros adecuados para la industrialización. Usó su poder para autorizar préstamos, desgravaciones fiscales y hacer otros favores a los bancos y corporaciones industriales como palanca para influir en la dirección específica - así como en el nivel - de las inversiones. Al igual que Alemania, el aumento de la demanda generado por la guerra de Corea accidentalmente sacó a la economía japonesa de la profunda recesión precipitada por la implementación de las políticas deflacionarias del Plan Dodge. Cuando se agotó el boom de la guerra de Corea, el gobierno intervino para llevar a cabo un proceso de modernización masivo y planificado de la industria pesada. Hizo enormes inversiones en infraestructura – caminos, ferrocarriles, facilidades portuarias – cuidadosamente planificadas para permitir que los productores japoneses llevaran su producción destinada a la exportación de las fábricas a los barcos en la forma más barata posible. Además, permitió masivos desgravámenes fiscales sobre la inversión de capital – mediante la depreciación acelerada y medidas semejantes – y suministró *directamente* cerca del 40 por ciento de los préstamos solicitados por las industrias del acero, carbón, energía eléctrica, petroquímica, cemento y transporte marítimo durante la década del 50. Los grandes anticipos que hizo a los bancos fueron con la condición de que serían canalizados a dichas industrias prioritarias. Enormes inversiones en la importación de maquinaria – que de otra forma habrían sido inconcebibles – fueron posibles y se facilitaron aún más por el racionamiento de divisas salvo para aquellas firmas que se mostraban capaces de exportar. En el curso de la década, este programa trajo consigo importantes reducciones en los precios de producción de la industria básica, allanando el camino para que surgiera – especialmente a fines de los años 50 y comienzos

¹⁰⁰ (100) H. T. Patrick, “Finance, Capital and Economic Growth in Japan”, en A. Sametz, ed., *Financial Development and Economic Growth, The Economic Consequences of Underdeveloped Capital Markets*, Nueva York 1972; E. Sakakibara, “The Japanese Financial System in Transition”, en T. Agmon, R. Hawkins y R. Levich, eds, *The Future of the International Monetary System*, Lexington, Mass. 1984

de los 60 – una nueva fase de desarrollo industrial, marcado por el ascenso de nuevos y dinámicos sectores de “procesamiento” que usaban las producciones de la industria pesada, especialmente de las industrias de transporte (automóviles) y maquinaria que comenzaban a florecer. El estado le dio un poderoso apoyo a ésta última mediante la Ley de Medidas Temporales de Promoción de la Industria de Maquinaria en 1956 y la de Medidas Provisorias de Promoción de la Industria Electrónica en 1975. Estas leyes le permitían ofrecer amplios préstamos y otras formas de subsidio a un gran sector de pequeñas y poco capitalizadas empresas de ingeniería que suministraban repuestos y servicios a las grandes corporaciones exportadoras que se encontraban en el centro de la economía manufacturera. Para asegurarse que todos estos sectores tuvieran tiempo para madurar, el gobierno suministró un paraguas de protección comercial a toda la manufactura, tratando prácticamente a todo el sector –desafiando a la ortodoxia neoclásica – como “industria naciente” durante un largo período y prohibiendo la mayor parte de la inversión en Japón por parte de las corporaciones multinacionales extranjeras. (101)¹⁰¹

El gobierno no sólo buscaba estimular lo más rápidamente posible el crecimiento de la inversión, especialmente en los sectores considerados más estratégicos, sino también controlar sus efectos regulando su nivel a través de la organización y aprobación de carteles de inversión. Con esto pretendía evitar la “ruinosa” competencia de precios que tendía a resultar de la reducción de costos y que amenazaba con socavar las utilidades sobre las enormes inversiones de capital fijo que se requerían para el desarrollo. Por supuesto que el problema con los carteles es que en el proceso de reducir los riesgos y garantizar utilidades también reducen la presión competitiva para mejorar. El gobierno hizo un esfuerzo para superar este inconveniente forzando a las empresas a competir por el derecho a invertir. Bajo su “orientación administrativa”, a las empresas sólo se les permitió invertir en proporción a su parte de mercado. Para aumentar sus cuotas de inversión, las empresas se veían obligadas a luchar para aumentar su parte de mercado y – considerando la ausencia formal de competencia de precios – tenían que lograrlo a través de la utilización máxima de su capacidad, introduciendo

¹⁰¹ (101) Johnson, MITI and the Japanese Miracle, pp. 202-18; Kosai, Era of High-Speed Growth, pp. 80-90; Y. Kosai, “The Reconstruction Period”, en R. Komiya, ed., Industrial Policy of Japan, Tokyo 1988; K. Imai, “Japan’s Changing Industrial Structure and US-Japan Industrial Relations”, en K. Yamamura, ed., Policy and Trade Issues of the Japanese Economy, Seattle 1982; K. Imai, “Japan’s Industrial Organization” en Industry and Business in Japan; M. Shinohara, Industrial Growth, Trade and Dynamic Patterns in the Japanese Economy, Tokyo 1982, pp. 22, 29-30, 50, 113.

nuevas técnicas reductoras de costos y mejorando la calidad de sus productos al mismo tiempo que llevaban a cabo fusiones y adquisiciones. El resultado de sus esfuerzos fue una inversión y un mejoramiento masivos, con economías de escala cada vez más grandes y facilitadas por una poderosa tendencia a la concentración industrial en todo el sector de la manufactura. (102)¹⁰²

Como producto secundario de estos mecanismos, incluso en presencia de carteles de inversión, el mercado tendía a saturarse y a hacer presión hacia abajo en los precios. Pero el gobierno se aseguró que el exceso de producción causara un daño mínimo mediante el establecimiento de carteles de recesión que al fijar más firmemente precios y cantidades permitieron que las empresas mantuvieran sus utilidades a pesar de la saturación de los mercados. Esto se hizo, una vez más, a expensas de los consumidores. Las grandes empresas japonesas tenían así todo a su favor, al contrario de sus principales rivales en el extranjero: podían utilizar grandes masas de capital fijo con la mejor tecnología y a un ritmo vertiginoso y por lo tanto aumentar rápidamente la productividad; pero también podían evitar la consiguiente preocupación de la obsolescencia prematura y rentabilidad reducida de ese mismo capital fijo que pudiera resultar de la subsiguiente reducción de costos y precios en o sobre la línea de producción por parte de sus competidores. De esa forma aumentaron su ya pronunciada habilidad para mantener los niveles de inversión a través de las recesiones. Además, con los precios domésticos artificialmente inflados pudieron aumentar más fácilmente su porción de mercado internacional al reducir los precios de las exportaciones por debajo de los precios de venta en casa. (103)¹⁰³

En suma, con la ayuda de los bancos y sus redes asociadas de empresas manufactureras, el estado puso masivos fondos de inversión en manos de las grandes corporaciones japonesas que, a su parecer, eran los agentes económicos mejor equipados para llevar a cabo el proceso de crecimiento y se aseguró que el dinero fluyera más libremente a las empresas que consideraba estratégicas, inicialmente la industria pesada y luego las industrias de procesamiento. Al mismo tiempo, y en forma indispensable, *disciplinó* a las corporaciones al obligarlas a entrar en una intensa competencia por partes de mercado, tanto en forma doméstica a través de la imposición de cuotas de

¹⁰² (102) Para este y los dos párrafos siguientes, K. Yamamura, "Success that Soured: Administrative Guidance and Cartels in Japan", en Policy and Trade Issues of the Japanese Economy; Imai, "Japan's Changing Industrial Structure", p. 49; Imai, "Japan's Industrial Organization", pp. 81-3; C. Johnson, "Japan: Who Governs?" An Essay on Official Bureaucracy", Journal of Japanese Studies, vol ii, Otoño 1975.

¹⁰³ (103) Yamamura, "Success that Soured", p. 101

inversión como en el extranjero, mediante la exigencia de un rendimiento exportador como condición para un continuado apoyo financiero. Finalmente, con su implícita garantía a las principales corporaciones contra el fracaso en los negocios, el estado ofreció al capital japonés el medio ambiente más seguro posible para obtener utilidades, facilitando –durante casi dos décadas– lo que de otra forma habría sido un riesgoso proceso de inversión “adelantándose al mercado.”

El lento crecimiento de los salarios

Queda explicar por qué, en vista de las inauditas tasas de acumulación de capital, los salarios no aumentaron suficientemente como para poner mayor presión en las utilidades. Durante gran parte de los años 50, el lento crecimiento del salario real comparado con la productividad laboral se debió, en parte, a la presencia de la gran población de mano de obra semi-empleada y mano de obra de baja productividad que quedaba en los sectores agrícolas y de los pequeños negocios. Todavía en 1950, la mitad de la población trabajadora se dedicaba a la agricultura. Los trabajadores independientes con sus pequeños negocios y los pequeños agricultores y sus trabajadores constituían el 60,6 por ciento de la población trabajadora de Japón.¹⁰⁴(104) Echando mano a esta enorme reserva de mano de obra, la economía industrial pudo obtener inmediatamente ventajas de productividad mediante la transferencia de trabajadores a la manufactura y mantuvo los salarios bajos al hacer que la oferta de trabajo estuviera a la par con la demanda del mismo. Aún así, para fines de los años 50, el desempleo había caído al 1 por ciento. Con semejante presión en el mercado del trabajo, la participación (salarial) de la fuerza laboral seguramente habría sido más alta de no haber sido por la intervención de un movimiento obrero japonés orientado hacia las necesidades de acumulación de capital.

Los sindicatos japoneses estaban organizados empresa por empresa. Este tipo de estructura de “sindicato por empresa” no había impedido su funcionamiento como una poderosa arma en los esfuerzos temporalmente exitosos desplegados durante la inmediata posguerra para obtener una cierta medida de control sobre el proceso laboral y sobre las contrataciones y despidos. Pero las conquistas laborales fueron anuladas y, a mediados de los años 50, el empresariado japonés había logrado una hegemonía virtualmente incontestada en las fábricas. Nuevas y más modernas federaciones sindicales habían cobrado preeminencia sobre las ruinas de sus predecesoras más

¹⁰⁴ (104) Itoh, Japanese Capitalism, p. 145.

militantes y, en sólo unos pocos años, los sindicalistas japoneses se transformaron de los trabajadores más propensos a la huelga en los menos propensos a la huelga en todo el mundo. (105)¹⁰⁵

Viendo sus posibilidades de resistencia tan profundamente reducidas, muchos obreros consideraron que no tenían más opción que unir su suerte a la de sus empresas y tratar de mejorar sus condiciones mejorando la rentabilidad de sus compañías. La importancia de los sindicatos de empresa se vio transformada. Lejos de sacar a los obreros de la competencia con trabajadores de otras empresas de la misma industria – la función básica del sindicalismo estándar – los sindicatos de empresa japoneses subordinaron a sus miembros al proceso competitivo. De ese modo, los sindicatos de empresa en Japón suministraron el perfecto marco institucional para obtener la colaboración de la fuerza laboral en los tumultuosos procesos que rápidamente introdujeron una nueva tecnología y reorganizaron radicalmente la producción, resultando en una intensificación del trabajo y una creciente flexibilidad en la asignación de funciones en la fábrica. Al mismo tiempo, a los empleados se les hizo patente que debían mantener sus demandas salariales en línea con el crecimiento de la productividad de sus empresas. (106)¹⁰⁶

Aunque la aparición de este nuevo sistema de colaboración en las relaciones laborales tuvo como condicionamiento histórico la persistente aplicación de la fuerza contra los trabajadores, su reproducción relativamente tranquila es incomprensible si no se hace referencia a las ventajas que significó para la fuerza laboral, especialmente para los trabajadores de las grandes corporaciones manufactureras. Estos trabajadores obtuvieron constantes aumentos salariales que eran muy considerables en términos absolutos, aunque no relativos. Tal vez, más significativo aún, fue el hecho que les garantizaran “trabajo de por vida”, un trabajo seguro con la empresa hasta que llegaran a la edad de jubilarse, alrededor de los 55 años. Las grandes corporaciones se beneficiaban bastante del “trabajo de por vida” porque el otro lado de la moneda, por decirlo así, era un sistema de promociones por antigüedad que eficazmente confinaba a los trabajadores a la misma empresa durante toda su vida profesional. La costumbre del sindicalismo de empresa dictaba que los trabajadores sindicalizados que abandonaran la empresa perdían los beneficios de su antigüedad basada en el sindicato. Contando con

¹⁰⁵ (105) Armstrong et al., *Capitalism Since 1945*, p. 263, Cuadro 15.1

¹⁰⁶ (106) Tokunaga, “A Marxist Interpretation of Japanese Industrial Relations”, pp. 315-17. Habiendo cedido a la administración prácticamente el monopolio de las fábricas mismas, los sindicatos tenían poco que hacer fuera de organizar la “Ofensiva de Primavera” anual por los salarios.

una cierta seguridad de que sus trabajadores no se irían, las corporaciones japonesas podían, con toda confianza, invertir en y aprovechar la capacitación y educación de sus trabajadores a un grado inimaginable para el típico empleador capitalista dependiente del mercado y de los salarios laborales móviles. Como las empresas no podían despedir a sus empleados, estaban obligadas a considerarlos como otro, bastante considerable, costo fijo; lo que significaba un poderoso incentivo para mantener la inversión durante las recesiones e – in extremis – diversificarse en nuevas líneas en vez de reducirse cuando el mercado no pudiera seguir absorbiendo su producción a los niveles anteriores.

En vista no sólo del dinamismo sino también de la estabilidad del proceso de acumulación durante las dos primeras décadas de la posguerra, las grandes corporaciones japonesas escasamente podían sentirse económicamente incomodadas por el hecho de conceder empleo permanente. Además, intencionalmente o no, el movimiento laboral compensaba eficazmente al capital por este privilegio, al abstenerse de extender su organización más allá de un 30 por ciento de la fuerza laboral empleada por las grandes corporaciones manufactureras (hay que recordar que la densidad sindical alcanzó más de 45 por ciento durante el renacimiento laboral de la posguerra pero que luego cayó en un tercio durante la ofensiva de los empleadores). Los obreros que trabajaban en la miríada de pequeñas empresas proveedoras de las grandes coporaciones no estaban sindicalizados. Por lo tanto, las corporaciones tenían un poderoso incentivo para “contratar afuera” la producción de estas compañías y constituir y extender esas redes verticales de proveedores subordinados (keiretsu verticales), aunque formalmente independientes, que les suministraban una gran parte de los productos semi elaborados. De esta forma, las grandes corporaciones podían intensificar sus propias utilidades – ya que sus proveedores pagaban salarios más baratos que ellas – y amortiguar su situación frente al ciclo de negocios, ya que podían obligar a dichos proveedores y a sus obreros a absorber la capacidad inutilizada y el desempleo que acompañaban las fases descendentes. De esa forma, las grandes corporaciones al centro de la economía dominaban y explotaban a sus proveedores pero también mantenían con ellos estrechas relaciones a largo plazo, ayudándoles a mejorar su tecnología y organización productiva con el fin de maximizar su competitividad precisamente para que no fuera necesario reemplazarlos (107)¹⁰⁷

¹⁰⁷ (107) Sobre la “contratación por relaciones” (ni la integración vertical ni la contratación a distancia) que caracterizó los lazos entre la empresa núcleo y sus red vertical de p`roveedores, ver Dore, Flexible Rigidity, pp. 77-8.

Crecimiento impulsado por la inversión y orientado hacia la exportación

El rápido proceso de crecimiento de Japón durante los años 50 y más allá fue “impulsado por la inversión” y se basó fuertemente en el mercado doméstico. La demanda creció rápidamente como resultado del rápido crecimiento de la inversión y del salario real, posibilitado por el gran aumento de la productividad laboral. Pero el crecimiento japonés también estuvo, desde un comienzo, orientado hacia la exportación, de hecho, dependía esencialmente de ella. La capacidad para aumentar rápidamente la productividad permitió a la economía japonesa aumentar su ventaja competitiva y su parte del mercado mundial respecto a sus principales rivales de ultramar en una creciente gama de líneas de manufactura. Pero, al igual que en la economía alemana, el rápido crecimiento de las exportaciones fue la condición básica para que la economía japonesa mantuviera semejantes tasas de aumento de la productividad. También era indispensable para mantener los altos niveles de capacidad de utilización requeridos para cubrir los enormes costos fijos que resultaban del rápido crecimiento del capital social de la economía, su dependencia del financiamiento de la deuda y su compromiso con un empleo permanente.¹⁰⁸(108)

Para la economía japonesa, así como para la alemana, el crecimiento exitoso de las exportaciones no era sólo la manifestación de la habilidad de sus productores para mantener bajos los costos sino también un asunto de (implementación de) políticas. Tanto la política fiscal como monetaria estaban planificadas para controlar la inflación en general y promover las exportaciones en particular. Hasta mediados de los años 60, el gobierno japonés – como el alemán – siempre mantuvieron un presupuesto equilibrado, evitando toda suerte de política fiscal keynesiana y de esa forma restringieron la demanda doméstica.¹⁰⁹(109). La política monetaria fue formulada con el fin de mantener la balanza de pagos. Durante todo el largo repunte, el mecanismo del ciclo de negocios japonés fue manejado por las actuaciones del gobierno. Hasta mediados de los años 60 cada boom de inversiones finalmente amenazaba con dejar la balanza de pagos con un déficit. En respuesta, el gobierno deliberadamente estrechaba la oferta de dinero para causar una recesión, reduciendo las importaciones y disminuyendo la presión en los

¹⁰⁸ (108) Ver también Shinohara, *Industrial Growth*, p. 23.

¹⁰⁹ (109) Sobre política fiscal, ver G. Ackley y H. Ishi, “Fiscal, Monetary, and Related Policies”, en H. Patrick y H. Rosovsky, eds., *Asia’s New Giant*, Washington dc, 1976.

precios de exportación. “Cuando la recesión había rectificado suficientemente el desequilibrio de la balanza de pagos...la política monetaria se hacía menos estricta y fomentaba el crecimiento para que éste reasumiera su propio paso hasta que la necesidad de una nueva restricción se hiciera evidente”. De ese modo, la expansión doméstica – en especial el crecimiento de la demanda – estaba subordinada a las necesidades de crecimiento de la exportación, en especial a la necesidad de controlar los precios de las exportaciones. Los costos de la producción doméstica también se mantenían en línea con los requerimientos de la competencia internacional. Por supuesto que el estado apoyaba lo más fuertemente posible el impulso de aumento de las exportaciones mediante el subsidio a la inversión en las industrias exportadoras, suministrando así un alto grado de protección a los manufactureros japoneses, orientados hacia la exportación (110)¹¹⁰

Durante la mayor parte de las dos décadas después de 1950, Japón gozó del aumento más bajo del precio de la manufactura de todas las economías industriales avanzadas. El índice de precios al por mayor del sector manufacturero creció un *total* de 1 por ciento entre 1955 y 1960. De ese modo, la competitividad japonesa mejoró con regularidad y en forma significativa durante la década del 50. Los costos por unidad laboral de manufactura permanecieron prácticamente iguales entre 1950 y 1960, mientras que los de EE.UU. crecieron cerca de 40 por ciento y los de Alemania en un poco menos del 20 por ciento. De hecho, los precios de las exportaciones disminuyeron en un promedio anual de 1,9 por ciento durante ese período, mientras que los de Alemania y EE.UU. aumentaron en un promedio anual de 0,5 y 2,2 por ciento, respectivamente. Así, las exportaciones de Japón aumentaron un promedio anual de 14,9 por ciento entre 1951 y 1960 (15 por ciento entre 1951 y 1965); 50 por ciento más rápido que el crecimiento de la producción. (111)¹¹¹

La economía japonesa, como la alemana, aprovechó el rápido crecimiento de las exportaciones para obtener aumentos de productividad que de otra forma habrían sido inalcanzables, tanto asegurando economías de escala en líneas particulares como mediante la construcción de un sector manufacturero excepcionalmente grande; el acelerado proceso de cambio técnico que experimentó este sector no podía haberse producido con la misma intensidad en otros sectores. Entre 1952 y 1960, la porción de las

¹¹⁰ (110) Ibid., pp. 178-9, 181 ff, 219 (cita); Kosai, *Era of High-Speed Growth*, pp. 100-1, 104-5, 106.

¹¹¹ (111) Daly, “Japanese Manufacturing Competitiveness”, p. 39; L. Krause y S. Sekiguchi, “Japan and the World Economy”, en *Asia’s New Giant*, p. 401; Ackley e Ishi, “Fiscal, Monetary and Related Policies,” p. 175.

exportaciones japonesas en el PGB creció en un 14 por ciento. Pero esta cifra total oscurece más que aclara el lugar esencial que ocupó el crecimiento de las exportaciones en el desarrollo japonés de posguerra porque distrae la atención del papel fundamental que jugaron las exportaciones como apoyo del esencial y extraordinariamente dinámico sector manufacturero. Para 1960, la parte de las exportaciones en la producción manufacturera había crecido un 28 por ciento y contribuyó significativamente al aumento de la participación de la producción manufacturera en la producción total, del 19,5 al 26,4 por ciento; mientras que la fuerza laboral de la manufactura en el total de la fuerza laboral, aumentó del 15 al 22 por ciento durante la década anterior.¹¹²(112)

El rápido crecimiento del comercio internacional durante los años 50 y 60 fue para Japón, como para Alemania, una condición que les permitió su expansión exportadora. Aún así, al igual que Alemania, Japón nunca habría podido aumentar sus exportaciones como lo hizo de no mediar su apropiación de una *parte creciente* de las exportaciones mundiales. Entre 1950 y 1959, Japón duplicó su participación en las exportaciones de manufactura respecto a las doce principales economías capitalistas, yendo del 3,3 al 6,6 por ciento (y al 7,6 por ciento para 1963); esto significaba no menos de un 75 por ciento del aumento total de sus exportaciones en ese período (1950-1959). Si Japón solamente hubiera conservado su parte del mercado, sus exportaciones habrían aumentado en esos años sólo un cuarto de lo que realmente lo hicieron. La economía japonesa fue la única, además de la alemana, en aumentar considerablemente su participación en el mercado mundial durante ese período. Las ganancias de esos dos países, en conjunto, casi correspondían a las pérdidas totales sufridas por EE.UU. y GB. (113)¹¹³

El alto grado de confianza que permitió a los manufactureros japoneses desatar la extraordinaria ola de inversión durante la posguerra es, en último término, incomprensible; aparte de su habilidad en confiar que eran capaces de invadir los mercados de sus principales rivales de ultramar. El sector manufacturero japonés se desarrolló a través de una “excesiva competencia” que significó una sobreinversión financiada con deudas que llevaban sistemáticamente a un exceso de producción. La tendencia al exceso de producción tenía un importante potencial de trastorno debido a la inusitada dependencia de la economía en los costos fijos – inevitables pagos de intereses

¹¹² (112) Itoh, Japanese Capitalism, p. 146.

¹¹³ (113) A. Maizels, Industrial Growth and World Trade, Cambridge 1959, pp. 189, 200-1; A. D. Morgan, “Export Competition and Import Substitution: The Industrial Countries 1963-71”, en R. A. Batchelor et al., eds., Industrialization and the Basis for Trade, Cambridge 1980, p. 48.

por las enormes inversiones en plantas y equipamiento y un invariable costo salarial de una fuerza laboral que no podía ser despedida. Se organizaron carteles para hacer frente a la tendencia de exceso de producción pero sólo podían ser parcialmente eficaces. Por lo tanto, los manufactureros japoneses no tenían más opción que vender en el extranjero, en tanto los precios que pudieran fijar no excedieran sus costos por capital circulante. Naturalmente, estos “concentrados chaparrones de exportaciones” que hicieron famosa, o abominable, a la economía japonesa, tendían a producirse incluso con mayor regularidad durante las recesiones que durante los repuntes. (114)¹¹⁴ No es nada sorprendente, entonces, que al seguir este curso la economía japonesa – incluso más que la alemana – haya restringido el potencial de crecimiento de sus principales competidores y, a largo plazo como veremos, amenazado la estabilidad de todo el sistema internacional.

Explicando el largo boom

Desde fines de los años 40 a mediados de los 60, las economías capitalistas avanzadas experimentaron un boom de proporciones históricas. Pero las experiencias de las economías estadounidense, japonesa y alemana durante este período nos dan pocas bases para concluir que este extraordinario resurgimiento del crecimiento fue atribuible al nacimiento de nuevas instituciones que motivaran el constante incremento de la demanda real a través del estado del bienestar, los “acuerdos capital/trabajo” y el control keynesiano de la demanda. La creciente regularidad en el crecimiento de la demanda – proveniente del tamaño en permanente aumento del sector estatal en la mayoría de las economías capitalistas avanzadas – tiene que haber dotado a estas economías con una mayor estabilidad que en el pasado. También debe haber contribuido al incremento de la confianza por parte de los capitalistas, motivándolos a invertir e innovar. Pero en Alemania y Japón, donde el crecimiento fue el más rápido de todos, las condiciones de la oferta fueron obviamente las responsables del dinamismo económico. En EE.UU., al contrario, la economía se estancó en los 50 a pesar del subsidio a la demanda a través de los déficits públicos y el crecimiento de la parte salarial. El breve repunte durante la primera mitad de la década del 60 fue posible mayormente debido a la restricción del crecimiento salarial.

Al parecer, en los lugares en que el crecimiento autónomo de la demanda *realmente* tuvo poder para aumentar la inversión y el crecimiento, lo hizo. Pero, paradójicamente fue menor dentro de las fronteras nacionales que

¹¹⁴ (114) Yamamura, “Success that Soured”, pp.99-100; Shinohara, Industrial Growth, pp. 110-14.

fuera de ellas. Los manufactureros alemanes y japoneses derivaron mucho de su dinamismo del hecho de apropiarse de grandes segmentos del rápidamente creciente mercado mundial que antes pertenecía a EE.UU. y GB. Esta redistribución de la participación en el mercado – en que los manufactureros japoneses y alemanes atendían pedidos (demanda) que antes habían sido de los productores de EE.UU. – le dio un poderoso impulso a su inversión y producción mientras desviaba algunas de las expectativas de crecimiento de EE.UU. y GB. El esquema de desarrollo resultante fue extremadamente desigual pero significó un boom de proporciones históricas.

Cuadro 6: Exportación de Productos Manufacturados como porcentaje de Producción de Manufactura.

	1913	1950
Alemania	31	13
Japón	40	29
Francia	33	23
GB	45	23
Total para las economías industriales avanzadas (incluyendo EE.UU.)	18	10

Fuente: Maizels, *Industrial Growth and World Trade*, p. 223

Incluso desde comienzos a mediados de los años 60, el inicio del proceso internacional de competencia que llevaría a la redistribución de la participación en las exportaciones parecía no sólo inevitable sino bienvenido. Los grandes ganadores habían sido Alemania y Japón, hasta hacía poco económicamente desahuciados, y los perdedores los viejos y antiguos países hegemónicos – EE.UU. y GB – que aparentemente podían permitírselo. Además, desde un punto de vista global, los efectos de la competencia internacional en términos de redistribución de las antiguas partes del mercado mundial de exportaciones estuvieron claramente subordinados a los que surgían del crecimiento de la división internacional del trabajo. Es verdad que la mejoría en la posición de costos relativos de la producción manufacturera en Alemania y otros lugares, fue perjudicial para el sector manufacturero de EE.UU. hasta el punto que atrajo sus inversiones hacia países extranjeros y las alejó de la economía nacional. Sin embargo, la creciente competitividad de las exportaciones manufactureras de Alemania y Japón, en este período, parecen haber tenido un efecto negativo directo relativamente pequeño en la producción o utilidades de EE.UU. por la simple razón de que los artículos producidos en el extranjero en su mayor parte no podían competir en el

mercado estadounidense y porque los productores de EE.UU. dependían sólo en pequeña medida de las ventas en el extranjero. Por lo tanto, este aspecto crucial del desarrollo desigual – incluso a comienzos de los 60 el desarrollo era todavía sorprendentemente separado – no estaba conectado al comercio mundial y a la división mundial del trabajo.

A comienzos de los años 50, reflejando el colapso del mercado mundial durante el período entre guerras, las exportaciones de manufactura de los países capitalistas avanzados constituían sólo el 10 por ciento de la producción manufacturera (en precios constantes), alrededor de cerca de la mitad de la proporción de 1913.¹¹⁵ (115) Durante la siguiente década el crecimiento del comercio fue bastante rápido. Aún así a comienzos de los 60, el comercio representaba una parte muy restringida de la producción total, especialmente en EE.UU.. (116)¹¹⁶ Incluso en 1965 las importaciones constituían un mero 3,1 por ciento del mercado estadounidense y las importaciones de manufactura sólo un 5,4 por ciento. En ese momento las exportaciones de EE.UU. eran sólo el 5,1 por ciento del PGB y las exportaciones de manufactura sólo el 8,8 por ciento de la producción manufacturera. Hasta ese momento, las exportaciones japonesas y alemanas no fueron capaces de afectar mucho la rentabilidad por manufactura de EE.UU., respecto a forzar la baja de los precios de los artículos en relación a su costo. Entre los años 1950 y 1958, los precios aumentaron rápidamente tanto en el sector manufacturero como fuera de él, cuando la rentabilidad manufacturera cayó en forma considerable. Así se presentaba la situación aunque el sector manufacturero producía mayormente artículos transables y estaba, por lo tanto, sujeto a la presión de la competencia internacional; mientras que el sector fuera de la manufactura producía principalmente artículos no transables y era, por lo mismo, poco vulnerables a ella. La razón por la cual la pérdida de participación en el mercado mundial de exportaciones por parte de los manufactureros estadounidenses tuvo tan poco impacto en su rentabilidad fue porque el crecimiento de los productores manufactureros de EE.UU. provenía en gran medida del mercado interno y porque sus rivales extranjeros recién comenzaban a competir fuertemente en el mismo.

¹¹⁵ (115) Glyn et al., “Rise and Fall of the Golden Age”, p. 43; Maizels, *Industrial Growth and World Trade*, p. 223

¹¹⁶ (116) Debido al rápido crecimiento de la producción para el mercado doméstico, entre 1950 y 1960 la proporción del PGB que fue exportada (en precios corrientes), de hecho, disminuyó tanto en Europa como Japón – del 22,3 al 21,0 por ciento para la primera y del 12,7 al 10,5 por ciento para el segundo, aunque aumentó considerablemente en precios constantes. Glyn et al., “The Rise and Fall of the Golden Age”, p. 43, 50-2, 87

Queda el hecho de que la intensificación de la competencia mundial contenía el potencial de restringir más directamente la rentabilidad. El mismo proceso de innovación técnica que llevaba a la reducción de costos y precios y que permitió a algunos mejorar su participación en el comercio mundial, podía socavar la capacidad de otros, no sólo para atraer fondos de inversión, sino para realizar sus inversiones con las antiguas tasas de retorno, amenazando la rentabilidad no solamente en ciertas economías en particular sino que en todo el mundo capitalista avanzado. No pasaría mucho tiempo para que justamente dichos procesos revelaran su potencial de trastorno económico, no sólo respecto a la principal economía del mundo –la de EE.UU. – sino respecto a todo el sistema económico internacional.

CAPÍTULO TRES. EL COMIENZO DE LA CRISIS, 1965-73

Durante el breve período entre 1965 y 1973, el mundo capitalista avanzado pasó repentinamente del boom a la crisis. La rentabilidad de los países pertenecientes al G-7, individualmente y en conjunto, cayó drásticamente, en especial en el sector manufacturero, iniciando así una larga época de reducidas tasas de utilidades sobre el capital social. Con cierto retraso, el crecimiento de la inversión decreció bruscamente, llevando a severas reducciones del crecimiento de la producción, de la productividad, del salario real así como a tasas de desempleo notoriamente más altas y a recesiones mucho más serias.

Como intentaré demostrarlo, el comienzo de la larga fase descendente en todo el mundo capitalista avanzado es comprensible en los términos, analizados más arriba, de los mecanismos que conducen a una disminución de la rentabilidad. (1)¹ Entre 1965 y 1973, los manufactureros alemanes y japoneses combinaron técnicas relativamente avanzadas con salarios relativamente bajos para reducir drásticamente los costos respecto a los de sus competidores. Se apoderaron en forma espectacular de crecientes porciones del mercado mundial e impusieron precios relativamente reducidos. Sus competidores se vieron enfrentados a precios más bajos para su producción con los mismos costos anteriores. Algunos tuvieron que retirarse. Otros, para aferrarse a sus mercados, no tuvieron otra opción que aceptar una reducida participación en las utilidades, en el cociente producción/capital y en la tasa de utilidades, ya que no podían subir los precios sobre los costos en la misma cantidad a la que estaban acostumbrados. Como resultado de la irrupción no planificada en el mercado, de productos alemanes y japoneses a bajo precio, quedó en evidencia que los productores manufactureros de EE.UU. – en especial – habían sobre invertido, en el sentido de que fueron incapaces de obtener la establecida tasa de retorno por sus colocaciones de capital y trabajo. El resultado fue que la sobre capacidad y el exceso de producción llevaron a una disminución de la rentabilidad total en el sector manufacturero de los países del grupo G-7. Entre 1965 y 1973, los manufactureros de EE.UU. sufrieron una disminución de la tasa de retorno sobre su capital social de más del 40 por ciento. Debido a que el capital social manufacturero de EE.UU. representaba una porción tan grande del total del grupo G-7, las economías de dicho grupo experimentaron, durante esos mismos años, una caída en su rentabilidad manufacturera total de cerca de un

¹ (1) Ver arriba, pp. 24-35

cuarto (2)². Vemos entonces, que mucho antes de la crisis del petróleo, las economías capitalistas avanzadas, en general, enfrentaban un importante problema de rentabilidad.

Aun así, una caída de la rentabilidad, aunque sea drástica, no crea necesariamente dificultades económicas a largo plazo. En este caso surgió inicialmente una crisis porque – en respuesta a las reducidas tasas de utilidades y altos costos – los manufactureros, en especial de EE.UU., no redirigieron sus inversiones hacia otras líneas en forma suficiente. En cambio, trataron de mantener su producción y conservar sus mercados mediante una baja en los precios y aceptando tasas de utilidades reducidas, reproduciendo en el proceso una sobre capacidad y exceso de producción a lo largo de todo el sistema. Como esas empresas poseían grandes masas de capital fijo ya invertidas, tenían todos los motivos posibles para tratar de retener su lugar en el mercado mientras pudieran mantener al menos la tasa promedio de utilidades sobre sus nuevas colocaciones de capital circulante. Con mayor razón dada su vasta acumulación de ventajas “intangibles” – en especial el conocimiento técnico pero también vínculos con proveedores, clientes y otras cosas semejantes – así como su capacidad para efectuar inversiones en modernización que los mantuvieran a flote durante las recesiones. De ese modo comenzó una larga fase económica descendente debido a que el proceso “normal” de ajuste – mediante el cual las empresas que sufren de tasas reducidas de utilidades se trasladan a otras líneas acarreando así una estabilización de la oferta y la demanda y restaurando la rentabilidad promedio – no tuvo lugar.

La caída de la rentabilidad no se limitó por mucho tiempo a la economía de EE.UU. sino que pronto abarcó todas las principales economías capitalistas, incluyendo a las de Alemania y Japón. Al intentar sostener su posición en el mercado, los productores de EE.UU. se vieron obligados a aceptar sus costos de capital fijo como dados. Pero tenían otras formas de responder. Podían intentar mejorar la eficiencia con la introducción de nuevas técnicas; podían tratar de reducir el crecimiento salarial e intensificar el trabajo; podían dirigirse a su gobierno para asegurar políticas monetarias y de comercio que mejoraran la competitividad de las empresas domésticas mediante el aumento de los costos relativos de sus competidores de ultramar. De hecho, los manufactureros de EE.UU. lograron cierto éxito en todos estos frentes. Reprimieron la fuerza laboral y el crecimiento salarial al punto que sus

² Armstrong et al., *Capitalism Since 1945*, p. 351, Cuadro A1.

competidores lo encontraron imposible de igualar. También desencadenaron una gran ola de inversiones destinada a modernizar plantas y equipamientos. Pero finalmente lo más decisivo fue la forzada devaluación del dólar por parte del gobierno de EE.UU. provocando, de esa forma, una profunda crisis en el sistema monetario internacional. Esto redujo bruscamente los costos relativos de los fabricantes de EE.UU. a expensas de sus principales rivales de ultramar en Alemania y Japón.

La crisis monetaria internacional fue preparada por el mismo proceso de sobre inversión a través de un desarrollo desigual y competencia internacional que precipitó la caída inicial de la rentabilidad en EE.UU.. Los fabricantes alemanes y japoneses basaron las etapas finales de su boom de posguerra en gran parte en la acelerada penetración del mercado doméstico de EE.UU., que estaba en rápida expansión debido a la precipitada alza de los déficits federales de dicho país. Pero la concomitancia inevitable del elevado subsidio de la demanda doméstica de EE.UU. y la correspondiente represión de la misma en Alemania y Japón, fue la emergencia de excepcionales déficits de cuenta corriente de EE.UU. y de igualmente excepcionales superávits de Alemania y Japón. El alza de semejantes déficits y superávits no podía sino precipitar una revisión fundamental en los cambios monetarios internacionales, a favor de EE.UU. y a expensas de la competitividad alemana y japonesa. Entre 1970 y 1973, los productos estadounidenses pudieron mejorar marcadamente su posición competitiva internacional y por lo tanto trasladar, en cierto grado, el peso de la disminución internacional general de la rentabilidad en el sector manufacturero a sus principales competidores, extendiendo así la crisis de rentabilidad a Alemania y Japón pero sin resolver la propia.

A continuación, intentaré proveer la evidencia y argumentación necesarias a la precedente interpretación. Al mismo tiempo, trataré de demostrar que el aumento de la resistencia de la clase obrera en estas tres economías, durante ese período, fue más una consecuencia que una causa de los problemas de rentabilidad. Como punto de partida tomaré una crítica empírica de lo que todavía hoy es la opinión dominante: la de los teóricos de la oferta.

I. Descenso Hacia La Crisis

1. Estados Unidos

Los orígenes de la larga fase descendente en el mundo capitalista avanzado pueden encontrarse en la economía de EE.UU. en los años posteriores a 1965. Entre 1965 y 1973, la tasa de utilidades en los sectores manufactureros en el sector privado cayó en 40, 9 y 29,3 por ciento, respectivamente. Dicho de otra forma, desde el ciclo que marcó la cúspide del largo repunte de posguerra - del segundo trimestre de 1960 hasta el tercer trimestre de 1969 – al primer ciclo de la larga fase descendente – del cuarto trimestre de 1969 hasta el tercer trimestre de 1973 – la tasa promedio de utilidades de los sectores manufactureros y privado en general cayó en un 31 y un 18,5 por ciento, respectivamente. De ese modo, la rentabilidad en EE.UU. comenzó una trayectoria descendente que no toparía fondo hasta comienzos de los años 80. El hecho de que la disminución de la rentabilidad sea anterior a 1973 es significativo porque implica que su caída, que inició la larga fase descendente, no pudo ser causada por la crisis del petróleo ya que su origen es *anterior* a ésta última. Entonces, ¿qué causa hay detrás de la caída de la rentabilidad?

Según los que sostienen el punto de vista de la oferta, la caída de la rentabilidad fue el resultado de la ventaja obtenida por el crecimiento salarial por sobre el crecimiento de la productividad, lo que en si mismo es una expresión del intensificado poder y presión de la fuerza laboral en el mercado y en el sector socio-institucional. Intentaré refutar esta interpretación demostrando que las utilidades fueron restringidas no tanto por la creciente presión hacia arriba en los costos provocada por el ejercicio de un incremento de poder por parte de los trabajadores, sino por una presión hacia abajo de los precios que reflejaba la agudizada competencia internacional y que llevaba a la sobre capacidad y exceso de producción en el mercado manufacturero.

Como crítica a la idea de que los trabajadores restringieron las utilidades al hacer subir los costos, hago tres acotaciones para preparar el terreno para mi propio análisis. Primero, el crecimiento del salario real, un tosco pero eficaz indicador de la influencia obrera, cayó no sólo a corto sino también a largo plazo, primero durante el período de aumento de la rentabilidad, de 1958 a 1965, y luego durante el período de disminución de la rentabilidad, de 1965 a 1973. Una ralentización de quince años en el crecimiento del salario real parecería indicar lo opuesto a un aumento del poder obrero. Segundo, antes de 1973 no hay una tendencia hacia la

declinación del crecimiento de la productividad, ya que la productividad manufacturera de hecho aumentó en este período mientras que la de la economía privada en general no registró caídas. Por lo tanto, es difícil ver cómo el incremento de la resistencia obrera y la desaplicación en las fábricas pudo haber hecho bajar la rentabilidad al socavar la productividad. Tercero, en la totalidad del sector privado excluyendo el sector manufacturero, el efecto sobre los costos de la presión hacia arriba de los trabajadores en detrimento de la tasa de utilidades sólo podría haberse manifestado respecto a la participación en la utilidades ya que no hubo ninguna disminución en la productividad del capital; es más, la caída en la participación de las utilidades fue limitada y la proporción en la que esa caída pueda ser atribuida a los trabajadores es aún más restringida.

La caída de la rentabilidad fue desproporcionadamente grande en el sector manufacturero. Pero, ni las sustanciales disminuciones en la participación de las utilidades manufactureras ni el cociente producción/capital manufacturero, que juntos determinan la disminución de la rentabilidad manufacturera, pueden ser atribuibles a la presión laboral en los salarios o en la productividad. Al contrario. La rentabilidad manufacturera cayó sólo porque los productores fueron incapaces de fijar sus precios suficientemente por sobre los costos como para mantener las tasas de retorno establecidas. El aspecto esencial de la presión hacia abajo en los precios fue lo que determinó la caída de la tasa de utilidades en EE.UU., entre 1965 y 1973, y también lo que abrió el camino a la interpretación del comienzo de la larga fase descendente en términos de la imprevista irrupción en el mercado mundial de productos japoneses y alemanes a bajo precio y respecto a la sobre capacidad y exceso de producción manufacturera que esto trajo consigo.

Salarios, productividad laboral y poder de los trabajadores

La “explosión salarial”, condicionada por un desempleo en rápida disminución e impulsada por el aumento del poder y la militancia de la fuerza laboral, se ha convertido casi en lugar común para explicar la restricción inicial de la rentabilidad en la economía de EE.UU., que comenzó en la segunda mitad de la década del 60. A primera vista, la base para esta opinión es doble. Primero, en esos años hubo un significativo aumento de la actividad huelguística. Segundo, durante el período 1965-1973 en que la rentabilidad inicialmente disminuyó, el crecimiento promedio anual del ingreso nominal en la economía privada, de un 6,8 por ciento, fue un 40 por ciento mayor que durante el período 1950-1965. Sin embargo, si la aparente explosión de la militancia y de los salarios nominales de 1965 a 1973 se pone en contexto –

respecto a la evolución a más largo plazo de la rentabilidad, el desempleo y el crecimiento del poder comprador de los obreros – no puede considerarse como un impulso autónomo de mejora salarial condicionado por los rígidos mercados laborales y un poder laboral más intenso sino más bien debe comprenderse por lo que, de hecho, era: una respuesta retrasada por parte de la fuerza laboral a un espectacular aumento de la rentabilidad entre 1958 y 1965, a una extensa disminución del crecimiento del salario real entre 1958 y 1973 y a una aceleración de la inflación a partir de 1965.

Antes de que los salarios nominales comenzaran a acelerarse a mediados de los años 60, EE.UU. estaba en la mitad del período más largo de expansión ininterrumpida de toda su historia (1961-69). Durante dicho período la tasa de desempleo cayó de un promedio del 5,8 por ciento en los años marcados por la recesión, de 1958 a 1961, a un promedio del 4,4 por ciento entre 1966-73; de un punto máximo de 6,7 por ciento en 1961 a un punto mínimo de 3,5 por ciento en 1969. ¿Se restringieron las utilidades y se intensificó el crecimiento del salario real debido a la reducción del desempleo? La información disponible parece confirmar la hipótesis opuesta.

Casi toda la disminución en la tasa de desempleo que ocurrió durante el boom de los años 60 se llevó a cabo entre 1961 y 1966, cuando el desempleo cayó del 6,7 al 3,8 por ciento. Sin embargo, durante esos años la tasa de utilidades *aumentó* un 46,6 y un 46,3 por ciento en el sector manufacturero y el sector privado, respectivamente. Entre 1966 y 1969 la tasa de desempleo cayó un poco más, del 3,8 al 3,5 por ciento. Pero es difícil ver como una disminución tan pequeña pudo haber jugado un papel tan importante y determinar la caída sustancial de la rentabilidad que comenzó en esos años, en especial a la luz del hecho de que la rentabilidad cayó aún más después de 1969, cuando el desempleo comenzó a subir. La relación entre el mercado del trabajo y la rentabilidad en el curso de los años 60 tiene más que ver con la teoría de Kalecki – quien esperaba que la caída del desempleo mantendría o aumentaría la rentabilidad al incrementar la capacidad de utilización y las ventas de tal forma que compensarían cualquier aumento salarial comparado con el crecimiento de la productividad – que con la teoría de sus seguidores/revisores.

Durante el período de disminución del desempleo, los trabajadores no obtuvieron beneficios en términos de salario real, como podría haberse esperado según los argumentos suministrados por la teoría de la oferta. En 1966, cuando el salario nominal comenzó a acelerarse, los trabajadores dentro y fuera de la manufactura habían visto como decrecían constantemente los

aumentos de su salario real. Durante el período 1950-58 el crecimiento promedio anual del ingreso real en el sector manufacturero y el sector privado en general fue más alto que en ningún otro período de tiempo comparable después de 1945, promediando un 3,6 y un 3,1 por ciento, respectivamente, y precipitó una importante restricción de salario/productividad sobre las utilidades, especialmente en el sector manufacturero. En los años 1958-65, el período en que la economía de EE.UU. tuvo su mayor ímpetu de posguerra, el crecimiento promedio anual del salario real cayó en forma significativa, un 40 por ciento en el sector manufacturero y un 12 por ciento en la economía privada en general. De esa forma, el contexto a largo plazo para la aceleración del crecimiento del salario nominal, a partir de mediados de los años 60, se basó en un período en que la rentabilidad era muy alta y el crecimiento del ingreso real – en especial en el sector manufacturero – era reducido, a pesar de la disminución del desempleo.

A partir de ese momento la tendencia de crecimiento del salario real tampoco cambió. Desde fines de 1965, bajo el impulso del creciente gasto producido por la guerra de Vietnam, la inflación repentinamente se aceleró. El índice de precios al consumidor creció un promedio anual de 4,8 por ciento entre 1965 y 1973, comparado con el 1,4 por ciento entre 1958 y 1965 (y el 1,6 por ciento para todo el período entre 1950-65). Esta aceleración del aumento de precios canceló totalmente el aumento del ingreso nominal que se llevó a cabo durante ese período. Entre 1965 y 1973, mientras la tasa de utilidades de la economía privada cayó un total de 29,3 por ciento, el crecimiento promedio anual del ingreso real disminuyó en un 2,3 por ciento comparado con el 2,8 por ciento en los años 1950-65 (2,6 por ciento para 1958-65 y 3,1 por ciento para 1950-58), una caída de 19 por ciento. En ese mismo período, mientras la rentabilidad caía un total de 40,9 por ciento en el sector manufacturero, el crecimiento promedio anual del ingreso real en el sector manufacturero cayó en un 34 por ciento, promediando un 1,9 por ciento, comparado con el 2,9 por ciento para los años 1950-65 (2,2 por ciento para 1958-65 y 3,6 por ciento para 1950-58). En vista de ello, estos desarrollos a largo plazo parecerían indicar precisamente lo contrario de un poder creciente por parte de los trabajadores durante el período de la caída de la rentabilidad. La pregunta que se deduce de esta información parece ser: por qué no pudo mantenerse mejor la rentabilidad en vista de la importante limitación del crecimiento del salario real.

De hecho, en su enfoque sobre la larga fase descendente en EE.UU., los partidarios del argumento de la oferta han tendido a atribuir la restricción de la rentabilidad mucho más a una disminución de la productividad laboral – el

comienzo de una “crisis de productividad” – que a un aumento del salario real. En las palabras de Jeffrey Sachs, “la creciente participación laboral fue provocada por una ralentización del crecimiento de la productividad sin una ralentización equivalente de los salarios reales”. (3)³ Los autores de “The Golden Age of Capitalism” (La edad dorada del capitalismo), así como representantes de la Escuela de la Estructura Social de la Acumulación de EE.UU. y la Escuela de Regulación francesa sostienen la misma posición y argumentan que, comenzando a fines de los años 60, los obreros aprovecharon la alta tasa de empleo y el costo reducido de la pérdida del trabajo (debido al seguro de desempleo) para disminuir el esfuerzo realizado por unidad salarial al mismo tiempo que incrementaban su resistencia en las fábricas. Entonces, ¿qué evidencia hay que el aumento de la presión laboral llevó a una disminución del crecimiento de la productividad que a su vez causó el deterioro de la tasa de utilidades?

La experiencia del sector manufacturero provee una prueba crítica. No es sólo el hecho de que este sector sea económicamente esencial. Es el lugar en que se esperaría que la resistencia obrera en las fábricas fuera más evidente, más marcada y fácil de detectar. Sin embargo, el crecimiento anual de la productividad laboral en el sector manufacturero en realidad aumentó durante el período de disminución de la rentabilidad, promediando un 3,3 por ciento entre 1965 y 1973, comparado con el 2,9 por ciento entre 1950 y 1965.⁴(4)

El crecimiento de la productividad laboral en el sector privado tampoco cayó notoriamente en el período de disminución de la rentabilidad. Entre 1965-73, aumentó en un promedio anual de 2,7 por ciento, comparado con el 2,8 por ciento entre 1950 y 1965.⁵(5) De hecho, si hubiera que pensar en ajustes por el ciclo de negocios – considerar que cuando la economía decae la productividad inicialmente hace lo mismo como consecuencia del fracaso por parte de los propietarios para eliminar inmediatamente fuerza laboral en proporción a la producción que resulta de la reducida demanda – el

³ (3) Sachs, “Wages, Profits, and Macroeconomic Adjustment”, pp. 275, 280.

⁴ (4) El crecimiento de la productividad laboral en la manufactura cayó breve aunque bruscamente en los últimos años de la década del 60, cuando la economía pasó por períodos sucesivos de recalentamiento y recesión que casi con seguridad pueden caracterizarse por un exceso (cíclico) de mano de obra. Pero la caída inicial fue más que compensada por la brusca alza subsiguiente de la productividad laboral desde 1970, que explica per se el incremento de la productividad general comparado con el período entre 1950 y 1965.

⁵ (5) Entre 1965 y 1973, el factor total de la productividad en la manufactura promedió un 1,3 por ciento al año, casi el mismo promedio anual de 1,42 por ciento entre 1950-65. En forma similar, las tasas para el sector privado durante el mismo período fueron de 1,6 y 1,8 por ciento, respectivamente. “Multifactor Productivity Trends, 1995 and 1996” en Ministerio del Trabajo de EE.UU., BLS, News, 6 de mayo 1998, Cuadros 5,6.

crecimiento de la productividad en la economía privada, entre 1965 y 1973, habría indudablemente aumentado. (6)⁶

Sin embargo, no es muy probable que la información anterior per se convenza a los partidarios del enfoque de la oferta para explicar la larga fase descendente. Los defensores de esa perspectiva responderían a la información sobre el crecimiento del salario real recordándonos que, al explicar las tendencias de la rentabilidad, lo que cuenta no es el salario real (que se refiere al dinero percibido expresado en términos de la cantidad de bienes de consumo que puede comprar, es decir, el salario nominal ajustado por el índice de precios al consumidor) sino más bien el salario producto (que se refiere al dinero percibido en términos de cantidad de producción que puede comprar— en su propia industria o sector — es decir el salario nominal ajustado por el producto o la deflación de precios de la producción). Después de todo, lo que interesa a los empleadores es el salario nominal expresado en términos de los precios a que ellos venden, no lo que sus trabajadores pueden comprar con él. Más aún, los partidarios del enfoque de la oferta subrayarían que no se puede determinar si una tendencia dada de la productividad representa o no un aumento del poder laboral hasta que dicha tendencia sea directamente relacionada a la tendencia paralela en el salario producto, la evolución de la participación en las utilidades. Finalmente, dirían que los trabajadores no sólo pueden afectar la tasa de utilidades mediante su influencia en el crecimiento de la productividad laboral respecto al crecimiento de la compensación por producto, sino también al influir sobre el crecimiento de la productividad del capital. Por lo tanto, para comprender la caída de rentabilidad que ocurrió en 1965 y 1973 estamos obligados a analizar la experiencia no sólo de la participación en las utilidades sino también del cociente producción/capital.

La participación en las utilidades

El sector privado fuera de la manufactura. Entre 1965 y 1973, el crecimiento promedio anual del salario producto en la economía privada fuera de la manufactura, de un 2,75 por ciento, fue más o menos el mismo que entre 1950 y 1965, con un 2,65 por ciento. Pero en esos años, el crecimiento promedio anual de la productividad laboral fuera de la manufactura cayó al 2,4

⁶ (6) Como concluye R.J. Gordon, “Fue durante el período 1967-73 que primero surgió la preocupación sobre el comportamiento de la productividad en EE.UU..Sin embargo, ahora parece que esa ralentización refleja principalmente un fenómeno cíclico...una tendencia que parece aflorar en la última etapa de todos los ciclos de negocios en que las empresas terminan teniendo un exceso de personal”. “Postwar Macroeconomics: The Evolution of Events and Ideas”, p. 144; ver también p. 161, n. 41.

desde el 2,7 por ciento (en términos netos al 2,3 desde el 2,7 por ciento) y la participación en las utilidades de hecho disminuyó en una tasa promedio anual del 2 por ciento, o en un 15,6 por ciento desde el período inicial de declinación de la rentabilidad.

Permanece el hecho de que el aumento de la presión por parte de la fuerza laboral prácticamente no influyó nada en la caída de la participación en las utilidades del sector fuera de la manufactura. La razón principal de esta caída fueron los crecientes impuestos indirectos a las empresas, principalmente a nivel estatal y local. Si no se hace ningún ajuste por el crecimiento de los impuestos indirectos a las empresas, entre 1965 y 1970, la participación en las utilidades cayó en un promedio anual sólo del 0,7 por ciento. Dicho de otra forma, incluso suponiendo que la fuerza laboral fuera responsable de todo el deterioro, entre 1965 y 1973 la creciente resistencia laboral habría producido una caída de la participación en las utilidades de sólo el 5,9 por ciento. Considerando que en esos años no hubo, como veremos más adelante, ninguna caída en la productividad del capital, esta cifra representa el máximo impacto negativo del trabajo sobre la rentabilidad de la economía privada fuera de la manufactura durante ese período.⁷⁽⁷⁾

El sector manufacturero. Entre 1965 y 1973, la participación en las utilidades del sector manufacturero cayó abruptamente en un promedio anual del 2,7 por ciento o un total de 22,9 por ciento. Sin embargo, ese deterioro no puede apoyar la interpretación que los partidarios del enfoque de la oferta hacen de la caída de la rentabilidad que ocurrió durante esos años porque no puede plausiblemente ser atribuido a un incremento de la presión laboral.

Aunque entre 1965 y 1973 la caída de la participación en las utilidades de el sector manufacturero fue algo mayor que en el sector fuera de ella, el crecimiento de los costos laborales en el sector manufacturero fue, de hecho, mucho más bajo que fuera de ella, ejerciendo – de ese modo - bastante menos presión en la participación en las utilidades y la tasa de utilidades de la

⁷ (7) Como proporción de la producción neta, los impuestos indirectos a las empresas fueron, en promedio, 4 por ciento más altos entre los años 1965-73 que lo que habían sido en 1965. Los impuestos indirectos estatales y locales constituyeron cerca del 75 por ciento de los impuestos indirectos percibidos en 1965 y cerca del 83 por ciento en 1973. Los impuestos indirectos estatales y locales se duplicaron entre 1965 y 1973, llegando a ser más del 90 por ciento del aumento de los impuestos indirectos a las empresas en todo EE.UU. durante ese período; la mitad del alza correspondía a los impuestos estatales y locales sobre la propiedad y las ventas. Ministerio de Comercio de EE.UU., Depto. de Análisis Económico, Ingreso Nacional y Cuentas de Productos (en adelante NIPA), Cuadros 3.2 y 3.3.

manufactura. (8)⁸ El crecimiento promedio anual del salario nominal fue un 10 por ciento más lento en el sector manufacturero que fuera de ella (6,4 por ciento comparado al 7,1 por ciento) y el crecimiento promedio anual de la productividad laboral fue de un 50 por ciento mayor (3,3 por ciento comparado al 2,3 por ciento) lo que significó que el crecimiento promedio anual de los costos por unidad laboral fuera de la manufactura fue un 57 por ciento más rápido que dentro de ella, 4,7 por ciento comparado al 3,0 por ciento. Considerando que el crecimiento de los costos laborales en el sector manufacturero fue mucho más lento que fuera de ella, ¿cómo pudo la participación en las utilidades de la manufactura caer más rápido o simplemente caer respecto al sector fuera de la manufactura?

Lo que da cuenta de la mayor caída de la participación en las utilidades del sector manufacturero que fuera de él – en realidad, de toda dicha caída – fue la menor capacidad de los manufactureros para incrementar la tasa de sus precios como para mantenerse a la par con el aumento de los costos. Entre 1950 y 1965, los costos y precios por unidad laboral de ambos sectores aumentaron, respectivamente, más o menos en la misma tasa promedio anual – 1,91 y 1,86 por ciento para el sector manufacturero y 1,92 y 1,73 por ciento para el sector fuera de la manufactura. Además, las respectivas tasas de crecimiento de costos y precios por unidad laboral, dentro y fuera de la manufactura, estuvieron bastante cerca unas de otras, de modo que durante ese período no hubo mucho cambio en la participación en las utilidades en ninguno de los dos sectores. Sin embargo, entre 1965 y 1973, el crecimiento de los costos por unidad laboral fuera de la manufactura repentinamente se aceleró, aumentando – como ya hicimos notar- en un promedio anual de 4,8 por ciento, 150 por ciento más rápido de lo que lo había hecho en los años entre 1950 y 1965. Aún así, la caída de la participación en las utilidades fuera de la manufactura fue limitada al 16 por ciento en este período porque los precios se aceleraron casi en la misma medida en que lo hicieron los costos por unidad laboral, aumentando en un promedio anual de 4,25 por ciento, 146 por ciento más rápido que durante los años entre 1950 y 1965. En agudo contraste, en el sector manufacturero el crecimiento promedio anual de los costos por unidad laboral entre 1965 y 1973, del 3,0 por ciento, fue sólo 57 por ciento mayor de lo que había sido entre 1950 y 1965. Sin embargo, el

⁸ (8) Para mantener la consistencia, siempre se hacen ajustes para considerar los impuestos indirectos a las empresas, a menos que se especifique lo contrario. De hecho, los impuestos indirectos a las empresas como porcentaje de la producción manufacturera neta cayeron ligeramente entre 1965 y 1973, de modo que en este sector hubo una caída un poco mayor en la participación y tasa de utilidades antes del ajuste que consideraba los impuestos.

problema de los manufactureros fue que el aumento de sus precios (relativamente pequeño) no correspondía siquiera remotamente al aumento de sus costos. Los precios de la manufactura crecieron en un promedio anual de sólo 2,3 por ciento, 53 por ciento más lento que los precios fuera de la manufactura y sólo un 24 por ciento más rápido de lo que habían aumentado entre 1950 y 1965. Si los manufactureros hubieran podido aumentar sus precios siquiera en forma parecida a como lo hicieron sus colegas fuera de la manufactura, obviamente habrían podido prevenir cualquier caída de la participación en las utilidades e incluso podrían haberla aumentado. (9)⁹ De modo que una explicación de por qué los manufactureros no pudieron hacerlo se convierte en algo esencial para explicar la caída de la rentabilidad en el sector manufacturero. Pronto volveremos a este punto.

El cociente producción/capital

Los partidarios del enfoque de la oferta argumentan que la reducción de la productividad, provocada por la ralentización y resistencia de los obreros, fue uno de los factores detrás de la caída de la rentabilidad que ocurrió entre 1965 y 1973 y han enfatizado la necesidad de referirse no sólo al crecimiento de la productividad laboral sino al camino de la productividad del capital. Como ellos mismos señalan, los cocientes producción/capital cayeron significativamente durante ese período. ¿Está dicha argumentación apoyada por el desarrollo de los hechos? (10)¹⁰

Sector fuera de la manufactura. Entre 1965 y 1973, el cociente producción/capital fuera de la manufactura cayó en un promedio anual del 1,1 por ciento o un total del 8,8 por ciento, contribuyendo más a la caída de la participación en las utilidades que a la caída de la rentabilidad general fuera de la manufactura. Sin embargo, el deterioro del cociente producción/capital fuera de la manufactura no puede considerarse como un apoyo de la interpretación del enfoque de la oferta porque no puede interpretarse propiamente como representando una disminución del crecimiento de la

⁹ (9) Otra forma de enfatizar el mismo punto es haciendo notar que el crecimiento promedio anual del salario real manufacturero, entre 1965 y 1973, de sólo el 1,9 por ciento, no logró mantenerse a la par con el crecimiento de la productividad laboral de la manufactura, de un 3,3 por ciento, porque el crecimiento promedio anual de precios al consumidor, de un 4,4 por ciento, fue de la misma magnitud que los precios de los productos fuera de la manufactura. Sin embargo, debido a que los precios de los productos de manufactura subieron tan lentamente, el crecimiento promedio anual del salario producto por manufactura, de un 4,2 por ciento, resultó ser más del doble del crecimiento del salario real, acarreado así una brusca restricción de la participación en las utilidades de la manufactura.

¹⁰ (10) Ver Glyn et al., "Rise and Fall of the Golden Age", p. 114; Lipietz, "Behind the Crisis", pp. 22 y s.

productividad y mucho menos como el resultado del aumento de la ralentización y resistencia laboral. Si el cociente producción/capital expresa la productividad del capital, debe hacerlo en términos de producción *real* comparada con el aporte de capital real, en términos de producción constante y precios de capital social, de manera de tomar en cuenta los cambios en los precios relativos. Expresado en precios constantes, entre 1965 y 1973, el promedio anual de deterioro del cociente producción/capital fuera de la manufactura resulta ser cero. Entonces, la caída del cociente producción/capital fuera de la manufactura no puede ser comprendida como el resultado de una disminución de la productividad del capital provocada por la creciente resistencia y ralentización laboral, por la simple razón que la productividad del capital no cayó.

Sector manufacturero. Entre 1965 y 1973, la caída en el cociente nominal producción/capital de la manufactura – de un promedio anual del 3,2 por ciento o un 23,4 por ciento en total – contribuyó a la disminución de la rentabilidad manufacturera casi en la misma cantidad en que lo hizo la caída de la participación en las utilidades de la manufactura. Sin embargo, el deterioro en el cociente producción/capital de la manufactura no puede considerarse como un apoyo de la interpretación del enfoque de la oferta así como tampoco puede hacerlo la caída que ocurrió fuera del sector manufacturero. Porque, al igual que la caída de producción/capital fuera de la manufactura, no representa una declinación en la productividad del capital. Haciendo un ajuste debido a los precios, como para expresar la productividad del capital, el cociente (real) producción/capital en el sector manufacturero apenas cayó entre 1965 y 1973. (11)¹¹

Entonces, ¿qué hubo detrás de la sustancial caída del cociente producción/capital en el sector manufacturero? La respuesta es, una vez más, evidente cuando comparamos su trayectoria con la del sector fuera de la manufactura. Tal como en el caso de los costos por unidad laboral, los precios del capital social en el sector manufacturero crecieron más lentamente, aunque sólo ligeramente, que los del sector fuera de la manufactura, un promedio anual del 5,2 por ciento comparado con el 5,6 por ciento. La razón por la cual el cociente producción/capital fuera de la manufactura cayó un tercio menos rápido que en el sector manufacturero fue porque (como respecto a los costos

¹¹ (11) En una tasa promedio anual de 0,4 por ciento o un total del 4 por ciento, una cantidad insignificante que desaparecería si se hiciera un ajuste por capacidad de utilización.

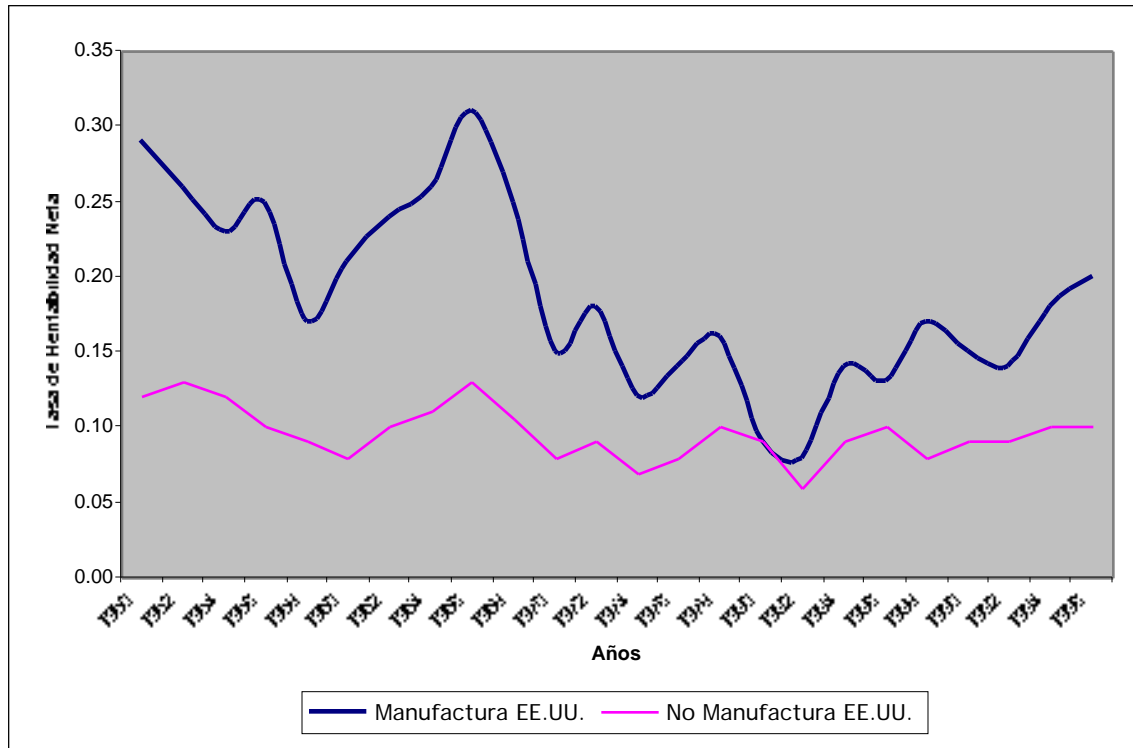
por unidad laboral y participación en las utilidades) los productores no manufactureros pudieron elevar los precios de producción un 85 por ciento más rápido. Si los manufactureros hubieran podido aumentar sus precios en la misma forma – en un promedio anual del 4,25 por ciento en vez de un 2,3 por ciento – su cociente producción/capital habría caído menos del 20 por ciento de lo que cayó. Dicho de otra manera, fue la incapacidad de los manufactureros para subir sus precios lo que significó más del 80 por ciento de la caída de su cociente producción/capital. Al igual que con la tasa de utilidades de la manufactura, para comprender (gran parte de) la contribución de la caída del cociente producción/capital de la manufactura en la caída de la rentabilidad de la misma, entre 1965 y 1973, es necesario entender por qué los manufactureros fueron menos capaces de valorar sus productos por sobre sus costos que sus colegas fuera del sector.

¿Qué causó la disminución de la rentabilidad?

El análisis precedente se opone a la tesis del enfoque de la oferta y apunta hacia nuestra interpretación alternativa, que la caída de la rentabilidad se originó en la incapacidad de los manufactureros de EE.UU. para realizar totalmente sus inversiones debido a la creciente presión hacia abajo en los precios provocada por la inesperada entrada al mercado de productores con costos inferiores, especialmente de proveniencia extranjera. Para comenzar a probar nuestro caso hay que enfatizar dos conclusiones del análisis precedente: primera, qué tanto más grande fue la caída de la rentabilidad en el sector manufacturero que fuera de ella entre 1965 y 1973; segunda, hasta qué medida la caída de la rentabilidad en el sector manufacturero fue el resultado del incremento de la presión en los costos sino de la presión, hacia abajo, en los precios. Sólo en el sector manufacturero la caída de la rentabilidad alcanzó proporciones de crisis, llegando al 40,9 por ciento entre 1965 y 1973. La caída de la tasa de utilidades en el sector privado fuera de la manufactura, al 23,1 por ciento, fue apenas la mitad que la del sector manufacturero. De hecho, si no se hace un ajuste por los impuestos indirectos a las empresas, la baja de la rentabilidad fuera de la manufactura fue sólo del 13,1 por ciento, comparado con el 41,9 en el sector manufacturero. (12)¹²

¹² (12) Entre 1965-73, sólo en el sector corporativo, la rentabilidad manufacturera cayó en un 40,8 por ciento y la rentabilidad fuera de ella en un 24,7 por ciento (estas cifras están ajustadas de acuerdo a los impuestos indirectos a las empresas).

Gráfico 8: Tasa De Rentabilidad Neta en el Sector Manufacturero Y No Manufacturero De EE.UU., 1950-96



Fuente: Gráficos traducidos y copiados en forma aproximada de original en inglés de Brenner, NLR #229, pág. 103.

La disminución de la participación en la utilidades y del cociente producción/capital que determinó aritméticamente la caída de la rentabilidad manufacturera, no fue provocada por un aumento de la presión por parte de los trabajadores, como sostienen los teóricos de la oferta. Fue, al contrario, casi totalmente el resultado del lento incremento de los precios de la producción manufacturera. Por lo tanto, la caída de casi toda la rentabilidad manufacturera no corresponde al crecimiento de los costos en si mismos sino a la incapacidad de los manufactureros estadounidenses para fijar sus precios suficientemente por sobre sus costos.

Durante los años 1965-73, cuando la rentabilidad cayó por primera vez, los manufactureros de EE.UU. estaban – en términos de *su propia* efectividad de costos – rindiendo tan bien como lo habían hecho durante el curso del boom entre 1950 y 1965. El crecimiento de la productividad laboral había subido un 10 por ciento, la productividad del capital se mantenía y el salario real continuaba descendiendo. Por lo tanto la causa de los problemas de rentabilidad de los manufactureros estadounidenses debe buscarse no en la tasa de crecimiento de sus costos en términos absolutos sino en la tasa

respecto a los precios que eran impuestos en el mercado mundial por sus principales competidores. ¿Qué había ocurrido para que sucediera algo semejante?

Después del establecimiento de la convertibilidad monetaria en el mundo capitalista avanzado, a fines de los años 50, se aceleró el comercio mundial, con consecuencias de gran repercusión, aunque contradictorias, para la economía internacional. Entre 1963 y 1973, con el aumento tanto del volumen de exportaciones mundiales como de exportaciones manufactureras mundiales aumentando un 42 por ciento más rápido que entre 1953 y 1963, el crecimiento de las exportaciones comenzó a superar el crecimiento de la producción doméstica en forma verdaderamente radical. Aunque entre 1953 y 1963 las exportaciones manufactureras mundiales estaban creciendo un 50 por ciento más rápido que la producción de las mismas, de pronto incrementaron casi el *doble* de rápido. Entre 1960 y 1974, en las economías capitalistas avanzadas, el crecimiento promedio anual de las exportaciones de manufactura fue dos tercios más rápido que él de la producción manufacturera misma, un 9,9 por ciento comparado con un 5,9 por ciento. (13)¹³

Cuadro 7: Exportaciones Mundiales y volumen de la Producción Mundial

	tasas de crecimiento anual		cuociente de tasas de crecimiento anual 1963-73/ 1953-63
	1953-63	1963-73	
Exportación mundial	9.2%	13.1%	1.42
Producción mundial	6.7%	8.0%	1.19
Exportación/Producción	1.4	1.63	
Export. manufac. mundial	12.7%	18.0%	1.42
Produc. manufac. mundial	8.5%	9.7%	1.14
Exp. manufac./produc. manufac.	1.49	1.86	

Hecho a partir de Van Der Wee, Prosperity and Upheaval, p. 260

Como parte esencial del mismo desarrollo, desde comienzos a mediados de los años 60, las exportaciones como proporción de la producción (participación en las exportaciones) de la OCDE en general, así como de sus

¹³ (13) Glyn et al., "Rise and Fall of the Golden Age", p. 111

componentes, estaba de pronto creciendo el *doble* de lo que lo había hecho antes. De ese modo, la participación en las exportaciones de la OCDE en general, y de sus componentes europeos y estadounidense, creció la misma cantidad en los ocho años entre 1965 y 1973 que entre los quince años entre 1950 y 1965. El aumento en la tasa de exportaciones de Japón comenzó un poco antes y fue incluso más agudo.

Cuadro 8 : Porcentaje de Crecimiento de la Participación de las Exportaciones en el PIB (precios constantes)

	1950	1965	Aumen to	1965	1973	Aumen to
OCDE Total	9.0	12.4	37.7	12.4	16.8	35.4
OCDE Europa	12.7	18.1	42.1	18.1	25.6	42.9
EE.UU.	4.3	5.1	35	5.1	6.9	36
	1950	1960		1960	1973	
Japón	4.7	5.6	19.0	5.6	7.9	38.0

Fuente: Glyn et al., "The Rise and Fall of the Golden Age", p. 43

La rápida aceleración del crecimiento del comercio a comienzos de los años 60 tuvo un doble efecto en la evolución económica de los países capitalistas avanzados. Entre 1965 y 1970, a medida que el comercio mundial crecía más rápido, las economías capitalistas del grupo G-7 menos EE.UU. y Canadá – es decir, Alemania, Japón, Francia, Italia y GB – llegaron al punto máximo de su boom de posguerra con un aumento promedio anual de la producción manufacturera y la productividad laboral manufacturera de un 8,0 y un 6,3 por ciento, respectivamente, comparado con el 7,0 y el 4,4 por ciento, respectivamente, entre 1955 y 1965. En esos cinco años, el crecimiento de la inversión en la manufactura de esas economías se aceleró bruscamente, incrementándose en un promedio anual de 13,2 por ciento, comparado con un 7,9 por ciento entre 1955 y 1965. Detrás de este impulso de crecimiento había una gran mejoría de la rentabilidad; entre 1965 y 1969 la tasa de utilidades de la manufactura en Alemania, Japón, Italia, Francia y GB, en su conjunto, alcanzó el 21,4 por ciento. (14)¹⁴ De cierta forma, entonces, el espectacular incremento del comercio internacional tuvo justamente el efecto que se esperaba. En forma clásica, hizo posible la acelerada expansión económica de los países capitalistas avanzados mediante el crecimiento de la división internacional del trabajo.

¹⁴ (14) AGH

Por otra parte, debido al precipitado crecimiento del comercio mundial, nuevos productores comenzaron a introducir sus productos – sin previo aviso – a un mercado mundial sumamente crecido, sustituyendo a otros productores instalados allí con anterioridad. No se podía pretender que semejantes cambios no planificados se efectuaran sin problemas, como de hecho sucedió. La concentración en los mercados domésticos y el crecimiento relativamente separado que caracterizó al boom de posguerra hasta comienzos de los años 60 habían sido seguidos paralelamente por un nivel relativamente alto de diversificación dentro de las regiones y naciones. De ese modo, las economías tecnológicamente seguidoras, de desarrollo posterior y que sufrían la hegemonía de otras – aunque se desarrollaban rápidamente – producían gran cantidad de artículos que eran bastante similares a los ya producidos por las economías principales, de desarrollo anterior y hegemónicas. Por lo tanto era inevitable que desarrollaran su potencial exportador mediante el aumento de la producción de dichos artículos. Como lo explicaba la OCDE, “ los esquemas de comercio y producción de los países industriales tendían a converger, con la mayoría de los países produciendo e intercambiando, cada vez más, bienes de consumo similares”. (15)¹⁵ De hecho, los manufactureros de las economías de desarrollo posterior tenían plenos motivos para exportar los bienes de exportación que ya estaban produciendo para su mercado doméstico porque a menudo podían hacerlo a precios más bajos que sus colegas que se habían desarrollado con anterioridad. De ese modo, los nuevos productores, con costos más bajos, localizados en las regiones de desarrollo posterior – en especial Alemania y, sobre todo, Japón – expandieron sus exportaciones principalmente invadiendo los mercados hasta entonces dominados por productores de las regiones líderes, especialmente EE.UU. y GB. Esta tendencia, por supuesto, ya era evidente en los años 50, pero luego el proceso se aceleró notoriamente.

Durante la segunda mitad de la década del 60, las economías alemana y japonesa recuperaron su vitalidad anterior, después de ralentizaciones en la primera mitad de los años 60. En esos años, la economía japonesa alcanzó el apogeo de su crecimiento de posguerra logrando incrementos sin precedentes en inversión y productividad y, sobre esa base, amenazó ampliamente la supremacía de la manufactura de EE.UU.. Entre 1960 y 1965 la proporción de crecimiento promedio anual de productividad laboral en el sector manufacturero de Japón y EE.UU. fue de cerca de dos por uno (8,7 a 4,4, por

¹⁵ (15) OCDE, *Structural Adjustment and Economic Performance*, Paris 1987, p. 269

ciento); y entre 1965 y 1973 esa proporción creció a cuatro por uno, del 13,1 al 3,3 por ciento.

El problema de la creciente ralentización en el crecimiento de la productividad manufacturera de EE.UU., en términos relativos, fue exacerbado por el renovado brote de inflación después de 1965, provocado por el rápido aumento de los déficits gubernamentales, cubiertos con emisiones. El agudo incremento de la tasa de crecimiento del salario nominal no hizo por supuesto subir los precios. Fue en realidad insuficiente para evitar una caída en el crecimiento del salario real. Sin embargo al intentar (sin éxito) mantenerse a tono con el incremento en la tasa de crecimiento de los precios al consumidor provocada por las políticas fiscales y monetarias del gobierno, los trabajadores impulsaron el crecimiento del salario nominal creando una escalada de precios y echando más combustible a la inflación.

Entre 1965 y 1970, el incremento de los costos por unidad laboral de manufactura en EE.UU., en términos del dólar, fue el doble que en Alemania y Japón. ¹⁶(16)

Una comparación de *niveles* de costos de la manufactura de EE.UU. con la de Alemania y Japón indica la clase de presión competitiva a la que se veían expuestos los productores estadounidenses. Según la información suministrada por el departamento de Estadísticas Laborales de EE.UU., para 1970 la productividad laboral promedio en Alemania y Japón sólo había alcanzado el 50 y el 75 por ciento, respectivamente, del nivel existente en EE.UU.. Pero como los salarios en Alemania y Japón eran el 60 y el 25 por ciento, respectivamente, de los de EE.UU., los costos por unidad laboral en esos dos primeros países eran 80 por ciento ¹⁷(17) y menos de 50 por ciento de los costos de este último. ¹⁸(18) Como esta cifra representa un promedio de toda la

¹⁶ (16) En esos años el problema de costos en EE.UU. fue exacerbado por una breve pero marcada caída cíclica en el crecimiento de la productividad manufacturera.

¹⁷ (17) La posición competitiva de Alemania había sido significativamente socavada por la importante revaluación del marco en 1969.

¹⁸ (18) Daly, "Japanese Manufacturing Competitiveness", pp. 35,37,39. Puede que estas cifras exageren la brecha de la productividad manufacturera promedio entre EE.UU. y Japón. Según el Informe sobre Comparación Internacional de Productividad Laboral del Centro de Productividad de Japón (Tokyo 1981), en 1974 la productividad laboral de EE.UU. sólo era un 38 por ciento mayor que la de Japón. (M. Bronfenbrenner, "Japanese Productivity Experience", en W.J. Baumol y K. McLennan, eds, Productivity Growth and US Competitiveness, Oxford 1985, p. 71). Además, según Denison y Chung, Japón logró su nivel de productividad laboral mediante aportaciones de capital (suministros, equipamientos e inventarios) por persona, que eran, en 1970, 40 por ciento o más, menores que las de EE.UU.. Esto implicaría que, tomando en cuenta todos los aportes, la productividad japonesa estaba bastante más cerca de la estadounidense que lo

industria, el costo que presenta por unidad laboral atenúa la potencia del desafío japonés porque las grandes corporaciones, que eran responsables de la preponderancia de las exportaciones japonesas, habían logrado niveles de productividad mucho más altos que el promedio. En las grandes y generalmente modernas fábricas – aquellas con más de 500 empleados – que producían una porción desproporcionada de las exportaciones del país, la productividad laboral era cerca de 50 por ciento superior al promedio; en las fábricas pequeñas y generalmente más antiguas era cerca de 50 por ciento bajo el promedio. (19)¹⁹ En su estudio comparativo de la evolución de costos en EE.UU. y Japón, Jorgenson y Kuroda concluyen que, “en 1970, en la víspera de los Acuerdos Smithsonianos...*casi todas las industrias japonesas eran más competitivas internacionalmente que las industrias correspondientes en EE.UU.. Es decir, que podían suministrar productos al mercado internacional a precios por debajo de aquellos posibles para sus competidores estadounidenses*”. (20)²⁰

El agudo aumento relativo de los costos de producción en EE.UU. estimuló aún más la aceleración de la inversión manufacturera en ultramar por parte de las corporaciones multinacionales estadounidenses, acentuando así la tendencia establecida. Para 1965, la proporción de inversión en filiales extranjeras mayoritariamente de propiedad de las grandes corporaciones manufactureras de EE.UU., comparada con la inversión corporativa manufacturera dentro del país, había aumentado al 21,4 por ciento, desde el 11,4 por ciento en 1957. Para 1973, esta cifra había llegado al 31,3 por ciento. (21)²¹ Por lo tanto, en 1973, las corporaciones estadounidenses invertían en el extranjero un dólar de cada tres que invertían en su propio país. No podría haber una señal más clara del problema de costos relativos que enfrentaban los inversionistas manufactureros de EE.UU. en ese momento.

Como consecuencia de la creciente incapacidad de los manufactureros estadounidenses para igualar los costos de sus principales rivales de ultramar,

indicado por las cifras de productividad relativa. (E.F. Denison y W.K. Chung, *How Japan's Economy Grew So Fast: The Sources of Postwar Expansion*, Washington DC, 1976, pp. 104-7, 250, 255-7).

¹⁹ (19) Daly, “Japanese Manufacturing Competitiveness”, p. 11

²⁰ (20) D. W. Jorgenson y M. Kuroda, “Productivity and International Competitiveness in Japan and the United States, 1960-85”, *The Economic Studies Quarterly*, vol. xliii, Diciembre 1992, p. 314 (énfasis añadido).

²¹ (21) Fahim-Nader, “Capital Expenditures by Majority-Owned Foreign Affiliates of US Companies”, p. 59. Ver arriba, Figura 5, p. 55.

a fines de los años 60 y comienzos de los 70, EE.UU. sufrió una crisis comercial. De modo que la recuperación de la competitividad de los precios de exportación que los fabricantes de EE.UU. consiguieron en la primera parte de la década del 60 sólo resultó ser temporal. Entre 1965 y 1973, los precios de las exportaciones crecieron en un promedio anual del 4,5 por ciento en EE.UU., comparado con el 3,2 por ciento en Alemania (1,4 entre 1965 y 1969) y el 2,1 por ciento en Japón, con consecuencias negativas para la posición competitiva de los productores estadounidenses. Después de estabilizarse cerca del 24 por ciento durante los años 1958-65, la participación de EE.UU. en las exportaciones manufactureras de los principales países industriales cayó bruscamente en un tercio, a cerca del 18 por ciento, en el corto período entre 1965 y 1973. (22)²² Simultáneamente, hubo una invasión masiva de importación manufacturera a medida que el acero, automóviles, máquinas herramientas, maquinaria, artículos electrónicos y otros productos extranjeros rápidamente se apoderaron de una importante parte del mercado de EE.UU.. Hasta ese momento, la economía del siglo veinte de EE.UU. había sido notablemente autárquica, un reflejo de su superioridad competitiva así como de los costos de los transportes transoceánicos. Pero a partir de mediados de los años 60 el cambio se produjo rápida y dramáticamente. Entre 1965 y 1973, la importación de manufactura creció a un ritmo anual del 19,1 por ciento, dos veces más rápido que durante un período comparable en la década del 50, cuando la competitividad también estaba desmoronándose. Aunque en los años 1959-66 el cociente de penetración de las importaciones todavía promediaba sólo el 6,9 por ciento, en los años 1966-69 alcanzó un promedio del 11,9 por ciento y en 1969-73 del 15,8 por ciento. (23)²³

²² (22) B. R. Scott, "US Competitiveness: Concepts, Performance, and Implications", en B.R. Scott y G.C. Lodge, ed., *US Competitiveness in the World Economy*, Cambridge, Mass. 1985, p. 27. Para un análisis más exhaustivo del espectacular incremento en este período de la participación japonesa en el comercio de los países industriales avanzados, ver especialmente A. D. Morgan, "Export Competition and Import Substitution: The Industrial Countries 1963 to 1971", en R.A. Batchelor et al., eds, *Industrialization and the Basis for Trade*, Oxford 1980, pp. 48 y s.. Morgan indica que la participación de EE.UU. en el total de las exportaciones de los doce principales países industrializados cayó del 20,1 por ciento en 1967 al 16,4 por ciento en 1971 y que el incremento japonés en dicho período fue del 10,6 al 14,7 por ciento. La participación de EE.UU. en las exportaciones mundiales disminuyó del 17,24 por ciento en 1963 al 12,58 por ciento en 1973 mientras que la de Japón aumentó del 5,98 al 9,92 por ciento. Van Der Wee, *Prosperity and Upheaval*, p. 265.

²³ (23) Scott, "US Competitiveness", p. 22; Krause, "US Economy and International Trade", p. 395; T. Weisskopf, "Sources of Profit Rate Decline in the Advanced Capitalist Economies: An Empirical Test of the High-Employment Profit Squeeze Theory", manuscrito sin publicar, Universidad de Michigan, diciembre 1985, Cuadro 10.

La pérdida de mercados extranjeros y nacionales por parte de los manufactureros estadounidenses era solamente la punta del iceberg e indica apenas parcialmente el deterioro de la competitividad manufacturera de EE.UU. en esta época y el daño producido por ese deterioro en la salud económica de los productores manufactureros estadounidenses. Hasta el punto en que para evitar ceder partes del mercado los manufactureros de EE.UU. tuvieron que abstenerse de subir los precios en proporción a los costos como estaban acostumbrados a hacerlo, con las inevitables consecuencias para la rentabilidad. Por lo tanto, fue la entrada al mercado mundial de manufactura de costos y precios más bajos – manifestando el aumento de la sobre capacidad y exceso de producción a escala internacional – lo que constituye, en este período, la clave del rompecabezas de la relativa ralentización de los precios de la manufactura y la consiguiente caída de la tasa de utilidad manufacturera. Como su producción consistía principalmente en artículos comerciables, el sector manufacturero estaba particularmente expuesto a la intensificación de la competencia internacional. En contraste y a pesar de que en el sector privado fuera de la manufactura los costos por unidad laboral y los costos de capital experimentaban un crecimiento sostenido y eran, en conjunto, bastante más elevados que los de la manufactura, la primera sufrió una caída mucho más limitada de su rentabilidad porque era básicamente inmune a la competencia internacional y sus empresas podían subir los precios, con la misma facilidad de siempre, de acuerdo al rápido incremento de los costos.

Cuadro 9: El Crecimiento de Costos, Precios y Rentabilidad en EE.UU., 1965-73

	NPR	NPSH	RW	PW	Lpy	NW	ULC	Ppri	NY/N K	NY/N K Real	NKPri
mfg	-5.5	-2.7	1.9	4.0	3.3	6.4	3.1	2.3	-3.2	-0.4	5.2
nmfg	-3.0	-2.0	2.7	2.8	2.4	7.2	4.7	4.3	-1.1	0.0	5.6

Fuente: ver Nota sobre principales fuentes de información. Clave a leyenda en última página.

Resistencia laboral y el comienzo de la fase descendente

En este contexto, podemos especificar el significado económico de la acción laboral durante los años de disminución de la rentabilidad, entre 1965 y 1973. En este período tuvo lugar un brote importante de militancia obrera. Pero dicho brote debería comprenderse mucho más como un efecto indirecto de la caída de la rentabilidad que como una causa de ella. Fue un intento por

parte del movimiento obrero organizado, que ya estaba en retroceso, para revertir su declinación y contrarrestar la ofensiva de los patrones. Dicha ofensiva, aunque venía desarrollándose desde fines de los años 50, se vio bruscamente intensificada para compensar la caída de la rentabilidad.

Originalmente los empleadores habían desatado su ofensiva para mantener bajos los salarios y aumentar la disciplina en las fábricas. Con el fin de ayudar a su racionalización y poder revertir la restricción del salario/productividad sobre las utilidades – que había ocurrido en el sector manufacturero durante el período que llevaría a la recesión de 1957-58 – y responder a la simultánea intensificación de la competencia internacional en el sector manufacturero. Incluso durante el período subsiguiente de mejoramiento de su competitividad, los manufactureros de EE.UU. sufrieron una implacable presión en los precios por parte de sus colegas extranjeros. Por lo tanto, a mediados de los años 60 buscaban reducir aún más el crecimiento salarial que el 40 por ciento que ya habían logrado disminuir durante el período 1958-65 (comparado con 1950-58) al mismo tiempo que intentaban aumentar todavía más la producción por hora mediante la intensificación del ritmo de trabajo. Aparentemente reflejando esta aceleración, la tasa de accidentes industriales fue casi un 20 por ciento superior en los años 1965-70 que en el período 1960-65. (24)²⁴

Para impedir que los trabajadores intervinieran en su campaña para reducir costos, los empleadores intensificaron su resistencia a la sindicalización. Desde comienzos de los años 50 hasta 1965, los empleadores habían consistente y voluntariamente aceptado cerca del 42 por ciento de las peticiones para celebrar elecciones de representantes sindicales. Pero, a partir de ese momento, su buena voluntad para aceptar dichas peticiones disminuyó estrepitosamente. La proporción de peticiones aceptadas voluntariamente cayó del 26,5 por ciento en 1970 al 16,3 por ciento en 1973. Mientras tanto, hubo un incremento fenomenal de los esfuerzos ilegales de los empleadores para intervenir en la organización sindical. Entre 1965 y 1973, el número de acusaciones contra los empleadores por despedir trabajadores involucrados en una actividad sindical creció en un 50 por ciento, el número de trabajadores a quienes se les otorgó indemnización o que fue reintegrado a sus funciones después de haber sido ilegalmente despedidos casi se triplicó y el número de

²⁴ (24) Ministerio de Comercio de EE.UU., Historical Statistics of the United States, p. 182

todas las acusaciones en contra de los empleadores por prácticas laborales injustas se duplicó (ver figura 6, p. 60). (25)²⁵

Durante un extenso período, el liderazgo obrero altamente burocrático no supo responder a las crecientes presiones de los patrones. Durante la primera mitad de los años 60, cuando la rentabilidad era altísima, aceptaron apenas con un murmullo la importante reducción del crecimiento de la compensación en el sector manufacturero y las acciones de los empleadores para racionalizar la producción, mientras las huelgas legales cayeron a un nivel sin precedentes en el período de posguerra. La pérdida total de tiempo de trabajo promedió el 0,23 por ciento durante los años 1950-58, entre 1958-65 llegó al 0,16 por ciento. La proporción de fuerza laboral involucrada en paros obreros promedió el 4,4 por ciento durante los años 1950-58 y el 2,63 por ciento entre 1958-65. De modo que las masas obreras prácticamente tuvieron que enfrentar solas a los empleadores. Según una extendida opinión de la época resumida por un experto, “la tendencia en este momento es bastante clara. Los sindicatos han perdido mucho de su vitalidad e impulso; han asumido un papel esencialmente conservador en la comunidad fabril y buscan preservar lo que tienen en vez de obtener ventajas. Por otra parte, los empresarios pasaron a la ofensiva y han adquirido una nueva seguridad respecto a las relaciones industriales”. (26)²⁶

En ausencia de una respuesta de sus líderes, la resistencia de la masa obrera parece haber comenzado a endurecerse desde la adopción de “la línea dura” por parte de los empleadores a fines de los años 50. Entre 1960 y 1966, los obreros recurrieron a las huelgas salvajes con creciente frecuencia. El porcentaje de huelgas durante la duración de los convenios se elevó del 22 por ciento de todas las huelgas en 1960 (el primer año en que se recabó esta información) al 36,5 por ciento en 1966. También repudiaron con mayor frecuencia los acuerdos alcanzados por sus representantes. El porcentaje de rechazos crecía constantemente y aumentó en más del 60 por ciento entre 1964 y 1967, afectando a importantes sindicatos industriales como los de maquinistas, trabajadores automotrices y obreros portuarios. (27)²⁷ Al mismo

²⁵ (25) R. L. Seeber y W.N. Cooke, “The Decline in Union Success in NLRB Representation Elections”, *Industrial Relations*, vol. xxii, Invierno 1983, pp. 42-3; Freeman, “Why Are Unions Faring Poorly in NLRB Representation Elections?”, p. 53

²⁶ (26) G. Strauss, “The Shifting Power Balance in the Plant”, *Industrial Relations*, vol. i, mayo 1962, pp 94-5

²⁷ (27) J. Barbash, “The Causes of Rank-and-File Unrest”, en J. Seidman, ed., *Trade Union Government and Collective Bargaining*, Nueva York 1970, pp. 41, 45, 51-3; W.E. Simkin, “Refusals to Ratify Contracts”, *Industrial and Labor Relations Review*, vol. xxi, julio 1968, p. 520. No hay estadísticas de las huelgas ilegales

tiempo, para obtener representantes más militantes y eficaces, la masa obrera sostuvo una serie de exitosas campañas para reemplazar a los cuadros locales poco militantes así como a los largamente atrincherados burócratas sindicales en los puestos principales. En especial David MacDonald en el acero, James Carey en la electricidad y, más tarde, Tony Boyle en el carbón. (28)²⁸

Para mantener el control, los líderes sindicales oficiales tenían que actuar y, comenzando en 1966 y 1967, organizaron una importante ola de huelgas. En los años 1966-73, el porcentaje de tiempo total de trabajo perdido debido a paros laborales subió al 0,23 por ciento comparado al 0,18 para los años 1958-66. La proporción de fuerza laboral empleada que anualmente se involucraba en paros laborales alcanzó un promedio del 3,6 por ciento, casi un tercio más que el promedio de 2,6 por ciento que tenía en los años 1958-1966. Estas cifras representan un importante aumento de la resistencia obrera pero no hay que exagerar la magnitud de la revuelta. Aunque en términos de números absolutos anualmente se vieron más obreros involucrados en huelgas que en ningún otro momento del período de posguerra, en términos tanto de la proporción de días perdidos por huelgas como de la proporción de fuerza laboral anualmente involucrada en ellas – sin mencionar las ganancias económicas – la militancia de este período fue notoriamente menor que la de fines de los años 40 hasta mediados de los 50.

A juzgar por los resultados, el alza de la militancia sindical en la economía privada parece haber significado más una lucha defensiva por la supervivencia frente a los ataques cada vez más organizados y agresivos por parte de los patrones capitalistas manufactureros que una demostración de fuerza de un movimiento obrero cada vez más poderoso. Las ganancias expresadas en términos de salario real en este período fueron las más bajas después de 1950. Aún más revelador, a pesar del gran incremento del número de huelgas, los sindicatos tenían cada vez mayores dificultades para mantener su posición dentro de la fuerza laboral. Durante los años 1965-1973, la proporción de victorias sindicales en las elecciones de la NLRB cayó al 56,4 por ciento comparado con el 60,4 por ciento a comienzos de los años 60; y la

per se, de modo que en su lugar se usa la información sobre huelgas durante el período de convenios, que no es lo mismo pero esperamos que sea un buen sustituto.

²⁸ (28) S. Weir, "USA: The Labor Revolt", *International Socialist Journal*, vol. iv, nos. 20-21, abril-junio 1967. Sólo en el año 1963 más de un tercio de los máximos dirigentes sindicales locales de la United Auto Workers Union (UAW) (Sindicato Unido de Trabajadores Automotrices) fueron eliminados de sus cargos por votación. N. Lichtenstein, "The Treaty of Detroit: Old Before its Time", trabajo sin publicar presentado a la Convención Anual de la Asociación Histórica Americana, enero 1995. Qusiera agradecer a Nelson Lichtenstein por permitirme hacer referencia a este trabajo antes de su publicación.

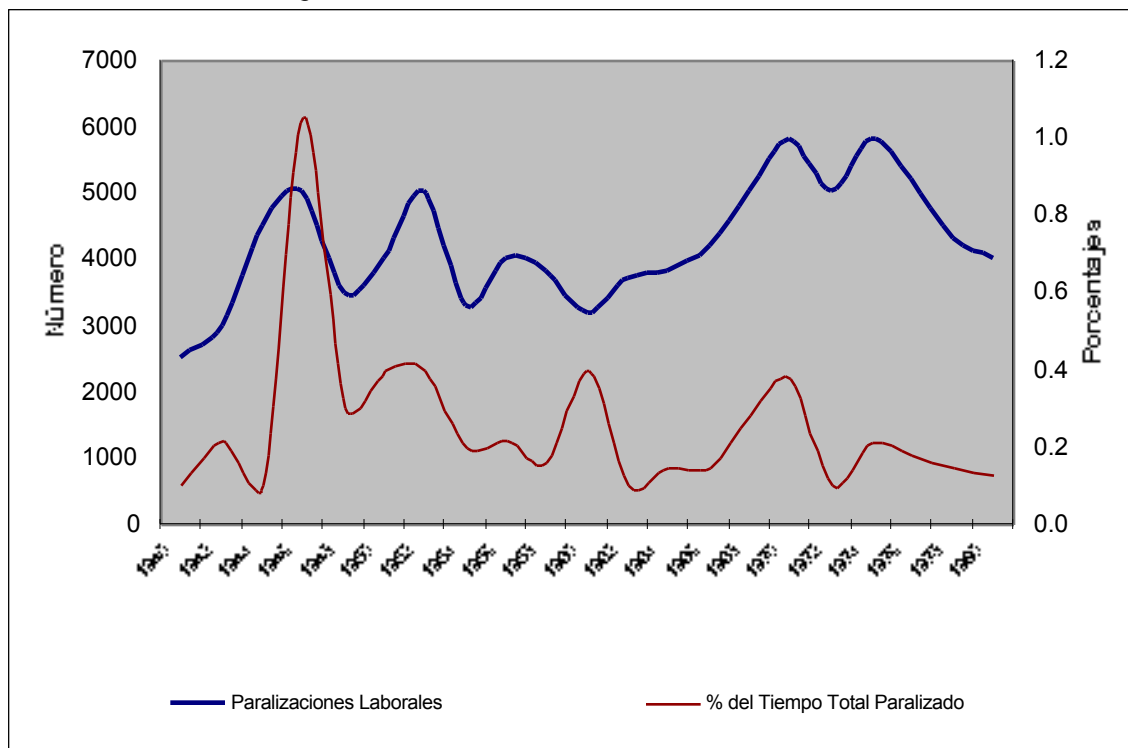
proporción de fuerza laboral sindicalizada del sector privado cayó en un 15 por ciento, del 32 por ciento en 1966 al 27 por ciento en 1973. (²⁹29)

La declinante influencia de los sindicatos en contra los empleadores, aún cuando ejercían una acción militante, es ilustrada por el hecho de que, entre 1964 y 1971, en el mejor de los casos los obreros sindicalizados obtuvieron ventajas salariales iguales y probablemente menores que las de los obreros no sindicalizados. La fuerza sindical comenzó nuevamente a marcar una clara diferencia alrededor de 1971, cuando los obreros no sindicalizados vieron precipitarse el crecimiento de su salario real hasta llegar casi a cero. Pero aunque los obreros sindicalizados comenzaron a obtener más ventajas en términos relativos que los no sindicalizados, sólo lograron mantener el crecimiento del salario real al nivel de fines de los años 60, punto en que había caído sustancialmente comparado con los años 50 y comienzos de los 60. (30)³⁰ Si no hubiera existido una presión laboral, el salario real seguramente habría caído significativamente más rápido y la caída de la rentabilidad se habría visto correspondientemente reducida. Pero argumentar que el incremento de la resistencia obrera impidió un mejor ajuste del capital a la caída de la rentabilidad está bastante lejos de considerar que ella es la raíz de dicha caída.

²⁹ (29) Goldfield, "The Decline of Organized Labor", pp. 90-1; Freeman, "The Divergence of Private Sector and Public Sector Unionism", p. 64.

³⁰ (30) D.J.B. Mitchell, Unions, Wages and Inflation, Washington DC 1980, p. 40, Cuadro 2-4, así como las pp. 48-53

Gráfico 9: Actividad huelguística en EE.UU., 1940-80



Fuente: Gráficos traducidos y copiados en forma aproximada de original en inglés de Brenner, NLR #229, pág. 111.

2. La fase final del boom en Japón y Alemania

La reducción de precios y costos relativos por parte de los japoneses y alemanes – y tal vez de otros productores de ultramar – que fue responsable de gran parte de la caída de la tasa de utilidades en el sector manufacturero de EE.UU., entre 1965 y 1973, determinó también la baja en alrededor de un 25 por ciento – en la tasa de retorno total de la manufactura de las economías del G-7 tomadas en su conjunto. La caída de la rentabilidad inicialmente experimentada por los productores estadounidenses menos rentables fue por lo tanto una expresión del aumento de la sobre capacidad y exceso de producción de las economías capitalistas avanzadas consideradas en grupo. Aún así, el mismo renovado dinamismo de la manufactura alemana y japonesa que presionó hacia abajo la rentabilidad manufacturera de EE.UU. y del G-7 inicialmente significó un aumento de la rentabilidad en la manufactura japonesa y alemana.

2A. Japón, 1965-70

Hacia fines de 1965, virtualmente en el mismo momento en que el comienzo de la crisis de rentabilidad en EE.UU. inició la larga fase descendente a escala mundial, la economía japonesa despegó, superando su breve desaceleración de los años 1961-65 y en especial su más seria recesión de posguerra hasta ese momento, en 1964-65. El boom de cincuenta y siete meses que duró desde el otoño de 1965 al verano de 1970 representa el punto culminante de la espectacular expansión de la economía japonesa durante todo el período de posguerra. Durante esos años, el PGB creció en un promedio anual de 14 por ciento mientras que la producción manufacturera lo hacía en un promedio anual del 15,8 por ciento. Estas cifras eran impresionantes aún para el extraordinario estándar ya establecido por la economía japonesa entre 1950 y 1961.³¹(31)

Como anteriormente, grandes tasas de inversión impulsaron la economía hacia delante. Entre 1965 y 1970, la inversión en nuevas plantas y equipamiento en el sector privado creció en un promedio anual de 21,1 por ciento, casi igualando la tasa obtenida en 1955 y 1961.³²(32) Este extraordinario crecimiento de la tasa de inversión fue motivado por altas y crecientes tasas de utilidades que en si mismas eran una expresión de la extraordinaria capacidad de la economía para obtener, con el crecimiento de la inversión, tasas inesperadamente altas de productividad junto con un crecimiento salarial relativamente bajo. Entre 1965 y 1970, el paradigma del crecimiento japonés operaba en el punto máximo de su eficacia.

Si alguna vez las condiciones se vieron favorables para que los salarios restringieran las utilidades en la forma propugnada por los teóricos de la oferta, fue justamente en el Japón de fines de los años 60. La economía japonesa había logrado el pleno empleo para fines de la década del 50. Habiendo caído ya a un promedio de sólo el 1,3 por ciento durante los años 1960-65, la tasa de desempleo cayó todavía más entre 1965 y 1970. El cociente de ofertas de trabajo para quienes buscaban empleo fue de 0,64:1 en 1965, de 1:1 en 1967 y de 1,41:1 en 1970, llegando así a un máximo pleno empleo.³³(33) Naturalmente, los obreros obtuvieron importantes ventajas salariales, con el salario real creciendo, entre 1965 y 1970, al altísimo

³¹ (31) Kosai, *Era of High-Speed Growth*, pp. 159, 161.

³² (32) *Ibid.*, p. 144

³³ (33) Kosai, *Era of High-Speed Growth*, p. 158

promedio anual de 8,6 y 6,2 por ciento en el sector manufacturero y la economía privada, respectivamente; y con el salario producto aumentando en un promedio anual del 11,1 y el 7,6 por ciento, respectivamente. Sin embargo, estas tasas de crecimiento salarial manifestaban la continua subordinación de los trabajadores japoneses a las necesidades de acumulación de capital.

La economía japonesa no tenía problemas para dar cabida a semejantes tasas de crecimiento salarial porque el crecimiento paralelo de las tasas de producción era aún mayor. Entre 1965 y 1970, el crecimiento promedio anual de la productividad laboral en el sector manufacturero y el sector privado fue de 12,5 y de 10,75 por ciento, respectivamente. De ese modo, durante dicho período, la participación en las utilidades creció un 9,6 por ciento en el sector manufacturero y un espectacular 31,3 por ciento en el sector privado. Al mismo tiempo el cociente producción/capital también subió un poco, creciendo anualmente un promedio de 0,5 y 1,9 por ciento, respectivamente. Lejos de caer, en un período de pleno empleo total, las tasas de utilidades en el sector manufacturero y el sector privado aumentaron más del 20 y del 66,5 por ciento, respectivamente.

Lo que estaba detrás del enorme aumento de la productividad logrado en este período fue la significativa transformación estructural de la industria japonesa durante más o menos una década antes de 1973. En el decenio anterior la manufactura japonesa se había enfocado a las industrias procesadoras de materias primas (en especial el acero, petroquímicos, cemento y generación de electricidad) y luego se concentró en las “industrias de maquinaria” (ampliamente definidas para incluir transporte, maquinaria eléctrica y cualquier otro tipo de equipamiento de maquinaria) que hacían uso de la producción de las industrias procesadoras de materias primas.³⁴(34) De ese modo, gran parte de su aumento de productividad se debió a una aplicación más exhaustiva de los avances tecnológicos implementados por primera vez en la década anterior. A fines de los años 50 y comienzos de los 60 Japón había experimentado una importante revolución tecnológica con la introducción inicial de nuevos bienes de consumo duraderos como televisores y refrigeradores eléctricos, nuevos materiales de producción duraderos como silicona, planchas de acero y polietileno y nuevos métodos de producción como plantas de energía termoeléctrica, laminadoras y máquinas de transferencia. De esta forma, durante la segunda mitad de la década del 60, se lograron tasas de crecimiento record mediante el incremento de la proporción

³⁴ (34) Imai, “Japan’s Changing Industrial Structure”, pp. 47-53

de sectores tecnológicamente avanzados dentro de la economía a través de la racionalización de ventajas técnicas ya implementadas, del mejoramiento del diseño de las fábricas y del control de calidad y, especialmente, a través de las economías de escala.³⁵ (35)

El rápido crecimiento de la inversión podía provocar esos extraordinarios aumentos en la productividad laboral porque implicaba un progreso técnico sumamente veloz; y lo hacía porque ocurría en el contexto de una *internacionalización* muy acelerada. Entre 1965 y 1970, las exportaciones japonesas crecieron un promedio anual de 17,2 por ciento. Semejante crecimiento fue obviamente posible gracias al alto incremento de la productividad, pero también fue una *condición* esencial para dicho incremento de productividad. De ese modo, la aceleración del crecimiento de las exportaciones hizo posible tanto las grandes economías de escala de esta época como la expansión especialmente rápida de las líneas de manufactura cuya productividad crecía más velozmente.

El mercado para las crecientes exportaciones japonesas fue proporcionado en parte por el inesperadamente rápido aumento del comercio mundial. Pero si los productores japoneses hubieran tenido que depender exclusivamente del crecimiento del mercado, no habrían podido aumentar las exportaciones en la forma en que lo hicieron. Como en el período anterior, continuaron obteniendo sus mayores beneficios con las ventas al extranjero y apoderándose de partes cada vez más grandes del mercado mundial. Entre 1963 y 1967, Japón duplicó sus exportaciones y las volvió a duplicar entre 1967 y 1971. Sólo pudo hacerlo mediante el incremento espectacular de su parte de las exportaciones de manufactura dentro del contexto de las doce economías capitalistas principales, yendo del 7,6 al 13,0 por ciento (a precios corrientes). Por lo tanto, durante el período 1963-71, al menos el 54 por ciento de las ganancias exportadoras totales de Japón tuvieron su origen en el aumento de su parte del mercado mundial, comparado con sólo el 46 por ciento por el crecimiento del mercado mismo. Como durante ese mismo período, la parte de EE.UU. como país desarrollado con exportaciones de manufactura cayó del 20,8 al 17,0 por ciento y la parte de GB cayó del 15,4 al 10,9 por ciento y en vista de que ninguna otra economía nacional, fuera de la japonesa, aumentó o disminuyó muy significativamente su parte del mercado,

³⁵ (35) “ El factor de control (sobre el crecimiento económico durante los años 1965-70) fue la interacción (del gran crecimiento de la inversión) con expansiones en escala.”. Kosai, *Era of High-Speed Growth*, pp. 161-4 (cita p. 163).

se puede concluir que virtualmente toda la ventaja japonesa fue directamente a expensas de EE.UU. y GB. (36)³⁶

Las exportaciones japonesas golpearon particularmente fuerte el mercado interno estadounidense. Entre 1964 y 1971, las exportaciones japonesas a EE.UU. se cuadruplicaron en valor y del total de sus exportaciones Japón aumento su participación en el mercado interno de EE.UU. de un 27,6 a un 31,2 por ciento. De ese modo, la participación japonesa en la importación de manufactura por parte de EE.UU. creció rápidamente de un 17 por ciento a un poco menos del 25. La intensificación de la presión japonesa en los mercados estadounidenses vino principalmente de los equipos de transporte y las industrias de maquinarias, que también se estaban desarrollando más rápido en Japón, junto con cierta preponderancia de metales y productos químicos intermedios.

Durante este período, la economía japonesa logró aumentar espectacularmente su parte de mercado a expensas de EE.UU. debido a su capacidad para mantener bajos sus costos. De esa forma, durante la segunda mitad de la década del 60, pudo ampliar su ventaja de manera tan fenomenal gracias a que mantuvo la tasa de crecimiento de los costos por unidad laboral y los precios de las exportaciones a la mitad y a un cuarto, respectivamente, de los de EE.UU.. Además, el crecimiento de los déficits presupuestarios en EE.UU., que llevaban a la inflación, hizo que este desarrollo fuera mucho más pronunciado. Por lo tanto, la condición fundamental para el boom japonés fue la combinación del crecimiento de la demanda y la declinación de la competitividad en la economía de EE.UU., entre 1965 y 1970. Igualmente, no es difícil ver como la presión hacia bajo en los precios ejercida por los productores japoneses sobre los precios de producción de manufactura de EE.UU. jugó un papel esencial en la restricción de la rentabilidad manufacturera estadounidense, lo que provocó el comienzo de la crisis internacional.

2B. Alemania, 1965-69

Durante la segunda mitad de los años 60, la economía manufacturera alemana siguió un camino bastante análogo al de Japón, aunque con resultados

³⁶ (36) Morgan, "Export Competition and Import Substitution, pp. 48, 50, 54, Cuadros 4.1, 2.3. En esos años sólo Italia (1,3 por ciento) y Canadá (1,5 por ciento) fueron los únicos otros países pertenecientes a las doce economías principales que aumentaron su participación en al menos un 1 por ciento. "Desde 1967 a 1971 Japón obtuvo al menos el 90 por ciento de los US\$7.300.000.000 que significó el cambio de manos de partes del mercado." Morgan, p. 53

mucho menos espectaculares. Después de media década de crecimiento reducido, entre 1960 y 1965, las autoridades económicas alemanas, en colaboración con los empleadores y trabajadores, implementaron una serie de políticas – que tuvieron los efectos deseados - destinadas a contener los costos de producción, especialmente en términos internacionales relativos.

En 1966-67, el Bundesbank conscientemente impulsó una ralentización con el propósito explícito de reducir la tendencia inflacionaria provocada por un período inusitado de expansión fiscal. Las empresas manufactureras ya habían estado sufriendo un extendido período de disminución de la rentabilidad, aunque desde niveles muy altos. El resultado fue la primera recesión seria de la época de posguerra – el primer año de crecimiento negativo – y marcó de cierta forma un cambio decisivo. (37)³⁷

En un gran esfuerzo por revertir la tendencia negativa de la rentabilidad, las empresas redujeron drásticamente la capacidad, de acuerdo a los cambios en la demanda, y rápidamente introdujeron nueva tecnología, mientras intentaban seriamente reducir los costos salariales. Como parte de este amplio proceso de racionalización, las empresas eliminaron fuerza laboral en forma mucho más extensa que durante recesiones anteriores. Aunque generalmente intensificaron el ritmo de trabajo, también introdujeron nuevos sistemas para evaluar el trabajo y el rendimiento. Incluso, en algunas fábricas no les dieron a los obreros las esperadas bonificaciones no contractuales ni los beneficios especiales. Mientras tanto, desde 1966-67, comenzaron a reclutar, en gran escala, mano de obra extranjera y para finales de la década habían logrado aliviar en buena parte la escasez de fuerza laboral. (38)³⁸

A pesar de los ataques de los empleadores, el movimiento sindical hizo su parte para restaurar la vitalidad de la economía. En la víspera de la formación de la Gran Coalición de 1966 y la entrada de la Social Democracia al gobierno, los sindicatos explícitamente se abstuvieron de explotar el incremento del poder negociador que obtendrían una vez que la economía repuntara nuevamente y se comprometieron a mantener bajos los aumentos salariales con el fin de restablecer la rentabilidad. (39)³⁹

³⁷ (37) Giersch et al., *The Fading Miracle*, pp. 143-6

³⁸ (38) Hennings, “West Germany”, pp. 490-2; Carlin, “Profitability in West Germany”, pp. 330, 337-42; Carlin, “West German Growth and Institutions”, p. 471; Muller-Jentsch y Sperling, “Economic Development”, p. 471.

³⁹ (39) Hennings, “West Germany”, pp. 491-2; Carlin, “Profitability in West Germany”, pp. 337-8, 342.

Combinadas, estas iniciativas resultaron ser sumamente exitosas. Entre 1965 y 1969, la productividad laboral manufacturera creció en un promedio anual de 5,7 por ciento (5,6 por ciento neto), un poco más rápido que durante la primera parte de la década, mientras que el salario nominal aumentó lo suficientemente lento como para hacer bajar el promedio anual de crecimiento del salario producto al 5,4 por ciento desde el 5,7 por ciento, entre 1960 y 1965. Basándose en la reducción del crecimiento de los costos por unidad laboral, los exportadores alemanes de manufactura lograron revertir parcialmente la tendencia previa de competitividad internacional en declinación y lanzaron un nuevo boom de exportaciones. Además, en ello fueron ayudados en gran medida por la nueva tendencia al alza de los costos y precios en EE.UU.. Entre 1965 y 1969, las exportaciones crecieron en un promedio anual de 10 por ciento, dos tercios más rápido que entre 1960-1965. De esa forma, los manufactureros alemanes lograron reconquistar la parte de las exportaciones como país avanzado que habían perdido entre 1961 y 1965.⁴⁰(40) Para 1969, la tasa de utilidades de la manufactura se había recobrado bastante, alcanzando un 7,5 por ciento sobre su nivel de 1965.

Tanto para Alemania como Japón y las otras economías europeas del G-7 la última etapa del boom de posguerra ocurrió en forma paralela con el comienzo de la crisis de rentabilidad en EE.UU.. De ese modo podemos decir que la transición a la fase descendente de la economía internacional comenzó, en forma un tanto paradójica, en el momento en que la mayor parte del mundo capitalista avanzado estaba en plena expansión.

II. La crisis se propaga

Unicamente destruyendo las condiciones esenciales para su continuación podían las economías manufactureras de Alemania y Japón asegurar la fase final de su boom económico. Durante la segunda mitad de la década del 60, las economías manufactureras de Alemania y Japón se expandieron rápidamente mediante un brusco incremento de su crecimiento exportador, principalmente debido a que se apoderaron de los mercados de los manufactureros estadounidenses, o al menos los amenazaron seriamente. El resultado inevitable fue la aparición de grandes déficits de cuentas corrientes en EE.UU. y grandes superávits de cuentas corrientes en Alemania y Japón. Estos déficits y superávits externos fueron exacerbados aún más por los crecientes déficits federales de EE.UU. y el dinero fácil para mantener el funcionamiento de la economía frente a una declinación de la rentabilidad y la

⁴⁰ (40) Carlin, "Profitability in West Germany", pp. 336-8

persistencia de las políticas alemanas y japonesas para restringir el crecimiento de la demanda interna en aras de un crecimiento basado en la exportación

En cierto sentido, los principales rivales de EE.UU. le otorgaban “préstamos” para que los compradores estadounidenses pudieran seguir adquiriendo sus productos y mantuvieran el crecimiento de sus sectores manufactureros impulsados por las exportaciones, mientras que el gobierno de EE.UU. aceleraba el proceso de préstamos con sus subsidios a la demanda a través de los déficits fiscales y el dinero fácil. Pero, a medida que las posibilidades de que EE.UU. pagara sus “deudas” disminuían – debido a la caída de su competitividad manifestada en su decreciente capacidad para exportar y su creciente propensión a importar e invertir en el extranjero – estos “créditos” tuvieron, finalmente, que ser dejados de lado. Como los alemanes y los japoneses dependían en gran medida del mantenimiento de monedas subvaluadas para mantener su dinamismo económico estaban dispuestos a aceptar dólares sobrevaluados sin limitaciones. Pero la crisis monetaria mundial, precipitada por sucesivos ataques especulativos contra el dólar, era inevitable y, entre 1971 y 1973, el dólar finalmente perdió mucho de su valor respecto al yen y al marco. De esa forma los principales rivales de ultramar de los manufactureros estadounidenses vieron aumentar bruscamente sus costos de producción respecto a los de los productores de EE.UU. y no pudieron seguir vendiendo a las antiguas tasas de utilidades. El resultado no sólo fue una importante redistribución de las ganancias del comercio internacional entre los países capitalistas avanzados sino también el cambio, de EE.UU. a Alemania y Japón, de una parte importante de la carga que significaba la caída total de rentabilidad de las economías capitalistas principales. Aún así, a medida que la rentabilidad y la tasa de acumulación declinaban en Alemania y Japón, tampoco se recuperaron mucho en EE.UU..

1. La contraofensiva de los Estados Unidos y la crisis monetaria mundial

Durante el boom de la primera mitad de la década del 60, la economía de EE.UU. había recuperado parcialmente su posición internacional mediante el incremento de sus exportaciones y la reducción de las importaciones. Después de caer precipitadamente a fines de los años 50, la cuenta corriente de EE.UU. creció rápidamente - debido al superávit comercial de intercambio de mercaderías – y durante la siguiente media década revirtió la tendencia alcanzando un punto máximo de US\$ 5.800.000.000 en 1964. Pero, el hecho de que EE.UU. no pudiera recuperar ninguna parte del mercado internacional que había perdido en los años 50 y que las corporaciones manufactureras

estadounidenses siguieran colocando una porción creciente de su inversión total directa en la producción en el extranjero, mostraba que la economía estadounidense no había logrado llevar a cabo ninguna auto transformación decisiva. Incluso a mediados de la década, la economía de EE.UU. comenzó a experimentar, en forma intensa, muchos de los mismos problemas domésticos e internacionales que la habían asolado a fines de los años 50.

Desde el comienzo de la década del 60, las autoridades estadounidenses adoptaron una serie de medidas de gran alcance destinadas a desacelerar la salida de capitales para preparar un programa de estímulos keynesianos con el fin de restablecer el dinamismo económico después de la anquilosada década del 50. (41)⁴¹ Sin duda, estaban más dispuestos, de lo que normalmente habrían estado, a restringir las actividades de los banqueros internacionales y las corporaciones multinacionales de EE.UU. en vista del surgimiento – que comenzó a fines de los años 50 - del mercado del eurodólar, que esencialmente carecía de regulación y que las autoridades de EE.UU. habían decidido *no* controlar. A pesar del aumento de controles internos al capital, los bancos de EE.UU. pudieron en gran medida seguir prestando dinero a través de sus sedes en el extranjero y el mercado del eurodólar, y de ese modo las corporaciones multinacionales estadounidenses pudieron satisfacer sus necesidades de crédito e inversión durante todo el período. (42)⁴² Permanece el hecho de que, entre 1960 y 1964, a pesar de los crecientes controles sobre la salida de capitales en EE.UU., el aumento de la exportación neta de capitales a largo plazo creció más que el superávit de la cuenta corriente, provocando de esa forma que la balanza de pagos continuara negativa; luego, en 1965, comenzó a subir rápidamente mientras la balanza comercial caía otra vez y la inversión neta en ultramar seguía creciendo. (43)⁴³ Ya a comienzos de 1965, mucho antes de cualquier aceleración en los gastos gubernamentales, un nuevo

⁴¹ (41) Las medidas gubernamentales para restringir la inversión en el extranjero incluían la “Operación Twist”, que consistía en mantener relativamente altas las tasas de interés a corto plazo para atraer capitales a corto plazo del extranjero pero relativamente bajas las tasas de interés a largo plazo para estimular los gastos de inversión y mitigar el desempleo; el Impuesto de Compensación del Interés estaba destinado a desalentar la inversión en carteras accionarias en el extranjero mediante la imposición de un impuesto por la compra de valores extranjeros por parte de residentes de EE.UU.; el Programa de Restricción Voluntaria del Crédito Exterior y el Programa de Inversión Exterior Directa que, respectivamente, imponían límites a los préstamos a los extranjeros por parte de las instituciones financieras de EE.UU. y restringían la disponibilidad de fondos de las corporaciones no financieras de EE.UU., especialmente las corporaciones multinacionales, a sus filiales de ultramar. Argy, *Postwar International Money Crisis*, pp. 39-40.

⁴² (42) E. Helleiner, *States and the Reemergence of Global Finance. From Bretton Woods to the 1990s*, Ithaca 1994, pp. 84-91.

⁴³ (43) Argy, *Postwar International Money Crisis*, pp. 39-40

ataque al dólar motivado por la disminución del superávit comercial puso de manifiesto el fracaso de la manufactura doméstica de EE.UU. para superar sus problemas de competitividad y su dificultad para atraer fondos de inversión y señaló la entrada de la economía a una nueva era de inestabilidad.

Durante la segunda mitad de los años 60, como ya hemos visto, los manufactureros estadounidenses experimentaron grandes caídas de la competitividad y rentabilidad lo que no podía sino enfriar seriamente el dinamismo económico de EE.UU.. En este contexto, cuando, con el fin de revigorizar la economía, el gobierno intensificó lo que ya era un importante programa de estímulos era inevitable que éste impulsara la aceleración del aumento de precios y crecientes desequilibrios internacionales. Enfrentados a tasas de utilidades en disminución y por lo tanto a superávits reducidos y un clima de negocios deteriorado, los manufactureros estadounidenses naturalmente respondían a cualquier aumento de la demanda con tasas de crecimiento de la producción y la inversión relativamente más bajas que antes como, por ejemplo, en el período de aumento de la rentabilidad, entre 1961 y 1965. Por lo tanto, el incremento de la demanda provocado por el aumento de los déficits gubernamentales era previsiblemente incapaz de estimular un alza correspondiente de la oferta e impulsaba, en cambio, un aumento más rápido de los precios y las importaciones. Los resultados fueron devastadores para la posición internacional de EE.UU. y el dólar y llevó inevitablemente a políticas paliativas deflacionarias que sólo podían provocar recesión. Fue una progresión de políticas para impulsar y restringir que se repetirían con anquilosada regularidad durante los siguientes quince años. (44)⁴⁴

En 1964, y nuevamente en 1965, el gobierno de Johnson, apoyado por el Congreso, decretó importantes rebajas fiscales – originalmente planeadas por el gobierno de Kennedy – aunque la economía ya había comenzado a crecer rápido en 1962 y 1963. Por lo tanto, el escenario estaba preparado para el recalentamiento económico cuando Johnson se negó a proponer un aumento de los impuestos para pagar por los crecientes gastos de la Guerra de Vietnam ya que temía que el Congreso aprovechara la ocasión para recortar sus programas de la Gran Sociedad. A fines de 1965, la Reserva Federal decidió intervenir y subió la tasa de descuento y restringió el crédito. A mediados de 1966 se había comenzado a materializar una restricción crediticia que amenazaba con precipitar una fase descendente cíclica. Pero la Reserva Federal aligeró las medidas una vez más para impedir la recesión y, a medida

⁴⁴ (44) Para mayores detalles sobre la relación entre subsidios a la demanda, caída de la rentabilidad y aumento de la inflación, ver abajo, pp. 151-3.

que el gasto militar seguía creciendo rápidamente, continuó con una acomodaticia política monetaria sumamente expansionista hasta el último trimestre de 1967. En enero y agosto de 1967, Johnson finalmente propuso primero un 6 por ciento y luego un 10 por ciento de gravamen adicional para ralentizar la economía pero, a pesar de los poderosos estímulos ya establecidos y las crecientes presiones inflacionarias, el Congreso no lo aprobó. A finales de ese año la Reserva Federal nuevamente tenía que preocuparse por la inflación pero no restringió el crédito por temor a que hiciera caer una libra esterlina muy inestable, una consideración inútil en vista de los resultados posteriores. En la primavera de 1968, el gobierno finalmente obtuvo la aprobación del gravamen adicional (un caso de demasiado poco ,demasiado tarde ya que al parecer surtió poco efecto en la restricción del consumo) y la Reserva Federal subió las tasas de interés. Pero esta vez se preparaba una crisis grave. (45)⁴⁵

Casi exactamente en el mismo momento en que la economía de EE.UU. intentaba evitar una fase descendente cíclica pero también alimentaba la inflación mediante los crecientes déficits federales y dinero fácil, las economías de Alemania y Japón estaban sufriendo serias recesiones, Alemania en 1966-67 y Japón en 1965. Estas fases descendentes cíclicas ralentizaron el crecimiento de los costos y precios en ambos países. De esta forma, con la competitividad mejorada, las dos economías entraron en dinámicos booms impulsados por las exportaciones que significaron superávits record de cuenta corriente (especialmente a expensas de una economía estadounidense cada vez más cercana a la inflación) y, finalmente, un masivo aumento de presión inflacionaria importada (otra vez especialmente de EE.UU.).

Durante la primera mitad de la década del 60, los precios al consumidor en EE.UU. no habían subido más de 1,7 por ciento anual. Pero con los crecientes gastos originados por la guerra de Vietnam a partir de la segunda mitad de 1965, repentinamente se duplicaron y en 1966 llegaron al 3,4 por ciento. En 1967 y 1968, después de los déficits más grandes desde la guerra de Corea, la inflación se aceleró todavía más, llegando a un 4,2 y 5,4, por ciento en 1968 y 1969. En forma paralela, a comienzos de 1965, la balanza comercial de EE.UU. con Japón y Alemania - bastante saludable y positiva desde 1960 a 1964 – cayó rápidamente. En 1966, el déficit comercial con Alemania y Japón tomados en conjunto alcanzó cerca de US\$ 1.000.000.000; para 1968 y 1969 había excedido los US\$ 2.000.000.000; y en 1971 y 1972, a medida que el

⁴⁵ (45) Calleo, *Imperious Economy*, pp. 12-14, 25-8; Gordon, "Postwar Macroeconomics", pp. 136-40; Eckstein, *Great Recession*, pp. 25-7

deficit comercial llegaba a su punto cúlmine, alcanzó (lo que en ese momento eran considerado) colosales niveles de US\$ 4.100.000.000 y US\$ 5.300.000.000, respectivamente.

La disminución de la balanza comercial con Alemania y Japón, en conjunto, fue el factor dinámico que determinó el colapso general del balance comercial de EE.UU.. Entre 1960 y 1964, las importaciones de mercaderías habían llegado al 27 por ciento y las exportaciones al 29,7 por ciento; entre 1964 y 1971, las importaciones crecieron un 144 por ciento y las exportaciones un 66,5 por ciento. Para 1966, la balanza comercial ya había declinado cerca del 50 por ciento respecto a su punto máximo en 1964; para 1968 y 1969, disminuida por la aceleración de la inflación, había caído a nuevos records de posguerra, - a US\$ 635.000.000 y US\$ 607.000.000 - respectivamente, y se encaminaba a su desaparición. En 1971, EE.UU. sufrió el primer déficit comercial del siglo veinte. La balanza comercial de mercaderías tuvo un resultado negativo de US\$ 2.720.000.000 en 1971 y de US\$ 6.990.000.000 en 1972, bajando en forma espectacular - en US\$ 13.700.000.000 - en los ocho años a partir de 1964. Mientras tanto, la balanza comercial de artículos manufacturados cayó a cero en 1971 y tuvo un déficit de US\$ 2.000.000.000 en 1972. Estos déficits comerciales de mercaderías eran demasiado grandes para ser equilibrados por los superávits comerciales por el servicio y retorno de la inversión en el extranjero y en 1971 y 1972 la balanza de cuentas corrientes también llegó a un punto negativo, de US\$ 1.400.000.000 y US\$ 5.800.000.000, respectivamente.

Cuadro 10: La Balanza Comercial de los Estados Unidos con Alemania, Japón y el Mundo

	1963	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73
Japón	0.3	0.2	-0.5	-0.8	-0.3	-1.2	-1.6	-1.4	-3.3	-3.9	-1.3
Alemania	0.6	0.4	0.3	-0.1	-0.3	-1.0	-0.5	-0.4	-0.8	-1.4	-1.6
Japón + Alemania	0.9	0.6	0.2	-0.9	-0.6	-2.2	-2.1	-1.8	-4.1	-5.3	-2.9
Mundo	5.2	6.8	4.9	3.8	3.8	0.6	0.6	2.6	-2.3	-6.4	0.9
Cuenta Corriente	4.4	6.8	5.4	3.0	2.6	0.6	0.4	2.3	-1.4	-5.8	2.3

Fuente: Kosai. Era of High-Speed Growth. p.177; Liesner. One Hundred Years of Economic Statistics. p.104.

Cuadro US.15; ERP 1983. p. 76. Cuadro B-101

A medida que la balanza exterior de EE.UU. caía y las de Alemania y Japón subían, el mercado monetario inevitablemente renovó su presión hacia abajo sobre el dólar y hacia arriba sobre el marco y el yen. A comienzos de 1968, después de socavar la libra esterlina – a pesar del apoyo que le dio EE.UU. – los especuladores atacaron nuevamente el dólar, amenazando con hacer caer todo el sistema monetario internacional. EE.UU. pudo impedir el

colapso del sistema de Bretton Woods sólo mediante su desmantelamiento parcial; dejó de vender oro a personas privadas a US\$ 35 la onza, terminando de ese modo con la convertibilidad del dólar y basando el sistema solamente sobre el dólar.⁴⁶(46)

Pero el asunto no terminó aquí. A medida que la competitividad alemana mejoraba, su balanza de cuentas corrientes se disparó otra vez, subiendo en forma espectacular de DM 1.700.000.000 en 1966 a DM 13.200.000.000 en 1968. Con la moneda implícitamente fortalecida, la afluencia especulativa alcanzó proporciones récord, provocando presiones para la revaluación del marco muy semejantes a las ocurridas a fines de los años 50. De ese modo los dólares entraban en grandes cantidades al país en busca de marcos aumentando masivamente la oferta de dinero.

Apenas había logrado salir de la recesión la economía cuando comenzó, poco a poco, a experimentar una inflación importada. Para el otoño de 1968, el Bundesbank había decidido apoyar la revaluación. El gobierno alemán se resistió a tomar esa medida durante un año pero finalmente no pudo evitarlo. Después de una nueva ola especulativa en setiembre de 1969, el gobierno subió el valor del marco en 9,3 por ciento a fines de octubre de 1969, planteando así un problema inmediato al continuo crecimiento de las exportaciones alemanas y, a su vez, a la extensión del boom. (47)⁴⁷

También en Japón el rápido crecimiento del superávit de la balanza de pagos en 1968 y 1969 atrajo una gran afluencia de dólares, comenzando una presión inflacionaria importada y una creciente demanda por la revaluación del yen. Sin embargo, al contrario de Alemania, Japón quería a toda costa evitar la revaluación de su moneda invitando de esa forma a una ola de inflación que finalmente opacaría la de Alemania

El gobierno de EE.UU. hizo un último intento para revertir la corriente. A fines de 1968, el gobierno de Johnson finalmente comenzó a combinar la austeridad fiscal con un crédito restringido con la intención de impedir un

⁴⁶ (46) Calleo, *Imperious Economy*, pp. 56-7. EE.UU. mantenía un compromiso formal e hipotético para pagar oro al precio oficial a los bancos centrales constituyendo así el llamado sistema de dos gradas. Pero este compromiso ya se encontraba desprovisto de contenido debido a la combinación de poderío y debilidad económica de EE.UU.. “La hegemonía de EE.UU. sobre sus aliados ya no era tema de ridículo para el mercado privado. El oro fue efectivamente desmonetizado. El mundo estaba de facto bajo el estándar del dólar.”

⁴⁷ (47) Giersch et al., *The Fading Miracle*, pp. 148-51; O. Emminger, “The D-Mark in the Conflict Between Internal and External Equilibrium, 1948-75”, *Princeton Essays in International Finance*, no. 122, junio 1977, pp. 24-6.

aumento mayor de los precios y eliminar una renovada inestabilidad monetaria internacional. Desde comienzos de 1969, el nuevo gobierno recién electo de Nixon subió el gravamen fiscal del 10 por ciento iniciado a mediados de 1968, redujo el crédito fiscal sobre la inversión y recortó los gastos federales mientras la Reserva Federal mantenía una fuerte restricción sobre el crédito. Gracias a que las tasas de interés de EE.UU. seguían altas, el trastorno monetario internacional se calmó brevemente a medida que el dinero a corto plazo regresaba al dólar. Mientras tanto, se desarrollaba una restricción del crédito que llevaría a la recesión de 1970 y al primer año de crecimiento negativo total desde 1958. (48)⁴⁸

Sin embargo, los costos políticos de mantener una seria política antiinflacionaria – para no mencionar la alarmante caída del mercado de valores y la larga cadena de quiebras subrayada por el colapso de Penn Central Railroad – rápidamente probó ser inaceptable para el gobierno de Nixon. Mucho antes de la derrota de los republicanos en las elecciones parlamentarias de noviembre de 1970 y a medida que las altas tasas de interés amenazaban con sofocar el repunte, el gobierno recurrió nuevamente al estímulo fiscal y la Reserva Federal facilitó la situación con una política de crédito fácil. Como el mismo Nixon lo dijo varios meses más tarde, “ahora todos somos keynesianos”. Aún teniendo que sufrir la presión de una competitividad en disminución, el aumento de precios y el deterioro de la balanza comercial y la de pagos, el gobierno de Nixon se mostró poco deseoso de tomar medidas para remediar la situación. Al rehusarse a actuar señaló a sus socios comerciales que no se haría responsable de la exportación de la inflación. Los países que quisieran evitar ser inundados de dólares y, por lo tanto, impedir el alza de sus precios internos, deberían revaluar sus monedas. Nixon por supuesto suponía que la revaluación monetaria por parte de los rivales comerciales de EE.UU. mejoraría su competitividad, elevaría la rentabilidad de sus exportaciones y reduciría la presión de las importaciones sobre la economía de EE.UU..

Una vez que las autoridades de EE.UU. comenzaron a considerar la expansión macroeconómica, a mediados de 1970, el orden monetario internacional estaba prácticamente condenado. En Alemania, el respiro suministrado por la revaluación del marco en el otoño de 1969 – así como las temporales altas tasas de interés y la recesión en EE.UU. – resultó ser muy breve. En respuesta al continuo aumento de las presiones inflacionarias, el Bundesbank progresivamente restringió el crédito a partir de marzo de 1969,

⁴⁸ (48) Para este y el párrafo siguiente ver Eckstein, *Great Recession*, pp. 40-1; Calleo, *Imperious Economy*, pp. 58-9

llevando la tasa de descuento al nivel récord de 7,5 por ciento en marzo de 1970. También comenzó una restricción de dos años de la política fiscal. En Japón, donde no se revaluó la moneda a pesar del rápido aumento del superávit de cuentas corrientes, las autoridades también restringieron la oferta de dinero y subieron las tasas de interés en un intento por contener los precios. Pero, cuando las tasas de interés cayeron en EE.UU. mientras permanecían altas o aumentaban en Alemania, en Europa en general, y en Japón, el dinero especulativo a corto plazo abandonó el dólar y el déficit general de pagos de EE.UU. (a largo y corto plazo) explotó a US\$ 10.000.000.000 en 1970 y a US\$ 30.000.000.000 en 1971. Las reservas mundiales en esos años crecieron no menos del 18 y el 32 por ciento, respectivamente, sentando la base para una inflación internacional incontrolable. Para 1971 las reservas en oro de EE.UU. representaban menos de un cuarto de sus deudas oficiales. En 1971, a medida que el déficit fiscal alcanzaba su nivel más alto de posguerra hasta ese momento, el déficit comercial de EE.UU. alcanzó el récord del siglo veinte. (49)⁴⁹

Las presiones para un reordenamiento de las tasas de cambio internacionales se habían hecho insostenibles. El Bundesbank había elevado la tasa de descuento con el propósito de enfriar la economía pero, desde el momento en que EE.UU. había comenzado a aflojar su política, el dinero había invadido Alemania en busca de marcos para explotar la diferencia en las tasas de interés, de modo que la inflación seguía subiendo. Fue exactamente lo que había ocurrido en 1960 pero ahora era a una escala masiva mucho mayor. EE.UU. estaba realmente exportando inflación. En Alemania aumentó del 3,8 por ciento en 1970 al 5,2 por ciento en 1971. En mayo de 1971, los gobiernos de Alemania y Holanda no tuvieron otra opción que permitir que sus monedas flotaran hacia arriba. Austria y Suiza también revaluaron sus monedas. Parecía que el gobierno de EE.UU. estaba consiguiendo lo que deseaba. Sin embargo, los dólares especulativos fluyeron hacia Francia y Bélgica donde fueron convertidos a oro y las reservas de oro de EE.UU. cayeron hasta la crítica marca simbólica de US\$10.000.000.000. Sin embargo, Japón - bajo una enorme presión por parte de EE.UU. para que revaluara su moneda en vista del superávit comercial y de cuenta corriente que en 1970-71 rompió todos los récords previos - no cedió y anunció que mantendría el cambio de 360 yenes por dólar, el nivel fijado a fines de los años 40. Pero, en agosto de 1971, Nixon introdujo su "Nueva Política Económica" mediante la cual suspendió la convertibilidad de los dólares a oro e impuso un gravamen del 10 por ciento

⁴⁹ (49) Argy, Postwar International Money Crisis, p. 62; Giersch et al., Fading Miracle, pp. 149- 54, 178-9.

sobre las importaciones mientras, aunque no en forma coincidente, establecía nuevos estímulos fiscales en la economía bajo la forma de un aumento del crédito fiscal sobre la inversión, la revocación de los impuestos internos sobre los autos y camiones y reducciones sobre el impuesto a la renta de las personas. Esta fue una abierta declaración de guerra a los rivales económicos de EE.UU. y una demanda implícita para que revaluaran sus monedas. En diciembre de 1971, la firma del Acuerdo Smithsoniano significó la devaluación del dólar en un 7,89 por ciento respecto al oro y la revaluación de las otras monedas respecto al dólar, el marco un total de 13,5 por ciento y el yen un total de 16,99 por ciento. (50)⁵⁰

El nuevo reordenamiento monetario internacional, específicamente el intento de mantener fijas las tasas cambiarias, no pudo asegurar la estabilidad y duró poco más de un año. Es bien sabido que las tasas smithsonianas sólo fueron establecidas después de duras negociaciones, que EE.UU. declaró que se necesitarían cambios aún mayores para restaurar el equilibrio y que importantes autoridades estadounidenses consideraban las nuevas paridades como algo provisional. Ya en febrero y marzo de 1972 el dólar estaba nuevamente en problemas y tenía que ser reflatado mediante compras de divisas por parte del gobierno de EE.UU. y sus socios. Pero el gobierno de Nixon enfrentaba una elección presidencial en el otoño de modo que renovó la presión sobre el dólar mediante nuevos estímulos. El déficit presupuestario facilitado por el crédito fácil ayudó a que en 1972 se triplicara el record previo del déficit comercial y con ello una nueva ronda de fuga de capitales del dólar. Para fines de 1972, esencialmente como consecuencia de los enormes déficits de la balanza de pagos de EE.UU., las reservas mundiales habían duplicado su total de 1969 aumentando en los tres años intermedios tanto como en todos los siglos de historia escrita. (51)⁵¹ Con Alemania y Japón acumulando dólares en forma incompatible con cualquier posibilidad de controlar la liquidez y la inflación, a las paridades smithsonianas no les quedaba mucha vida. (52)⁵²

Los precios estaban listos para dispararse. Los controles de Nixon sobre precios y salarios habían refrenado brevemente la inflación. Pero en enero de 1973, dichos controles fueron inesperadamente levantados y la tasa de

⁵⁰ (50) Giersch et al., *Fading Miracle*, pp. 178-179; Eckstein, *Great Recession*, p. 41; Calleo, *Imperious Economy*, pp. 60-62; T. Uchino, "Japan's Postwar Economy", Tokyo 1983, pp. 179-86

⁵¹ (51) R. Triffin, "The International Role and Fate of the Dollar", *Foreign Affairs*, vol. lvii, Invierno 1978/79, pp. 270-1

⁵² (52) B. Tew, *The Evolution of the International Monetary System, 1945-1981*, Londres 1982, pp. 161-2

incremento anual de los precios al consumidor explotó del 3,9 por ciento, en el último trimestre de 1972, al 6 % en el primer trimestre de 1973. Para febrero de 1973, la erupción de la inflación en EE.UU. había provocado una nueva crisis cambiaria y EE.UU. y sus aliados rápidamente accedieron a devaluar el dólar en un 10 por ciento adicional. Aun así, las autoridades estadounidenses dijeron claramente que en ninguna forma se sentían comprometidas a sostener las nuevas paridades o, según implicaron, incluso a mantener el régimen de tasas de cambio fijas, casi invitando a una renovada inestabilidad. Entre enero y marzo de 1973, entraron a Alemania DM 27.800.000.000 y después de un breve intento por defender las nuevas paridades, los países capitalistas avanzados abandonaron formalmente el sistema cambiario de tasas fijas y decidieron dejar flotar sus monedas. (53)⁵³ Durante 1973, el marco se revaluó en un 20,4 por ciento respecto al dólar llegando a una apreciación total contra el dólar del 50 por ciento, entre 1969 y 1973. El yen fue revaluado en un 12 por ciento adicional en 1973, con una apreciación total del 28,2 por ciento durante los dos años a partir de diciembre de 1971.

En el lapso de pocos años el sector manufacturero estadounidense obtuvo, mediante la devaluación del dólar, el cambio en los costos relativos que había sido incapaz de asegurar mediante el crecimiento de la productividad y la restricción salarial, incluso en los momentos de su mejor rendimiento de posguerra, durante la primera mitad de la década del 60. Pero por supuesto que esta ventaja tuvo su precio. La devaluación del dólar significó una disminución del poder comprador y por lo tanto del nivel de vida, pero su propósito era obviamente reducir los salarios relativos. Entre 1970 y 1973, los costos por unidad laboral en el sector manufacturero (expresados en dólares) crecieron un promedio anual de 0,6 por ciento en EE.UU., comparado con el 1,7 por ciento en Alemania y el 19 por ciento en Japón. Durante el mismo período, los costos relativos por unidad laboral en el sector manufacturero en EE.UU. cayeron un promedio del 9,9 por ciento. (54)⁵⁴ Por lo tanto, entre 1971 y 1973, el crecimiento promedio anual de los precios de las exportaciones estadounidenses, de 9,5 por ciento, pudo básicamente igualarse al de Japón, de un 9 por ciento, y al de Alemania, de 8,7

⁵³ (53) Argy, *Postwar International Money Crisis*, pp. 65-6; Eckstein, *Great Recession*, p. 43; Uchino, *Japan's Postwar Economy*, pp. 192-6; Giersch, *The Fading Miracle*, pp. 179-80.

⁵⁴ (54) Expresado en divisas corrientes respecto al promedio con base comercial de los diecisiete principales competidores internacionales. "Unit Labour Costs in Manufacturing Industry and in the Whole Economy" *European Economy*, no. 11, marzo 1982, Cuadro 11.

por ciento; después de haber llegado, entre 1965 y 1970, al doble del de Alemania y cerca de cinco veces del de Japón.

Las ganancias en los costos relativos posibilitadas por la devaluación del dólar, junto con el aumento de la capacidad de utilización asegurada durante la recuperación de la recesión, tuvo un efecto galvánico en la economía de EE.UU.. Después de promediar -2,8 por ciento por año entre 1966 y 1971, el crecimiento de la inversión en el sector manufacturero repentinamente llegó al 9,7 y al 14,7 por ciento en 1972 y 1973, respectivamente. Entre 1970 y 1973, ayudado por la recuperación de la capacidad de utilización, el crecimiento de la productividad laboral en el sector manufacturero también aumentó en forma espectacular; en un promedio anual de 5,2 por ciento (5,3 por ciento neto) y superó el crecimiento promedio anual de la compensación del producto, de un 4,5 por ciento durante esos años. En el mismo período la productividad del capital también aumentó ligeramente. La rentabilidad manufacturera que había caído estrepitosamente, en un 50 por ciento entre 1965 y 1970, no siguió cayendo y se recuperó en cierta forma, aumentando un 20 por ciento en los tres años subsiguientes, dejando la disminución total de la rentabilidad, entre 1965 y 1973, en un 40,9 por ciento. Mientras tanto, en 1973, la balanza comercial de EE.UU., que iba en una trayectoria descendente desde mediados de los años 60 hasta 1972, repentinamente registró un superávit a medida que las exportaciones de mercaderías alcanzaron un punto máximo.

El resultado de la crisis monetaria internacional, provocada por la intensificación de la competencia internacional que llevó a una disminución de la rentabilidad y un alza de los déficits exteriores de EE.UU., fue una recuperación parcial de la competitividad estadounidense que significó una ligera mejoría en la rentabilidad y equilibrios internacionales de dicho país. Sin embargo, el impacto que la revaluación del marco y el yen tuvo sobre las economías de Alemania y Japón, y que marcó la desintegración del sistema de Bretton Woods, fue exactamente el opuesto; los dos países comenzaban ahora a soportar la crisis mundial de rentabilidad.

2. La crisis de la economía alemana, 1969-73

A partir de 1969, la rentabilidad de la economía alemana, especialmente de su sector manufacturero, comenzó a declinar bruscamente siguiendo el esquema, pero al revés, de la rentabilidad manufacturera de EE.UU.; aumentando durante gran parte de los años 50 mientras caía en EE.UU. y cayendo desde fines de los años 50 hasta mediados de los 60, cuando se estaba

recuperando en EE.UU., y luego subiendo una vez más, entre 1965 y 1969, mientras que la de EE.UU. caía. La disminución de la rentabilidad manufacturera alemana en los años inmediatamente anteriores al embargo petrolero representaba – en aspectos importantes – una continuación – y un serio empeoramiento – del descenso de la misma a fines de los años 50 y comienzos de los 60. Ambas disminuciones se debieron grandemente a la tendencia al alza de los costos relativos debido a la revaluación del marco, como consecuencia de la particular forma de desarrollo orientado hacia la exportación que tenía Alemania, y por el incremento de la competencia en el extranjero. De ese modo, a fines de los años 60, la crisis se desató en Alemania como consecuencia tanto de la vertiginosa apreciación del marco como de la simultánea exacerbación internacional de la sobre capacidad y exceso de producción en el sector manufacturero. Entre 1969 y 1973, la economía alemana se unió al resto del mundo capitalista avanzado al entrar en una larga fase descendente impulsada por la crisis internacional de la rentabilidad en el sector manufacturero.

En 1961, la rentabilidad en el sector manufacturero había bajado en un 12 por ciento y siguió bajando un promedio anual de 5,3 por ciento entre 1961 y 1965 antes de recuperarse, entre 1965 y 1969, en un promedio anual de 2,6 por ciento. Entre 1969 y 1973 volvió a caer en un promedio anual del 8,35 por ciento o un 30 por ciento en total. Al mismo tiempo, la rentabilidad en el sector privado en general cayó en una tasa promedio anual del 5,1 por ciento.

Sin duda la restricción de la rentabilidad fue condicionada por una creciente demanda de mano de obra pero difícilmente podría decirse que esa fue la causa ya que el mercado laboral había permanecido más flexible que a comienzos de los años 60. Después de la introducción en gran escala, en 1966-67, de trabajadores inmigrantes y la decisión política de integrarlos, junto con sus dependientes, a largo plazo, la fuerza laboral en general nunca más experimentó un pleno empleo como el de comienzos de los años 60.⁵⁵ (55) Permanece el hecho que, en esos años –por primera vez– una incrementada militancia obrera *expresó* el creciente poder organizado de los trabajadores alemanes y realmente *ejerció* una seria presión sobre la rentabilidad. Entre 1969 y 1973, el salario real manufacturero aumentó en un promedio anual de 6,6 por ciento, comparado con el 4,9 por ciento entre 1965 y 1969 y el 5,7 por ciento entre 1960 y 1965. El crecimiento promedio anual de la productividad

⁵⁵ (55) Carlin, “Profitability in West Germany”, pp. 340-1

laboral cayó al 3,9 por ciento, comparado con el cerca de 5,2 por ciento durante los años 1960-69.

A mediados de los años 60, después del ingreso de los social demócratas a la Gran Coalición y la adopción por parte del gobierno de una política voluntaria de ingresos y directrices salario/precios, los sindicatos habían continuado facilitando las necesidades de la acumulación de capital frente a la poderosa ofensiva de los patrones para restablecer la rentabilidad a expensas de los trabajadores. Deliberadamente adoptaron una política de restricción de demanda salarial con el fin de permitir que la economía reencontrara el camino a un sólido crecimiento después de la severa recesión de 1966-67. Pero el crecimiento salarial cayó incluso por debajo del límite recomendado por el semi oficial Consejo de Expertos, mientras que la rentabilidad superó dicho límite. (56)⁵⁶ En el otoño de 1969, una serie de huelgas salvajes, iniciadas por la masa trabajadora y no por los sindicatos oficiales, estremeció a la industria alemana, tanto a los empleadores como a la burocracia de los sindicatos. Por lo tanto, los sindicatos se vieron obligados a tratar de recuperar las pérdidas sufridas durante el período anterior y a protestar por la intensificación del ritmo de trabajo introducido después de la cíclica fase descendente de 1966-67. Tuvieron bastante éxito. Mientras que durante el período entre enero y agosto de 1969, el incremento salarial había caído un promedio entre el 6,0 y el 7,1 por ciento, de setiembre a diciembre alcanzó un promedio entre el 8,5 y el 12, 1 por ciento, haciendo caso omiso de las directrices que lo situaban en un promedio entre el 5,5 y el 6,5 por ciento. Para recuperar el control, los dirigentes sindicales oficiales adoptaron, de allí en adelante, una posición negociadora más agresiva y, en 1970, obtuvieron un gran aumento del salario real. (57)⁵⁷

El incremento de la militancia obrera y la llamada “explosión salarial” fue, de ese modo, una *reacción compensatoria* a la previa “explosión de las utilidades”. Como lo dice Hennings, “la explosión de las utilidades generó grandes demandas salariales.”⁵⁸ (58) El resultado fue que, entre 1965 y

⁵⁶ (56) “El mayor impacto que puede ser atribuido (a la política de ingresos y directrices salario/precios que dirigían una acción concertada) fue un notoriamente largo retraso salarial después de 1967...los salarios habían perdido el contacto con la rápida alza de las utilidades durante el repunte de 1968 y 1969 curiosamente, el incremento del salario real que ocurrió en 1968 fue incluso menor al que el consejo había sugerido como realizable según sus directrices para 1968”. G. Fels, “Inflation in Germany”, en L. B. Krause y W.A. Salant, eds, *Worldwide Inflation. Theory and Recent Experience*, Washington DC 1977, p. 620.

⁵⁷ (57) Muller –Jentsch y Sperling, “Economic Development”, pp. 265-7, 269-72, 285-8.

⁵⁸ (58) Henning, “West Germany”, p. 491.

1973, el crecimiento promedio anual del salario real manufacturero durante los dos períodos tomados conjuntamente fue de 5,7 por ciento, casi igual al 5,6 por ciento registrado entre 1960 y 1965; mientras que el crecimiento promedio anual de la productividad laboral, de un 4,7 por ciento, fue sólo ligeramente menor al 4,9 por ciento registrado entre 1960-65.

Considerando solamente los factores internos, dicha caída de rentabilidad habría sido mínima. Esto es evidente porque, entre 1969 y 1973, aunque el crecimiento promedio anual de los costos por unidad laboral en el sector privado fuera de la manufactura - de un 9,4 por ciento- fue de hecho superior al de la manufactura - de un 8,0 por ciento - el sector fuera de la manufactura evitó un serio descenso en su tasa de utilidades porque pudo subir sus precios en una tasa promedio anual de 8,5 por ciento, comparado sólo con el 5,8 por ciento de la manufactura. Por lo tanto, entre 1969 y 1973, la disminución promedio anual de la tasa de la participación en las utilidades fuera de la manufactura fue sólo del 2,05 por ciento, y la de la tasa de utilidades del 2,3 por ciento, haciendo un total de 9,1 por ciento en los cuatro años.

En contraste, la caída de la tasa de utilidad manufacturera en este período fue de un 30 por ciento. Fue sólo debido a que la disminución de la tasa de utilidad manufacturera fue tres veces mayor que la del sector fuera de la manufactura que se produjo, en esos años, un descenso significativo – que llegó a cerca del 20 por ciento - de la tasa de utilidad de la economía privada en general.

El aumento de los costos relativos en términos internacionales determinó la caída significativa, en 1973, de la rentabilidad manufacturera alemana que descendió no sólo por debajo de su nivel de 1969 sino también del de 1965. Durante todo el largo boom, Alemania había basado su crecimiento económico en el rápido aumento de las exportaciones. Lo había hecho restringiendo el crecimiento de los costos internos a través de medios políticos y socioeconómicos y explotando su relativa ventaja histórica en la producción de bienes de capital, productos químicos y otros en una época en que la demanda internacional de esos productos estaba en rápida alza. Entre 1960 y 1973, las exportaciones crecieron en un promedio anual del 7,5 por ciento, mientras la absorción doméstica sólo crecía la mitad, en un promedio anual del 3,6 por ciento. (59)⁵⁹ Pero, como hemos enfatizado repetidamente, el hecho de que la habilidad de la economía alemana para exportar fuera tan

⁵⁹ (59) Giersch et al., *Fading Miracle*, p. 132

dependiente de la represión de su demanda interna para mantener los costos bajos significaba que los superávits comerciales y de cuenta corriente serían, a mediano plazo, la inevitable consecuencia del dinamismo exportador y, tarde o temprano, constituirían una barrera para él mismo. Esta limitación estructural del desarrollo alemán orientado hacia la exportación en combinación con la creciente amenaza de los competidores extranjeros de Alemania ya habían probado ser un impedimento de su crecimiento a fines de los años 50 y comienzos de los 60. El descenso de la competitividad alemana había sido en gran parte responsable del descenso de la rentabilidad manufacturera en ese período. El mismo síndrome se manifestó en el tumultuoso medio ambiente económico de fines de los años 60 y comienzos de los 70.

Como hemos visto, la reducción en el crecimiento de los costos junto con las medidas deflacionarias del gobierno y la recesión de 1966-67 habían hecho posible un nuevo boom de las exportaciones, un alza asociada de los superávits exteriores, un reforzamiento implícito de la moneda, la especulativa presión hacia arriba sobre el marco y por último la revaluación de la divisa en un 9,3 por ciento. Pero la revaluación del otoño de 1969 no podía estabilizar el orden monetario internacional porque no podía impedir la intensificación de las mismas tendencias que la habían producido. Entre marzo de 1969 y diciembre de 1971, aunque la divisa alemana cayó, la combinación de medidas tomadas por EE.UU. para estimular su crecimiento y la restricción de Alemania para controlar la inflación produjo una presión intolerable en las divisas que forzó, primero su flotación y luego una revaluación adicional del marco del 16 por ciento, que acompañó al Acuerdo Smithsoniano de diciembre de 1971. Por supuesto que el Acuerdo Smithsoniano pronto fracasó acarreando el colapso final de Bretton Woods y otra revaluación en febrero/marzo de 1973. En resumen, entre 1969 y 1973 la tasa de cambio del marco -efectiva o forzada por la situación comercial – aumentó en un promedio anual del 6,1 por ciento.

Enfrentados a semejante apreciación del marco, los manufactureros alemanes, seriamente dependientes de las exportaciones, se vieron obligados a elegir entre dos caminos. Si intentaban mantener sus tasas de utilidades mediante la aceptación de precios relativos más altos, su crecimiento exportador disminuiría al igual que su participación en el mercado mundial. Si intentaban mantener su crecimiento exportador mediante la restricción de sus precios, su rentabilidad se vería disminuida.

De hecho, como lo ha demostrado Carlin, los manufactureros alemanes tomaron el segundo camino. Entre 1969 y 1973, sus costos relativos por unidad laboral crecieron al muy alto promedio anual de 6,1 por ciento, desarrollo completamente atribuible a la apreciación del marco (según la tasa de cambio efectiva). Sin embargo, los exportadores alemanes sujetaron el incremento de sus precios de exportación, en términos de marcos, a un promedio anual de sólo 3,7 por ciento. Incluso aunque la revaluación del marco les impuso un nuevo incremento promedio anual en sus precios de venta – de 6,1 por ciento – fueron capaces de mantenerlos competitivos ya que los precios de las exportaciones mundiales aumentaban, en esos años, en un promedio anual del 9,1 por ciento. De ese modo, entre 1969 y 1973, los manufactureros alemanes pudieron, de hecho, aumentar ligeramente su participación en las exportaciones mundiales aunque habría que hacer notar que debido a que el crecimiento del comercio mundial ya se estaba ralentizando, el aumento promedio anual de las exportaciones alemanas, de un 7,2, por ciento, representaba una importante caída de los niveles de 10 por ciento alcanzados entre 1965 y 1969. (60)⁶⁰

Cuadro 11: Costos, Precios y Rentabilidad en Alemania, 1969-73

(tasas porcentuales de cambio)

	NPR	NPSH	PW	Lpy	NW	ULC	Ppri	NY/NK	NY/Nk real	NKPri
mfgr	-8.4	-7.7	5.9	3.5	12.0	8.0	5.8	-0.8	-0.8	5.7
nmfgr	-2.3	-2.1	3.7	2.9	12.5	9.4	8.5	-0.3	-2.6	6.6

Fuente: ver Nota sobre principales fuentes de información. Clave a leyenda en última página.

Para retener sus mercados, los productores alemanes se vieron entonces obligados a sujetar el alza de sus precios en marcos de acuerdo a sus mayores costos y aún así tuvieron que aceptar una disminución del crecimiento de las exportaciones. Pero mantener bajos los precios frente a un alza de costos tuvo un resultado inevitable: mientras a corto plazo protegía su capacidad exportadora y de esa forma su mayor factor de crecimiento, el sector manufacturero alemán no podía sostener una gran disminución de la tasa de utilidades sobre su capital social y el golpe que esto significaba para sus expectativas de crecimiento a largo plazo. (61)⁶¹ En el sector fuera de la

⁶⁰ (60) Branson, “Trends in US International Trade”, p. 196, Cuadro 3.13

⁶¹ (61) Carlin, “Profitability in West Germany”, pp. 346-9

manufactura, debido a que la caída de la rentabilidad (relativamente restringida) sólo representaba una superación a corto plazo de la productividad laboral por parte del crecimiento del salario producto no había razón para esperar que esto precipitara problemas a largo plazo sin solución. El ajuste a la caída de la rentabilidad podía llevarse a cabo – y de hecho así ocurrió – a través de la consiguiente restricción del crecimiento salarial. Pero debido a que en el sector manufacturero la caída de la rentabilidad representaba no tanto un problema local de alza de salarios respecto a la rentabilidad sino un problema que afectaba a todo el sistema y que provenía de la sobre capacidad y exceso de producción provocados por la intensa competencia internacional, el camino a la recuperación era menos directo y resultaría mucho más difícil de lograr.

3. La crisis de la economía japonesa, 1970-73

Después de 1970, la rentabilidad en la manufactura japonesa – y de la economía en general – bajó repentina y bruscamente. Durante ese proceso continuó siguiendo el camino de la rentabilidad en Alemania, mientras reflejaba – pero al revés – lo que ocurría en EE.UU. durante toda la posguerra. En el curso de los años 50 (hasta 1961), la rentabilidad japonesa se triplicó, decayó temporalmente durante la primera mitad de la década del 60 y luego tuvo un espectacular crecimiento, desde 1965 a 1970. El alza fenomenal de la rentabilidad durante la segunda mitad de la década del 60 fue mucho más espectacular en Japón que en Alemania, alcanzando niveles récords para el período de posguerra; ello fue posible gracias a una poderosa alza de las exportaciones. El boom de exportaciones japonés, como el alemán, fue fomentado por la expansión fiscal y monetaria del gobierno de EE.UU. y la moderación fiscal y monetaria del gobierno japonés y provocó masivos superávits de cuenta corriente. De modo que al igual que en la expansión alemana, finalmente terminó socavándose a si mismo ya que ejerció, sobre el yen, una inexorable presión hacia el alza. Con la caída de dólar y la revaluación del yen en los años 1971-73, la economía manufacturera japonesa perdió mucho de su ventaja de costos en el mercado mundial, sufrió una caída sustancial en su rentabilidad y experimentó una definitiva reducción de su potencial de crecimiento.

La caída de la tasa de utilidades y el descenso hacia la crisis de la economía japonesa se llevó a cabo en dos etapas. La primera baja de la rentabilidad ocurrió en 1970-71 y fue precipitada por el agotamiento de la masiva ola de inversión llevada a cabo por la industria japonesa en la segunda mitad de la década del 60, por las bruscas medidas deflacionarias adoptadas

por el gobierno japonés en 1969-70, por el gravamen de Nixon del 10 por ciento sobre las importaciones y su gestión de facto para devaluar el dólar en agosto de 1971. La segunda baja de la rentabilidad ocurrió durante los dos años subsiguientes, en 1972 y 1973. Comenzando en 1971, el gobierno aplicó un masivo estímulo monetario y fiscal destinado a contrarrestar el golpe a la confianza en los negocios, debido a revaluación del yen, a fomentar la demanda doméstica y compensar así la baja en las exportaciones y, sobre todo, a forzar la baja del yen para revivir el dinamismo exportador. Pero esta política terminó fracasando. Frente a la intransigente política de expansión, la inflación y los déficits internacionales de EE.UU., el fomento de la demanda no logró hacer bajar el yen. Ni tampoco podía el subsidio a la demanda precipitar el muy difícil, sino imposible, ajuste estructural doméstico necesario para mantener el impulso de la economía. Específicamente, la creación de oportunidades para obtener utilidades de las ventas nacionales, como sustituto de la pérdida de oportunidades de ventas en el extranjero, mediante la creación de un mercado interno que pudiera crecer dinámicamente sólo con una limitada ayuda de las exportaciones. El resultado fue una inflación incontrolable y finalmente una nueva restricción de las utilidades.

Primera etapa. Deflación y contracción.

Después de una breve ralentización a comienzos de los años 60, las exportaciones japonesas reales habían comenzado a crecer nuevamente, a partir de 1964 o algo así, en tasas anuales cercanas al 20 por ciento. Aún así, tan tarde como en 1967, el superávit comercial japonés sólo era de US\$ 800.000.000 y no significaba ninguna amenaza para la estabilidad mundial. Pero, como los déficits federales de EE.UU. subieron repentinamente, las balanzas exteriores estadounidenses se deterioraron bruscamente y las japonesas sufrieron un verdadero estallido de alza. Al parecer, tanto para Japón como para Alemania, los años 1968-69 - cuando la economía de EE.UU. sufría de un importante crecimiento de la inflación y una caída de su balanza comercial - marcaron el punto decisivo. En 1968, el superávit comercial de Japón se triplicó, llegando a los US\$ 2.500.000.000 y promedió los US\$ 3.750.000.000 en 1969 y 1970. Las reservas de divisas de Japón, que habían cambiado poco entre 1961 y 1968 - cuando eran cerca de US\$ 2.000.000.000 - llegaron, a fines de 1971, a US\$ 4.400.000.000 y en junio de 1971 a US\$ 7.600.000.000. (62)⁶²

⁶² (62) Para éste y el siguiente párrafo ver, Uchino, *Japan's Postwar Economy*, pp. 171-9. En esos años, Japón y Alemania eran los únicos países industriales avanzados que contaban con importantes superávits comerciales.

Cuadro 12: El Superávit Comercial de Japón (en miles de millones US\$)

1961	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73
-0.1	0.5	0.0	1.0	1.9	2.2	0.8	2.5	3.6	3.9	7.7	8.9	3.7

Fuente: Kosai, *Era of High-Speed Growth*, p. 1771; Uchino, *Japan's Postwar Economy*, p. 174

Tal como sucedió en Alemania, las fuertes subidas en los superávits comerciales y de cuentas corrientes introdujeron importantes presiones inflacionarias importadas a la economía interna japonesa. En 1968 – y por primera vez desde el comienzo del boom – los precios, no sólo al consumidor sino también al por mayor, crecieron rápidamente. Desde el punto de vista de sus rivales de ultramar, en especial del gobierno de EE.UU., Japón debería haber atacado la inflación – como lo hizo Alemania – mediante la baja de sus superávits exteriores a través de una revaluación de su moneda. Pero el gobierno japonés hizo exactamente lo opuesto. Adoptó una serie de medidas cosméticas de liberalización comercial para acallar a los críticos extranjeros y al mismo tiempo – para contener la inflación en una forma que hiciera posible la continuación del crecimiento orientado hacia la exportación – implementó una política de restricción crediticia.

El cambio a una política deflacionaria, en 1969-70 resultó sorprendentemente exitoso en sus propios términos rígidos porque la economía comenzó a bajar y el crecimiento de los precios para los manufactureros y las exportaciones se detuvo. (63)⁶³ Sin embargo, no cabe duda que su impacto predominante fue precisamente lo opuesto de lo que querían las autoridades. En 1971, el superávit comercial japonés rompió todos los récords; su total global se duplicó, llegando a US\$ 7.700.000.000 y constituyó más del 75 por ciento del superávit comercial total del conjunto de países pertenecientes a la OCDE. En el sector manufacturero alcanzó US\$ 17.100.000.000 y respecto a EE.UU. creció casi dos veces y media. (64)⁶⁴ Al enfriar su propia economía en el mismo momento en que EE.UU. estaba recalentando la suya, las autoridades japonesas habían llevado la contenida crisis monetaria internacional a punto de ebullición, creando insostenibles presiones para la revaluación del yen y la devaluación del dólar. Luego vino la

⁶³ (63) Krause y Sekiguchi, “Japan and the World Economy”, p. 401

⁶⁴ (64) Uchino, *Japan's Postwar Economy*, pp. 173-4; Kosai, *Era of High-Speed Growth*, p. 177

Nueva Política Económica de Nixon y con ella el fin de “la era de crecimiento a alta velocidad”.

El “Remezón de Nixon” ocurrió el 15 de agosto de 1971. Antes del término del mes había precipitado la flotación del yen y la peor caída de toda la historia de la bolsa de valores japonesa, profundizando y extendiendo la recesión que comenzó a mediados de 1970 y duró hasta fines de 1971. En 1971, el crecimiento de la producción manufacturera y el PGB cayeron drásticamente de promedios anuales del 15,8 y el 12,3 por ciento (para el período 1965-70) al 6,2 y 4,7 por ciento, respectivamente. Detrás de la recesión estaba el espectacular colapso de la inversión que – después de haber crecido en una tasa promedio anual sobre el 20 por ciento, tanto en el sector manufacturero como en el sector privado, entre 1965 y 1970 – de hecho *cayó* en 1971 al 10 por ciento en el sector manufacturero y al 3,1 por ciento en la economía privada. La capacidad de utilización cayó cerca del 6 por ciento en el sector manufacturero y la mitad de eso en el sector privado. En el espacio de ese año, la tasa de utilidades en el sector manufacturero bajó un 16 por ciento y la del sector privado en un 22 por ciento.

La causa de la caída de la tasa de utilidades en 1971 no fue, como establecen los teóricos de la oferta, una aceleración autónoma de los salarios o una ralentización de la productividad sino obviamente una caída de la demanda. Esta puede haber tenido su origen en el agotamiento del boom cíclico de inversiones de la segunda mitad de la década del 60. La extraordinaria expansión de nuevas plantas y equipamiento que se llevó a cabo en esos años no podía sostenerse indefinidamente y parece haber comenzado a vacilar en 1970, en forma muy semejante a su igualmente impresionante predecesora de la última mitad de los años 50 hasta 1961. En todo caso, la restricción crediticia adoptada por el gobierno en 1969-70 redujo intencionalmente el crecimiento de la demanda que fue aún más ralentizada por el “Remezón de Nixon”, con su gravamen de 10 por ciento sobre las importaciones que ingresaban a EE.UU., y por la revaluación del yen. La reducción de la demanda significó la caída de la rentabilidad tanto en el sector manufacturero como en la economía privada en general, al causar importantes bajas tanto de la participación en las utilidades y en el cociente producción/capital como en la capacidad de utilización.

La brusca baja del crecimiento registrado de la productividad fue la causa principal del deterioro de la participación en las utilidades. Pero esta reducción de la productividad no representó una disminución de la eficiencia de la producción. Fue más bien provocada por el reducido crecimiento de la

demanda. Los empresarios japoneses tenían el compromiso de evitar despidos a menos que fuera absolutamente necesario. A pesar de la brusca ralentización del crecimiento y la consiguiente caída de la capacidad de utilización que ocurrió durante la recesión de 1971, el desempleo no aumentó. La productividad laboral cayó porque no hubo ajustes reductores de la aportación laboral que se adecuaron a la reducción de la producción. No fue una tendencia autónoma a la baja de la productividad laboral lo que hizo deslizarse la economía japonesa hacia la crisis y prueba de ello es el hecho que después de haber crecido en tasas promedio anuales del 13,4 y del 10,7 por ciento en el sector manufacturero y en el sector privado, respectivamente, durante los años 1965-70 (y por 11 y 12 por ciento en 1970), la productividad laboral repentinamente se precipitó al 5,3 y el 3,9 por ciento, respectivamente, durante la recesión de 1971, pero en 1972 regresó inmediatamente al 11 y al 9,4 por ciento, respectivamente, en ambos sectores.

En 1971 el crecimiento del salario nominal y real fue en realidad ligeramente menor, tanto en el sector manufacturero como en la economía privada, de lo que había sido en varios años anteriores. Sin embargo, en ambos sectores el crecimiento del salario producto fue lo suficientemente alto como para restringir las utilidades porque, en 1971, las empresas en el sector manufacturero y el sector privado pudieron elevar los precios de sus productos en un promedio anual de 0 y 2,6 por ciento, respectivamente, mientras que, entre 1965 y 1970, los habían subido un 3,55 y un 4,7 por ciento. El crecimiento salarial hizo bajar la rentabilidad porque – debido a la caída de la demanda – los manufactureros no pudieron fijar sus precios sobre los costos en el grado en que lo habían hecho anteriormente.

El último factor que deprimió la rentabilidad en 1971 fue la reducción del cociente producción/capital, que cayó un 5,7 y un 11,6 por ciento en el sector manufacturero y la economía privada, respectivamente, después de haber tenido un rendimiento impresionante, en ambos sectores, entre los años 1965 y 1970. La reducción de la demanda fue el factor determinante principal. Si el cociente producción/capital es ajustado de acuerdo a la capacidad de utilización, la caída registrada queda virtualmente eliminada.

Segunda etapa. Inflación e incapacidad de recuperación.

La economía japonesa había experimentado ralentizaciones en 1957-58, 1961-62 y 1965 pero en cada ocasión había recuperado su ímpetu rápidamente. La fase descendente cíclica de 1971 fue característica en dos importantes aspectos. Primero, fue más larga que ninguna de las anteriores.

Segundo, y más importante, incluso después de terminar, la economía jamás recuperó su ímpetu previo. La cuestión es por qué.

Diríamos que lo que desmotivó el resurgimiento económico fue simplemente la reducción de las perspectivas de exportación debido a la revaluación del yen así como a la dramática reducción de la demanda y el comercio mundiales, parte esencial de la ralentización generalizada del crecimiento de las economías capitalistas avanzadas. En los años 1972 y 1973, el crecimiento promedio anual de las exportaciones (en términos de yenes) fue de 4,6 por ciento, una reducción de casi tres cuartos del incremento promedio anual de 17,2 por ciento entre los años 1965-70 y una clara prueba de lo distintas que eran las condiciones que debían enfrentar los productores japoneses. Cuando el impresionante programa gubernamental para estimular la economía y cambiar sus fundamentos al mercado interno no dio los resultados esperados era indudable que la economía había llegado a un histórico punto decisivo.

Ya en el otoño de 1970 el gobierno había comenzado a dar marcha atrás respecto a su estricta política monetaria porque la inflación de tanto el sector manufacturero como de los precios de exportación había sido relativamente controlada. Durante 1971, el gobierno aflojó aún más el rigor para contrarrestar la sorprendentemente severa ralentización, aumentando fuertemente la capacidad crediticia mientras hacía la política fiscal más estimulante. En la víspera del “Remezón de Nixon”, el estado había tratado de impedir que los negocios sufrieran pérdidas debido a la devaluación del dólar y compró una enorme cantidad de dólares a la antigua tasa de cambios durante varias semanas en agosto, antes de dejar flotar el yen. Finalmente, con las perspectivas de exportación tan profundamente reducidas por la revaluación de diciembre de 1971, el gobierno impulsó un estímulo fiscal y monetario de históricas (y muchos dirían) temerarias proporciones. El presupuesto de 1972 incluyó un aumento de los gastos que alcanzó el 22 por ciento (y el presupuesto suplementario aprobado más tarde en el año los aumentó aún más, en un 1,4 por ciento adicional del PGB). La oferta de dinero, que alcanzó un sorprendente 24,3 por ciento en 1971, llegó al 24, 7 por ciento en 1972. (65)⁶⁵

Al embarcarse en ese curso inflacionario el gobierno tenía varios objetivos. Debido a la enorme inversión en capital fijo – mucha de ella financiada con deudas – hecha por los productores japoneses durante la

⁶⁵ (65) Ackley e Ishi, “Fiscal, Monetary, and Related Policies”, p. 230. El presupuesto japonés de 1972 incluía un aumento del 20-30 por ciento sobre los gastos de los presupuestos originales para 1971 y llegaba al 18 por ciento del PGB.

segunda mitad de los años 60 una recesión realmente sería amenazaría con masivos problemas de realización y pérdidas devastadoras. El gobierno esperaba impedir esos efectos sustituyendo las pérdidas de exportación por sus propios gastos. Como la revaluación inicial del yen no había logrado eliminar el gran superávit de cuenta corriente hubo una nueva presión internacional para revaluar. En vez de acceder a esa presión el gobierno intentó – a través del subsidio a la demanda – absorber más importaciones y, de ese modo, corregir la balanza de cuentas corrientes y hacer bajar el yen.

Para fines de 1972, el estímulo del gobierno – históricamente sin precedentes – había fracasado en su intento por restablecer el ímpetu de la economía. El crecimiento de la producción manufacturera en 1972, del 10,6 por ciento, todavía era sólo 60 por ciento del promedio alcanzado entre 1965-70, mientras que el crecimiento de producción para la economía en general (PGB real), del 8,2 por ciento, no era mucho mejor. El crecimiento de la inversión cayó otro 7,2 por ciento, llegando a una reducción total del 18 por ciento en dos años y la capacidad de utilización no logró recuperarse y según ciertas mediciones, cayó aún más. En diciembre de 1972 la *Perspectiva Económica de la OCDE* describió la inversión como débil, se refirió a la sobre capacidad como bastante importante y caracterizó el crecimiento del PGB durante 1972 como “insuficiente para reducir el margen de la capacidad productiva”. (66)⁶⁶ En 1972, la rentabilidad manufacturera cayó otro 4 por ciento adicional al 16 por ciento que había caído en 1971.

En el mejor de los casos hubo una recuperación parcial porque el subsidio a la demanda generado por el gobierno había sido incapaz de compensar el colapso de las exportaciones. En 1972 el crecimiento de las exportaciones, en términos de yenes, colapsó y llegó al 4,1 por ciento desde el 16 por ciento de aumento que había logrado en 1971, promedio que llegó bastante cerca al de los cinco años previos. Las utilidades fueron restringidas por el crecimiento del salario producto junto con una ligera reducción de la productividad y una disminución adicional del cociente producción/capital. Todo esto reflejaba el incremento de la presión competitiva sobre los precios así como la caída adicional de la inversión y el nivel todavía reducido de la capacidad de utilización.

En 1972, el crecimiento del salario en metálico de la manufactura regresó al promedio alcanzado durante 1965-1970, el 15 por ciento, y resultó ser un importante factor en la reducción de las utilidades. Pero un 15 por

⁶⁶ (66) Ackley e Ishi, “Fiscal, Monetary, and Related Policies”, p. 209, n. 43 (cita)

ciento de aumento en el salario nominal en 1972 no habría significado un incremento de la presión sobre la rentabilidad si ello no hubiera representado un aumento del 14 por ciento del salario producto – un alza del 40 por ciento desde el 10,1 por ciento de incremento promedio anual del salario producto que esa misma cifra de salario nominal había representado entre 1965 y 1970. Fue la reducción de la tasa de crecimiento de los precios de la producción manufacturera lo que provocó el aumento del salario producto. En 1972, la deflación de los precios de la producción manufacturera subió apenas un 0,9 por ciento, menos de un cuarto de su aumento promedio entre 1965 y 1970, y la razón no es difícil de encontrar.

Con la apreciación del yen los manufactureros japoneses repentinamente enfrentaron una intensa competencia en el extranjero. En 1972, los costos por unidad laboral en el sector manufacturero, en términos de la moneda nacional, crecieron sólo un 1,1 por ciento, pero en términos de divisas vinculadas al comercio, no menos del 11,8 por ciento (67)⁶⁷, y en términos del dólar, en un sorprendente 20,3 por ciento. Como sus colegas alemanes en el mismo período, los manufactureros japoneses tenían dos respuestas posibles para su reducida competitividad: mantener la rentabilidad de sus exportaciones mediante un aumento de precios y aceptar la consiguiente reducción de ventas por exportación o mantener el nivel de crecimiento de la exportación y su parte del mercado internacional sujetando los precios y aceptando la implícita caída de la rentabilidad. Como sus homólogos alemanes, los exportadores japoneses generalmente eligieron el segundo camino. En un esfuerzo por mantener las exportaciones frente a la revaluación, los manufactureros japoneses limitaron el aumento de sus precios, en términos del dólar, sólo al 8 por ciento, lo que requirió de una *reducción* de sus precios en yenes del orden del 3 por ciento, comparado con el incremento promedio anual de casi 2 por ciento durante los cinco años anteriores. Dado que las exportaciones constituían cerca del 30 por ciento de la producción manufacturera, los agudos aumentos en los costos de la producción japonesa, en términos internacionales, fueron evidentemente causa de la restricción de las utilidades y de los precios. ⁶⁸(68) Aún así, Japón sostuvo una caída del 75 por ciento en su crecimiento exportador.

⁶⁷ (67) Unit Labour Costs in Manufacturing Industry and in the Whole Economy, European Economy, no. 11, marzo 1982, p. 106

⁶⁸ (68) Krause y Sekiguchi, "Japan and the World Economy", p. 401, 420.

En 1972 el aumento de la productividad fue de un 10,8 por ciento, lo que era insuficiente para contrarrestar el enorme aumento del salario producto, y además estaba notoriamente por debajo del crecimiento promedio anual de productividad laboral, del 13,4 por ciento, entre 1965 y 1970.⁶⁹ Sin embargo, en términos del incremento de la eficiencia real de producción que esto indica, la productividad laboral en 1972 puede haber sido por lo menos tan buena como durante la segunda mitad de la década del 60. Fue lograda a pesar del hecho que, mientras la capacidad de utilización permanecía a su bajo nivel de 1971, el cociente oferta/demanda de empleos creció en 1,4/1 y la tasa de desempleo aumentó sólo muy ligeramente (del 1,2 al 1,4 por ciento) ya que los empleadores seguían resistiéndose a los despidos. En otras palabras, los empleadores honraron su compromiso de retener la fuerza laboral a pesar de su incapacidad de hacer pleno uso de ella. A comienzos de 1973, después de un nuevo estallido de los precios en EE.UU. que finalmente acabó con el sistema de Bretton Woods, el yen fue dejado flotar y ya en marzo había aumentado su valor contra el dólar en un 8 por ciento adicional. En julio de 1973, el yen valía 280/1US\$ lo que significaba una revaluación total del 22 por ciento en los dos años desde el “Remezón de Nixon”.⁽⁷⁰⁾⁷⁰

A comienzos de 1973, con el valor del yen y la recuperación de la economía aún en necesidad de estabilizarse, las autoridades japonesas extendieron su programa de estímulos incurriendo todavía en mayores gastos que en 1972. Pero el resultado no fue el esperado. El acrecentamiento de divisas, que era inevitablemente concomitante con el agudo aumento de los superávits de cuenta corriente desde fines de los años 60, ya había puesto una fuerte presión hacia el alza en los precios. La liquidez también había aumentado debido a la enorme entrada de divisas extranjera en su encuentro con la revaluación del yen. A esto se agregó el gigantesco empréstito privado que fue estimulado por tasas de interés muy disminuidas. En el otoño de 1972 comenzó un enorme resurgimiento de la inflación con un notorio aumento en los precios de la manufactura y a final del año se había extendido a los precios de exportación y al consumidor. En 1973, el índice de precios al consumidor y el precio de venta al por mayor crecieron en 11,8 y 22,6 por ciento respectivamente, subiendo desde el 4,6 y el 3,2 por ciento en 1972.⁽⁷¹⁾⁷¹

⁶⁹ (69) El cociente producción/capital también cayó en un 3,51 por ciento en 1972, pero esta reducción desaparece cuando se hace el correspondiente ajuste por los precios.

⁷⁰ (70) Uchino, *Japan's Postwar Economy*, pp. 192-6

⁷¹ (71) *Ibid.*, pp. 196-200; Kosai, *Era of High-Speed Growth*, pp. 184-7

La manifestación más inmediata de la inflación desatada, fue el estallido de los precios de la tierra, una tendencia exacerbada por la inversión especulativa que a su vez era estimulada por la creciente habilidad para pedir préstamos usando tierra cada vez más valiosa como garantía. El boom de la bolsa de valores tuvo una dinámica similar. Ambos fueron facilitados por la gran caída de las tasas de interés a medida que las tasas nominales – que recién habían sido reducidas por la acción del gobierno – al comienzo habían sido incapaces de mantenerse a la par con la inflación. Con las tasas de interés muy bajas y los precios aumentando descontroladamente, algunas corporaciones quedaron ubicadas en una posición extremadamente favorable. A través de compras y ventas retardadas, pero también mediante cierta cantidad de inversión productiva, pudieron explotar las brechas que temporalmente se habían abierto entre los costos y los precios. (72)⁷²

Sin embargo, ni siquiera las ganancias de capital basadas en la inflación pudieron lograr la recuperación de los productores japoneses. La inversión en el sector manufacturero aumentó fuertemente en 1973, en un 19,4 por ciento, y fue acompañada de otro aumento, de 13,8 por ciento, de la producción manufacturera (casi comparable al promedio anual durante el boom de 1965-1970), pero también por una caída del crecimiento del PGB que llegó al 7,5 por ciento. Aún así, el nivel de crecimiento de inversión en el sector manufacturero permaneció por debajo del de 1970. Por lo tanto, era inadecuado provocar ya sea aumentos de la productividad respecto al incremento del salario producto o estimular suficientemente las ganancias en la capacidad de utilización como para hacer subir la rentabilidad.

Bajo el impacto del enorme estímulo, la economía se recalentó en noviembre de 1973 y el cociente oferta y demanda de trabajo creció 1,9:1. Con la inflación fuera de control, ese año los obreros manufactureros obtuvieron aumentos salariales nominales del 21,3 por ciento. Sin embargo, el alza de los precios de la manufactura canceló mucho del efecto negativo del crecimiento salarial sobre la rentabilidad. En 1973, el crecimiento del salario producto, de 10,3 por ciento, fue, de hecho, cerca de 25 por ciento menos de lo que había sido en 1972. Pero esta reducción no era suficiente para permitir un aumento de la rentabilidad ya que el crecimiento de la productividad laboral fue de 9,1 por ciento. Aunque no se recuperó totalmente, la capacidad de utilización aumentó en un 4 por ciento y como el cociente producción/capital

⁷² (72) Ackley e Ishi, "Fiscal, Monetary, and Related Policies"; Uchino, *Japan's Postwar Economy*, pp. 190-2

también creció ligeramente, la rentabilidad manufacturera no siguió cayendo en forma significativa pero, por otra parte, no mejoró siquiera un poco. (73)⁷³

En resumen, entre 1970 y 1973 hubo, en apariencia pero muy poco en realidad, una restricción de las utilidades por parte de los salarios/productividad causada por los rígidos mercados laborales y el poder de los trabajadores. El logro del pleno e hiper pleno empleo no fue la causa de los problemas económicos de Japón. Entre 1965 y 1970, el cociente entre oferta y demanda de trabajo había subido bastante sobre la unidad pero tanto las tasas de utilidades como la participación en las mismas habían aumentado en forma impresionante en el sector manufacturero y en forma espectacular en la economía privada en general. Entre 1970 y 1973, ni la aceleración del incremento del salario nominal ni el problema de crecimiento de la productividad habían significado una restricción en las utilidades de la manufactura. Los manufactureros habían sufrido una caída de la rentabilidad porque no pudieron fijar sus precios por sobre los costos de la misma forma en que lo habían hecho en el pasado. En 1971 las alzas de precios fueron reducidas debido a la política de contracción del gobierno que había desembocado en una recesión y una reducción de la demanda general; y en 1972 y 1973 no lograron recuperarse lo suficiente como consecuencia del alza en los *costos relativos de la manufactura en términos internacionales* causada por la fuerte revaluación del yen.

Es verdad que, después de la recesión de 1971, el nivel de crecimiento del salario nominal de la economía de negocios en general – aunque no en el sector manufacturero – fue suficiente para producir una restricción de las utilidades a pesar de la relativa inmunidad de los productores a la competencia internacional. Pero un crecimiento tan rápido del salario en metálico en sí mismo es incomprensible aparte del aumento de la profunda intensificación de la presión sobre el mercado laboral causada por un subsidio a la demanda históricamente sin precedentes. Y éste último sólo puede comprenderse como respuesta a una crisis *ya en marcha* desatada por la revaluación del yen y *no* por la intensificada presión de la fuerza laboral. Fue el intento del gobierno para revertir la revaluación del yen, y su desastroso impacto sobre la economía japonesa, y para compensar en forma interna la pérdida de demanda sufrida por los artículos japoneses lo que explica su programa de estímulos sin precedentes. Y éste explica el subsecuente recalentamiento y (la muy

⁷³ (73) La tasa de utilidades de la manufactura de hecho cayó un 1,3 por ciento adicional en 1973 (después de disminuciones del 19,2 y 7,75 por ciento en 1971 y 1972, respectivamente.

temporal) superación del crecimiento de la productividad fuera de la manufactura por obra del crecimiento salarial. (74)⁷⁴

Incluso esos grandes aumentos de los salarios nominales probablemente podrían haber sido absorbidos, tal como la explosión salarial que siguió a las análogas (aunque menos extremas) medidas anti recesión de 1965, si el estímulo hubiera tenido más éxito en elevar la capacidad de utilización o en provocar un crecimiento de la inversión. El hecho de que el estímulo fallara no se debió a las dificultades para elevar la productividad o para contener las demandas salariales sino a la depresión general de las perspectivas de inversión que se habían presentado con la seriamente deteriorada situación internacional. Si la economía japonesa hubiera podido evitar la revaluación del yen – un hecho no muy realista - podría haber absorbido el crecimiento salarial y mantenido su establecida trayectoria de crecimiento.

La profundización de la crisis: un resumen.

Para resumir nuestra argumentación sobre el comienzo de la larga fase descendente en sus aspectos tanto negativos como positivos: entre 1965 y 1973, la rentabilidad total de la manufactura en las economías del G-7 descendió cerca del 25,5 por ciento. Considerando los casos de EE.UU., Japón y Alemania, hay poca evidencia que apoye la argumentación del enfoque de la oferta de que la responsabilidad de dicha caída recae en el incremento del poder y presión de la fuerza laboral, que a su vez llevó a la superación del crecimiento de la productividad por parte del crecimiento salarial. Esta conclusión puede extenderse para incluir a todas las economías del G-7 en su conjunto. De mediados de los años 60 a comienzos de los 70, el crecimiento promedio anual del salario producto del total de las economías del G-7 – de cerca del 5,45 por ciento – apenas excedió el de la productividad laboral– de cerca del 5,5 por ciento – mientras que el crecimiento promedio anual de la productividad del capital (el cociente producción/capital real) fue cerca del -0,2 por ciento. Como el trabajo no hizo caer ni la participación en las utilidades ni el cociente producción/capital en ningún grado significativo, difícilmente puede haber hecho caer la tasa de utilidades.

Más bien, aparte del creciente costo de materias primas, la caída de la rentabilidad manufacturera en el G-7 fue completamente determinada por una

⁷⁴ (74) ...la revaluación del yen y, por extensión, el “Remezón de Nixon” provocaron enormes pérdidas en Japón, no sólo en términos de su impacto directo en la industria privada sino también en términos de su influencia para distorsionar la eficiente administración de las políticas fiscales y monetarias. Uchino, Japan’s Postwar Economy, p. 188.

caída del cociente nominal producción/capital. Como la causa de la caída de éste fue la incapacidad de los precios de producción para mantenerse a la par del crecimiento de los precios del capital social, al menos parece razonable avanzar la hipótesis de que lo que causó gran parte del descenso fue, repetimos – como en el caso de EE.UU., Japón y Alemania tomados en forma individual – la incapacidad de los manufactureros para valorar sus precios suficientemente por sobre los costos debido a una sobre capacidad y exceso de producción internacionales. Esta proposición recibe una mayor credibilidad por el hecho que, entre 1965 y 1973, la rentabilidad total de las economías del G-7, fuera de la manufactura, sólo cayó en 19 por ciento, comparado con el 25,5 por ciento en el sector manufacturero, a pesar de que los costos por unidad de producción parecen haber subido considerablemente más rápido fuera de la manufactura que dentro de ella.

(75)⁷⁵

Para 1973, el mundo capitalista avanzado había, en cierto sentido, cerrado el círculo. La masiva inyección al mercado mundial de manufactura japonesa y alemana a bajo costo durante la segunda mitad de la década del 60 precipitó la sobre capacidad y exceso de producción internacionales haciendo bajar la rentabilidad manufacturera en el total de las economías capitalistas avanzadas, inicialmente a expensas de los productores estadounidenses. Sin embargo, la forma misma en que se desarrolló la crisis – caracterizada por la expansión alemana y japonesa directamente a expensas de la manufactura de EE.UU. y provocando los superávits internacionales de los dos primeros y los déficits internacionales del último – forzó la dramática revaluación del yen y del marco respecto al dólar, lo que pronto llevó a un importante reordenamiento de los costos relativos. Como en realidad había poco movimiento que abandonara el sector manufacturero y se dirigiera a otras líneas, el problema subyacente de todo el sistema permanecía igual: una sobre oferta de capacidad y producción manufacturera que provocó una presión a la baja en los precios de los productos lo que a su vez bajó la tasa de retorno sobre el capital social. Pero, con la realineación de los costos relativos que ocurrió con el movimiento de las divisas, fueron los productores japoneses y alemanes los que tuvieron que renunciar a sus altas tasas de retornos si querían mantener sus ventas. De ese modo, la economía mundial fracasó en su intento

⁷⁵ (75) Para los dos párrafos previos, Glyn et al., “The Rise and Fall of the Golden Age”, p. 80, Cuadros 2.7 y 2.12. La tasa de utilidades fuera de la manufactura del G-7 fue extrapolada de la tasa de utilidades de la manufactura y economía privada de negocios del G-7, usando el capital social bruto (constante) del G-7, de cada sector, como elementos de peso. Armstrong et al., Capitalism Since 1945, apéndice, Cuadros A1, A5, A6.

de recuperación entre 1969 y 1973, pero los efectos de su desmoronamiento se habían hecho más proporcionados en términos internacionales.

CAPITULO CUARTO. LA LARGA FASE DESCENDENTE

El mundo capitalista avanzado entró en crisis antes de fines de 1973, con caída de utilidades, especialmente en la manufactura, e incremento de la inflación. La crisis del petróleo de 1974-1975 no fue, por lo tanto, la causa original de esas dificultades económicas. Sin embargo, las agravó. El precio del petróleo subió en todas partes, aunque con consecuencias diferentes; muy grave en los países dependientes de ese combustible como Japón, relativamente suave en Estados Unidos, rico en petróleo, y en la fiscalmente disciplinada Alemania. Dado que los salarios y la tecnología no se ajustaron de inmediato al alza de los precios de la energía, las utilidades cayeron aún más y la inflación se aceleró. En ese momento, los gobiernos tuvieron pocas posibilidades de elección, salvo aplicar los frenos elevando las tasas de interés y restringiendo los créditos. Se produjo entonces una aguda deflación que vino inmediatamente después de la crisis inflacionaria, con nuevos descensos en las ganancias en el marco de la mayor recesión desde la depresión de los años treinta.

Fue solamente el comienzo. Durante las siguientes dos décadas ni la rentabilidad de la manufactura ni la del sector privado en Estados Unidos, Alemania, Japón y el conjunto de las economías del G-7 superaron el nivel que tenían en 1973, solo recuperaron el nivel peak que alcanzaron durante el boom; la inversión bajó fuertemente con la reducción de utilidades, especialmente en el sector manufacturero; la economía del mundo capitalista experimentó una larga fase descendente que continua hasta hoy (1)¹. Entre 1973 y 1990, el capital de la manufactura en las economías del G-7 creció, en promedio, un 35 % menos que en los años comprendidos entre 1950 u 1973, y esa cifra cayó alrededor de un 50 % entre 1980 y 1990 ²(2). Con el capital creciendo tan lentamente, el aumento de la productividad del trabajo también descendió entre 1973 y 1990; el crecimiento promedio anual de la productividad en el sector manufacturero en el conjunto de las economías del G-7 fue alrededor de un 30 % más bajo de lo que había sido entre 1950 y 1973 y la caída fue de más de un 50 % para la economía en su conjunto.³

¹ Notas

1.- Para una visión comprehensiva de las dimensiones cuantitativas de la larga fase descendente, ver Armstrong et al. *The Great Slowdown*, en *Capitalism Since 1945*, pp. 233-61

² 2.- Armstrong et al. *Capitalism Since 1945*, p. 356, Table A.

³ 3.- OCDE, "Historical Statistics" 1960-1995, París 1997, pp. 53-54. Tablas 3.7.3.10; AGH para 1950. La caída en productividad manufacturera después de 1973 fue más del 40 % de lo que había sido el crecimiento entre los años 1960-1973.

Dadas las bajas en productividad y rentabilidad, el crecimiento de los salarios reales se vio constreñido y cayó más rápidamente que el producto por persona. Con el aumento de la demanda de inversiones, especialmente en el sector manufacturero, y con la demanda de los consumidores apreciablemente reducida – como expresiones del lento descenso del crecimiento del capital y de los salarios- cayó también el crecimiento de la producción y el sector manufacturero eliminó muchos trabajadores con lo que el desempleo creció rápidamente. Entre 1973 y 1995, la tasa de cesantía en las economías del G-7 promedió el 6.5 %, más del doble del promedio de 3.1 % que hubo entre 1960 y 1973.⁴ Con la producción y la demanda restringidas , también bajó el crecimiento del comercio internacional: entre 1973 y 1990, el crecimiento promedio anual del comercio mundial fue sólo del 3.9 %, frente al 7.1 % entre 1950 y 1973 ⁵(5). El mundo capitalista avanzado sufrió una serie de cíclicas fases descendentes substancialmente más profundas y más largas que cualesquiera hubiera experimentado desde los años 30.

1. ¿ Por qué la larga fase descendente?.

Desde el comienzo hubo una fuerza, una tendencia que se orientó a la recuperación de la rentabilidad y a su posterior aumento. Como era absolutamente predecible, los empleadores en el mundo capitalista avanzado buscaron, con el respaldo de sus respectivos gobiernos, superar la caída en las utilidades a expensas de los trabajadores. En casi todas partes, los empleadores atacaron a los sindicatos, en algunos casos – muy especialmente en Estados Unidos – afectándolos profundamente. Se lanzaron al asalto de los bastiones de los trabajadores en sus conquistas esenciales y trataron de modificar las reglas tradicionales sobre cuestiones fundamentales de las relaciones laborales para elevar rápidamente la producción. Para reducir los costos indirectos del trabajo, así como para ablandar la resistencia de los trabajadores, los gobiernos de los países capitalistas avanzados impulsaron severas políticas de austeridad – restricción de créditos para aumentar el desempleo y reducir el costo de los servicios sociales para debilitar la red de protección de los trabajadores. Al menos en apariencia, sin embargo, los empleadores lograron sus objetivos en medida apreciable, consiguiendo una ventaja cada vez mayor en el balance de fuerzas de clase.

⁴ 4.- OCDE, “Historical Statistics” 1960-1995, París 1997, p. 45, Tabla 2.15

⁵ 5.- A. Maddison, “Monitoring the World Economy” 1820-92, OCDE, París 1995, p. 239, Tabla 1-4.

El ostensible éxito de la ofensiva de los patrones debe ser el punto de partida para cualquier intento de explicación de la larga fase descendente. Por que si los siempre intensificados ataques sobre las organizaciones económicas y políticas de la clase trabajadora, en el contexto de un alto y creciente desempleo hubieran debilitado profundamente la resistencia de los trabajadores y provocado decisivas reducciones en los salarios y beneficios sociales ¿ por qué no se produjo una recuperación de la rentabilidad y prosiguió por el contrario la larga fase descendente?.

1.. Éxito y fracaso de la ofensiva de los patrones.

Este asunto es particularmente importante para los partidarios de la teoría de la oferta. Si los empleadores tuvieron éxito en reafirmar su poder sobre los trabajadores, desde el punto de vista de la oferta debería concluirse que lograron restaurar las condiciones para una exitosa acumulación de capital, pero ¿ el hecho de que ésta no se haya producido, contradice la teoría?. A esta pregunta responden los partidarios de la oferta que la apariencia de un vuelco decisivo en el balance de clases en favor del capital no fue más que eso, una apariencia. La larga fase descendente continuó porque el trabajo obligó al capital a pagar un alto precio convirtiendo el triunfo en una victoria a lo Pirro. Los patrones con la ayuda de rígidas políticas gubernamentales monetarias y de austeridad, lograron reducir el crecimiento de los salarios y beneficios sociales, pero no lograron realmente reducir la fuerza de los trabajadores, porque perdieron con la reducción del empleo y la subutilización de capacidad instalada y la disminución de su ingreso por la reducción de ventas tanto como ganaron de la reducción del crecimiento de los salarios y de los beneficios sociales. Cuando los gobiernos estimularon la economía para disminuir la cesantía, los patrones se vieron enfrentados a pagar los incrementos directos e indirectos de los salarios a niveles que en primera instancia los complicaron.

De acuerdo a la concepción de la Escuela Acumulativa de Estructura Social, debido a al convenio entre el aumento de la capacidad de utilización y las ventas, por un lado, y el aumento del costo laboral, por el otro, no mejoró cualquiera hubiera sido la ganancia por subsidio a la demanda en términos de un aumento en las utilidades. Esto se habría más que contra balanceado por lo que se perdiera en la aceleración del crecimiento de la productividad por aumento del salario. Según las principales concepciones macroeconómicas, debido a que la NAIRU(sigla inglesa de The non accelerating inflation rate of unemployment) no descendió, cualquier posible ganancia por estímulo a la demanda en el rendimiento y en el empleo habría sido más que compensada

con la vuelta a un nivel inaceptable de la inflación empujada por los salarios.(6)⁶

El consenso de los economistas, tanto de derecha como de izquierda, fue, por consiguiente que en cuanto comenzó la larga fase descendente, ella se prolongó por el poder institucional de los trabajadores que obstaculizó el adecuado funcionamiento del mercado laboral. O bien los sindicatos triunfaban al impedir directamente el crecimiento masivo de los no sindicados o desempleados “no afiliados” que obstruían la negociación salarial, o bien el nivel del apoyo del estado benefactor permitía que los desempleados se abstuvieran de entrar al mercado laboral con un nivel de salario insuficiente, o una combinación de ambos. De esta manera prevenían que descendiera el crecimiento de los salarios a su tasa de “equilibrio”, como lo indicaba el evidente crecimiento, a través del mundo capitalista avanzado durante la “brecha de salarios” de 70 y los 80-esto es, el ajuste compartido de salarios al nivel que se hubiera logrado con el máximo de empleo.

Ahora bien, tal como ahora se reconoce universalmente, las brechas de los salarios son notoriamente difíciles de medir, y por ello los cálculos han sido altamente controversiales. (7)⁷ Pero aún si se pudiera demostrar con éxito que su participación en la producción, cualquiera fuese la forma de medirla, crecía en un determinado período, sería sumamente difícil ver como esto podría atribuirse a la perpetuación del poder de los trabajadores.

La noción de que el capital fracasó en asegurar su hegemonía durante los 70 y los 80, es una falacia ante el conocimiento común, especialmente en EE.UU., donde de acuerdo a cualquiera medida estándar, el poder de los trabajadores decayó drásticamente durante estos años, o en el Japón, donde el esfuerzo de los trabajadores para apoyar al capital en la pérdida de las utilidades mediante la contención del crecimiento real de los salarios y aumento de la productividad son casi legendarios. En esos casos, se debilita la credibilidad del aserto que el poder y la presión de los trabajadores impidió la recuperación de las utilidades en el curso de dos décadas. Sin embargo, en ambos lugares, la crisis de las utilidades continuó al menos en los 90s.

⁶ 6.- Bowles, Gordon and Weisskopf, “Business Ascendancy and Economic Impasse”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. Iii, winter 1989, p. 111,118 y passim; P. Krugman, “Slow Growth in Europe:conceptual Issues, in R.Z: Lawrence and C.L. Schultze, eds., *Barriers to European Growth. A Transatlantic View*, DC 1987, pp. 57-64.

⁷ 7.- Ver por ejemplo Krugman, “Slow Growth in Europe”, p. 62-3

Pero aún el punto fundamental es que, como consecuencia de la caída general en las utilidades entre 1965 y el 73, los trabajadores fueron obligados a, y lo hicieron de ajustar sus devaluados ingresos, no en forma lenta y continua, sino rápida, virtualmente instantánea, y en constante aumento, tal como se suponía que debían hacerlo. Al haber llegado a un promedio de cerca de 4.4 % al año en los años 68-73, el crecimiento real del salario hora en el sector manufacturero en los G-7, tomados en conjunto promedió sólo 1.4 % al año entre el 73-79 y 0.5 % anual entre 79-89.⁸ Al alcanzar un promedio de cerca de 5.5 % al año entre 1960-73 y cerca de la misma cantidad entre 1965 y 1973 el salario del producto manufacturado en las economías de los G7 tomados en conjunto llegaron a un promedio sólo de 2.7 % al año entre el 73 y el 79(9)⁹. Al alcanzar un promedio de 7.6 % al año entre 1960 y 1975 el crecimiento real de los gastos sociales en la economía de los G7 llegó a un promedio solo de 4.2 % al año entre 1975-81 y cerca de 2.6 % al año en los 80s.

Cuadro 13: Crecimiento Real del Gasto Social

(tanto por ciento promedio anual de los cambios)

	1960-75	1975-80	1980-85
E.U .	6.5	2.0	2.7
Alemania	4.8	2.0	0.7
Japón	8.5	8.2	3.2
G7	7.6	4.2	2.6

Fuente: OCDE, Social Expenditure 1960-89, París 1985; OCDE, The future of social protection, París 1988, p.11

Habiendo alcanzado un promedio de 3.2 % anual entre 1960 y 1973, el gasto real del consumo final del gobierno fue de un promedio de solo 2.4 % anual entre 1973 y 1979 y de 2.2 por ciento entre 1979 y 1989.

⁸ 8.- OCDE, *Historical Statistics 1960-84*, París 1986, p. 91; OCDE, *Historical Statistics 1960-95*, p. 100.

⁹ 9.- Glyn et al., "The Rise and Fall of the Golden Age", p. 80, Table 2.12.

Cuadro 14: Crecimiento del Gasto Real Del Consumo Final del Gobierno.

(cambio promedio por ciento anual)

	1960-73	1973-79	1979-89	1989-95
EE.UU.	2.3	1.7	2.5	0.1
Japón	5.9	4.9	2.7	2.0
Alemania	4.5	3.0	1.3	1.8
G/7	3.2	2.4	2.2	0.9

Fuente: OCDE, Historical Statistics 1960-95, p.61. Las cifras del G7 y de EE.UU.

aumentaron

por el gigantesco incremento en los gastos militares de Estados Unidos en esa década.

A la luz de esta inmediata y muy sustancial reducción en el crecimiento de los salarios privados y sociales ocurridos desde 1973 y que continuó a través de la década 1980-y en los 90- sería demasiado señalar como la fuente de la perpetuación de la fase descendente, una continua reducción de los beneficios de los trabajadores. Por el contrario, para explicar el por qué de una caída tan larga, hay que aclarar por qué las avanzadas economías capitalistas súbitamente no fueron capaces para acomodarse al crecimiento real de los salarios, al crecimiento del producto por salario, al crecimiento del gasto social, y al crecimiento del gasto del estado, que respectivamente fue menos que un cuarto, menos que un medio, menos que un medio, y cerca de dos tercios de lo que había sido durante el boom.

Los teóricos partidarios de la oferta sí tienen una explicación para la drástica reducción de la capacidad de las economías capitalistas avanzadas para acomodarse a los aumentos del ingreso de los trabajadores en los años 1970-80. Ellos explican esta causa en más o menos los mismos términos de como lo hacen con los orígenes de la larga fase descendente - como una función de una mayor reducción en la indicada tasa de crecimiento de la productividad de la mano de obra por debajo incluso de la reducida tasa de crecimiento de los salarios en el producto. Fue la intensificación de la crisis de productividad, desde este punto de vista, la que constituye la causa última de la extensa y prolongada fase descendente a través de los 70 y los 80, y aún más allá.

No cabe duda que una fuerte caída en el crecimiento de la productividad después de 1973, hizo la recuperación de las utilidades significativamente más difícil, pero la pregunta es ¿cómo pueden explicar esto los partidarios de la teoría de la oferta? Es difícil ver cómo pueda comprobarse con su tesis fundamental de la “inflexibilidad del trabajo”, o el fracaso del poder de los

trabajadores para justificar suficientemente el descenso de la productividad. Esto se debe, en primer lugar, porque es poca la evidencia que la presión de los trabajadores hicieron descender la productividad como para disminuir las utilidades incluso en el período en que las utilidades cayeron entre 1965 y 1973, cuando la militancia y la asertividad de parte de los trabajadores estaban en su apogeo. Si no pudieron hacerlo en momentos en que estaba en la cima el boom y la lucha de los trabajadores, ¿podría la presión de los trabajadores haberse *acrecentado* suficientemente como para haberlo logrado en el período subsiguiente en momentos de evidente y rápido retroceso de lucha de los trabajadores?

La resistencia y el desgano de los trabajadores no puede haber causado una caída en el crecimiento de la productividad laboral en los años en que primero cayeron las ganancias (antes de 1973), por la simple razón que, durante ese período -a pesar de un innegable crecimiento en la militancia y la asertividad obrera- la productividad de la mano de obra, al menos en el sector manufacturero, no descendió. En los EE.UU. el crecimiento de la productividad de la mano de obra en el sector manufacturero se mantuvo durante el período inicial de la baja de utilidades (1965-73), y en Japón tampoco descendió (si se toma en cuenta el descenso en la capacidad de utilización y el mantenimiento del trabajo ante tal descenso) (10)¹⁰. Tampoco, en estos países puede mostrarse un crecimiento de la productividad de la mano de obra o algo semejante que pudiera haber sido insuficientemente alto para mantener presión sobre los salarios. En las economías del G7 tomadas en conjunto el crecimiento de la productividad de la mano de obra por hora en el sector manufacturero se mantuvo a un ritmo estable durante el auge del boom y en el período en que cayeron las utilidades, creciendo en una tasa anual de un 5.4 % en los comienzos de los 60, de 4.7 % al final de los 60 y de 5.6 % a comienzo de los setenta(hasta 1973).¹¹(11) Como se ha enfatizado, el aumento fue lo suficientemente alto para igualar el concomitante crecimiento salarial de las economías del G7 en su conjunto, y por lo tanto, para evitar cualquiera reducción salarial en el G7 antes de 1973. Sin embargo, durante el momento del crecimiento de la productividad de la mano de obra manufacturera cayó efectivamente--y cayó en casi la mitad, en un porcentaje anual de 3.0 %, entre 1973-79--el nivel de resistencia obrera ya había con mucho pasado su apogeo.¹²(12). La caída en la productividad de la mano de obra manufacturera

¹⁰ 10.- Hubo un descenso en el promedio anual de crecimiento de la productividad de la mano de obra manufacturera por hora en Alemania de un 6.5 % entre 1960 y 1969 a cerca de 5.0 % entre 1969 y 1973.

¹¹ 11.- Glyn et al., "The Rise and Fall of the Golden Age", p. 80, Table 2.12

¹² 12.- Ibid.

después de 1973 fue discontinua y precipitada: pero ¿ hubo en realidad un incremento en la resistencia de los trabajadores--o al menos se mantuvo la existencia de una presión - que se pudiera tomar en cuenta?

Lo que hace que la interpretación partidaria de la oferta sea inadecuada para dar cuenta del agudo y discontinuo descenso en el crecimiento de la productividad en los años posteriores a 1973, en términos de una tan problemática resistencia obrera, es precisamente el hecho que la declinación del crecimiento de la productividad tuvo lugar en el mismo momento que los salarios individuales y sociales cayeron dramáticamente. Ya que el costo de los salarios directo (e indirecto) se redujo tan fuertemente en el período posterior a 1973, las utilidades podrían haber sido significativamente más altas si se hubiese mantenido la tasa del crecimiento de la productividad en un nivel semejante que prevaleció entre 1960 y 1973. En efecto, si la fuerte reducción en la productividad dirigida por el poder de los trabajadores hubiera estado realmente en la raíz del problema de las utilidades en el período 1965-73, la aguda reducción en el crecimiento salarial después de 1973 en combinación con el fracaso del poder y la resistencia de los trabajadores para aumentarlo, habría preparado el terreno para una solución. Con tan reducido crecimiento salarial después de 1973, el camino estaba abierto para que los empresarios elevaran fuertemente las utilidades y la tasa de ganancias mediante el mantenimiento del alza de la productividad a un nivel próximo al de antes de 1973. Ya que habían logrado impedir durante un período de trece años hasta 1973 que el crecimiento de la productividad bajara, es difícil entender por qué súbitamente estarían incapacitados de hacerlo en el período inmediatamente posterior, si hubieran tenido la decisión de mantener los anteriores niveles de inversión. El hecho que fracasaran en mantener el anterior nivel de inversión en el crecimiento parecería indicar que algo distinto al poder y la presión de los trabajadores estaba no sólo detrás de la caída inicial en las utilidades, sino igualmente en el fracaso de su recuperación, lo cual parecería ser entonces como algo extremadamente dañino para la interpretación partidaria de la oferta.

Ya que de hecho se produjo una tan estrecha correlación temporal entre el agudo y discontinuo descenso del crecimiento de la productividad de la mano de obra ocurrido después de 1973 y el correspondiente agudo y discontinuo descenso en el crecimiento de la inversión, es difícil creer que lo último no fuera ampliamente responsable de lo primero.(13)¹³ Tal como el

¹³ 13.- Una versión de los partidarios de la descripción de la oferta que recientemente se volvió prominente abjura de la explicación de la caída de la productividad fundamentalmente en términos del creciente poder de

promedio del crecimiento de la productividad manufacturera anual para las economías del G7 tomados en conjunto, descendió en un 42 % de cerca de un 5.2 % a un 3.0 % entre 1960-73 y 1973-79, en el mismo intervalo el promedio de crecimiento anual total del capital social para estas economías descendió en un 35 %, de 5.5 % anuales a 3.6 % anual. Mientras el promedio del crecimiento de la productividad manufacturera anual para estas economías no pudo recuperarse pero igualmente no descendió más durante los años 1979-89, durante el mismo intervalo, el promedio del crecimiento anual del total del capital social para estas economías tampoco pudo recuperarse e incluso descendió algo.⁽¹⁴⁾¹⁴. De igual manera, tanto en Alemania como en Japón, el descenso en el promedio anual del crecimiento de la productividad de mano de obra manufacturera siguió estrechamente la caída en el crecimiento del capital respecto al costo laboral (capital-trabajo ratio), como puede verse en la siguiente tabla.¹⁵⁽¹⁵⁾

Cuadro 15: Productividad Laboral comparada con Razón entre Capital Manufacturero/Trabajo.

(promedio tanto por ciento anual)

	Alemania		Japón	
	K/L	Lpy	K/L	LPy
1960-73	6.2	4.8	10.9	10.0
1973-79	3.7	3.45	7.5	4.25
1979-90	1.5	1.8	4.2	3.2

Fuentes:OCDE: AGH. Clave en Notas al final.

Puesto que el descenso en el crecimiento del capital social fue ampliamente determinado por el habitual problema de la reducción de las utilidades, que no era de por sí explicable en términos de una aceleración salarial por crecimiento de la productividad como resultado del poder y presión de los trabajadores, *el descenso del crecimiento de la productividad debe ser visto como resultado, no como causa de la fase económica*

la mano de obra y busca la descripción para ello en términos de un agotamiento putativo del potencial tecnológico, asociado con las agotadas posibilidades de alcanzarlo. Hay sin embargo, problemas fundamentales con tal visión. Estas se discuten más arriba, ver pp. 239-44.

¹⁴ 14.-Amstrong y otros, *El Capitalismo Desde 1945*, pp.239,241; Glyn y otros, “ El Ascenso y la Caída de la Edad de Oro”, p80, Tabla 2.12; A. Glyn. “El Costo de la estabilidad”, p 86. Es cierto la las cifras agregadas esconden una gran dosis de complejidad y variación entre las economías nacionales.

¹⁵ 15.-El modelo de crecimiento productivo en los EE.UU.. en los años 1973-79 está menos delimitado y es más difícil de interpretar, por una serie de razones.

descendente. Mientras la fuerte caída del crecimiento de la productividad sin duda ayudó a perpetuar y exacerbar la caída de las utilidades, fue en sí misma una consecuencia de dicha caída.

Finalmente, y tal vez como un hecho más elocuente desde el punto de vista de este texto, las economías capitalistas avanzadas se ajustaron más o menos en forma inmediata--aunque parcial--a la caída de la productividad, a pesar de la fuerte reducción en crecimiento económico. Los sectores manufactureros de las economías del G7, tomados en conjunto e individualmente, habiendo ya sido golpeados por una fuerte reducción en sus utilidades entre 1965 y el 73 no pudieron impedir una mayor caída de éstas en el curso de los 70, a pesar del inmediato y profundo descenso en manufactura real y crecimiento salarial que tuvo lugar en esos años. Pero sintomáticamente, los negocios privados distintos del sector manufacturero, *fueron* capaces de responder bastante exitosamente a la caída en las utilidades menos severa que la sufrida antes de 1973, resistiendo todas excepto algunas caídas menores en utilidades durante los años 70 mediante la sujeción del crecimiento del salario real. Por lo tanto lograron estabilizarse a sí mismos de una manera como no pudo hacerlo el sector manufacturero. Igualmente - significativo, fue que después de 1973, en el sector manufacturero, el crecimiento de la producción total, la fuerza laboral y el capital social cayó drástica y progresivamente, clara evidencia de la sobre capacidad y sobre producción que había afectado a ese sector y que lo llevó a la caída de las utilidades. Pero en el sector no manufacturero, el crecimiento de la producción total, de la fuerza laboral, y tal vez lo más crucial, del capital social se mantuvo en su mayor parte al mismo nivel o por encima de las tasas anteriores a 1973 a través de todo el período de la larga fase descendente, en tanto ese sector evitó la sobre capacidad y la sobre producción que prevaleció en el sector manufacturero y respondió mejorando la rentabilidad.

Las divergentes trayectorias de las tasas de utilidades del sector manufacturero y no manufacturero y, a su vez, del aumento de las tasas de crecimiento del producto total del sector manufacturero y no manufacturero, de fuerza laboral y capital social antes y después de 1973, refleja lo que he afirmado es la fuente fundamental de la crisis sistémica de las utilidades en el largo plazo--baja de presión sobre los precios como resultado principalmente de la sobre capacidad y la sobre producción en el sector manufacturero, derivada ella misma de la intensificación de la competencia internacional. Debido a que la economía privada no manufacturera permaneció en gran medida inmune a la intensificación de la competencia internacional, tuvo, hasta cierto punto, un relativo camino claro de recuperación. Este sector estaba

seriamente afectado por la secular caída del crecimiento de la demanda en su producción total como resultado del lento crecimiento del sector manufacturero. Pero con el tiempo pudo caminar al menos una buena distancia hacia el aseguramiento de su propia recuperación simplemente manteniendo bajo el crecimiento salarial. Debido, en contraste, a que la fuente de declinación en las utilidades fue en su mayor parte de sobre producción y sobre capacidad sistémica, la reducción del crecimiento salarial ofreció a lo más una solución parcial. Por lo tanto para conseguir una total recuperación de la tasa de utilidad manufacturera, no sólo tendría que disminuir a paso de tortuga por un largo período el crecimiento de la producción total, la fuerza laboral y el capital social, produciendo en el proceso un efecto fuertemente depresivo en el crecimiento de la demanda para la economía como un todo; y adicionalmente tendría que eliminarse mucho de los exagerados costos más altos, menor ganancia en el capital social, producción total y de fuerza laboral que fueron la expresión de la sobre capacidad y sobre producción manufacturera, para abrirse así el camino a una mayor estabilidad.

En las economías del G-7 en ese tiempo, fuertes descensos en el crecimiento productivo, golpearon tanto a los sectores manufactureros como no manufactureros después de 1973. Pero en tanto las ganancias manufactureras compartidas de las economías sumadas del G-7 cayeron más allá de un 14.5 % entre 1973 y 1978, luego compensaron más de la mitad de esa pérdida hacia el final de 1980. Las ganancias compartidas no manufactureras de las economías del G-7 no lograron caer del todo entre 1973 y 1979, luego aumentaron casi a un 8 % sobre su nivel de 1973 hacia fines de los ochenta. La tasa de utilidades en el sector manufacturero del G7 fue duramente golpeada durante la profunda recesión internacional de 1974-75, cayó en un total de 25 % entre 1973 y 1978 y no mejoró en forma apreciable durante los 80-a pesar de la profunda reducción de los costos salariales directos e indirectos de los empleados. Pero en contraste la tasa de utilidades del sector no manufacturero, descendió ligeramente en la recesión de la crisis del petróleo, declinó en solo un 4 % en total entre 1973 y 1978, y tuvo, hacia final de 1980 un alza ligera sobre su nivel de 1973, precisamente debido a la profunda reducción de los costos salariales directos e indirectos (16)¹⁶ (Ver cuadro II, p.186)

Trayectorias divergentes de las tasas de utilidades y utilidades en acciones de las manufactureras y no manufactureras se reflejaron en las

¹⁶ 16.-Para la tasa de utilidad agregada para los no manufactureros G7, ver arriba, p 137, notas a pie de página 75.

divergentes tasas de aumento de la producción total y del consumo en estos sectores. Entre 1960 y 1973 en las economías del G7 tomados en conjunto, la tasa promedio anual de crecimiento de la producción total en manufactura, al 6.4 %, fue sustancialmente más alto que en los servicios, al 5.2 %. Pero con la aparición de la sobre capacidad y sobre producción manufacturera a fines de los 60 y comienzos de los 70, estas tendencias se revirtieron súbita y tajantemente, el promedio anual de crecimiento de la producción total en el sector manufacturero cayó estrepitosamente a un 2.5 % entre 1973 y 1979 y 2.1 % entre 1979 y 1989, mientras el del sector de servicios aumentó en términos reales a un 6.5 % entre 1973 y 1979, antes de retroceder a un 3.0 % entre 1979 y 1989.¹⁷(17). En forma semejante, entre 1960 y 1973, en las economías del G-7 tomados en conjunto el promedio anual de crecimiento del capital social fue alrededor de 20 % más alto en el sector manufacturero, siendo del 5.5 % mientras en las no manufactureras fue de un 4.5 %. Pero entre 1973 y 1979 y entre 1979 y 1990, el promedio de crecimiento anual del capital de acciones de las manufactureras cayó a un 3.8 % y a un 3.25 % respectivamente, mientras las del sector no manufacturero se elevó a un 4.5 % y 4.3 %, respectivamente. *Por lo tanto virtualmente todo el descenso en la tasa de crecimiento del capital social para las economías del G-7 en conjunto, después de 1973, fue el resultado de la reducción que tuvo lugar en el sector manufacturero.*(18)¹⁸

Como se verá, el mismo patrón que se obtuvo en las economías del G-7 tomados en conjunto es igualmente válido en los EE.UU., Alemania y Japón tomados individualmente. Si el comportamiento del sector manufacturero después de 1973 comparado con el comportamiento de antes de esa fecha, hubiera sido remotamente tan bueno en términos relativos como el del sector no manufacturero, la larga fase descendente hubiera sido muy suave. Debido a que el comportamiento del sector manufacturero después de 1973 no pudo auto estabilizarse, antes de que hubiera una profunda reasignación de su poder productivo, la fase descendente resultó más larga y difícil de resolver.

Para concluir en los términos más simples: la ofensiva de los empleadores, provocada por la caída en las ganancias de 1965 hasta 1973, fue muy poderosa y exitosa. Efectivamente, parece haber traído un sorprendente

¹⁷ 17.- OCDE, *Historical Statistics 1960-95*, p. 52, Tables 3.5 and 3.6. El crecimiento del costo de la fuerza de trabajo siguió el mismo patrón. Mientras el porcentaje anual del crecimiento del empleo en manufacturas del G7 cayó desde 1.3 % entre 1960-1973 a un 0.3 % entre 1973-1979, y a menos 1.2 % entre 1979-1989, en los servicios permaneció estable con un 2.4 % entre 1960-1973, un 2.6 % entre 1973-1979 y un 2.2 % entre 1979-1989.

¹⁸ 18.- Armstrong et al., *Capitalism Since 1945*, pp. 355,356, Tables A5,A6.

nivel de estabilidad al sector no manufacturero de las economías capitalistas avanzadas desde 1973 en adelante, a pesar de la caída en la demanda de ese sector mercantil producto de la paralización del sector manufacturero. Pero la ofensiva de los empleadores tuvo limitada habilidad para detener la larga fase descendente porque la fuente del problema de las utilidades no estuvo en una mala distribución del poder de consumo en favor del trabajador, sino más bien la continuación de la misma falla de ajuste de sobre-capacidad y sobre-producción en el sector manufacturero responsable de su inicio.

2. ¿Por qué persistieron la sobre-capacidad y la sobre-producción

Sin embargo, mi referencia a un ostensible, continuo y prolongado fracaso del ajuste de sobre-capacidad y sobre-producción en el sector manufacturero como explicación para la persistencia de la depresión, pareciera plantear problemas y paradojas tan formidables como las que enfrenta el argumento partidario de la oferta. Yo he explicado, la caída hacia la crisis como resultado del fracaso de una baja en las utilidades, precipitado por la sobre capacidad y la sobre producción como consecuencia de la intensificación de la competencia internacional alrededor del año 1965, para establecer procesos estándar de ajuste. El sostenido alto costo manufacturero, primero en EE.UU.. luego en Japón y Alemania mantuvo la producción, a pesar de la reducción de las tasas de retorno y de su capital social (disminuido), debido a que todavía podían conseguir una satisfactoria tasa de retorno de su capital circulante. Pero incluso si esta descripción fuese correcta, y este mecanismo de ajuste incorrecto realmente explicaran la fase inicial de la larga depresión de las economías capitalistas avanzadas, una pregunta se impondría de inmediato: ¿cómo podría ese mismo mecanismo explicar la permanencia de la depresión? Ese mecanismo empezó a operar ostensiblemente cuando primero cayeron las ganancias, desde la mitad hasta el final de los 60 y en el comienzo y la mitad de los 70; pero la depresión continuó hasta mucho después. Las empresas podrían muy bien haber continuado produciendo a una tasa más baja de utilidad sobre su capital social, en tanto ganaban con su capital circulante, *durante un período limitado de tiempo*. Pero eventualmente, la mayoría habría presumiblemente visto que su capital fijo se diluía o bien había descubierto mejores oportunidades de utilidades en otras líneas, o bien había dejado los negocios. De esta manera, el problema original de sobre capacidad y sobre producción se habría resuelto. En otras palabras una cosa es, explicar una baja en utilidades en un “mediano plazo” en los términos del anteriormente mencionado ajuste, pero cosa muy

distinta es hacerlo para una fase descendente que ha durado más de dos décadas.

¿Por qué entonces persistió la crisis más allá del punto que podía explicarse por el fracaso inicial del ajuste? Podría decir que sucedió así, porque las estrategias *adicionales* que decidieron adoptar los capitalistas individuales para recuperar sus utilidades, continuaron produciendo insuficiente salida y demasiadas entradas, exacerbando el problema inicial de sobre capacidad y sobre producción manufacturera.

Salida Insuficiente.

La idea de que empresas que soportan bajas utilidades y costos relativamente altos en su capital social pudieran dejar su línea o rama una vez que mayores inversiones en capital circulante dejaran de ser rentables resulta, como se dijo, una sobre-simplificación. Las corporaciones que han dominado el sector manufacturero en el mundo capitalista avanzado, han construido, a través de años de experiencia un invaluable activo intangible en su propia línea, pero no otras: información sobre mercados, relaciones con proveedores y clientes y, sobre todo, conocimiento técnico. De ellos apenas cabría esperarse que cerrarían el negocio porque el retorno de su capital tangible fijo sufrió un descenso.

De hecho en el curso de los años 70s, ante las reducidas tasas de ganancias, los manufactureros de los EE.UU.. lanzaron un abierto contrataque destinado a mantener su lugar en el mercado, al acelerar los cambios técnicos y al negarse a reducir la tasa de crecimiento de las inversiones y, sobre estas bases, aumentar la tasa de crecimiento de sus exportaciones. Pero sus principales competidores en Alemania y especialmente en Japón, lejos de amedrentarse, respondieron de la misma manera. Para compensar el lento crecimiento de la demanda global, buscaron incrementar su participación en los mercados internacionales. Para lograrlo, mostraron no sólo voluntad para absorber el mismo tipo de reducciones en su tasa de utilidades que habían inicialmente sostenido los manufactureros de EE.UU., sino que fueron capaces de hacerlo en forma exitosa gracias a su capacidad para atraer del respaldo financiero de comprensivos bancos accionistas. El resultado inevitable de este difundido intento de mantener el crecimiento de la producción en líneas manufactureras sobrecargadas fue una exacerbación de la tendencia a la sobre capacidad y sobre- producción que había provocado en primer lugar la fase descendente.

Las empresas se mantuvieron en su línea no solamente debido al incentivo provisto por sus activos intangibles, sino por las barreras puestas a su entrada a nuevas líneas. Con la interrupción del crecimiento de las utilidades - y por lo tanto de las inversiones y salarios- la demanda agregada creció más lentamente. El rápido aumento de utilidades discrecionales que hasta entonces facilitaba la fácil reasignación de los medios de producción en nuevas industrias como había sido en la mayor parte de la postguerra, llegó a su término, y se volvieron líneas alternativas que dejaran adecuadas tasas de retorno. El problema se hizo más formidable, porque tuvo un aspecto estructural mayor. Una parte desproporcionada de la caída en la demanda fue consecuencia del desproporcionado largo descenso en el crecimiento del sector manufacturero. Obligadas a confrontar un nuevo modelo de necesidades económicas, las empresas enfrentaron mayores dificultades en descubrir dónde se generaría un más lento crecimiento de la demanda, o bien como crearlo, algo mucho más oneroso por su reducida capacidad para financiar investigaciones y desarrollo.¹⁹

Para alemanes y japoneses y muchas otras economías, el problema de eliminar fuerzas productivas sobrantes en manufacturas de líneas sobrecargadas, se hizo más difícil ya que implicaba transferir medios de producción al sector servicios. En promedio, niveles y tasas de crecimiento de la productividad en líneas de manufactura eran significativamente más altos que en los servicios. De esta manera, una reubicación de inversiones de la manufactura a los servicios manteniendo las ganancias, significarían reducir niveles y crecimiento de los. Pero los empleadores en Alemania y Japón y en otras partes, encontraron que no era tarea fácil, reducir aún más el crecimiento de los salarios en los servicios o incrementar la disparidad de los salarios entre los trabajadores manufactureros y de servicios, en un momento en el cual los ingresos de los trabajadores ya estaban siendo disminuidos en forma muy sustancial.. De hecho, la dispersión(desigualdad salarial) en Alemania declinó claramente en 1970 y en 1980. Se pudo entonces constatar en ambas economías(como en EE.UU..) una brusca orientación hacia las finanzas,

¹⁹ 19.- Adviértase igualmente: “Por una parte, la estagnación y la reducción en algunas industrias de crecimiento tradicionales han sido evidentes desde 1973-74 y han destruido un número considerable de trabajos. Por otra parte, no han emergido nuevas actividades suficientes para enfrentar la demanda de trabajo de todas las fuerzas laborales participantes. Dificultades transitorias implicadas en cambios en estructura de producción total y consumo contribuyeron así a los problemas corrientes de empleo. Empleo total puede recuperarse solo si nuevos, y hasta el momento posiblemente desconocidos, modelos de producción y tecnología puedan encontrarse. G. Fels y F. Weiss. “Cambios estructurales y empleos: La lección de Alemania Occidental” en H.Giersch, de., “*Capital Shortage and Unemployment in the World Economy*, Tubingen, 1979, p. 31.

seguros y bienes raíces, donde la productividad y las ganancias estaban evidentemente en alza, pero no así donde había dificultades de ingreso lucrativo a líneas del sector servicios donde la productividad era baja, tales como en la venta al por menor o el comercio mayorista. Por contraste en EE.UU., donde la desigualdad en los salarios creció en forma brutal, los patrones pudieron tomar ventajas de una históricamente sin precedente declinación y flexibilidad no sólo de un real crecimiento en los salarios sino de sus niveles reales y, en este muy importante respecto, encontraron el camino del ajuste, recuperación de los beneficios y reducción del desempleo más fácilmente que muchas de sus contrapartes en el mundo capitalista avanzado.

Aumento de ingresos.

Mientras la lucha de los manufactureros en las principales economías capitalistas para lograr su lugar dentro del mundo de los mercados manufactureros sobrecargados, combinada con sus dificultades para encontrar alternativas convenientes, perpetuaba el problema de sobre capacidad y sobre producción, desde el ángulo de la salida el desafío de los nuevos productores, especialmente los instalados en el Este de Asia, exacerbaba el problema por el lado de la entrada. Tal como sus predecesores japoneses, los manufactureros en Corea, Taiwan, Singapur y Hong Kong- y también del sur de Asia- combinaban obra de mano barata y relativamente hábil con una técnica relativamente avanzada, a menudo bajo el amparo del estilo de intervención estatal japonés y el estilo japonés de estructura bancaria manufacturera, interfirma y de las relaciones capital-trabajo para lograr tasas de crecimiento de exportaciones manufactureras aún más rápida que los mismos japoneses, y para lograr al mismo tiempo análoga participación en el mercado mundial en una similar extensión de tiempo.

Tal como Japón en la postguerra, estas economías basaban su desarrollo en la premisa de la destrucción(o no existencia) de terratenientes, tanto como en impedir la emergencia de una clase financiera autónoma. Los estados del Asia Oriental se hallaban por lo tanto libres para incentivar tanto como sus predecesores japoneses el desarrollo de un capitalismo manufacturero enfocado hacia las exportaciones , y para lograrlo, como Japón, sobre la base de acuerdos institucionales orientados hacia los lazos más estrechos entre los financistas y los manufactureros y al interior de estos últimos. Operando a través de bancos estatales o dominados por el gobierno, como también sobre la base de grandes firmas de propiedad del gobierno y/o grandes corporaciones privadas organizadas en conglomerados, en los países del Asia Oriental, como los japoneses, los estados cuidaron la provisión de fondos de inversión

baratos, ya fuera controlando los préstamos altamente regulados de los bancos occidentales y japoneses o estimulando el ahorro interno, o ambas cosas. Mientras tanto socializaron en gran medida los riesgos implicados en grandes inversiones de capital fijo, ofreciendo un alto grado de protección a las manufacturas nacientes a través de cuotas, tarifas, subsidios y limitación de inversión directa extranjera, ofreciendo especial respaldo a las industrias con capacidad de altas tasas de crecimiento en su productividad y para aquellos productos cuya elasticidad de ingresos por demanda fuera alta. Por otra parte, una vez más como en Japón dieron acceso a múltiples formas de asistencia condicional de acuerdo al comportamiento de las empresas, pidiendo ellas mismas que se sometieran a la disciplina de precio-costo de las exportaciones a través del mercado mundial. La dependencia de las exportaciones del capitalismo estatista organizado en Asia Oriental, alcanzó extraordinarias proporciones y fue una de las principales bases de su tan rápida elevación de la productividad, ya que les permitió fortalecer extensos sectores manufactureros, allí donde existían las mejores oportunidades. Finalmente los estados del Este de Asia, aseguraron no sólo la provisión de bienes públicos de alto nivel, infraestructura, educación para trabajadores y técnicos, e investigación y desarrollo- sino también obtener a través de una combinación de represión y ventajas. A esto siguieron una sin precedentes tasa de acumulación de capitales, crecimiento de la producción total (especialmente en manufactura) y avance tecnológico, lo que les permitió conquistar enormes espacios en el mercado mundial de exportación.(20)²⁰

Ya hacia los años 1965-73 las economías del Asia Oriental producían un palpable impacto en el mundo capitalista avanzado, y probablemente contribuyeron en forma no insignificante a ascenso inicial de la sobre capacidad internacional y la sobre producción en manufactura. Entre 1963 y 1973 la participación total de la “banda de los cuatro” del este de Asia cuadruplicaron las importaciones a EE.UU., subiendo de 1.6 % a 6.1 %, y en total doblaron las importaciones en Alemania subiendo de un 0.9 % a 2.2 % (21)²¹. Durante la larga fase descendente estas economías expandieron su participación en las exportaciones mundiales en una proporción mayor que el Japón durante el largo boom. Hicieron de esta manera una contribución sustancial al problema internacional de sobre capacidad y sobre producción en manufactura que los japoneses contribuyeron a producir.

²⁰ 20.- Ver A. Amsden, “Asia’s Next Giant”, Oxford 1989; R. Wade, *Governing the Market Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton 1990.

²¹ 21.- Giersch et al., *Fading Miracle*, p. 224

3. El crecimiento de la deuda.

Para las empresas fue sin embargo, una cosa frenar el crecimiento de la sobreproducción en la congestionada línea manufacturera, y mostrarse decididas a sostener, en promedio, mayores reducciones en ganancias incluso mientras otras empresas las obtenían; y otra cosa muy diferente para ellas fue estar en *condiciones* de seguir ese curso durante un largo período y sobrevivir. El sistema podría, en otras palabras, no ajustarse a una suave redistribución de recursos detrás de las líneas. Pero en definitiva no lo logró y contribuyó a elevar el fracaso en los negocios y a serias crisis. En la medida en que el promedio de la tasa de utilidades, especialmente en el sector manufacturero, declinó fuertemente en la economía del G-7 entre 1965 y 1973, y más entre 1973 y 1979, una mayor proporción de empresas se encontraron al borde de la bancarrota, vulnerables a la clase de shock que generalmente cataliza las cíclicas fases descendentes e incluso las depresiones. En esta forma, la inestabilidad económica estuvo a la orden del día, con real posibilidad de un completo crash en tanto la economía se hizo cada vez más susceptible a una suerte del efecto dominó, como resultado de una múltiple bancarrota y una gran escalada de deudas por desfalco. En 1974-75, 1979-82, y en los comienzos de 1990, el mundo capitalista avanzado efectivamente sufrió una serie de recesiones más severas que ninguna desde 1930, después de cada una de las cuales el nivel de desempleo fue generalmente más alto y la tasa de crecimiento del producto total más baja que las anteriores. Si no hubiera sido por la expansión sin precedentes de la deuda, tanto pública como privada, como respuesta a estas recesiones, la economía mundial no habría podido evitar fácilmente una depresión. Sin embargo, la misma expansión del crédito que aseguró una modesta estabilidad, también contribuyó a frenar la recuperación. Pero haciendo más corta la recesión - y en forma más general haciendo posible la sobrevivencia de las empresas de bajas ganancias y altos costos que perpetuaron la sobre capacidad y sobre producción, y evitaron la recuperación de la tasa promedio de ganancia - el subsidio a la demanda a través de la creación de la deuda keynesiana, prolongó la fase descendente. El keynesianismo hizo dicho fase más suave y más prolongada.

Frenando la depresión.

A finales de los 60 y comienzos de los años 70, el keynesiano déficit de gastos suplementado por dinero suelto fue la respuesta inicial al inicio de la crisis. Los subsidios keynesianos a la demanda fueron, más aún, ampliamente responsables de sacar la economía mundial de la severa recesión de 1974-75 y evitar que siguiera en lo quedaba de la década. La vuelta al monetarismo a

finales de los 70 -como respuesta a la aún peor estagnación que acompañó la implementación del keynesianismo –fue, es cierto, para poner fin supuestamente al subsidio a la demanda, y las autoridades gubernamentales en Alemania y Japón, tanto como en los otros países capitalistas avanzados, hicieron un compromiso permanente más o menos para controlar el dinero y la austeridad fiscal. Permanece el hecho que el doble proceso deuda-deflación y despliegue industrial detonado en 1979 mediante la introducción de un crédito restrictivo sin precedente por Paul Volcker en los EE.UU. y Margaret Thatcher en el Reino Unido, resultó tener impacto indiscriminado e incontrolable en extensión, con el resultado que el subsidio a la demanda en gran escala no pudo, al final, discontinuarse. En 1981-82, en tanto el fracaso en los negocios y el desempleo alcanzó niveles inigualados desde la Gran Depresión, la Reserva Federal de EE.UU. soltó su draconiano régimen monetario, y la administración Reagan llevó a cabo el mayor programa de inversiones estatales keynesiano que se haya conocido. A través de un presupuesto deficitario récord, el gobierno federal de EE.UU. elevó masivamente la demanda para así sacar del apuro una vez más no sólo a los EE.UU. sino también a las economías de Alemania y Japón de la recesión 1979-82 y mantener todo el sistema dando vueltas durante los 80. Más todavía, dejó bien en claro que intervendría decisivamente para contrarrestar cualquier crisis de liquidez que pudiera ser una amenaza y desencadenar una depresión, tal como ocurrió por ejemplo durante el crash del mercado de valores en 1987, ayudó a reducir el riesgo y así mantuvo condiciones favorables para la expansión del endeudamiento privado. Las corporaciones controlaron sus fondos como resultado de la reducción de utilidades y los consumidores en busca de dinero para compensar una reducción radical de los ingresos, pudieron así aumentar significativamente sus deudas. Fue el crecimiento sin precedentes de deudas de todo tipo, del gobierno, de las corporaciones y los consumidores - lo que mantuvo la capacidad de utilización y finalmente aseguró la estabilidad a través de la mayor parte de la fase descendente.

Impidiendo una conmoción y ralentando la recuperación.

Pero mientras el crecimiento de la deuda, tanto pública como privada, ayudaba a detener la depresión, frenaba igualmente la recuperación de las ganancias que era condición fundamental para una revitalización económica. Lo que las economías capitalistas avanzadas necesitaban para crear un nuevo boom era una reducción de esa superabundante capacidad manufacturera y de producción total que había resultado de la intensificación de la competencia

internacional y que se hizo aún mayor por la creación de la deuda - específicamente la eliminación de ese gran arrecife de alto costo y baja utilidad en los medios de producción que dificultaba la recuperación de la tasa de ganancia agregada en el sector manufacturero. La serie de graves recesiones que ocurrieron desde fines de los 60 hasta comienzos de los 90 constituyeron el principal instrumento de la economía mundial para cumplir esta tarea, y ciertamente hicieron algo por eliminar la superabundante capacidad productiva. Pero el aumento de la demanda creada por la elevación de la deuda tendía a interrumpir el proceso de destrucción lanzado por la recesión, y en forma más general a suavizar el impacto de la competencia. Empresas de costos más altos y bajas ganancias fueron así capaces de ocupar largamente posiciones económicas que podrían haber sido asumidas, en abstracto, por empresas más productivas, de mejores ganancias y más dinámicas. Pero dejar que las empresas menos productivas, de menores ganancias quebraran dejando que el ciclo de los negocios tomara su curso natural, habría muy probablemente transformado la larga fase descendente con sus relativamente serias aunque limitadas recesiones, en una franca depresión. En pocas palabras la precondition para restaurar la salud del sistema en una deflación de la deuda, lo que había conducido a lo que Marx llama “matanza de los valores del capital”. Pero ya que la única forma sistemática para alcanzar era la depresión, la única alternativa real era continuar la expansión de la deuda que contribuía tanto al estancamiento como a la inestabilidad financiera.

Estimulando la inflación

Mientras los giros sucesivos de los estímulos keynesianos, y el crecimiento de la deuda que ellos facilitaban, frenaba la depresión, exacerbaban igualmente la inflación, al menos en los finales de los 70. *Debido a la reducción de la tasa de ganancias del capital social*, especialmente en manufacturas con sobre emisiones, las empresas fueron dejadas, en general con reducidos superavits disponibles para inversión. Puesto de otra manera, asumiendo que la dispersión de la tasa de utilidad permaneció constante, con utilidades reducidas, muchas más empresas se encontraron empobrecidas casi al borde de la supervivencia, con poco o nada de fondos para acumulación del capital. En esta situación, las empresas eran por regla general, menos viables que antes cuando la tasa de utilidad era más alta, para enfrentar la creciente demanda creada por los déficits fiscales keynesianos, y los préstamos privados que facilitaron dichos déficits para elevar la producción, por lo tanto pudieron invertir menos y elevaron menos la productividad. Por lo dicho, para enfrentar

la creciente demanda las empresas estaban generalmente más obligadas que antes a comprar simplemente fuerza de trabajo y hacer mayor uso de la capacidad existente. Para esas empresas que se habían salvado apenas de la quiebra gracias al déficit keynesiano, el crecimiento de la demanda no podía hacer más que permitir que sobrevivieran y un pequeño o ningún aumento en su crecimiento. El resultado fue que cualquier estímulo a la demanda tendió a traer por igual un más pequeño aumento de la producción total, y correlativamente, mayores aumentos en precio. Puesto de otra manera, las empresas elevaron relativamente los precios más bien que la producción como antes cuando la ganancias eran más altas. Los aumentos keynesianos en demanda no pudieron entonces restaurar el dinamismo económico, debido a que el problema fundamental no fue el de realizar altas utilidades potenciales con mayores inversiones y utilización de capacidad ociosa y trabajadores cesantes; fue, por el contrario, la sobre capacidad y la sobre producción en el sector manufacturero lo que trajo la baja de las utilidades en ese sector para compensar los precios que eran muy bajos en relación a los costos. Los aumentos en demandas agregada no causaron entonces una tendencia a la inflación al traer con ellos rígidos mercados laborales que llevaron a costos salariales más altos y por lo tanto a precios más altos como en la historia de los partidarios de la oferta. Se hizo así más bien porque al no poder provocar mayor oferta y costos más bajos que estimularan mayores inversiones y crecimiento de la productividad y el rendimiento, prefirieron que se elevaran los precios.

La profundización de la crisis.

A finales de los 70, el crédito fácil y en particular el keynesianismo, dieron lugar a lo contrario. A través del mundo capitalista avanzado, el monetarismo estuvo a la orden del día, aun cuando su impacto se vio diluido por un masivo déficit de gastos en los EE.UU.. En el curso de los 80 y a través de los 90 el gobierno redujo constantemente el crecimiento de sus gastos, buscó balancear sus presupuestos, e impuso más o menos permanentemente créditos restringidos.

Incluso una más restrictiva política macroeconómica supuso, por cierto, restaurar el dinamismo económico al deshacer los efectos de inercia del keynesianismo, recuperar utilidades y el crecimiento de inversión y sacar del sistema redundantes medios de producción de altos costos y reducir directa e indirectamente costos salariales. Sin embargo, como el keynesianismo, mientras cumplía parte de lo que se propuso hacer, el monetarismo finalmente demostró ser inadecuado, en gran parte porque operaba sólo a través del

cambio de nivel de la demanda agregada, cuando el problema fundamental era la sobre capacidad y la sobre producción en el sector manufacturero, como resultado de la mala colocación de los medios de producción a lo largo de sectores y líneas económicas. Al extremo que cuando se aplicaron seriamente mayores restricciones de crédito, ellas probaron ser contraproducentes en la medida que la súbita y drástica reducción de la demanda agregada golpeó la empresa con sobreproducción o sin ella indiscriminadamente, provocó un descenso en las empresas que funcionaban bien o que lo hacían mal. La reducción de la demanda agregada también causó problemas al hacer más difícil la recolocación de medios de producción en nuevas líneas. En cierto sentido, el monetarismo como solución a los problemas de sobre capacidad internacional y sobre producción en el sector manufacturero fue lo opuesto a lo Keynesiano. El Keynesianismo, subsidiando la demanda agregada, ralentó la salida de las líneas de sobre oferta, pero creó un ambiente más favorable para un ingreso necesariamente costoso y riesgoso en nuevas líneas; el monetarismo al reducir la demanda agregada, forzó una más rápida salida en las líneas de sobre oferta, pero creó un ambiente menos favorable para el ingreso a nuevas líneas.

En el contexto de lo que llegaron a ser las tendencias hacia el aumento de la demanda por préstamos y descenso en las tasas de ahorro, las políticas monetaristas disminuyeron las perspectivas de crecimiento y contribuyeron a excesivas tasas de interés real sobre bases casi permanentes. La demanda por préstamos creció discontinua y rápidamente a partir de los 80, principalmente como resultado del déficit récord de la administración Reagan, pero también por el continuo crecimiento de las deudas de gobierno en Europa, que crecieron en cerca de un 25 % en proporción del PGB entre 1980 y 86, claramente en función de la drástica subida del desempleo y de los gastos relacionados con ello.⁽²²⁾ La demanda por préstamos fue igualmente empujada hacia arriba por el crecimiento masivo de los préstamos privados por el apremio a los trabajadores que intentaban mantener el consumo frente a los estancados salarios de capitalistas que buscaban ventajas para sus fusiones y adquisiciones, y para empresas hambrientas de ganancias que buscaban fondos para invertir. Al mismo tiempo la oferta crediticia se vio restringida por un drástico descenso en las utilidades corporativas retenidas y una gran caída en los ahorros personales en los EE.UU. y en la mayor parte del mundo

²² 22.- T. Helbling and R. Wescott, "The Global Real Interest Rate", *IMF Staff Studies*, September 1995; G. Davies, "A Mountain of Reasons to Reduce Public Debt", *The Independent* (London), 9 October 1995. Quiero agradecer a Robin Blackburn por llamar mi atención hacia este último artículo.

capitalista avanzado,(23)²³ como también por el rechazo de la Reserva Federal para ajustar el aumento del déficit en los gastos mediante la oferta de dinero. La Reserva, estuvo - debe decirse - probablemente limitada en su capacidad para soltar el crédito, porque debía mantener altas las tasas de interés y evitar que cayera el dólar para hacer posibles los préstamos externos necesarios para cubrir el déficit fiscal. Durante los 80, de esta manera la tasa de interés real se elevó hacia las nubes desde sus niveles de los 70, y alcanzó alturas históricas para períodos de igual extensión comparable - especialmente en los EE.UU., donde el cambio desde lo que fueron tasas esencialmente negativas en las décadas previas fue muy severo.(24)²⁴

Debido a la vuelta a una más o menos permanente restrictividad macroeconómica al nivel agregado no pudo aliviarse mucho la sobre capacidad y la sobre producción que enfocada hacia el sector manufacturero de la economía internacional, impidió elevar significativamente las utilidades. Como resultado, el surgimiento de la inversión que se suponía iba a seguir a la disminución de los costos, nunca se produjo. Por el contrario. En el contexto de la continua reducción de las ganancias y las excesivamente altas tasas reales de interés, el crecimiento de la inversión fuera de la manufactura no pudo compensar lo anterior. El reducido crecimiento de la demanda de la inversión se agregó así al reducido crecimiento de la demanda del consumo que siguió al lento crecimiento de los salarios, tanto como al lento crecimiento de la demanda gubernamental que vino con los recortes en los gastos del estado para compensar el reducido crecimiento de la demanda agregada y por lo mismo de la producción. Las economías capitalistas avanzadas de los 80 y 90 fueron aún menos vitales - crecieron significativamente más lento - que en los 70.

En la medida que las economías avanzadas de mundo capitalista perdían energía en el curso de los 80, su inestable desarrollo probó, en aspectos centrales, ser autolimitante. Pero, lejos de ayudar a resolver el problema subyacente de sobre producción y sobre capacidad en el sector manufacturero, el logro de un mayor desarrollo lo exacerbó. Esto debido a la relativa recuperación de la economía en EE.UU.. que tuvo el efecto de opacar el desarrollo a escala internacional fue ampliamente asegurada con una

²³ 23.- B.M. Friedman, “*Day of Reckoning. The consequences of American Economic Policy under Reagan and after*”, New York 1988, p. 156-8; Armstrong et al. *Capitalism Since 1945*, p.235. Alemania y Japón son excepciones a esta tendencia.

²⁴ 24.- A. Knoester and W. Mak, “Real Interest Rates in Eighth OCDE Countries”, *Revista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*, vol. Xli, nº 4, 1994, especialmente pp. 325-30.

limitación en el crecimiento del mercado de EE.UU., y finalmente del mercado mundial.

Las formas de desarrollo tomadas tanto por la economía japonesa como por la alemana en la época de la post guerra privilegiaron la restricción del crecimiento de la demanda interna en beneficio del crecimiento de la exportación. El dinamismo de ambas economías dependió así, finalmente, del crecimiento del mercado mundial y, como se acaba de subrayar, se basó especialmente en su habilidad *para apropiarse de crecientes segmentos de ese mercado*. La muy diferente forma de desarrollo asumida por la economía de EE.UU. probó así ser perfecto - e indispensable - complemento de las del Japón y Alemania por el crecimiento relativamente lento de la productividad como por una mayor confianza en el subsidio keynesiano a la demanda, a través del déficit fiscal en interés de la estabilidad doméstica (e internacional). EE.UU. ofreció así a Alemania y especialmente al Japón no sólo un mercado enorme sino también un mercado fácilmente permeable.

Sin embargo, la operación de esta simbiosis tendió, como se ha dicho, a erosionar las condiciones de perpetuación. Primero, el crecimiento orientado a la exportación de las economías alemana y japonesa en combinación con la producción orientada domésticamente y la inversión extranjera directa de la economía de los EE.UU. - enfatizada por un subsidio a la demanda y un lento crecimiento de la productividad - surgida del cada vez mayor déficits externos de EE.UU. y los superávits externos de Alemania y Japón. Estos déficits y superávits trajeron la devaluación del dólar y con ella el descenso del poder comprador de EE.UU.. Mientras los estándares de vida de Alemania y Japón tendían a subir con sus monedas, igualmente lo hicieron los costos de producción de esos países, provocando un descenso de la competitividad. Segundo, especialmente bajo la presión de la intensificación de la competencia externa, las empresas de EE.UU. estuvieron obligadas a impulsar en forma más drástica una reducción en el crecimiento de los salarios. Mientras lo hicieron, se redujo más el crecimiento del mercado de los EE.UU.. Tercero, el déficit presupuestario de los EE.UU. tenía que reducirse para que, dada la baja de las ganancias en la manufactura pudieran proporcionar un mínimo de estímulo a la inversión y al crecimiento y mantener alta la tasa de interés real. El aumento de la demanda de los EE.UU. se redujo aún más. Pero con el mercado de los EE.UU. que proveía un declinante estímulo a la demanda mundial debido a la devaluación del dólar, la reducción del crecimiento de los salarios, y la disminución del déficit federal, las economías de Japón y Alemania vieron doblemente erosionadas sus perspectivas de crecimiento: mientras su dinamismo provenía del crecimiento de la competitividad y del

veloz crecimiento de la productividad y rápida expansión de los mercados de la manufactura, se vieron obligados a confrontar no sólo relativamente altos costos y crecimiento más lento de los mercados manufactureros, y también las limitaciones del potencial crecimiento de la productividad en sus sectores no manufactureros.

En los 70, a pesar del descenso de valor del dólar, el déficit de los EE.UU. continuó subsidiando las economías manufactureras de Alemania y Japón. Tanto Alemania como Japón encontraron cada vez más difícil exportar con utilidades, sufrieron una presión a la baja sobre las tasas de utilidades en el sector manufacturero, y se comprometieron en mayores inversiones extranjeras directas. Los productores de los EE.UU. mejoraron ligeramente su comportamiento, haciendo notorios avances en el crecimiento de las exportaciones y redujeron fuertemente el crecimiento de su inversión extranjera directa. Pero, especialmente de cara a la inflación interna y al rechazo de sus principales rivales extranjeros para ceder participación en las exportaciones a pesar de la reducción de utilidades, no fueron capaces de crear condiciones para restaurar el dinamismo y las utilidades en el sector manufacturero.

Durante la primera mitad de los ochenta, sobre la base del déficit federal récord de Reagan, junto con el alza hasta las nubes del dólar como resultado de las elevadas tasas de interés, las economías de Alemania y de Japón aseguraron todavía más, aunque magramente, la extensión, dejar- crecer- la exportación que habían experimentado durante los 70. En el mismo período, en cierto contraste, la economía de los EE.UU. lanzada a la crisis debido al duro apretón monetario de Volcker, y luego con el alto dólar, empezó un gran proceso de auto-transformación. En gran medida al desembarazarse de una gran masa de alto costo y baja utilidad en fábricas, equipo y mano de obra (ajuste hacia abajo), un sector manufacturero muy pequeño comenzó a mejorar rápidamente su productividad y, en el largo plazo, logró recuperarse. Al lograr en estos años una *históricamente - sin precedentes* represión en el crecimiento de los salarios, el capital de los EE.UU., también estuvo en condiciones de hacer rentable una transición en gran escala hacia servicios de baja productividad, que sus rivales en Alemania y Japón encontraron difícil de igualar. Tal vez lo más espectacular de todo, fue que el sector financiero de los EE.UU. tuvo una acelerada expansión, - tanto doméstica como internacional- al beneficiarse masivamente por un acuerdo sobre políticas de estado destinadas a subsidiarla y respaldarla.

A partir de mediados de 1980, con la revaluación del yen y el marco en gran escala y a largo plazo que siguió a Plaza Accord, los productores de los EE.UU. comenzaron a obtener mayores utilidades en competitividad y, a medida que avanzaban los 90, consiguieron mejoras significativas en sus ganancias. Sin embargo, debido a que el alza en competitividad de los EE.UU. se produjo por medio de la devaluación del dólar (especialmente contra el yen y el marco), la reducción del crecimiento de los salarios en términos relativos (y absolutos) y la austeridad macroeconómica del gobierno, sus efectos sobre la evolución de las economías capitalistas avanzadas no sólo erosionó las perspectivas de crecimiento de Alemania y Japón, sino que, en forma más general, redujo el ya lento crecimiento de la demanda mundial. Debido a la ausencia de un gran boom de inversiones en los EE.UU. (o en cualquier otra parte) el mejoramiento de costos relativos que permitía a los productores de los EE.UU. mantener o incrementar su participación en las exportaciones, lo sufrieron sus rivales exteriores como una pérdida de mercados. Este fue obviamente un juego de suma-cero.

Pero lo que hizo el asunto decisivamente peor para el sistema como un todo, fue la vuelta definitiva de los EE.UU. en 1993, con el ascenso de Clinton, hacia una austeridad fiscal no sólo en términos de restricción monetaria. Esto removió lo que ha sido tal vez el más importante remanente de la contra-tendencia a la orientación constrictiva lanzada con el retorno al monetarismo - el experimento iniciado por Reagan y Bush de un keynesianismo militarizado para los ricos. Muchos en el mundo habían comenzado progresivamente a restringir el crecimiento de la demanda interna reprimiendo el crecimiento de los salarios y aplicando un creciente apretón fiscal y de política monetaria a través de los 80 con el objeto de reducir los costos y elevar las utilidades. Pero cuando los EE.UU. también volvió al balance presupuestario, las tendencias internacionales deflacionarias aumentaron cualitativamente. En respuesta, a la mayoría de las economías no les quedó sino aumentar radicalmente su dependencia en la manufactura de exportación, pero esto sólo exacerbó las ya intensificadas presiones competitivas internacionales.

Hacia mediados de los 90 se había conseguido una cierta recuperación de la economía de los EE.UU. al costo de la exacerbación del estancamiento internacional. Ni Europa ni el Japón habían superado definitivamente sus recesos anteriores a los 90. La sobre-capacidad y sobre-producción internacionales se habían hecho aún más amenazantes con la reducción del crecimiento del mercado y la resultante intensificación de la presión hacia abajo sobre las ganancias por el bajo crecimiento y aún la caída de los precios

de los bienes transables. Es verdad que un boom de inversiones se estaba materializando finalmente en los EE.UU.. en respuesta al lento y reptante crecimiento de las ganancias. Pero saber si sería lo grande y suficientemente perdurable como para empujar en definitiva la economía mundial a salir de su estancamiento queda como una pregunta abierta.

II.- El fracaso del Keynesianismo, 1973-79/1982 .

Para superar la profunda recesión del 1974-75, producida por la descontrolada inflación y la consiguiente restricción del crédito, y para mantener en marcha la economía mundial en lo que restaba de los 70, los gobiernos de los países capitalistas avanzados, dirigidos por EE.UU.. incurrieron decididamente en mayores déficits presupuestarios y dinero fácil. Sin embargo, hacia fines de la década, las economías capitalistas avanzadas, habían regresado al mismo punto de partida, aunque para llegar allí tomaron un camino bastante diferente al que habían recorrido previamente.

Durante la segunda mitad de los 60, la entrada de los productores de bajos costos de Alemania y Japón, y el subsecuente fracaso de los productores de altos costos en los EE.UU.. para abandonar sus líneas, trajeron sobreproducción, sobre-capacidad y una tasa de ganancias descendente a escala internacional, enfocada hacia el sector manufacturero. Igualmente, en el curso de los 70, la sobre-producción y sobre-capacidad, se perpetuó y exacerbó cuando una contraofensiva del capital basado en EE.UU., destinada a bajar costos de producción y a restablecer las ganancias, la competitividad y la posición hegemónica de la producción de los EE.UU., se encontró con el fracaso de los manufactureros de Alemania, de Japón, de mayores costos -a la vez de los EE.UU.. para retirarse del campo, a pesar de su propia reducción de utilidades. Esta larga escala de fracasos para encontrar salida fue posible sobre todo, por los déficits keynesianos que permitieron el crecimiento paralelo de la deuda privada, pero también por la voluntad y habilidad de los manufactureros, especialmente en Alemania y Japón, para aceptar cada vez más bajas tasas de ganancias.

Debido a que las ganancias no pudieron recuperarse, el subsidio a la demanda que mantenía girando el sistema no podía sino traer la misma secuencia que los desarrollos de fines de los sesenta y comienzos de los 70: un creciente número de empresas de altos costos y bajas ganancias que a falta de subsidios habrían fracasado; la reducción en el crecimiento de la producción que podía obtenerse por cualquier aumento en la demanda debido al reducido acceso de las empresas a los excedentes y la correspondiente reducción de la

capacidad para invertir; la correspondiente aceleración de la inflación ya que cualquier aumento de la demanda traía una respuesta menor en términos de oferta que anteriormente cuando las tasas de ganancias eran más altas; incremento de las tasas de interés y rígidas políticas de crédito para combatir la inflación; y finalmente, un nuevo ciclo descendente.

Otro giro del mismo tipo de ciclo de avance y freno ocurrido en las recesiones de 1970-71 y 1974-75, culminó así en la recesión 1979-82 testimoniando la persistencia de los problemas subyacentes de la economía.

1. La economía de EE.UU.. en los 70.

Asegurando la demanda.

En respuesta a los comienzos de la Gran Depresión de los 30 y los concomitantes déficits presupuestarios federales, la administración republicana de Hoover buscó la reducción de gastos para equilibrar el presupuesto. Pero en respuesta a la crisis de recesión del petróleo de 1974-75 la administración republicana de Ford, siguiendo el precedente establecido por la administración republicana de Nixon, efectuó la mayor reducción de impuestos en la historia de los EE.UU.. al implementar el primero de una serie de paquetes de estímulos que adoptó anualmente el gobierno federal en el resto de la década⁽²⁵⁾. Durante la segunda mitad de los 70 las administraciones de Ford y de Carter incurrieron en déficits que como porcentaje de PGB, triplicaron el nivel de finales de 1960. Señalaron así a la economía privada que harían lo que fuese necesario para impedir que la economía cayera en una depresión y ayudaron a crear las condiciones para un incremento paralelo de préstamos en el sector privado. Entre 1975 y 1979, los préstamos públicos y privados tomados en conjunto alcanzaron niveles récords, promediando 19.2 % del PGB y echando las bases para un breve período de estabilidad y crecimiento.⁽²⁶⁾

²⁵ 25.- Calleo, *Imperious Economy*, pp. 139-45.

²⁶ 26-. La cifra del crecimiento de los prestamos proviene de la Reserva Federal de los EE.UU., Flow of Funds Accounts. Si siguiendo a J. Gurley y E. Shaw uno divide los años entre 1897 y 1970 en cuatro fases de 17-18 encuentra que, antes de 1970, la proporción de préstamos del PGB permanece muy estable en solo cerca de 9 % en cada larga fase. "Financial Intermediaries and the Saving-Investment Process", Journal of Finance, Diario de finanzas, Marzo 1956, pp. 257-76 como informa y explica R. Pollin en "Financial Intermediation and the variability of the Saving Constraint", manuscrito sin publicar, Julio 1995, p6.n 5.1 Agradezco a Bob Opollin por proporcionarme todo este material.

La contraofensiva manufacturera en los EE.UU..

Alrededor de comienzos de 1971, los manufactureros de los EE.UU. más que ceder el campo frente a la fuerte competencia internacional, lanzaron un sólido contra-ataque respaldados fuertemente por el estado. Ya a finales de 1973, habían alcanzado a elevar algo las ganancias, y logrado también significativos logros en competitividad por medio de una importante devaluación del dólar, impidiendo aumentos en los salarios reales tan amplios como los logrados por los trabajadores alemanes y japoneses, y mediante la elevación de la productividad manufacturera al menos por unos años. Durante la crisis del petróleo en 1974-75 los productores de los EE.UU. pudieron mejorar aún más su posición, ya que su dependencia del petróleo importado era mucho menor que la de sus principales competidores. En los años siguientes estuvieron en condiciones de hacer mayores ganancias al lanzar nuevos ataques contra la mano de obra doméstica y contra sus principales rivales internacionales.

Reduciendo el costo en mano de obra.

Luego del progresivo descenso por el fuerte ataque del capital desde fines de los 50, el movimiento sindical bajo la presión de la masa trabajadora, mostró fuerte presencia en los 60 y a comienzos de los 70. Pero con la recesión del embargo del petróleo, que llevó el desempleo a un 8.5 % en 1975, las empresas pudieron ahogar este resurgimiento abriendo camino a una reducción aun más dramática en el crecimiento de los costos laborales, directos e indirectos.

A fines de los 70, los empleadores virtualmente dejaron de aceptar las peticiones de sus fuerzas de trabajo representadas en las elecciones sindicales llevadas a cabo bajo el Acta Nacional de Relaciones Laborales. Hacia fines del 65 habían accedido en un 42 % de esas peticiones, pero, como hemos visto, esa cifra había ya caído en un 16 % hacia 1973, y cayó aún más a un 8 % en 1978. El número de acciones ilegales cometidas por las empresas contra los trabajadores por acción de las organizaciones sindicales siguió en aumento: entre 1973 y 1979, los cargos contra los empleadores por prácticas laborales incorrectas crecieron en un 60 %, el número de trabajadores a los que debió pagar salarios o indemnizaciones o que fueron reinstalados en sus puestos de donde habían sido despedidos ilegalmente se incremento en cerca de dos tercios, y el número de despidos ilegales por actividades sindicales creció en un 50 %. Mientras los sindicatos habían ganado el 60.4 % y el 56.4 % de la representación sindical en las elecciones en el período 1960-65 y 1965-73,

respectivamente, ganaron solo el 48.3 % en las elecciones sindicales entre 1973 y 1979. En el mismo período, la fuerza sindical descendió precipitadamente, en el sector privado de un 27 % a un 22 %, en el sector manufacturero de un 38 % a 32.1 % (en 1980). Igualmente las huelgas descendieron notablemente en estos años, con un porcentaje de tiempo perdido de trabajo por huelgas que descendió en casi un cuarto comparado con los años 1966-73.(27)²⁷ (Ver Cuadros 6 y 9, pp 60 y 111).

En tanto se desvanecía la resistencia obrera y colapsaba la influencia política del movimiento obrero, los empleadores aseguraban reducciones notables en el crecimiento de sus costos de mano de obra. Entre 1973 y 1979, el crecimiento real del salario descendió fuertemente, con un promedio de uno por ciento por año en las empresas privadas no manufactureras, comparadas con 1.9 % al año y 2.6 % al año, respectivamente, para los años 1965-73 y 2.9 % al año y 2.8 % al año, respectivamente para los años 1950-65. El crecimiento real de los gastos sociales simultáneamente se desplomó en un promedio de justo 2 % al año entre 1975 y 1980 (2.35 % al año para 1975-85)comparado con 6.2 % por año entre 1960 y 1975.(28)²⁸.

Mayor debilitamiento del dólar y caída de los costos del Crédito.

Los manufactureros de los EE.UU. ganaron igualmente a expensas directa de sus rivales internacionales. Con el colapso de la corta vida del régimen Smithsoniano en febrero-marzo de 1973, los EE.UU.. mostraron claramente su preferencia por las tasas flotantes y una oposición a cualquier retorno a un sistema de tasa fija, por muy flexible que fuese. Bajo el nuevo régimen, con el dólar manteniéndose como moneda corriente clave, el gobierno de los EE.UU.. quedó libre para proseguir la opción políticamente preferible de mantener la economía con un movimiento de alza del déficit federal y pudo financiar el ascendente comercio y el déficit de cuenta corriente que seguiría en forma inevitable, simplemente imprimiendo dólares. De hecho como lo hicieron Nixon, Ford y Carter, incitaron a lo que resultó ser

²⁷ 27.- Seeber and Cooke, "The Decline in Union Success in Representation Elections", pp. 423; Freeman, "Why are Unions Faring Poorly in NLRB Elections?", p. 53; Goldfield, "Decline of Organized Labor", pp. 90-1; Freeman, "Contractions and Expansion", p. 64; H. Farber, "The Extent of Unionization in the United States", in Kochan, ed., Challenges and Choices Facing American Labor, p. 16; H. Farber, "The Recent Decline of Unionization in the United States", Science, vol. Ccxxxviii, 13 de noviembre 1987, p. 916; L. Troy and N. Sheflin, "US Union Sourcebook, West Orange 1985, p. 3-15; Work Stoppages in the United States, 1927-80, table supplied by US Department of Labor, BLS, Office of Compensation and Working Conditions, Division of Development in Labor-Management Relations.

²⁸ 28.- OCDE, *The Future of Social Protection*, París 1988, pp. 11-12.

el actual récord deficitario de cuenta corriente como resultado del récord deficitario del presupuesto federal, ya que lo anterior inevitablemente trajo la baja del valor del dólar y mejoró la competitividad en exportación de los EE.UU.. Durante la crisis del petróleo, los EE.UU.. había logrado superávits en cuenta corriente que alcanzaron al 1.1 % del PGB en 1975. Pero con la nueva vuelta al keynesianismo, el déficit externo volvió como una venganza, el déficit de cuenta corriente alcanzó 14 mil 500 millones de dólares y 15 mil 400 millones respectivamente en 1977 y 1978, cerca de un 0.7 % del PGB, y cerca de tres veces el nivel de 1972.

El alza del déficit externo, acompañado por el crecimiento de superávits en Alemania y Japón, impuso una fuerte presión descendente sobre el dólar. Entre 1975 y 1979 el dólar cayó en un 26 % y 27 % contra el yen y el marco respectivamente haciendo que los salarios en el sector manufacturero en Japón y Alemania, expresados en dólares, crecieran casi el doble de rápido que en los EE.UU., subiendo en tasas anuales de un 16.4 % y 17.1 % respectivamente, frente a 9,3 % en los EE.UU.. La tasa promedio anual de crecimiento de los costos laborales unitarios en manufactura en términos de dólares en EE.UU.. fue similar sólo a la mitad que en Japón y Alemania- 5.9 % en los EE.UU.. comparado con 11.2 % en Japón y 11.4 % en Alemania.

Junto con la reducción del crecimiento del salario real y la mejora en los costos relativos en términos internacionales, los productores en EE.UU. pudieron beneficiarse de una fuerte reducción en los costos reales de los préstamos. La caída en los costos del crédito fue el efecto de dinero fácil buscado por la política del gobierno. Parece haber sido exagerada por el súbito incremento en la oferta internacional de créditos como resultado del reciclamiento de los petrodólares de los estados exportadores de petróleo del Medio Oriente y la descendente demanda de crédito del ahora lento crecimiento del mundo capitalista avanzado. Para los años 1973-79 las tasas de interés real llegaron a bajo cero, con un promedio de -0.1 %, comparado con 2.5 % para los años 1960-73 y los manufactureros aumentaron sustancialmente el financiamiento de sus inversiones con deudas a mínimo costo. Durante la mayor parte del período de la post-guerra, los manufactureros escasamente habían recurrido a deudas para financiar la producción: entre 1950 y 1965 el interés de los pagos constituyó apenas el 1 % de las ganancias, aunque el interés neto como porcentaje de las ganancias saltó al 11 % entre 1965 y 1973, mientras la ganancia cayó fuertemente. Entre 1973 y 1975 con ganancias bajas y reducidos costos de crédito, esa cifra ascendió en otro tercio a un 15 %.

El crecimiento de la inversión, rendimiento y productividad.

Motivado por este mejoramiento en su posición de costos, los fabricantes de los EE.UU. hicieron un esfuerzo concertado por mantener, y aún elevar la inversión para aumentar la producción y la productividad, incluso con reducidas ganancias. Entre 1973 y 1979 para incrementar la inversión, los directores de las corporaciones manufactureras redujeron el pago de dividendos anuales en proporción a las ganancias a solo un 16 %, comparado con el 26 % entre 1950-73. Así ayudaron al sector manufacturero a que aumentara la inversión en esos años en promedio una tasa anual de 5.6 %, aproximadamente la misma de entre 1950 y 1973, que fue de 5.8 %, y simultáneamente elevaron su capital social neto en una tasa promedio anual de 3.6 %, más o menos como entre 1950 y 1973 cuando fue de 3.7 % (29)²⁹. Los resultados, sin embargo fueron impresionantes. Entre 1975 y 1979 con el fin de la crisis del petróleo, la producción manufacturera creció en una tasa promedio anual de 7.2 %, más o menos la misma del gran boom de los años 1958-65. En ese período, después de una desastrosa caída durante la recesión provocada por la crisis del petróleo, la productividad laboral manufacturera creció a un promedio anual de 2.6 % frente al de 3.0 % para 1950-73 (considerando que la cifra para 1979 fue negativa, debido al inicio de la nueva recesión).

La mejora en los costos relativos de los EE.UU. hizo posible un crecimiento bastante respetable de las exportaciones frente al descenso del crecimiento del comercio mundial. Durante los años 1973-79, las exportaciones de los EE.UU. se incrementaron en un promedio anual de 5.8 %. Esta cifra fue un poco más alta que el 5.3 % logrado entre 1965 y 1971, pero dado que el comercio mundial creció en este período en sólo la mitad de la tasa de finales de los 60 y comienzos de los 70, debe ser visto como una mejora significativa. Fue logrado en medio de un aumento mucho mayor de la dependencia de EE.UU. del comercio mundial, con un crecimiento de las exportaciones de un 35 % en proporción al PGB, siendo casi un 50 % del producto manufacturero.

El aumento de la competitividad de EE.UU. sirvió para mejorar significativamente su capacidad de exportación y redujo dramáticamente el interés por invertir en el exterior. Hacia 1970-73 como un reflejo del descenso de la competitividad de EE.UU., las corporaciones estaban invirtiendo casi un

²⁹ 29.- Las medidas BLS para ingresos de capital en la manufactura entre 1973 y 1979 promediaron 4.5 % al año, comparado con 4.15 % al año entre 1950 y 1973. “Tendencias multifactoriales de productividad, 1995 y 1996”. Cuadro 6.

30 % en el exterior, tanto como su inversión interna a partir de un 11 % en 1957. Hacia la segunda mitad de los 70 (1975-79), esa cifra había caído en un 21 %. ³⁰(30.)

En vísperas de la segunda crisis del petróleo en 1979, a pesar de la no pequeña reducción de costos y el decente comportamiento en inversión, productividad, exportaciones, y crecimiento, hubo pocas señales de que la economía estuviera en camino de revivir, principalmente porque las utilidades en el sector manufacturero cayeron aún más. En el sector no manufacturero, la habilidad del capital para detener el crecimiento de los salarios estabilizó la tasa de ganancia. El promedio anual de crecimiento del ingreso fue así reducido en tres cuartas partes, a solo un 0.7 % entre 1973 y 1979 - de 2.8 % que fue entre 1965 y 1973-con el resultado de que el nivel promedio de ganancia entre 1975 y 1979 subió en 15 % con relación a su nivel de 1973. En esos cuatro años, por lo tanto, la tasa de utilidades fuera del sector manufacturero fue, en promedio 8 % sobre el de 1973, logrando que las utilidades del sector privado como un todo se mantuvieran en un nivel ligeramente superior al de 1973, a pesar de la caída de las utilidades en el sector manufacturero. En el sector manufacturero, la rentabilidad, cayó durante la crisis del petróleo de 1974-75 a un cuarto o algo así de su nivel de 1973, cuando ya estaba un 40 % bajo su nivel tope de 1965. Entre 1975 y 1979 la rentabilidad en manufactura permaneció en promedio, tal vez un 15 % bajo su nivel cuando la crisis del petróleo tocó fondo, y en 1978 aún estaba un 12 % por debajo de su nivel de 1973. En 1979, mientras la economía volvía a la recesión, la rentabilidad en el sector manufacturero cayó a su nivel de la primera crisis del petróleo en camino hacia niveles aún más bajos. ¿Por qué fracasó la aparentemente positiva combinación de mejora de costos y subsidio a la demanda en producir mejores resultados en términos de utilidad en el sector manufacturero?

La respuesta pareciera residir, en gran medida si no en todo, en la paradójica persistencia de la sobre-capacidad y sobre-producción en el sector manufacturero ante la reducción de la utilidad, un fenómeno al cual el subsidio keynesiano a la demanda contribuyó grandemente. La expansión de la manufactura ocurrida en los 70 implicó de esta manera al rendimiento no sólo

³⁰ 30.- Fahum-Nader. "Capital Expenditures by Majority-Owned Foreign Affiliates of U.S Companies, p 63. En forma semejante, mientras el valor del capital bruto de inversiones extranjeras directas en los E.U como un porcentaje del valor de las inversiones directas de los EE.UU. en el exterior tuvo, como una expresión del descenso relativo de utilidades en los EE.UU., una baja desde el 28.8 % en 1950 a 17.5 % en 1966, subiendo otra vez a 23.5 % en 1977. R.E Lipsey,"Foreign Direct Investment in de US: Changes over Three Decades, en K.A. Froot, de., Foreigns Direct Investdment, Chicago, 1993, p 117. Cuadro 5-3.

de ese segmento de empresas que habían mejorado su productividad en ayuda de mejores utilidades, sino ese segmento de empresas que habían fracasado en reducir costos. Empresas con altos costos y/o bajo crecimiento de productividad siguieron en actividad, a pesar de su baja tasa de rentabilidad, gracias al sin precedente subsidio a la demanda. El fracaso en gran escala de la salida de las empresas de baja rentabilidad no estuvo sólo limitado a los EE.UU., fue un fenómeno internacional. El crecimiento del déficit de los EE.UU. fue crítico por lo tanto, no sólo para mantener en movimiento la economía de los Estados Unidos durante los 70, sino para proporcionar la demanda indispensable para las empresas dependientes de la exportación en Alemania y Japón. Mientras tanto, la sorprendente habilidad de los manufactureros tanto en Alemania como en Japón para atraer apoyo de financistas y permanecer en actividad a pesar de su más reducida rentabilidad, sólo exacerbó el problema sistémico de la sobre-capacidad y sobre-producción manufacturera.

El fracaso de la salida

A pesar de la reducida rentabilidad, relativamente pocas industrias manufactureras parecen haber reducido sus medios de producción o sacado fuera de las líneas manufactureras con sobre-producción o bien dejado la actividad comercial. Durante el período 1973-1979 la producción de la manufactura como porcentaje del total del sector privado se mantuvo a nivel, y la inversión manufacturera como porcentaje total de la inversión privada en términos reales creció en cerca de 10 %. Pero lo que podría ser lo más decidor - especialmente a la luz de la mayor caída en rentabilidad que debió haber subido drásticamente la proporción de las empresas al borde de la bancarrota - es el hecho de que lejos de aumentar, como podría haberse esperado, la tasa anual de quiebras en los negocios *bajó* fuertemente, con un promedio de 20 % menos entre 1973 y 1979 que entre 1960 y 1973(31)³¹. Que realmente se incrementara la proporción que sobrevivió parece explicable aparte del récord de subsidio a la demanda. Al contribuir a la estabilidad de la economía durante los 70, y mantener en actividad un alto número de empresas de baja rentabilidad, el keynesianismo ayudó a perpetuar la subyacente falta de dinamismo en la economía, impidiendo mayores incrementos en el crecimiento de la productividad y precios y por lo tanto, en la rentabilidad.

³¹ 31.-Deseo agradecer a Bob Pollin por enviarme las series de quiebras construidas para los números de Mayo del Survey of Current Business y la *Statistical Abstract of the United States*. Ver igualmente A.B Frankel y J.D. Montgomery, "Financial Structure: An International Perspective, *Brookings Papers on Economics Activity*, No 1. 1991, p 264.

Cuando el gobierno federal de los EE.UU. comenzó a incurrir en aún mayores déficits desde 1975, ayudó a revivir la economía no sólo de los EE.UU. sino de todo el mundo. La crisis del petróleo golpeó las economías de Alemania y de Japón mas fuertemente que a EE.UU.. Las economías de Alemania y de Japón resistieron sin embargo por la “extremada” preocupación de sus gobiernos por controlar la inflación en interés del crecimiento de las exportaciones, y su consecuente rechazo a estimular la demanda con déficits presupuestarios y su apego al dinero controlado. Fue solamente déficits que impulsó la demanda de los EE.UU.. lo que permitió a estas economías emerger de sus recesiones. Tanto Japón como Alemania basaron su recuperación casi enteramente en el crecimiento de las exportaciones, de manera que el alza del comercio de los EE.UU.. y los déficits en cuenta corriente fueron la clave de su recuperación.

Permanecía el problema de que el déficit externo de los EE.UU.. determinado por sus déficits presupuestarios pareció aún más grande que lo que “debió” haber sido, más grande, esto es, de lo que parecía garantizado por la evolución de los costos relativos en términos internacionales. El costo unitario de mano de obra de la manufactura en los EE.UU.. en términos de dólar creció sólo la mitad de rápido de como lo hicieron los de Japón y Alemania entre 1975 y 1979. Uno podría razonablemente preguntarse cómo los productores de Alemania y Japón pudieron elevar sus importaciones en los EE.UU.. tan rápidamente en este período, y más allá, cómo fueron capaces simultáneamente de mantener, y aún elevar levemente su participación en el mercado internacional, mientras disminuía la de EE.UU..(32)³²

Como veremos, las economías manufactureras de Alemania y de Japón fueron capaces de llevar a cabo la expansión dirigida a exportar sólo a través de menores tasas de utilidades. Hay que señalar que mientras los manufactureros de Japón y Alemania mantenían los promedios anuales de crecimiento de sus costos unitarios de mano de obra que en ambos casos fue de 5 % más elevados que en EE.UU.. entre 1975 y 1979, tuvieron precios de exportación que crecieron en un promedio anual de tasas respectivamente de 7 % y 4.5 % más bajos que los de los productores de EE.UU.. En base a su mejora de costos relativos, en gran medida facilitada por la caída del dólar, los manufactureros de los EE.UU.. fueron capaces de actuar sobre los costos en

³² 32.-Como ejemplo, la participación de Los EE.UU.. en la exportación de las once principales economías capitalistas cayó de 17.7 % en 1975 a 15.9 % en 1979, mientras las de Japón y Alemania permanecieron estables. *National Institute Economic Review*, no 96, Mayo 1891, p.75. Cuadro 23. Para un resultado semejante, ver B. R. Scott and G. C.Lodge, *US Competiveness in the World Economy*, Boston 1985, p. 27.

una medida que había sido largamente imposible. Pero habrían podido elevar aún más los precios sobre los costos si los productores japoneses y alemanes no hubieran sido tan decididos y capaces de sostener reducidas tasas de retorno para elevar su dependencia de las exportaciones al expandir su participación en el mercado mundial.

Con el fracaso de la recuperación de las utilidades, el récord de déficit federal de Carter y Ford no pudo aumentar las ofertas en todo caso proporcionales con el crecimiento de la demanda, y el resultado inevitable fue la inflación acelerada. Hacia 1977 y 1978, la tasa de aumento del factor deflacionario del PGB fue del 6.3 % y 7.7 % respectivamente frente a un 5.7 % registrada en 1973, en la crisis del petróleo. En los mismos dos años, la tasa de cambio del dólar cayó en un 11 % en términos de moneda comercial y en un 25 % y 35 % contra el marco y el yen, respectivamente. Fue todo nuevamente como en 1965-68 y 1971-73. Las tasas de interés tenían que crecer o el gobierno de los EE.UU.. Tendría que elevarlas. En el hecho ambas cosas ocurrieron y se inició una época en la que EE.UU.. lideró la reorientación internacional de las políticas estatales más allá del keynesianismo hacia una más o menos constante política deflacionaria.

2. Japón en los 70.

La economía japonesa emergió de los desastres de la revaluación del yen y la crisis del petróleo con perspectivas radicalmente reducidas. Es interesante ver cómo sus subsecuentes procesos de ajuste pudieron sobreponerse a ellos. Pero a pesar de su respuesta impresionante a la nueva y desfavorable estructura de costos internacionales, la economía japonesa tuvo cero recuperación de las utilidades y el relanzamiento de un boom de inversiones no fue sostenido, porque recorrió la misma trayectoria anterior con un enfoque orientado a la exportación. Como consecuencia del excesivamente lento crecimiento de sus precios, atribuible en parte a su restrictiva macropolítica anti-inflacionaria, y la extrema dificultad de penetrar su mercado de importación en el sector manufacturero debido en gran parte a la múltiple red que ligaba sus empresas con una clientela semi permanente, Japón tendió a manejar todavía mayores negocios y superávits de cuentas corrientes que tarde o temprano elevarían el yen y subirían los costos productivos japoneses en términos internacionales. Debido a la ya existente sobreproducción y sobre-capacidad internacional en las líneas de manufactura, la mejora de la competitividad de los EE.UU., y la aparición de nuevos adversarios en el Este de Asia, los manufactureros japoneses se encontraron ante creciente presión de sus rivales en el mercado internacional. La economía

japonesas pudo por lo tanto continuar su camino orientado hacia la exportación de manufacturas, solamente a costa de una mayor reducción del nivel de utilidades, niveles que habrían sido aún más bajos si el crecimiento de los salarios japoneses no se hubiera reducido drásticamente. Durante la crisis del petróleo la manufactura japonesa sufrió un serio retroceso por el colapso temporal del mercado mundial. Después de eso, su expansión se vio frustrada no sólo por el lento crecimiento de la demanda mundial de la manufactura en general sino especialmente por su incapacidad para crecer de la manera como lo había hecho previamente, apropiándose de una gran cantidad de participación del mercado desplazando a rivales menos competitivos, sobre todo EE.UU..

En gran parte como reacción a los booms inflacionarios internacionales y domésticos a través de los cuales los gobiernos capitalistas avanzados en general y el gobierno japonés en particular buscaron sostener la larga expansión de la post guerra, Japón se vio obligado a soportar la más aguda recesión experimentada en cualquier parte del mundo capitalista avanzado durante el primer shock del petróleo. Al comienzo de 1973, para detener la marea inflacionaria, el gobierno japonés adoptó una política deflacionaria crecientemente severa y, cuando el embargo del petróleo golpeó al final del año, la economía se precipitó en una crisis. Hacia comienzos de 1975, tanto el rendimiento industrial como la utilización de capacidad instalada cayeron en más de un 20 % de sus niveles de comienzos de 1972. Hacia fines de 1975 el empleo en el sector manufacturero(en términos de horas) había caído no menos que en un 12 % respecto de sus niveles en 1973(33)³³.

Fue solamente el alza del crecimiento de las exportaciones manufactureras lo que mantuvo girando la economía del Japón durante la recesión.(34)³⁴. Un acelerado crecimiento de la exportación parecía paradójico a la luz de la aguda reducción del crecimiento de la demanda mundial que acompañó la crisis internacional. Se esperaba otro tanto, del sector manufacturero japonés, dado sus inusualmente altos costos fijos. Debido a su tendencia a construir rápidamente capital fijo y hacerlo sobre la base de endeudamiento, tanto como a su dificultad en recalificar la mano de obra, las empresas japonesas tuvieron que mantener el rendimiento y la utilización de capacidad instalada a cualquier precio. Durante los años 1974-754 el

³³ 33.- T. Nakamura, "An Economy in Search of Stable Growth:Japan Since the Oil Crisis", *Journal of Japanese Studies*, vol xi, nº I, winter 1980, pp- 156-8.

³⁴ 34.- No puede negarse que las exportaciones fue el motor que sacó suavemente al Japón fuera de la recesión. *Ibid.*, p 163.

crecimiento de las exportaciones fue en promedio de 11 % y la participación de las exportaciones japonesas en el PGB aumentó en 28 %. El superávit comercial por lo tanto proveyó la fuente principal del aumento en la demanda que mantuvo la marcha de la economía e impidió una depresión aun peor.

Se mantuvo el hecho que el crecimiento de la exportación sólo podía asegurarse a costa del colapso espectacular de la rentabilidad en el sector manufacturero. En 1974 con las demandas salariales aún acalladas por una hiper inflación en camino de desaparecer, los salarios nominales crecieron en cerca de 25 % en el sector manufacturero y en el sector privado en su conjunto; en 1975 con la deflación convertida en hecho cotidiano, aumentaron en más de 13.5 %. En la economía privada fuera del sector manufacturero, estos incrementos no fueron problema serio. Las empresas podían subir los precios tanto como habían subido los salarios; a pesar del crecimiento cero de la productividad fueron, por lo tanto, capaces de mantener el crecimiento del producto salarial en línea y limitar la caída de las utilidades en los dos años a un total de “sólo” cerca del 25 %. En el sector manufacturero, sin embargo, a pesar del hecho que el crecimiento de los costos fue casi idéntico al del sector no manufacturero, las empresas no pudieron evitar que las utilidades cayeran drásticamente en un 60 %. Enfrentados a una súbita estagnación del mercado mundial y una intensificación de la competencia internacional, pero necesitando vender a cualquier precio con el objeto de hacer uso del capital que habían expandido sólo recientemente en forma amplia y una fuerza laboral que no podían fácilmente abandonar, los manufactureros japoneses simplemente no tuvieron donde escoger aparte de mantener una restricción sobre los precios en sus bienes más comerciables para mantener el rendimiento y las ventas. Mientras en el sector privado no manufacturero las empresas elevaron los precios en un promedio anual de 18.3 %, en el sector manufacturero a una tasa promedio anual de 7.5 %. Aun así, las empresas en el sector manufacturero no pudieron impedir de que la capacidad de utilización cayera en un asombroso 22 % en los dos años, comparado con sólo un 4.6 % en el sector privado no manufacturero. Con capacidad de utilización insatisfecha y aumento de precios tan reducidos, las utilidades tenían que caer a plomo.

Las dificultades económicas del Japón no terminaron con la crisis del petróleo. Incluso hacia 1979, las utilidades en el sector manufacturero no habían logrado recuperarse y permanecieron considerablemente más bajas que en 1974, sólo cerca de 12 % más altas que cuando toparon fondo en la crisis del petróleo en 1975 y 40 % más bajas que en 1973 cuando ya había caído en un 22 % por debajo del tope en 1960-70. Durante los años intermedios la

utilidad distribuida en el sector manufacturero mejoró en un escaso 10 % y la tasa de rendimiento del capital no lo hizo mucho mejor, al aumentar en menos de un 15 %. Como expresión directa del agudo deterioro en la tasa de utilidades en el sector manufacturero en estos años, la tasa de promedio anual de crecimiento de nuevas plantas y gastos en equipos descendió a cero, comparado con más de 20 % en los años 1965-70 y el capital en su conjunto subió a 5.6 % comparado con alrededor del 17 % para 1965-70. Con un crecimiento tan reducido de la inversión, podría haberse esperado que el aumento de la producción también cayera dramáticamente, y entre 1975 y 1979 el promedio de crecimiento anual fue de alrededor de 6.6 % en el sector manufacturero, contra un 20 % entre 1965 y 1970. Tampoco hubo ningún aumento en esos cuatro años en el sector manufacturero respecto al tamaño de la fuerza laboral (medida en horas) que permaneció en 1979 en alrededor del 12 % de su nivel de 1973. Por lo tanto, la pregunta que surge, es ¿qué fue lo que impidió una mejor recuperación en la tasa de utilidad en el sector manufacturero y en la inversión después de la crisis del petróleo.?

El costo y la calidad de la mano de obra.

Ya en los comienzos de las crisis del petróleo en los años 1974 y 1975, cayó el crecimiento de los salarios reales promediando sólo 2.8 % en manufactura (y de 3.4 % en el comercio privado). De esta manera con un promedio anual de crecimiento del salario nominal en el sector manufacturero de un 7.7 % desde alrededor de un 19 % en los años 1970-75, el salario real en el sector manufacturero terminó creciendo en un promedio de tasa anual de sólo un 3 % para 1973-79 (2.65 % en el sector privado).(35)³⁵. Los salarios reales del sector manufacturero y el sector privado en Japón crecieron, en promedio, cerca del 8.5 % por año en los años 1970-73, aproximadamente las mismas tasas obtenidas entre 1965 y 1970. Al aceptar de esta manera las reducciones en el crecimiento de sus salarios reales de casi dos tercios, los trabajadores japoneses podrían difícilmente haber hecho mayores sacrificios.

El comportamiento fue análogo en términos de productividad laboral. Entre 1975 y 1979 la productividad laboral manufacturera creció en un promedio anual de 6.4 % (5.1 % entre 1973 y 1979) un poco menos rápido de la mitad de lo que creció en los años del boom entre 1965 y 1970. Pero esta cifra es altamente desorientadora. No se ajusta a la aguda disminución de utilización de capacidad instalada en los años 1973-79, que fue en promedio

³⁵ 35.- La reducción es más extrema si se mide sobre la base de horas. El salario base por hora en el sector manufacturero subió sólo un 1.31 % al año entre 1975 y 1979.

alrededor de 15 % mas baja que a fines de los 60 y comienzos de los 70, ni tampoco resultó importante para la mantención por los empleadores frente a esa capacidad no utilizada de casi la totalidad de su antigua fuerza de trabajo. El nivel de desempleo en Japón incluso en 1979 fue sólo 2.1 %. También se produjo una profunda disminución de la tasa de crecimiento de la proporción (ratio) capital-mano de obra en los años 1973-79 y 1975-79. que fueron, respectivamente un medio y un cuarto de la de los años 1965-73. En el contexto de la reducida utilización de capacidad instalada, aumento de acumulación de mano de obra y disminución del equipamiento con nuevas plantas y maquinarias, el crecimiento de la productividad laboral del Japón en este período resultó ser muy bueno.

El comportamiento relativamente impresionante de la productividad laboral de los japoneses fue posible con mayor eficiencia y aplicación más intensiva de la mano de obra. En lo que se llamó en ese tiempo “operación de bajar escala” las empresas detuvieron los reemplazos del personal retirado, redujeron el sobretiempo, despacharon trabajadores sobrantes a unidades afines (a menudo dentro del mismo grupo) y reemplazaron a los varones por trabajadoras con menos sueldo. También hubo uso intensificado de los “círculos de calidad” para producir un trabajo más comprometido y cuidadoso, o para facilitar una aceleración plena y simple.⁽³⁶⁾³⁶. Ajustado en la capacidad subutilizada, aunque no a la acumulación de mano de obra o al crecimiento reducido de la proporción capital-trabajo, el promedio de crecimiento anual en la productividad manufacturera alcanzó en estos años al 7.05 %, no muy por debajo del 9.3 % para todo el período 1955-73 (aunque sustancialmente inferior a la tasa promedio especialmente elevada del 12.5 % alcanzada a fines de los 60).⁽³⁷⁾³⁷.

El problema entonces que presentó el comportamiento de la economía japonesa durante estos años no fue el por qué las medidas de crecimiento de la productividad laboral cayeron sustancialmente, sino por qué no llegaron mayores recursos de inversión para aprovechar la ventaja de la combinación de la fuerte reducción de la tasa de crecimiento de salarios, y una palpable subida del esfuerzo y la eficiencia de la mano de obra japonesa para elevar la productividad y con ello la masa de utilidades y la tasa de ganancia. Este

³⁶ 36.- Itoh, Japanese Capitalism, p.171; Nakamura, “Japan since the Oil Crisis”, pp. 159-60; H. Shimada, “The Japanese Labor Market After yhe Oil Crisis: A factual Report, Economic Studies, vol. Xiv, nº1, 1977, pp. 60-4.

³⁷ 37.- Baily, “What Has Happened to Productivity Growth?”, Science, vol. Ccxxxiv, 24 de octubre 1986, p. 444.

problema se hizo más agudo, dada la extraordinaria transformación que la estructura industrial japonesa tuvo en ese tiempo.

La recomposición de la industria.

El crecimiento de los salarios y la productividad japonesa se logró como parte de una vasta reestructuración de su industria, diseñada para responder al alza de los costos de producción japoneses en términos de la producción internacional que tuvo lugar durante los 70. La declinación en la competitividad fue resultado de los incrementos radicales en costos salariales relativos producidos por sucesivas olas de revaluación del yen, por el crecimiento de los costos de energía como resultado de dos grandes explosiones de precios del petróleo, y por la entrada al mercado mundial de manufacturas de bajos precios provenientes de Asia Oriental. En menos de una década, la economía japonesa redujo dramáticamente sus compromisos con, o racionalizó profundamente, su “pesada” intensidad energética, y las líneas intensivas de mano de obra que habían desempeñado un rol esencial durante la era del elevado crecimiento. Al mismo tiempo, se concentró aun más exclusivamente en industria de alto valor agregado (especialmente automóviles) y en particular en líneas “mecatrónicas” industrias de alta tecnología que combinan la electrónica y la maquinaria (tales como máquinas herramientas controladas numéricamente o maquinaria eléctrica que contiene circuitos integrados programados) (38)³⁸.

La velocidad con que se realizó la estructuración económica no tuvo paralelo en el mundo capitalista avanzado, y sólo fue posible por el marco institucional específico de la economía japonesa. Es cierto que en estos años, en la medida que las empresas aumentaban su capacidad para financiarse a sí mismas y aseguraban un mayor acceso a fuentes alternativas de fondos, el estado intervino menos en el proceso de inversión e hizo menos que antes para administrar directamente la economía. Todavía su rol en facilitar la coordinación entre las empresas e influenciar la dirección de la economía se mantuvo sustancialmente. A comienzos de 1970, el gobierno difundió una

³⁸ 38.- Este y los siguientes párrafos se deben a Imai, “Japan`s Changing Industrial Structure”, pp. 58-9 con tres análisis OBCD del “Ajuste estructural” japonés a las condiciones de un yen más alto, energía más cara y competencia de los NICS en Economic Survey of Japan 1980-81, París, Julio 1981, pp. 37-61; Economic Survey of Japan 1984-1985, París, Agosto 1985, pp. 54-77; Economic Survey of Japan 1988-89, París, diciembre 1989, pp. 67-82; también como Yamamura, “Success that Soured”; PP: 91-4; Dore, “Flexible Rigidities”, pp. 73-6 on the “depression cartels”; compare Hatch y Yamamura; “Asia in Japan`s Embrace”, especialmente capítulo 4.

“visión” para reorientar la economía hacia un alto valor agregado, altas líneas tecnológicas, y alejamiento de la utilización de mano de obra intensiva e industria pesada. También proporcionó incentivos para orientar las inversiones en esa dirección garantizando prestamos de bajo interés y exenciones de impuestos, mediante la organización de consorcios de compañías privadas para cooperar en investigación y desarrollo, y ofreciendo un significativo grado de protección a las nuevas industrias. Al comenzar el año 1978, el gobierno también organizó una serie de “carteles depresivos” en industrias intensivas en mano de obra y energía, tales como refinación de aluminio, construcción de barcos y petroquímicas, para permitir a las industrias mantener sus utilidades manteniendo artificialmente los precios, mientras reducían la capacidad productiva. A través del período, el gobierno dedicó a la inversión una proporción sustancialmente mayor de gastos del estado que cualquier otro país capitalista avanzado.

Por cierto que fue la industria privada la que directamente llevó a efecto la transformación. En esto, la mano de obra japonesa fue, como se ha dicho, extraordinariamente cooperadora, reduciendo las demandas de salarios y facilitando cambios técnicos y de organización. Al mismo tiempo, como resultado de su compromiso para evitar cierres, las empresas japonesas estuvieron dispuestas no sólo a hacer grandes inversiones en modernización - como lo hicieron por ejemplo en la industria del acero, donde elevaron la proporción de la producción por métodos continuos de fundición de 20.7 % a 86.3 % en la década posterior a 1973- sino también a diversificar la producción en nuevas líneas donde podían utilizar a los que de otra manera habrían sido trabajadores superfluos. Esto aumentó naturalmente la velocidad del proceso de ajuste.

La organización de la mayor parte de la economía redes horizontales y verticales que unían bancos con empresas y empresas entre sí también desempeñó un rol importante en la transformación. Debido a que empresas dentro de los grupos constituían en extenso grado mercados de unas para otras y como se informaban acerca de sus planes de inversión pudieron recolocar inversiones hacia nuevas líneas con un alto grado de seguridad y rapidez. Los estrechos lazos mantenidos por grandes empresas entre sí y entre los grupos con sus proveedores subsidiarios contribuyeron al mismo efecto.(39)³⁹

³⁹ 39.- Para este y el siguiente párrafo, Nakatani, “Economic Role of Financial Corporate Grouping”, Dore; “Flexible Rigidities”; pp. 66-8.

Tal vez lo más crucial, en virtud de sus estrechas relaciones con sus bancos, las firmas japonesas gozaron de una enorme ventaja en términos de accesos al crédito y otros instrumentos financieros sobre sus principales rivales de ultramar. A pesar de su fuerte reducción de utilidades, tenían la seguridad de contar con amplios créditos de sus socios para llevar a efecto nuevos proyectos, y podían contar con que los bancos y empresas que tenían acciones en ellas serían comprensivos cuando redujeran los dividendos. Pudieron sostener planes de inversión frente al declinar de las utilidades corporativas que probablemente habrían provocado la suspensión de fondos de los inversionistas externos en la mayor parte del mundo capitalista avanzado, especialmente en EE.UU.. Pudieron esperar estar en condiciones de pedir dinero a muy bajas tasas de interés según los estándares internacionales, a medida que la alta propensión de ahorro interno producía una oferta sostenida de fondos baratos.

Aunque la inversión bruta anual japonesa en nuevas plantas y equipos no pudo aumentar durante los cinco o seis años posteriores al comienzo de la crisis del petróleo, siguió siendo, por un buen margen, la más alta entre las economías capitalistas avanzadas, en proporción al PGB. Aun en los años de la depresión entre 1973-79, la manufactura japonesa aumentó su capital social bruto en una tasa promedio anual 34 % más alta que sus contrapartes de EE.UU. en el mismo período (5.6 % comparado con 4.2 %).

En virtud de su extraordinaria transformación, las empresas manufactureras a partir de los 80, fueron capaces de enfrentar la competitividad internacional con una nueva cara. En sólo seis años, entre 1975 y 1981, la participación del total de inversión manufacturera destinada a líneas de tecnología-intensiva crecieron en un 42 % (de 38 % a 54.1 %) mientras la participación correspondiente a otras inversiones manufactureras caía. A través de los años 1973-80, la inversión total en maquinaria eléctrica avanzada, instrumentos de industrias de precisión y otras industrias “procesadoras” (incluyendo maquinaria, equipo de transportes y productos metálicos) creció en una tasa promedio anual de un 15 % y 6.2 % respectivamente, comparado sólo un 3.6 % en industria textiles y de alimentación intensivas en mano de obra. Hacia 1984, el consumo de materia prima por unidad de producción manufacturera se había reducido a un 60 % de su nivel de 1973. Entre 1971 y 1981 la participación en maquinaria general, maquinaria eléctrica y equipo de transporte, en las exportaciones totales aumentó en un 50 %, 25 % y 20 % respectivamente, mientras la de textiles,

productos químicos y metales primarios cayeron en 60 % y 30 % y 25 % respectivamente.⁽⁴⁰⁾

A pesar de ese espectacular cambio, la economía japonesa sólo pudo lograr una limitada recuperación en los años siguientes a la crisis del petróleo. Esto debido a que la trayectoria de su crecimiento se volvió aún más segura que antes con la expansión de las exportaciones manufactureras, en un tiempo en el cual la sobre capacidad y la sobre producción estaban aumentando con la fuerte desaceleración del crecimiento del comercio mundial, y en el cual las propias ventas del Japón en el exterior eran crecientemente autoerosionadas por la inextricable interdependencia japonesa de la formación de superávits externos. Las ganancias en competitividad aseguradas en este período con salarios bajos, manteniendo el crecimiento de la productividad y la reorientación de la producción fueron de esta manera, anulados en grado significativo, por la reducción a la mitad del crecimiento del comercio mundial y la revaluación del yen en más de un tercio real. Mientras las empresas japonesas pudieron crecer durante la última parte de los 70 aumentando significativamente sus exportaciones, no pudieron hacer del crecimiento de las exportaciones la base para la restauración de su anterior dinamismo porque no lograron transformarlo en la base de la recuperación de su utilidad.

La recuperación cíclica de los EE.UU. desde 1975, guiada por un déficit de presupuesto récord, catalizó la vuelta ascendente cíclica del Japón. Entre 1973 y 1979, las exportaciones japonesas aumentaron en una tasa promedio anual de 9 %. Esta tasa de crecimiento fue casi la mitad de aquella del período del boom, y es un índice de lo que debían enfrentar los productores japoneses orientados a la exportación. Fue sin embargo en sí misma bastante impresionante, porque implicaba un aumento de la participación de Japón en la exportación mundial de más de un 10 %, del 9.9 % a un 11 % (y 13.7 % en 1980), en sólo la mitad de una década. Entre 1973 y 1979 entretanto, las exportaciones como participación en el PGB del Japón, se elevaron de 10.0 % a 11.6 % (y 13.78 % en 1980) mientras las exportaciones de manufactura como participación de la producción total de manufactura subió de 27.1 % en 1973 a 38.6 % en 1979 (4.5 % en 1980). Dicha alza de la dependencia de las exportaciones fue, sin embargo, sólo posible sobre la base del aumento del presupuesto de EE.UU. y los déficits externos y los superávits récord de

⁴⁰ 40.- OCDE, Economic Survey of Japan 1984-5, París, agosto 1985, pp. 55-7, 69,74; OCDE Economic Survey of Japan 1981-2, París, julio 1982, pp. 50.

Japón. La inevitable concomitancia de estos déficits y superávits fue la masiva revaluación del yen.

Entre 1975 y 1978, la tasa efectiva de intercambio del yen aumentó en una tasa promedio anual de 12.4 % (7.6 % entre 1975 y 1979). Si se traduce en términos de moneda *nacional*, la unidad relativa de costo de mano de obra de la manufactura japonesa *cayó* a la extraordinaria tasa promedio anual de 6.7 % entre 1975 y 1978, en referencia al promedio de diecinueve países competidores. Pero, ajustado por la revaluación del yen, esto es, expresado en una moneda común de referencia al promedio de estos mismos países competitivos, dicha cifra *subió* en 4.9 %.(41)⁴¹. Según eso, mientras en términos del yen, la unidad de costos de mano de obra manufacturera japonesa *cayó* en un promedio anual de 2.3 % entre 1975 y 1978 (1.9 % en 1979) *creció* en términos del dólar, en un promedio anual de no menos de 16.9 % (11 % en 1979) mientras la de EE.UU. se elevó en un promedio anual de sólo un 3.8 % (5.4 % en 1979). Por lo tanto para hacer posible el crecimiento de exportaciones, los manufactureros japoneses tuvieron que reducir los precios de exportación en términos de yen en una tasa promedio anual de 2.6 % entre 1975 y 1978 (0 % por año entre 1975 y 1979). Solamente al hacerlo así pudieron mantener el promedio de aumento anual en sus precios de exportación en términos internacionales bajo el 10 % (-2.6 % y cerca de 12.4 % por la revaluación del yen) entre 1975 y 1978 y cerca de 7.6 % (o más de 7.6 % por la revaluación del yen) entre 1975 y 1979. Esto fue necesario para poder vender, ya que el promedio de los precios de exportación de los doce miembros de la comunidad europea y en los EE.UU., se elevó en un 9.2 % y 5.6 %, respectivamente, entre 1975 y 1978 (y 9.4 % y 7.5 % respectivamente entre 1975 y 1979).(42)⁴²

La incapacidad del sector manufacturero japonés de lograr una mayor recuperación en las ganancias en los años que siguieron a la crisis del petróleo, fue en gran medida resultado de su inhabilidad para imponer mayores logros, como consecuencia a su vez, de su declinante habilidad para mantener la competitividad mientras aumentaba su dependencia de las exportaciones en una época de sobre producción y sobre capacidad manufacturera internacional. Puesto de otra manera, para evitar aún mayores reducciones en el crecimiento de la producción total y las exportaciones, los manufactureros

⁴¹ 41.- “Unit Labor Costs in Manufacturing Industry and in the Whole Economy”, *European Economy*, n° 19, 1984, p. 124, Table 15.

⁴² 42.- “Statistical Annex”, *European Economy*, n° 58, 1994, Table 28.

japoneses tuvieron que reducir ganancias. Si no hubiera habido revaluación del yen - como en el caso del marco alemán, en una muy poco realista medida - los manufactureros japoneses habrían estado en condiciones de elevar en un 35-40 % los precios en yenes de la producción total que exportaron con una tasa de promedio anual de 10 % entre 1975 y 1978 y aún mantener el mismo volumen de exportación, antes que bajar estos precios en un promedio anual de 2.6 %. Cuando hubo señales de mayores barreras internacionales al crecimiento de el sector manufacturero en Japón después de 1971, cuando el yen empezó a subir, los inversionistas japoneses en el extranjero repentinamente se dispararon. Habiendo aumentado en total unos 1.450 millones de dólares para el período entre 1951 y 1967, la inversión directa anual japonesa en el extranjero creció de 850 millones en 1971 a cerca de 5 mil millones en 1979. (43)⁴³

Es claro que la altamente eficiente y dinámica maquinaria de crecimiento de la exportación de la manufactura japonesa, tuvo que marchar aún más fuerte para quedar en el mismo lugar. La intensidad de la presión internacional sobre el sector manufacturero japonés se vio fuertemente aliviado cuando la trayectoria del sector manufacturero durante los años 1970 se combinó con la de la economía fuera de él. Hacia 1978-79 la tasa de utilidad en el sector manufacturero permaneció en un 35-40 % bajo su nivel de 1973. En contraste la utilidad fuera del sector había subido en alrededor de 13 % sobre su nivel de 1973.(44)⁴⁴. El promedio de crecimiento anual en la unidad de costo de mano de obra en el sector no manufacturero fue en términos reales cerca de 25 % más alto que en el sector manufacturero, pero, siendo ampliamente inmune a la presión a la baja sobre los precios que afectó a la manufactura, pudo trasladar la fuerte reducción en el crecimiento de los salarios hacia más altas utilidades. Con esta mejor recuperación en la ganancia, el sector no manufacturero pudo atraer inversiones como para incrementar su capital con un promedio de crecimiento anual cerca de 25 % más alto que en el sector manufacturero, y esto a pesar del hecho que cualquier aumento en capital social en el sector no manufacturero era mucho

⁴³ 43.- OCDE, *International Investment and Multinational Enterprises. Recent International Direct Investment Trends*, París 1981, p. 81, Table 30,31. Inward flows of Foreign direct investment in this period were derisory, peaking at \$ 520 million in 1979 (Tables 31,32).

⁴⁴ 44.- Las tasas de utilidad para el sector no manufacturero se han confeccionado a partir de la del sector manufacturero y del sector privado, estimando cada una por su capital neto. Debido a que los métodos por los cuales los manufactureros y el sector privado (del cual se deriva el capital no manufacturero) no fueron precisamente los mismos, las tasas de utilidad de los no manufactureros deben ser vistas como bastante toscas, pero sus tasas de cambio no debieran ser demasiado imprecisas.

menos efectivo para elevar la productividad de la mano de obra que en el sector manufacturero. Mientras la fuerza laboral manufacturera (en términos del número empleado) cayó en 7.8 % entre 1973 y 79, la fuerza laboral industrial no manufacturera creció poco y el sector de servicios lo hizo en un impresionante 15 %.

No obstante, la recuperación fuera del sector manufacturero fue un camino muy largo para compensar la reducción en el dinamismo manufacturero. Hacia 1979 la ganancia en el sector privado como un todo permanecía en un 22 %bajo su ya agudamente reducido nivel de 1973, con el resultado que la inversión permaneció plana en el período intermedio, mientras el promedio de incremento anual del capital bruto del sector privado y la producción cayó bruscamente a un 7.3 % y 3.2 %, respectivamente, comparado con cerca de 12.5 % y 10.5 %, respectivamente, entre 1960-73.

Debido a que el crecimiento de las exportaciones de la manufactura japonesa, ocurrió bajo condiciones poco propicias en términos de precio de costo, fue insuficiente por sí mismo para empujar la economía fuera de la recesión y debió ser suplementado por un fuerte subsidio del gobierno a la demanda. Como una abrumadora inflación arrasó la economía al comienzo de la década, el gobierno demoró mucho cualquier intento para dar un impulso a la economía. Sin embargo, de 1977-78 bajo intensa presión de los EE.UU., las autoridades japonesas finalmente implementaron un programa de grandes estímulos - como lo hicieron también sus contrapartes alemanas - diseñando altos niveles de inversión pública y fuerte tajante aumento de déficits presupuestarios. Al responder a este subsidio a la demanda, la economía japonesa, y especialmente su sector manufacturero, convergieron y las inversiones aumentaron grandemente en 1979 y 1980.(45)⁴⁵

No obstante, la breve y transitoria naturaleza de este boom trajo a casa los profundos problemas estructurales enfrentados por la economía japonesa. La vuelta atrás hacia la recesión siguió el modelo de la entrada inicial en la crisis entre 1971 y 1973. Como mucho antes, cuando el yen se disparó frente al intenso déficit internacional de EE.UU. (y los superávits japoneses), el crecimiento de la exportación japonesa cayó a plomo, con un promedio de 2 % al año durante 1978 y 1979, como previamente en circunstancias similares. Cuando las autoridades de EE.UU. implementaron una política deflacionaria en respuesta a esos mismos déficits de 1979, y vinieron nuevos incrementos

⁴⁵ 45.- Itoh, *Japanese Capitalism*, p. 170; Nakamura, "Japan since the Oil Crisis", pp. 163-65; Still, the level of investment never reached even the 1970 level at any time during the decade, nor did annual PGB growth rise above 5.3 %.

de precios del petróleo, el gobierno japonés que tenía pocas posibilidades de hacer lo mismo. En todo caso habían ya comenzado a aplicar los frenos en 1979 en respuesta a su propia percepción que el rápido crecimiento del déficit gubernamental, estaba induciendo a presiones inflacionarias que amenazaban el crecimiento de las exportaciones. En 1980, la demanda interna bajó notoriamente y algo más tarde, cayó decididamente el crecimiento de las exportaciones cuando colapsó el mercado de los EE.UU.. Cuando una nueva y seria recesión partió de allí, se extendió a través de las economías capitalistas avanzadas. La economía japonesa entró a un cíclico descenso de una extensión mayor, aunque significativamente de menor hondura que la de 1974-75.(46)⁴⁶.

Alemania en los 70 (fin de Hernán Soto).

La economía alemana como la japonesa, emergió de la revaluación y las crisis del petróleo en circunstancias difíciles. Diferente a la japonesa, había estado experimentando bajo la presión de una intensa presión de competencia internacional una gradual declinación en términos relativos como absolutos, desde fines de 1950 y comienzos de los 60 aunque esa declinación había comenzado desde niveles extremadamente altos. La economía alemana, tal vez más que la japonesa, seguía dependiendo de las exportaciones manufactureras. Por esta razón, la enorme revaluación del marco de los años 1969-73, y la caída en utilidades que había conllevado, debilitó profundamente los cimientos del desarrollo alemán. Hacia 1975, los salarios por hora en el sector manufacturero, en términos de dólar, alcanzaron el nivel de los de EE.UU.. habiendo sido la mitad de éste en 1970, con el no sorprendente resultado que significativas secciones de la manufactura alemana, especialmente en líneas estandarizadas y mano de obra intensiva, pasaron a ser inviable.(47)⁴⁷. Para superar sus dificultades - que se debían en su mayor parte a la sobre-producción internacional de la manufactura - los productores alemanes tuvieron que elegir una, o una combinación de tres opciones: mover intensamente hacia “arriba el ciclo productivo” para así generar nuevas y más altas tecnologías manufactureras que podrían enfrentar la competencia internacional como lo habían hecho antes las estandarizadas y de intensiva manos de obra, en las cuales se habían especializado hasta entonces; transformar radicalmente las técnicas productivas existentes en las líneas

⁴⁶ 46.- OCDE, *Economic Survey of Japan* 1980-81, París, julio 1981, pp. 29,33; OCDE, *Economic Survey of Japan* 1981-82, París, julio, 1982, p. 32. OCDE, *Economic Survey of Japan* 1982-83, París, julio 1983, pp. 7-10.

⁴⁷ 47.- BLS, *International Comparisons Among the G7 Countries: A Chartbook*, may 1995, Table II.

estandarizadas y de intensiva mano de obra; o girar hacia los servicios. Ninguna de éstas era tarea simple. La fuerte caída de la utilidad tendía a hacer más difícil destinar fondos a la investigación y el desarrollo. La reducción en el crecimiento de la inversión y demanda de consumo, ingresó desproporcionadamente en el sector manufacturero, y volvió especialmente problemática la introducción de nuevos bienes. La potencia restrictiva en el crecimiento de la productividad en los servicios comparada con la de la manufactura, implicó menores utilidades en los servicios, al menos hasta cuando el crecimiento de los salarios pudo frenarse algo más, o la habilidad o la tecnología pudieron mejorarse. Los años 70 mostraron poco en el camino de la recuperación de la economía alemana (48)⁴⁸.

Desde que las autoridades alemanas pusieron los frenos a comienzos de 1973, la crisis del petróleo golpeó la economía alemana algo menos fuerte que en otras partes. En los dos años 1974-75, la utilidades fuera del sector manufacturero cayeron apenas, de manera que la ganancia en el sector privado considerado como un todo, cayó en “sólo” 15 %. Debido a que las exportaciones alemanas *cayeron* realmente con el colapso del crecimiento mundial y la demanda, la utilidad manufacturera bajó 23 %. Es cierto que hacia 1978-79 el sector manufacturero había recuperado más de dos tercios de esa pérdida, de manera que la utilidad permaneció sólo 9 % bajo de la de 1973. Pero hacia 1973, la tasa de utilidad manufacturera había caído ya en 30 % bajo sus niveles de 1969, 47 % bajo sus niveles de 1960 y 54 % bajo sus niveles de 1955. Incapaz de transformarse a sí mismo el sector manufacturero alemán no podía sino crecer mucho más lentamente o, en ciertos aspectos, contraerse, dada la tendencia a elevar domésticamente los costos e intensificar la presión descendente sobre los precios emanados desde afuera.

Entre 1973 y 1979, el capital bruto de la manufactura, creció un tercio menos que durante los 60 y comienzos de los 70, descendiendo a una tasa promedio anual de sólo 2 % (1.85 % entre 1975 y 1979) comparado a 6.4 % entre 1960 y 1973, y se produjo el estancamiento de la inversión en manufactura, continuando una tendencia iniciada entre 1969 y 1973(49)⁴⁹. Dicha profunda caída en el crecimiento del capital y la inversión, tuvo profundos efectos depresivos en la vitalidad de la economía. Impidió la recuperación de la productividad de la mano de obra manufacturera que creció

⁴⁸ 48.- Fels and Weiss, “*Structural Change and Employment*”, pp. 32-6.

⁴⁹ 49 La inversión bruta en el sector manufacturero creció a una tasa promedio anual de 0.7% entre 1973 y 1979.

aproximadamente a la misma tasa que entre 1973 y 1979 tal como entre 1969 y 1973; propulsó un descenso en el promedio de crecimiento anual de la producción total que cayó a plomo en un 1.8 %, comparado con el 5.0 % entre 1960 y 1973; y precipitó una fuerte caída en la fuerza de trabajo manufacturera. En los cinco años entre 1970 y 1975 la fuerza laboral manufacturera (en términos de horas) cayó en un impresionante 18 %, y en 1979 estaba 20 % bajo sus niveles de 1970 (siempre en términos de horas) y en 10 % (en número de empleados). En vísperas de la honda recesión de 1974-75 y en su mayor parte como consecuencia del profundo retardo del sector manufacturero y la rigidez del empleo, la cesantía se volvió de súbito un factor importante en la vida en Alemania por primera vez desde los años 50, con un promedio de 4.4 % entre 1974 y 1979.

La intensa declinación en la utilidad manufacturera incuestionablemente tuvo profundo efecto depresivo en las expectativas del sector manufacturero alemán durante los años 70, algo muy comprensible en vista de la profunda baja en el crecimiento de la inversión. Sin embargo, una interrogante respecto a esa caída de la inversión requiere clarificación. Entre 1973 y 1970 los manufactureros lograron reducir el crecimiento salarial real a casi la mitad con una tasa de promedio anual de 3.7 %, versus el 6.6 % entre 1969 y 1973. Aunque las empresas apenas hicieron inversiones, se las arreglaron para conseguir el esfuerzo y la calidad en el trabajo de los empleados como para mantener el crecimiento de la productividad laboral en esos años casi en el mismo promedio anual de entre 1969 y 1973 (3.45 %, comparado con 3.8 %). Como los manufactureros habían mantenido el promedio de crecimiento productivo cercano al 5.5 % en los 60, es difícil creer que no pudieran elevarlo sustancialmente sobre el nivel alcanzado en los 70, si hubieran estado dispuestos a mantener algo que se pareciera a los niveles normales de inversión. ¿Por qué no tuvieron la motivación para hacerlo?

Lo que claramente impidió mejorar las expectativas de utilidad fue la mayor intensificación de la competitividad internacional, que reflejaba la ya en marcha sobre-capacidad y sobre-producción en el sector manufacturero, que se manifestaba en una continua presión descendente en los precios de la producción total. Entre 1973 y 1979, la unidad de costos de mano de obra subió, en el sector manufacturero y en la no manufactura, a casi el mismo promedio de tasas anuales 4.8 % versus 4.4- % con un crecimiento de la productividad de mano de obra significativamente más alto en el primero que en el último. Pero los productores alemanes fuera de la manufactura estuvieron en condiciones de subir sus precios 23 % más rápido que su contraparte en el sector manufacturero. Fueron por lo tanto capaces de subir

ligeramente su utilidad sobre el período 1973 y 1979, y dar comienzo a una tendencia prolongada de recuperación en las utilidades. Los manufactureros, no fueron capaces de prevenir la caída de un promedio de tasa de utilidad anual de \$1.4 en el mismo período - aunque fue compensado después del primer año de la crisis del petróleo. Que los manufactureros no pudieran subir el precio como los no manufactureros pareció ser atribuible una vez más a las condiciones en el mercado mundial, las cuales en una gran medida no afectaron a las empresas fuera del sector manufacturero. Dada la inhabilidad para subir los precios, el crecimiento del producto salarial sobrepasó la productividad del crecimiento de la productividad de la mano de obra, evitando que creciera la participación de la utilidad y, por eso mismo la tasa de utilidad.⁽⁵⁰⁾

Cuadro 16: Costos, Precios y Rentabilidad en Alemania, 1973-79

(variación promedio anual, %)

	NPR	NPSH	PW	LPy	NW	ULC	PPri
Mfgr	-1.4	-2.7	4.0	3.45	8.4	4.8	4.2
Nmfgr	0.4	1.45	1.6	2.3	6.8	4.4	5.2

Fuente: Véase Nota sobre Fuentes Principales de Datos. Leyenda explicatoria en pag. 265

El relativamente lento incremento del sector manufacturero, comparado al sector no- manufacturero, y de los precios respecto a costos unitarios de la mano de obra ofrecen una indicación inicial del profundo aumento de la presión competitiva internacional que debían enfrentar los manufactureros alemanes. La economía alemana, al igual que la japonesa, en un comienzo, fue capaz de superar la crisis del petróleo principalmente a través del aumento de las exportaciones, y esto incrementó su dependencia de las exportaciones para el resto de la década. Nuevamente, la economía de EE.UU., con sus masivos déficits presupuestarios y comerciales y su régimen de dinero fácil, sirvió como una gran locomotora, aunque otras economías capitalistas avanzadas ayudaron a través de sus presiones inflacionarias. Sin embargo, en esos años, el crecimiento mediante el comercio demostró ser igualmente dificultoso tanto para Alemania como para Japón.

⁵⁰ 50 Para un análisis similar, véase Giersch et al., *The Fading Miracle*, pp. 197-8

Entre 1975 y 1979, el sector manufacturero alemán demostró ser bastante capaz de mantener los costos bajos, en la medida que los costos unitarios relativos de la mano de obra, expresados en términos de la moneda nacional, cayeron en una tasa promedio anual de 3.1%, en comparación a diecinueve países competidores.⁵¹ Sin embargo, no lo logró mediante un incremento marcado en la productividad -su tasa de productividad de la mano de obra estaba en el promedio de la Comunidad Europea-, sino a través de un crecimiento particularmente lento de los salarios nominales, hecho posible por la política macroeconómica del gobierno de carácter restrictivo, promotora de exportaciones y anti-inflacionaria. Por tanto, el resultado no sólo fue una inflación relativamente baja, sino también una nueva rueda de superávits de cuenta corriente, los que conjuntamente causaron la revaluación de la tasa de cambio real del marco en una tasa promedio anual de 6.2% para los años entre 1975 y 1979. En consecuencia, los costos unitarios relativos de la mano de obra, expresados en términos de una moneda común ponderada por los niveles de comercio, respecto a los mismos diecinueve países competidores, aumentaron a un ritmo promedio anual de 3.2%

Durante los años 1975-1979, los productores alemanes reprimieron el incremento anual de sus precios de exportación, calculados en marcos, a un promedio de sólo 2.95%. Pero, considerando el hecho de que en esos años el incremento promedio anual del valor ponderado comercialmente del marco era de 6.2%, estos precios apenas les permitían seguir siendo competitivos, puesto que el aumento promedio anual de los precios de exportación de los quince miembros de la Comunidad Europea fue en esos mismos años de 9.1%. Por consiguiente, pese a su auto-impuesta restricción de precios y utilidades, los productores alemanes pudieron incrementar sus exportaciones en una tasa promedio anual de sólo 5%, lo que era más bajo que el crecimiento promedio anual de las exportaciones mundiales, con una tasa de 6.4%. En comparación, los productores de EE.UU. tuvieron éxito al aumentar sus exportaciones en una tasa promedio anual de 5.8% en aquellos años, aún cuando aumentaron sus precios de exportación, en términos de su propia moneda nacional, en una tasa promedio anual de 7.5%, dos veces y media más rápido que su contraparte alemana.⁵²

⁵¹ 51 Unit Labour Costs in Manufacturing Industry and in the Whole Economy, European Economy No 19, Manzo de 1984, p. 115.

⁵² 52 Statistical Annex, European Economy, No 58, 1994, Cuadro 28.

Aún cuando los industriales manufactureros alemanes seguían sacrificando sus precios y sus utilidades para mantener el aumento de sus exportaciones y mercados, estaban tan profundamente limitados por el menguante posicionamiento relativo de sus costos que no podían recuperar -salvo cada vez con menos fuerza- el impulso exportador que había acelerado el crecimiento alemán durante las primeras dos décadas de posguerra. Una manifestación adicional de las barreras que enfrentaban al dinamizar el sector manufacturero interno, y en términos más generales a la economía, fue el abrupto aceleramiento de la inversión extranjera directa, al igual que en Japón. Mientras que entre 1970 y 1975 las inversiones directas netas extranjeras promediaron los US\$ 4.6 mil millones anuales, en los años 1979 y 1980 ascendieron a US\$ 8.3 mil millones.⁵³

La rentabilidad y las expectativas no habían declinado en ninguna parte fuera de la industria manufacturera tanto como dentro de ella, y el sector no-manufacturero mostraba, en términos relativos, un dinamismo mucho mayor que el manufacturero. Entre 1973 y 1979, el aumento promedio anual del stock de capital bruto en el sector no-manufacturero, un 4.6%, era dos veces mayor que el incremento en la industria manufacturera, y el crecimiento promedio anual de la producción no-manufacturera, un 2.85%, era 5.5% más rápido. Entre 1970 y 1980, el número de los empleados en el sector de servicios aumentó 22.8%, mientras que el empleo decaía 10% en el sector manufacturero. Claramente, la economía alemana estaba respondiendo, en parte, a la crisis de rentabilidad en las líneas manufactureras reasignando medios de producción hacia el sector de servicios. Pero, el éxito relativo alcanzado en el sector no-manufacturero estaba muy lejos de ser suficiente para compensar los problemas en la industria manufacturera y restablecer la vitalidad de la economía como un todo. Entre 1973 y 1979, en el sector privado de la economía la rentabilidad descendió otro 4% y la tasa de crecimiento del stock de capital y de la producción cayó, respectivamente, 40% y 50%, comparado con las tasas de fines de los 60 y comienzos de los 70. Más aún, mientras que el crecimiento promedio anual del PGB cayó 2.4% entre 1973 y 1979, desde 6.2% entre 1960 y 1973, la mano de obra total civil disminuyó, en aquellos años, en términos absolutos, cerca de 3%. Con una disminución tan abrupta del crecimiento de la demanda, que anteriormente provenía de las líneas manufactureras, era absolutamente imposible que la economía extrayera, desde fuera de esas líneas, la inversión en gran escala y la

⁵³ 53 OCDE, Economic Survey for Germany 1981, Junio de 1981, p. 68.

innovación tecnológica necesarias para aumentar la productividad, requeridas para contrarrestar la contracción que ocurría en ese sector.⁵⁴

Hacia 1977, la producción ya había comenzado a estancarse y el desempleo seguía siendo alto, al menos según los estándares alemanes. El gobierno de ese país trató de mejorar las condiciones para el crecimiento a través de las exportaciones deprimiendo el marco con una política de crédito fácil. Pero, con un déficit comercial en EE.UU. que aumentaba en espiral, quedando fuera de control, las autoridades de EE.UU. presionaban en otra dirección, exigiendo que Alemania, al igual que Japón, asumiera parte de la responsabilidad de mantener la economía mundial en rotación subsidiando la demanda por medio de la expansión fiscal. Hacia 1978, los alemanes, igual que los japoneses, habían aceptado implementar un importante programa de estímulos, con un déficit presupuestario que se suponía llegaría al 1% del PNB. Los resultados del ensayo alemán de subsidiar la demanda fueron, en el mejor de los casos, encontrados. El crecimiento y las inversiones repuntaron en el corto plazo, en el último par de años de la década. Pero la tasa de inflación se duplicó y el crecimiento de las exportaciones, como se ha dicho, siguió bajando. Es más sintomático tal vez que, si bien la rentabilidad fuera de la industria manufacturera volvió a los niveles (reducidos) de 1973, en este sector quedó estancada.⁵⁵

La economía alemana quedó entrapada en un problema que no tenía fácil solución. El exceso mundial de capacidad en la industria manufacturera y el aumento, en términos internacionales, de los costos manufactureros en Alemania, hizo que para la economía de ese país fuera aún más difícil seguir basando su crecimiento en esta industria, a través del crecimiento de las exportaciones manufactureras. Como hemos visto, cada solución aparente para este problema entrañaba costos significativos. El incremento de la demanda agregada mediante un gasto deficitario keynesiano ayudó a los capitalistas a establecer nuevas líneas de producción. Pero, esto tenía las dos desventajas de permitir que empresas de altos costos y bajas utilidades permanecieran en el sector manufacturero y de hacer más dificultoso controlar el aumento de los

⁵⁴ 54 Debe enfatizarse que un mayor aumento del empleo en servicios, mediante la creación de trabajos de bajos salarios y baja productividad, fue imposibilitado por la habilidad del movimiento laboral de extender su influencia, abarcando el sector de servicios, y en términos más generales de resistir la tendencia. Prácticamente, todo el aumento del empleo en el sector servicios entre 1973 y 1979 ocurrió en FIRE (finanzas, seguros y bienes raíces) y casi nada en el comercio minorista de baja productividad. Esta misma tendencia persistió durante los 80. Giersch et al., *The Fading Miracle*, pp. 199, 201-2; M.c.Burda y J.D.Sachs, *Assesing High Unemployment in West Germany*, *The World Economy*, vol. XI, No 4, 1988.

⁵⁵ 55 Giersch et al., *Fading Miracle*, pp. 189-92

salarios. Restringiendo el crecimiento de la demanda forzaría una salida más rápida de la industria manufacturera, pero haría que la entrada a nuevas líneas fuera más arriesgada y, por tanto, más difícil. Tendería también a reducir el aumento salarial y mejoraría la competitividad manufacturera, así como facilitaría el desplazamiento hacia el área de servicios, pues contribuiría a compensar el potencial generalmente más limitado de cualquier inversión para aportar **más** crecimiento de productividad fuera del sector manufacturero que dentro del mismo. Dado su tradicional apego a la anti-inflación y a 'las finanzas sanas', no era del todo sorprendente que las autoridades alemanas, al igual que sus contrapartes japonesas, pronto desistieran de sus experimentos keynesianos -que les fueron impuestos, básicamente, por los americanos- en pos de lo que resultó ser un compromiso casi permanente con la austeridad y un crédito ajustado.⁵⁶ Desde que los EE.UU. volvieron a la deflación en 1979 y desde el inicio de la segunda crisis del petróleo por la misma fecha, Alemania también accionó los frenos, limitando abruptamente la oferta del crédito y entrando, con el resto de la economía mundial, nuevamente en recesión.

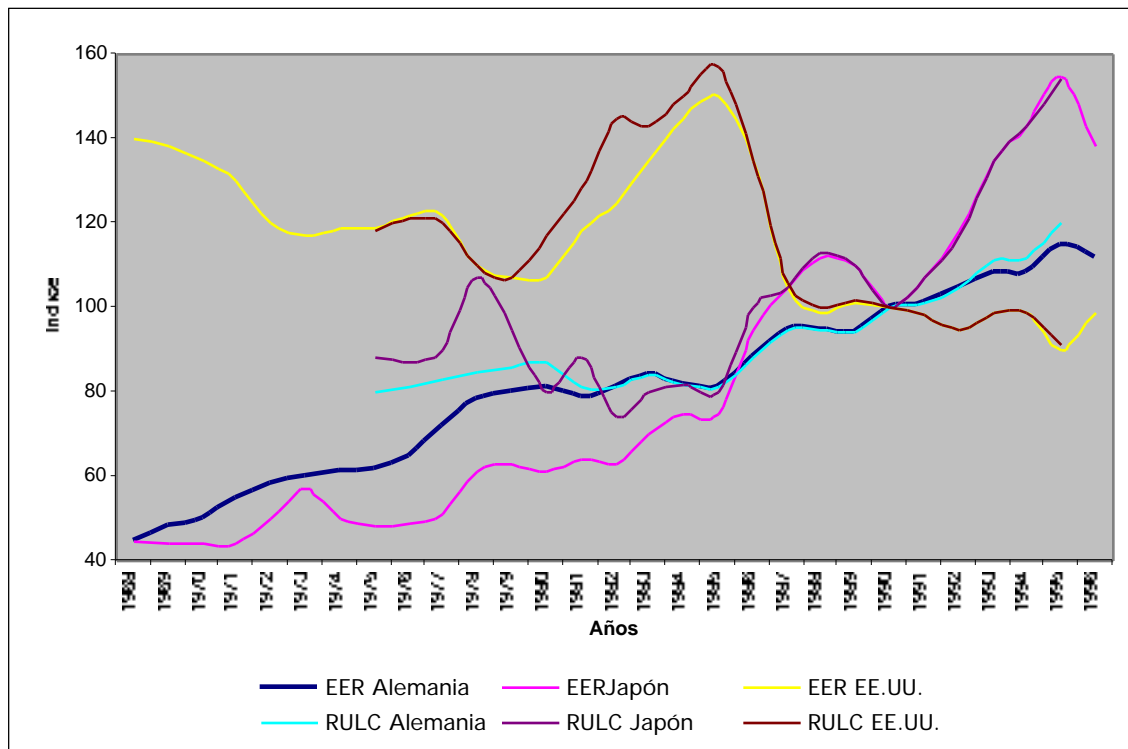
Nuevamente en Recesión

El proceso que precipitó la recesión internacional de 1979-82/3 confirmó la permanencia de la sobreproducción y el exceso de capacidad en la industria manufacturera, que constituían la base de la depresión larga, y demostró que corta distancia había recorrido la economía mundial hacia la recuperación. En el transcurso de los 70, el crecimiento del déficit federal de EE.UU., acomodado por el dinero fácil y suplementado hacia fines de la década por los déficits gubernamentales de Alemania y Japón, hizo posible el aumento explosivo de la deuda privada y, por tanto, de una completamente nueva fase del crecimiento centrado en las líneas del sector manufacturero establecidas a fines de los 60, crecimiento que de otra manera hubiera sido insostenible. Esta mayor expansión del crédito -que mantuvo, tanto en EE.UU. como internacionalmente, una masa creciente de empresas de altos costos y bajas utilidades, que de otro modo hubieran salido de los negocios- contribuyó a impedir las reducciones en los costos agregados de producción y el mejoramiento de los márgenes sobre los costos, tan necesarios para restablecer la rentabilidad.

⁵⁶ Véase Giersch, Aspectos del Crecimiento, Cambio Estructural y Empleo, pp. 197-9. Para una crítica de la política de austeridad alemana, véase W. Carlin y R. Jacob, Política de austeridad en Alemania Occidental: Orígenes y Consecuencias, *Economie Appliquée*, vol. XLII, 1989, pp. 203-38.

En las tres principales economías capitalistas, los fabricantes manufactureros aprovecharon las ventajas de la nueva fase de subsidios, basados en el endeudamiento, para beneficiarse y crecer.

Gráfico 10: Tasas de Cambio Real y Costos Unitarios Relativos de la Mano de obra en Alemania, Japón y los EE.UU., 1968 - 96.



Fuente: Gráficos traducidos y copiados en forma aproximada de original en inglés de Brenner, NLR #229, pág. 179. Claves en última página.

Con ayuda de un menor crecimiento en los salarios reales, de la devaluación del dólar, de tasas de interés reales más bajas y menores dividendos, los productores de EE.UU. iniciaron un vuelco de diez años hacia el fortalecimiento de la competitividad en la industria manufacturera y el restablecimiento de la rentabilidad en ésta. Al mismo tiempo, los productores alemanes y japoneses promovieron nuevas expansiones en las mismas líneas, basadas en las exportaciones, si bien para lograrlo, aún mediante la inflación artificial de los mercados, se vieron obligados a exacerbar el exceso de capacidad y la sobreproducción sistemáticos al aceptar reducciones en la rentabilidad manufacturera. Es sintomático que entre 1973 y 1979 en el sector manufacturero de las economías del G-7, en términos agregados, la rentabilidad en el sector manufacturero cayera en otro tercio, mientras que en el sector no-manufacturero disminuía en menos de 8%; en el mismo período, el crecimiento anual promedio del stock de capital, comparado a su aumento

de 1965 a 1973, se redujo en la industria manufacturera agregada del G-7 en un tercio (de 5.8% a 3.8%), mientras que prácticamente no disminuía fuera de ésta (de 4.95% a 4.5%).⁵⁷ La recuperación de la economía fuera del sector manufacturero estaba claramente limitada por la drástica caída en la demanda de sus bienes, resultante de la desaceleración del crecimiento y de las inversiones en la industria manufacturera. No obstante, empresarios no-manufactureros podían resarcirse en gran parte de la anterior reducción (relativamente limitada) de su rentabilidad, simplemente reprimiendo el aumento de los salarios. Para aquellos dentro de la industria manufacturera, sin embargo, las condiciones que determinaban su rentabilidad estaban en aspectos críticos fuera de su control: todos ellos estaban limitados en su aspiración individual de mejores resultados por el rechazo general a reducir sus compromisos con su propia línea de producción, pese a tener utilidades abruptamente más bajas.

En los años 1975-79, la economía de EE.UU. -por cuanto su política macroeconómica era más estimulante que la de sus principales rivales, su productividad laboral crecía más despacio y su tolerancia a recibir menores utilidades era mayor, respecto a capitalistas rivales en el extranjero- estaba forzada a incurrir en déficits récords en comercio y en cuenta corriente. Estos déficits, como los anteriores, nunca pudieron ser repagados. Al igual que hacia fines de los 60, y nuevamente a comienzos de los 70, en la segunda mitad de los 70 las economías manufactureras de Alemania y Japón aceptaron pagos en dólares por sus exportaciones que no podían recuperar con la compra de importaciones desde EE.UU ni compensar a la tasa de cambio en que fueron adquiridos. Por tanto, una futura devaluación del dólar era inevitable.

Es un hecho que pocos actores económicos de envergadura fuera de EE.UU. podían contemplar ecuánimemente un nuevo colapso del dolar. Los gobiernos alemán y japonés, como poseedores de enormes reservas en dólares, constituidas durante años de superávits en cuenta corriente e intervenciones para apuntalar la moneda de EE.UU. en favor de la competitividad de sus propios sectores manufactureros, tuvieron que soportar cuantiosas pérdidas, como también muchos de sus ciudadanos. Para que las cosas fueran aún peor, con cada nueva caída del dólar, los sectores manufactureros de las economías alemana y nipona, dependientes de las exportaciones, veían cómo oscurecían sus perspectivas. En el momento en que colapsó Breton Woods, ninguna de estas economías acumuladoras de superávits tuvieron muchos fundamentos

⁵⁷ 57 AGH

para protestar **por** la devaluación del dólar, pues ambas habían usufructuado por años de monedas subvaluadas y tenían pocas alternativas, salvo aceptar ciertos ajustes al sistema. Pero, ni Japón ni Alemania, ni las contrapartes comerciales de ésta -ni las economías exportadoras árabes, que realizaban sus negocios en dólares- podían permitirse aceptar la devaluación del dólar indefinidamente y buscaban, hacia fines de los 70, como consecuencia de la caída estrepitosa del dólar, alternativas a éste como moneda principal de las transacciones internacionales.⁵⁸

La creciente oposición internacional a la política de EEE.UU. de negligencia benigna, y de una consecuente inflación y devaluación del dólar, coincidió con la de los banqueros internacionales de EE.UU. quienes no sólo sentían aversión por la creciente inestabilidad en los mercados monetarios, como era el caso de las multinacionales de EE.UU., sino que consideraban cualquier amenaza al status del dólar en cuanto moneda clave como una amenaza a su negocio. Los financistas internos de EE.UU., fuertemente golpeados por los crecientes precios durante los 70, naturalmente también se unieron a las filas de los opositores de la 'irresponsabilidad fiscal' de dicho país. Por su parte, durante todos los años de posguerra, el gobierno de EE.UU. había atribuido una alta prioridad a defender los intereses de sus banqueros internacionales. Y si bien había restringido durante los 60 las exportaciones de capital, para defender el dólar, había buscado compensarlos al no regular, negligentemente, el mercado de los eurodólares y, a medida que las condiciones de los negocios se volvieron más difíciles durante los 70, procedió a eliminar todos los controles de capital.

Aún si las políticas macroeconómicas expansionistas del gobierno de EE.UU. hubiesen dado resultados positivos, es perfectamente concebible que hubiese fracasado incluso la poderosa coalición de intereses internacionales e internos, agrupados en su contra. Sin embargo, con rentabilidades que no podían recuperarse y salarios estancados ante una creciente inflación, se desvanecía el entusiasmo por políticas tradicionales del lado de la demanda, mientras que el ropaje político de sus más fervientes abogados -precisamente del movimiento obrero- declinaba rápidamente. Se abría el camino para un mayor cambio de perspectivas. Difilmente creíble, eran ahora los EE.UU. quienes estaban obligados a aceptar un programa de 'estabilización', cuyo resultado fue algo como una revolución. Encabezado por Paul Vocker, presidente del Directorio de la Reserva Federal, los gobiernos de los países

⁵⁸ 58 Tew, *The International Monetary System*, pp. 195-214.

capitalistas avanzados desechaban el keynesianismo y se volcaban, en cambio, hacia un crédito ajustado y hacia las llamadas medidas del lado de la oferta destinadas a reducir los costos. En cierto sentido, la nueva austeridad macroeconómica se retractaba del subsidio a la demanda, basado en el endeudamiento, que había mantenido la economía mundial funcionando ante el exceso de capacidad y la sobre-producción en la industria manufacturera, y hacía que fuera inevitable una nueva y profunda recesión.⁵⁹

III. El Monetarismo y el Fortalecimiento de la Contraofensiva de EE.UU.

A comienzos de los 80, la economía internacional no había empezado a reponerse de la depresión larga, retenida por una rentabilidad aún más reducida como resultado del exceso de capacidad y la sobre-producción, centrados en el sector manufacturero. En este contexto, la revolución de Reagan-Thatcher se autopublicitaba como enfrentando los problemas económicos subyacentes que el keynesianismo había encubierto y perpetuado. A través de una política de restricción del crédito y de endeudamiento gubernamental, no sólo proponía reducir el crecimiento salarial, sino también destruir la berma de empresas de altos costos y bajas utilidades que se habían mantenido por la explosión keynesiana del crédito en los 70 y que cerraban el paso al restablecimiento de la rentabilidad promedio agregada. Removiendo los gravámenes del lado de la oferta que pesaban sobre el capital, constituidos ostensiblemente por sindicatos excesivamente poderosos, salarios sumamente altos, impuestos agobiantes y un exceso de regulación gubernamental, buscaba aumentar aún más la rentabilidad de las empresas que subsistían. La fortaleza del Reaganismo-Thatcherismo estaba en su a lo menos implícito ataque contra un problema absolutamente real de la economía internacional: la reducción de la rentabilidad. Sin embargo, su debilidad se encontraría en la crudeza inherente de sus métodos para alcanzarlo y, en particular, en su habilidad de afectar la economía sólo a nivel agregado. Sus resultados fueron, por tanto, bastante diferentes de lo que sus partidarios intentaron.

Desde 1979-80 los países capitalistas adelantados implementaron una reducción del aumento del crédito sin precedentes; simultáneamente, se comprometieron con un programa de disminución del gasto público de largo plazo con el objeto de reducir el déficit fiscal. Este programa precipitó una aguda intensificación de la competencia y, al hacerlo, dejó fuera de los negocios a muchas de las empresas con altos costos y bajas rentabilidades que

⁵⁹ Helleiner, States and the Remergence of Global Finance, pensiones.119-22, 131-5.

habían subsistido durante los 70. Pero, al facilitar una reducción tan drástica e indiferenciada en el crecimiento de la demanda agregada, las medidas monetaristas no podían dejar de crear problemas que eran los opuestos a los originados por el keynesianismo. Por cuanto redujeron la demanda agregada, eliminaron indiscriminadamente el poder adquisitivo necesario para la subsistencia de todas las empresas (fueran costo-eficientes o no) y pusieron en marcha una espiral deflacionaria descendente que era difícil de controlar. Por la misma razón, fracasaron en enfrentar adecuadamente el problema de capacidad excesiva y sobre-producción que estaba esencialmente confinado al sector manufacturero: en contraste con el keynesianismo, al restringir la demanda y el crédito reducían la habilidad de subsistir de productores con altos costos y baja rentabilidad, pero también dificultaban que los empresarios se establecieran en nuevas líneas de producción.

En consecuencia, el monetarismo sólo podía salvar la economía, destruyéndola. Hacia el verano de 1982, dieciocho meses de crédito gubernamental sumamente ajustado habían puesto en movimiento un amplio proceso de remezón industrial en gran escala, y el resultante proceso de escarda y sus secuelas finalmente funcionaron en racionalizar el sector manufacturero de EE.UU. Pero, al golpear una economía internacional, profundamente vulnerable a los shocks por su muy reducida rentabilidad, esta misma parranda deflacionaria precipitó la peor recesión desde 1930, empujando la economía de EE.UU., en particular, al borde del colapso y obligando a las autoridades a retroceder de sus políticas draconianas. Durante los 80 y aún después, desilusionados por sus anteriores (en su propia opinión, infructuosos) intentos de aumentar la demanda doméstica, los gobiernos alemán y japonés (con algunos mayores deslices) persistieron en el ajuste crediticio y la austeridad fiscal. Como en el pasado, su objetivo seguía siendo reducir los costos internos para reactivar la economía a través de exportaciones crecientes. La mayoría de los gobiernos en el mundo capitalista avanzado seguían el mismo rumbo. Pero La Reserva Federal de EE.UU. hacía lo opuesto: para sacar a la economía de apuros, empezó a compensar los intentos de sus contrapartes en el extranjero ablandando, a lo menos parcialmente, la oferta de crédito, poniendo fin al experimento monetarista en su forma pura. Dramáticamente, por supuesto, la administración Reagan, que había llegando al poder con un programa de equilibrar el presupuesto, puso en marcha lo que resultó ser el mayor experimento keynesiano en la historia mundial.

El programa del lado de la oferta, que siguió al monetarismo en los EE.UU. y se destacó por sus reducciones récord de los impuestos, fue exitoso

en traspasar enormes sumas de dinero a las manos de los capitalistas y de los ricos que sacó de los bolsillos de casi todos los demás. Pero, no condujo al repunte de las inversiones y del espíritu empresarial que esperaban sus defensores, por la simple razón que habiendo un pobre clima general de inversión, las reducciones de impuestos no podían crear los incentivos esperados. Ahora bien, precisamente porque los recortes de impuestos fallaron en reivindicar las predicciones de sus defensores de que se pagarían por sí mismos al producir un mayor crecimiento y, por tanto, ingresos tributarios más altos, condujeron a los mayores déficits presupuestarios de todos los tiempos. En cierto modo esto fue muy afortunado, pues los déficits más altos eran requeridos para sacar de aprietos a la economía de EE.UU. y reactivar el resto de la economía mundial. Como había sido el caso con cada recuperación desde que empezara la depresión larga a fines de los 60⁶⁰, la reactivación económica en los 80 fue asegurada en última instancia por una dosis de gasto deficitario mayor que la de antes. Resultó que el monetarismo no podía practicarse sin ser complementado por el keynesianismo; ahora, éste no podía dejar de debilitar, una vez más, la arremetida del monetarismo, aumentando la estabilidad, pero prolongando la depresión.

Los déficits keynesianos récord de Reagan, combinados con el parcial relajamiento por parte de la Reserva Federal de su política de ajuste monetario, al igual que los programas estimulantes que los precedieron, trajeron una nueva y larga alza cíclica. Sin embargo, poco podían hacer para reactivar la dinámica de acumulación del capital, pues no podían enfrentar las dificultades subyacentes de la economía internacional. Las economías capitalistas avanzadas seguían agobiadas por el exceso de capacidad y la sobreproducción y, por tanto, permanecían empantanadas en lo que seguía siendo una lucha de sumas cero por los mercados manufactureros sobresaturados. Este problema se manifestó en el fracaso de la rentabilidad manufacturera para recuperarse en EE.UU., Alemania y Japón, o sea en las economías agregadas del G-7, así como en la inhabilidad persistente de los sectores manufactureros alemán y japonés de mejorar su rentabilidad, salvo a costa de EE.UU., y vice versa. Se expresó también en la mayor recuperación de la rentabilidad y las inversiones en el sector no-manufacturero de las tres economías capitalistas, así como de los países del G-7 considerados en su conjunto, respecto de sus industrias manufactureras. (Véase el gráfico 11, p. 186). Tal como ocurrió en los 70, el mayor compromiso con la creación

⁶⁰ 60 Sobre las relaciones EE.UU.-Japón en esta época, véase el informe en R.T.Murphy, *The Weight of the Yen*, Nueva York, 1996, con quien estoy en una gran deuda.

keynesiana de crédito en EE.UU. siguió disminuyendo -aunque no impidiendo- la destrucción de los productores redundantes de altos costos y bajas rentabilidades, proceso requerido para restablecer la rentabilidad. Más aún, exacerbó el problema subyacente de retornos reducidos a las inversiones, por cuanto la acumulación masiva de deudas del gobierno, destinadas a financiar sus déficits récords, en combinación con el aumento del endeudamiento público en todo el mundo capitalista avanzado, sólo podía elevar las tasas de interés reales a alturas récords. Esto ocurría porque el aumento de la demanda de créditos, por parte de los gobiernos, era fuertemente amplificada por la demanda de las corporaciones y de los trabajadores, e iba acompañada por la desaceleración de la oferta del crédito, resultante de las restricciones monetaristas, así como de la menor tasa de ahorro, consecuencia inevitable del bajo aumento de la rentabilidad y de los salarios.

Durante la primera mitad de los 80, las altas tasas reales de interés, más el altísimo dólar inducido por éstas, significaron un desastre para amplias secciones de la industria manufacturera de EE.UU. Las exportaciones bajaron, las importaciones se dispararon, el déficit de cuenta corriente rompió todos los récords y la rentabilidad manufacturera temporalmente colapsó. No obstante, el sector manufacturero de EE.UU. empezó a auto racionalizarse y, con el cierre de muchas de sus unidades menos productivas y los despidos masivos de trabajadores, se inició la recuperación del crecimiento de la productividad del trabajo. Como parte integrante de la misma evolución, el sector de servicios explotó a través de una vasta expansión de trabajos de baja productividad y bajos salarios, facilitado por la 'flexibilidad' sin comparación del mercado laboral de EE.UU., cada vez más libre de los sindicatos. Entretanto, con bajos retornos sobre los stocks de capital que desincentivaban la asignación de largo plazo de recursos en nuevas plantas y equipos, el dinero se destinó crecientemente a las finanzas y a la especulación, así como al consumo suntuario, pues el camino estaba pavimentado en esa dirección por el patente bandazo de la política estatal a favor de los ricos en general y de los financistas en particular.

Los déficits récords del presupuesto de EE.UU. y el alto dólar, al elevar la demanda internacional y reducir la competitividad de EE.UU., nuevamente empujaron a las economías alemana y japonesa de sus recesiones y crearon los fundamentos para nuevas alzas cíclicas basadas en las exportaciones. Pero, las altas tasas reales de interés en EE.UU. y en el mundo entero, que iban de la mano con el creciente endeudamiento gubernamental, aseguraron que la recuperación económica internacional mostrara poco dinamismo. En

particular, los recursos fluyeron en masa fuera de Japón para financiar los déficits presupuestarios de EE.UU. Eramos testigos del extraordinario espectáculo de financistas japoneses brindando el crédito requerido por el gobierno de EE.UU. para subsidiar el persistente crecimiento de las exportaciones japonesas. El keynesianismo de EE.UU. impulsaba el boom japonés, pero a su vez sólo era posible por los créditos japoneses; sin los anticipos desde Japón, las tasas de interés hubiesen crecido por encima del techo. Era difícil de determinar quien era más dependiente de quien : el Tesoro de EE.UU. de los acreedores japoneses, o los manufactureros japoneses de los deudores de EE.UU. y la demanda de éstos. Lo que estaba meridianamente claro, sin embargo, era hasta qué grado las dos principales economías capitalistas -y por tanto la economía mundial como un todo- dependían del aumento sin precedentes del endeudamiento en EE.UU. y de la disposición de los japoneses de contribuir a su financiamiento. Lo que tal vez debiera haber sido igualmente obvio, era que este proceso estaba auto-limitado. El subsidio a la demanda de EE.UU., posibilitada por los préstamos japoneses, estaba destinado a estimular el incremento de las exportaciones japonesas, socavar la producción en EE.UU., incrementar aún más el déficit externo de éste y presionar el dólar a la baja. Ello reduciría el valor de los préstamos japoneses a los EE.UU., minaría la capacidad de los bienes japoneses de competir en los mercados de EE.UU. y del mundo, y reduciría la habilidad de los compradores en EE.UU. de adquirir los productos japoneses.⁶⁰

Por tanto, a mediados de la década, el abultado dólar revelaba nuevamente ser autodestructor, con resultados trascendentales. Su eventual colapso fue catalizador de lo que resultó ser un realmente decisivo cambio a largo plazo en los parámetros de crecimiento de las tres principales economías capitalistas. En cuanto los déficits en cuenta corriente de EE.UU. y los superávits en Alemania y Japón alcanzaban niveles récords hacia mediados de los 80, la tasa de cambio de la moneda estadounidense estaba obligada a caer, tanto más que ya había ocurrido entre fines de 1971 y 1973, y luego de 1975 a 1978. En el Acuerdo del Plaza en septiembre de 1985, los principales estados capitalistas acordaron acciones comunes para forzar el descenso del dólar. Cuando a poco andar las tasas de interés relativas en EE.UU. empezaron a bajar respecto de las tasas en el extranjero, el dólar -que había alcanzado su punto máximo ya antes durante el año y había empezado a descender- se desplomó y el yen y el marco se levantaron, provocando un cambio mayor en las ventajas competitivas y un realineamiento concomitante en los centros de crecimiento exportador, desplazándolos desde Japón y Alemania hacia

EE.UU. este desarrollo fue apoyado por el eficiente recorte del incremento en los salarios reales en EE.UU.

Los industriales manufactureros en EE.UU., aunque retenían una fuerza de trabajo mucho más reducida, estaban ahora en mejores condiciones para defender e incluso mejorar sus posiciones en los mercados mundiales de exportación; y aún así, durante la década de los 80 sólo pudieron restablecer la rentabilidad parcialmente enfrentados a una competencia internacional inexorable, expresada en un persistente exceso de capacidad y sobreproducción. En cambio, enfrentados a costos relativos abruptamente incrementados y a un crecimiento mucho más lento del mercado de EE.UU., a causa de la devaluación del dólar, las economías alemana y japonesa se vieron una vez más privadas en gran parte de sus motores exportadores, pero no por eso eran más capaces que antes para reorientarse hacia sus mercados internos y el sector de servicios. Debe enfatizarse que, en la década posterior al Acuerdo del Plaza, la economía de EE.UU. no mejoró decisivamente su desempeño en términos de aumento de la producción, inversión, productividad o salarios, más bien lo contrario. Pero, la mejor competitividad de EE.UU., y el aumento en la rentabilidad que le acompañó, se vieron cotejadas -al igual que en el período análogo de comienzos de los 60 y de los 70- por dificultades cada vez más intensas en las economías alemana y japonesa.

Nuevos competidores

Los problemas resultantes del persistente exceso de capacidad y de la sobreproducción en el sector manufacturero de las economías capitalistas avanzadas fueron exacerbados en la década de los 80 por la **intromisión** acelerada de los cuatro NICs* , y de Asia Oriental en general, en el mercado mundial. Las exportaciones de Asia Oriental fueron particularmente destructivas en esta coyuntura, pues seguían creciendo muy rápidamente en un momento en que el crecimiento de la economía mundial en general y del comercio mundial en particular estaba desacelerándose, y cuando las economías capitalistas avanzadas ya luchaban contra mercados manufactureros sobresaturados. Mientras que Japón incrementó su participación en las exportaciones mundiales de 0.9% a 6.0% entre 1950 y 1975, los cuatro NICs asiáticos aumentaron su participación conjunta de 1.2% a 6.4% entre 1965 y 1990. Hacia 1990, la proporción de todos los países asiáticos no-OPEC y no-Japón en las exportaciones mundiales de bienes había

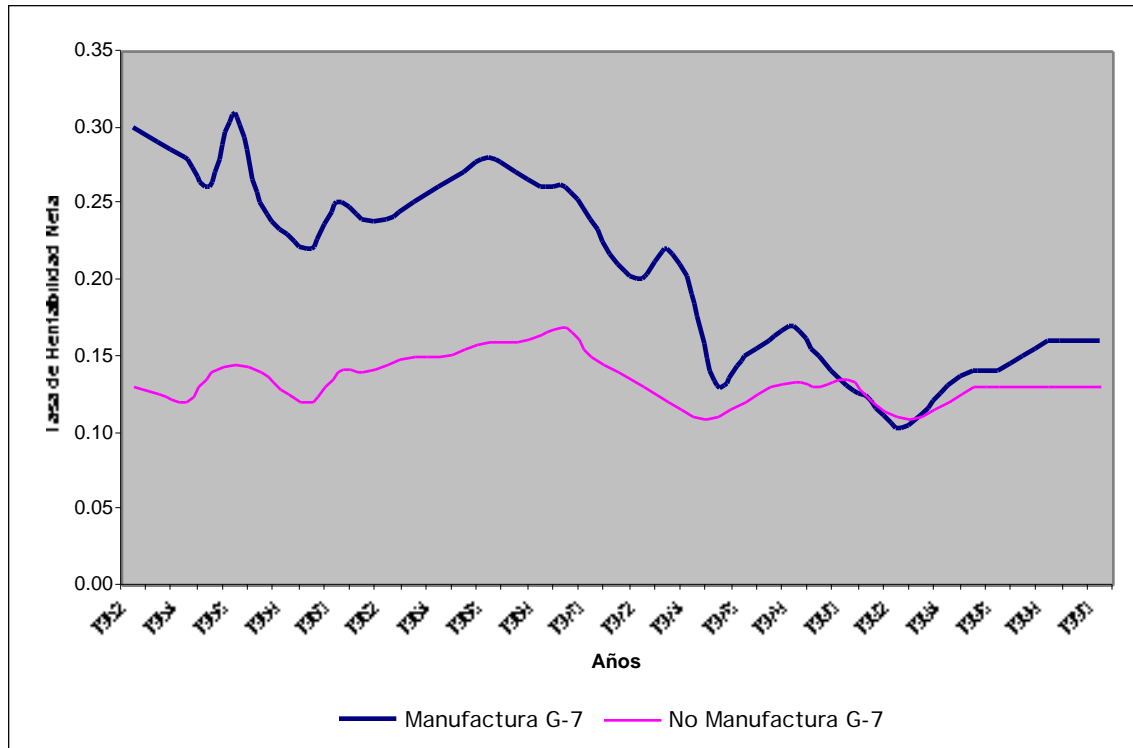
* NICs, New Industrial Countries: Nuevos países industriales.- Nota del traductor

subido a 13.1%, mayor que la de EE.UU. (11.7%), Alemania (12.7%) o Japón (8.5%). En los años inmediatamente precedentes, los cuatro NICS asiáticos no sólo habían desarrollado sus exportaciones de productos de la industria pesada e intensos en capital, sino que también habían incursionado en líneas intensas en tecnología. De esta manera, en el período hasta 1986 infligían pérdidas especialmente significativas al sector manufacturero de EE.UU., cuando este estaba incapacitado por la revaluación del dólar; en 1985, cuando el dólar cayó y el yen subió, fue el turno de Japón de sentir la presión.⁶¹

Por cuanto sus monedas estaban generalmente atadas al dólar, la Banda Asiática de los Cuatro, así como las recién emergentes economías del Sudeste de Asia, se beneficiaron particularmente del estrepitoso aumento del yen contra el dólar durante la década posterior al Acuerdo del Plaza de 1985. Efectivamente, al desplazarse hacia mercados que antes estaban en poder de los japoneses, tanto en América del Norte como en Asia misma, fueron capaces de lograr, durante toda una década, desde 1985 a 1995, avances de otra manera inconcebibles en las exportaciones, las que hicieron posibles adelantos de otra manera inconcebibles en la producción manufacturera, así como la atracción de flujos, de otra manera inconcebibles, de créditos e inversiones directas del extranjero. Ahora bien, muchos de los aumentos en las exportaciones del Asia Oriental provenían realmente de las multinacionales japonesas, las cuales, incitadas por el elevado yen, reubicaron partes significativas de sus instalaciones productivas en el sudeste asiático, arrastrando detrás sus redes de proveedores. Efectivamente, al continuar avanzando en el ciclo del producto y perfeccionando la tecnología, incluso en líneas manufactureras supuestamente estandarizadas, la economía japonesa fue capaz de hacer buen uso del dinamismo del Asia Oriental para aportar a su propio proceso de ajuste de lo que era, en realidad, una mano de obra mucho más cara. Al conquistar mercados en Asia Oriental para sus bienes intermedios y de capital, intensos en tecnología, los manufactureros japoneses se compensaron con creces por entregar a los productores basados en Asia parte de su participación en el comercio de bienes intensos en mano de obra (y, en algún grado, intensos en capital). Entretanto, se beneficiaron extraordinariamente por éste último comercio a través de las crecientes exportaciones de sus multinacionales -basadas en Malasia, Tailandia y en otros lugares del sudeste asiático- al mercado de América del Norte.

⁶¹ 61 OCDE, Economic Outlook, No 60, Diciembre 1996, p.A49, Cuadro 46.

Gráfico 11: Tasas de Rentabilidad Netas de los Sectores Manufacturero y No-Manufacturero del G-7



Fuente: Gráficos traducidos y copiados en forma aproximada de original en inglés de Brenner, NLR #229, pág. 186.

Hacia el momento en que una nueva depresión cíclica golpeó a la economía mundial, en 1990-91, ni EE.UU. ni Alemania ni Japón ni las economías del G-7, tomadas en su conjunto, se habían acercado a superar la depresión larga, pues el problema de exceso de capacidad y sobreproducción en la industria manufacturera seguía sin resolverse. En las economías de EE.UU., Alemania y Japón, así como en las economías del G-7, consideradas en su conjunto, la rentabilidad en el sector manufacturero no pudo crecer mucho por encima de su nivel de fines de los 70 (momento en que ya había caído por debajo de su nivel fuertemente reducido de 1973). Como resultado, la rentabilidad en el sector privado de estas economías tampoco pudo recuperarse. En correspondencia con la incapacidad de la rentabilidad manufacturera de repuntar, el crecimiento de la producción y del stock de capital en la industria manufacturera cayó sustancialmente, cerca de 33% y 25%, respectivamente, en las economías agregadas del G-7 en los años 1979-90, comparado con los años 1973-79.⁶²

⁶² 62 Armstrong et al. 'Capitalism since 1945, p. 365, Cuadro A5; OCDE, Historical Statistics 1960-1995, p. 52, Cuadro 3-5.

Durante la recuperación cíclica de la primera mitad de los 90 (hasta 1996), se acentuó la divergencia que había empezado a perfilarse en la segunda mitad de los 80 en las trayectorias económicas de EE.UU., por una parte, y de Alemania y Japón, por la otra, con **implicancias** potenciales de largo alcance, no sólo para sus propios parámetros subsecuentes de desarrollo, sino también para la economía mundial como un todo. Es un hecho que el desempeño económico de los tres principales países capitalistas en esos años y, en términos más generales, del mundo capitalista avanzado, fue incluso peor de lo que fue durante la recuperación de los 80, la cual a su vez fue algo peor que la de los 70.⁶³

En EE.UU. la abrupta depresión cíclica y la lenta recuperación de comienzos de los 90 precipitó una nueva ronda de remezones que continuaron la labor de la profunda recesión y del dólar sobrevaluado de inicios de los 80. Al continuar las reducciones de tamaño [downsizing], la externalización, la reorganización del proceso laboral y el aceleramiento -y sólo en pequeña parte por crecimiento vía inversiones- el sector manufacturero de EE.UU. fue capaz no sólo de mantener, sino también de elevar su ya mejorada tasa de crecimiento productivo. Entretanto, sobre la base del congelamiento por una década de los salarios y un asombroso colapso del dólar respecto del marco y el yen, logró también un mejoramiento de largo plazo en su competitividad, haciendo posible un aumento sustancial en el crecimiento de las exportaciones. El resultado fue de gran significación: desde mediados de los 90, el sector manufacturero de EE.UU. se aseguró un decisivo mejoramiento de su rentabilidad, elevándose su tasa de ganancia sobre el stock de capital por encima del nivel de 1973, por primera vez desde el comienzo de la depresión larga, aunque quedando corta respecto de sus puntos máximos en los 50 y 60. De tal modo, se abría el camino para una verdadera recuperación de la tasa de ganancia en la economía en su conjunto, pues fuera del sector manufacturero la rentabilidad, inicialmente, no había caído tanto, había hecho algunos avances a fines de los 70 y la primera mitad de los 80 y, en cuanto los salarios se mantuvieran inmóviles, tenía una ruta clara de recuperación mediante una incluso modesta alza en la productividad. En los años 1990-96, los principales indicadores macroeconómicos -producción, inversión, productividad y aumento salarial- fueron incluso peores que en los años 1979-90. Sin embargo, por cuanto se había puesto en marcha una reactivación de la rentabilidad, había indicios de la posibilidad de que el crecimiento en las

⁶³ Véase más adelante el Cuadro 17, p. 235

inversiones pudiera sustentarse y de que el nivel de desempeño económico, al menos en EE.UU., mejorara decisivamente.

En fuerte contraste, los sectores manufactureros mantenidos por las economías alemana y japonesa, aún bastante grandes y centrales, y que por virtud de la vertiginosa alza del dólar habían logrado en la primera mitad de los 80 evitar parcialmente tener que reconocer la sobreproducción internacional, que había empezado a imponerse a sus contrapartes en EE.UU., enfrentaron una crisis profunda. Cuando el marco y el yen iniciaron su largo y empinado ascenso, luego del Acuerdo del Plaza, mientras que los sueldos seguían aumentando lentamente, tuvieron que encarar amenazas aún más serias a sus mecanismos fundamentales de crecimiento basados en las exportaciones, respecto a los períodos anteriores de devaluación del dólar, entre 1969 y 1973, y 1975 y 1978. En Japón, la introducción de una nueva fase de dinero ultra fácil, desde 1986, se suponía debía compensar la caída en la demanda internacional y volcar toda la economía hacia el mercado interno. Pero, lo que realmente precipitó fue algo así como un reestreno, en una forma aún más acentuada, de la progresión de un boom especulativo a la bancarrota que ya se había visto en los inicios de los 70: una media década de 'economía de burbuja' hasta 1990-91 que terminó con la recesión más larga y profunda de Japón, desde 1991 a 1995 y después. En Alemania, el colapso de los precios del petróleo, el ablandamiento del crédito a corto plazo y del rigor fiscal, como consecuencia del crash de Octubre de 1987, y el enorme aumento en el gasto estatal para integrar a la ex RDA, condujo a una cadena de acontecimientos similares al Japón, si bien menos espectaculares, y en particular a un boom finalmente inflacionario desde fines de los 80 hasta 1991, seguido por lo que fue también la peor depresión cíclica de posguerra en Alemania.

En este contexto, el rechazo del gobierno de EE.UU. bajo Clinton a volver al financiamiento deficitario para reinflar la economía de EE.UU. y del mundo después de la recesión de comienzos de los 90 constituía un punto de vuelco y rompía parámetros que databan de los 60. Esto no sólo exacerbó los problemas económicos que afectaban a Alemania y a Japón, sino que también, al intensificar profundamente las tendencias sistémicas ya existentes, poderosas y de largo alcance hacia la reducción en el crecimiento de la demanda, sólo podían -en ausencia de una tendencia suficiente contrarrestante el aumento del crecimiento de las inversiones- exacerbar el problema de capacidad excesiva y sobreproducción sistemáticas en la industria manufacturera.

Desde comienzos de la larga depresión, el incremento real de los salarios se había desacelerado progresivamente en todo el mundo capitalista avanzado y se había reducido casi hasta desaparecer a medida que progresaban los años 90. La represión de los salarios, se suponía, desde luego, aumentaría la rentabilidad que prepararía las bases de un nuevo boom de inversiones. Pero este boom de inversiones nunca apareció, en parte, por que el problema de exceso de capacidad y sobreproducción persistía en el sector manufacturero internacional, en parte, porque los avances en la rentabilidad eran contrarrestados por el alza de las tasas de interés reales. Como resultado, el ajuste macroeconómico, desatado por el monetarismo en la mayor parte del mundo capitalista avanzado, estaba obligado a intensificar el problema de la demanda, que resultaba precisamente de un crecimiento menor de las inversiones y de los salarios. Durante los 80 y la primera mitad de los 90, a medida que bajaba el crecimiento de los salarios, el aumento del crédito estaba cada vez más restringido, y el aumento del gasto fiscal y el tamaño de los déficits gubernamentales eran reducidos progresivamente, tendiendo a estrangular la economía mundial.

Durante los 80, gracias a los déficits presupuestarios récords de Reagan, los EE.UU. impidieron prácticamente con una sola mano que las medicinas monetaristas, aún más amargas, surtieran pleno efecto. En el curso de la depresión, el incremento de los créditos gubernamentales había decaído constantemente. Habiendo fluctuado entre el 12 y el 18% desde 1973 a 1979, el aumento de la oferta de dinero en EE.UU., Alemania, Japón, Reino Unido y Canadá, considerados en su conjunto, varió entre un 7 a un 12% desde 1982 a 1990, y de sólo 2 a 6% entre 1992 y 1997.⁶⁴ En cualquier caso, y en patente contraste, el crecimiento promedio anual del gasto real final de consumo del gobierno en las economías del G-7, en su conjunto, se mantuvo en gran medida, decayendo a un 2.2% entre 1979 y 1989, desde un 2.4% entre 1973 y 1979. La limitada naturaleza de esta disminución, fue posible exclusivamente por EE.UU., donde, como resultado de los gastos militares exorbitantes y las reducciones de impuestos de Reagan, una nueva vuelta de keynesianismo limitó el impacto de la austeridad monetarista. En EE.UU., el crecimiento promedio anual del gasto real final de consumo del gobierno, por tanto, crecieron casi un 50% entre 1979 y 1989, comparado con 1973-79, compensando las sustanciales reducciones en las otras seis economías del G-7

⁶⁴ 64 W. Wolman y A. Calomoscá, *The Judas Economy: The Triumph of Capital and the Betrayal of Work*, Nueva York, 1997, p. 154, fig. 7.2.

(excepto Italia), donde la caída fluctuaba entre un 33%, en Canadá y Francia, y un 47% y 57%, respectivamente, en Japón y Alemania.

Pero, cuando EE.UU. bajo Clinton adhirió al consenso internacional respecto de la **contracción** de la política monetaria y fiscal -en el preciso momento cuando Europa apretaba aún más la soga en la oferta del crédito y en el incremento del gasto fiscal, en la carrera por la unión monetaria- colapsó la demanda que emanaba de los gobiernos en todos los países capitalistas avanzados. Entre 1989 y 1996, por tanto, la austeridad monetaria alcanzó efecto pleno, en cuanto el crecimiento promedio del gasto de consumo final real gubernamental cayó en EE.UU. casi al punto de su desaparición, al 0.1% anual, con el resultado de que en esos años el crecimiento del gasto de consumo final real gubernamental en las economías del G-7, en su conjunto, disminuyó un 60%, comparado al nivel de 1979-89, llegando a un 0.9%.⁶⁵

El apretón macroeconómico, combinado con la tendencia de largo plazo hacia una rentabilidad y el crecimiento de las inversiones reducidos, tuvo consecuencias predecibles. Entre los años 1990-1996, el incremento promedio anual del PIB en EE.UU. y las economías agregadas del G-7 disminuyó un 25% y 45%, respectivamente, respecto de los años 1979-90. En gran parte como consecuencia de la caída en la demanda agregada, todas las economías manufactureras avanzadas del mundo se vieron obligadas a aumentar abruptamente sus exportaciones manufactureras, para encontrar una salida a la recesión. En los 80, durante el alza económica de ocho años (1982-1990) que siguieron a la recesión de inicios de esa década, el crecimiento del PIB en las economías agregadas del OCDE promedió un 5%. Pero en el alza de cinco años (1992-1997) que sucedió a la recesión de comienzos de los 90, mientras que el crecimiento anual promedio del PIB en las economías agregadas del OCDE descendió a sólo un 2.4%, el incremento anual promedio de las exportaciones de mercancías saltó a 7.1%, sin dudas exacerbando la tendencia ya existente hacia un exceso de capacidad y sobreproducción en el sector manufacturero.⁶⁶ En vista de un impresionante repunte de las empresas de EE.UU. desde mediados de la década, no se podía descartar una recuperación internacional encabezada por EE.UU. Pero, salvo que en EE.UU. se materializara y se sustentara un boom en las inversiones durante la segunda mitad de los 90, la economía mundial se arriesgaba a un estancamiento más profundo, y tal vez a algo peor.

⁶⁵ 65 OCDE, Historical Statistics 1960-95, p. 61, Cuadro 4-7.

⁶⁶ 66 OCDE, Economic Outlook, No 61, Junio 1997, pp. A4, A42, Cuadros 1 y 42.

1. De Reagan a Clinton: ¿superando la depresión larga?

Desde fines de los 70 hasta el presente,. La economía de EE.UU. ha seguido un camino complejo y profundamente contradictorio. Pese a los 'booms' de Reagan y Clinton, exageradamente publicitados, el desempeño económico real ha sido pobre: cada una de las expansiones cíclicas largas, primero en los 80 (1979-90) y luego en los 90 (desde 1990 y en adelante), fue menos vibrante que la que la precedió. Sin embargo, la economía de EE.UU. sufrió una transformación mayor, con **implicancias** positivas de largo alcance para el capital. El clima de negocios se vió profundamente mejorado por el debilitamiento de los trabajadores y dos décadas de casi crecimiento real cero de los salarios, un período excepcionalmente largo de devaluación aún mayor del dólar contra las monedas de los principales rivales de los productores de EE.UU. en el extranjero, y una serie de administraciones más abiertamente pro-capitalistas en cada aspecto de la política de lo que se había visto desde 1920. Más aún, en consecuencia de dos serias recesiones y largos períodos de ajuste monetario, una gran cantidad de medios de producción redundantes, especialmente en la industria manufacturera, fue finalmente desplazado por el ventarrón de la 'destrucción creativa', mejor conocida como reducción de tamaño. Pero sobre todo, a medida de que la década de los 90 avanzaba más allá de su mitad, la rentabilidad finalmente aumentaba decisivamente por sobre sus más altos niveles de la larga depresión, sobrepasando el punto al que había caído en 1973 y acercándose a las cimas de los 60.

Sinopsis de la Economía en los 80 y los 90

Hacia el verano de 1982, la economía de EE.UU., sometida a la medicina monetarista desde 1979, retornaba tambaleándose de la recesión que ésta había provocado. Aplastadas por las altas tasas de interés récords, la utilización de la capacidad se desplomó y la rentabilidad manufacturera descendió un 50% debajo de su nivel de 1978, quedando un 54% por debajo de su nivel de 1973 y más de un 70% respecto a 1965. La desocupación (en un 11%), las quiebras y los fracasos bancarios llegaron a niveles jamás alcanzados durante los años de posguerra. Con la crisis de la deuda de América Latina amenazando la viabilidad de los bancos más grandes de EE.UU. y siendo un colapso depresivo una posibilidad real, Paul Volcker puso fin, sin ceremonias, al experimento en lo que podría llamarse un monetarismo puro y permitió que el crecimiento del crédito se acelerara.⁶⁷ Un año antes,

⁶⁷ 67 M.Friedman, Day of Reckoning: The Consequencies of American Economic Policy Under Reagan and After, Nueva York, 1988, pp. 148-9. W.Greider, Secrets of the Temple: How the Federal Reserves Runs the Country, Nueva York, 1987, pp.495-534 y subsiguientes.

Reagan se había transformado en el keynesiano más grande de la historia. Con el apoyo entusiasta de los Demócratas, había iniciado una serie de recortes enormes en los impuestos a los ricos y los había combinado con grandes aumentos en el gasto militar, estableciendo un crecimiento récord en el endeudamiento federal. Entretanto, el gobierno, al reprimir la huelga de los controladores aéreos (destruyendo en la práctica su sindicato, PATCO), sellaba su apoyo a que los empleadores dieran otro paso en su asalto contra el trabajo. El resultado consistió en que efectivamente se puso fin al incremento real de los salarios hasta la segunda mitad de los 90. Con la demanda, y por tanto la utilización de la capacidad, en rápido crecimiento, los costos de trabajo se congelaron y se redujeron los pagos de impuestos, y la economía entró en una nueva y larga alza cíclica.

En el transcurso de los 80 y más allá, la economía de EE.UU. siguió mostrando su superioridad sobre las de los demás países capitalistas avanzados, sobre todo en su capacidad para controlar el incremento de los salarios, en la medida que la ofensiva de los empleadores contra los trabajadores, originada mucho antes, a fines de los 50, alcanzaba algo así como su culminación. Los empleadores había estado intensificando su asalto de largo plazo contra los trabajadores y los sindicatos desde los tiempos de la profunda recesión de la crisis del petróleo en 1974-75, ayudados inmensamente por el programa gubernamental de desregulación en tales industrias como el transporte en camiones, las líneas aéreas, las líneas férreas y telecomunicaciones, en que los precios regulados habían permitido hasta la fecha que hubiera salarios más altos. Pero la represión de PATCO, que ocurrió en la mitad de la peor depresión desde los años 30 en los EE.UU., constituyó un punto de inflexión, lo que se reconoció de inmediato en aquel entonces.⁶⁸ Durante los años 1975-81, el número de elecciones de reconocimiento de sindicatos organizado por el movimiento obrero promedió los 7.100 anuales (6.858 en 1980), pero en 1982 esta cifra se desmoronó, llegando a 3.661, y no pudo recuperarse en el resto de la década, promediando 3.463 entre 1982 y 1987. Es más, hacia 1982, aproximadamente un tercio de las empresas en que una mayoría de trabajadores había votado por el sindicato se negó a firmar

⁶⁸ 68 Nótese el siguiente informe de Paul Volcker, en aquel entonces jefe de la Reserva Federal, presentado en una mesa redonda del Buró Nacional de Investigación Económica sobre la política económica de EE.UU. en los 80, realizada en 1990: 'Volcker añadió que, a su modo de ver, la acción aislada más importante de la administración para contribuir a la lucha anti-inflacionaria fue la derrota de la huelga de los controladores del tráfico aéreo. El pensaba que esta acción había tenido un efecto bastante profundo y, en su opinión, constructivo para el clima de las relaciones trabajo - administración, aunque no se tratara de un problema salarial en ese momento.' M.Feldstein, ed., *American Economic Policy in the 1980s*, Chicago, 1994, p. 162.

contratos colectivos, en los hechos revocando las supuestamente legales elecciones. Mientras que hasta mediados de los 70, el número absoluto de miembros de los sindicatos se había mantenido razonablemente bien, pese a la disminución porcentual de los trabajadores sindicalizados, se desplomó a tasas promedio anuales de 817.000 entre 1979 y 1983, y de 361.000 entre 1983 y 1987. En 1982, pese -o tal vez como una de sus principales causas- a la abrupta caída en el número de elecciones sindicales, las prácticas laborales injustas aplicadas por las gerencias siguió aumentando masivamente, alcanzando un promedio de 7.45 por elección, comparado con 4.0 sólo cinco años antes, en 1977, y 1.8 en 1960. Es casi increíble, pero durante la segunda mitad de la década, la proporción de personas despedidas durante las campañas para el reconocimiento de los sindicatos llegó a 14% del número de votantes al finalizar estas campañas, o sea casi uno de cada siete. Durante los años 1982-90, el número promedio de huelgas anuales con participación de 1.000 o más trabajadores descendió a cerca de 60, comparado a 142 en los años 1979-83, 280 en los años 1973-79, y 325 en los años 1950-73. Los trabajadores involucrados en esas huelgas representaban , en promedio, apenas 0.04% del tiempo total de trabajo de la fuerza laboral, comparado a 0.11% en 1973-79 y 0.16% en 1950-73. Los trabajadores sindicalizados, como porcentaje de las fuerzas laborales del sector privado y de la industria manufacturera, hace poco (en 1973) en niveles de 28.5% y 38.8%, respectivamente, había decrecido hacia 1990 a 12.1% y 20.6%, respectivamente.⁶⁹

Habiendo estado bajando, más o menos continuamente, desde fines de los 50, el incremento salarial llegó a nuevas profundidades en los 80. Entre 1979 y 1990, en el sector privado de la economía, las compensaciones reales por hora aumentaron en una tasa promedio anual de 0.1%. En esos años, la tendencia de variación de sólo los sueldos y salarios (sin beneficios) fue bastante peor, cayendo a una tasa promedio anual del 1%. En ningún momento

⁶⁹ 69 G.N.Chaison y D.G.Dhvale, A Note on the Severity of the Decline in Union Organizaing Activity, *Industrial and Labor Relations Review*, vol. XLIII, Abril 1990, p. 369. H.S.Farber, *The Recent Decline of Unionization in the United States*, p. 919. R.B.Freeman y M.M.Kleiner, *Employer Behavior in the Face of Union Organizaing Drives*, *Industrial and Labor Relations Review*, vol. XLIII, Abril 1990, p. 351. *Handbook of Labor Statistics*, BLS Bulletin 2340, Agosto 1989, p. 543, Cuadro 140. E.E.Jacobs, ed., *Handbook of US Labor Statistics*, Lanham 197, p.287. (Después de 1980, la información gubernamental sobre huelgas sólo está disponible para acciones de más de un mil o más trabajadores; después de 1989, El Buró de Estadísticas Laborales discontinuó la publicación del *Handbook of Labor Statistics*, el que fue retomado por editores particulares en 1997). Leo Troy y Neil Sheflin, *MS Union Sourcebook. Membership, Finance, Structure, Directory*, West Orange, 1985, Cuadro 3.63. *BLS Employment and Earnings*, vol. XXXIX, Enero 192, p. 229 y vol. XLIV, Enero 1997, p. 211. Quisiera agradecer a Mike Goldfield for los antecedentes sobre número de votantes en elecciones sindicales y el número de las personas despedidas ilegalmente.

antes en el siglo XX, el incremento salarial real había sido cercanamente tan bajo para un período de tiempo cercanamente tan largo.

Mientras que de esta manera disminuía la presión desde abajo de los salarios sobre las ganancias, también se aliviaba la presión desde arriba, de los impuestos sobre las ganancias. Los recortes de impuestos fueron, desde luego, la pieza central de la revolución del lado de la oferta. Altas tasas tributarias reducían ostensiblemente los incentivos para invertir y trabajar; al bajarlas se suponía que se desataría una nueva era de acumulación e innovación. La Ley de Recuperación Económica de 1981, redujo las tasas de impuestos de las corporaciones y liberalizó ampliamente los beneficios de depreciación. La tasa de tributación de las corporaciones no financieras, después de reducirse durante las administraciones de Kennedy-Johnson de 47.5% a 35% como proporción de las utilidades, había promediado un 40% entre 1967 y 1980. Pero, entre 1980 y 1990, como resultado de la depreciación más rápida permitida por la nueva legislación tributaria, así como del abrupto aumento de la proporción (deducible de impuestos) del pago de intereses en las utilidades totales, los impuestos como proporción de las utilidades cayeron mucho más, promediando apenas un 26%.⁷⁰

Como resultado del recorte en los impuestos y el aumento simultáneo en el gasto militar, el déficit del presupuesto federal como proporción del PIB sobrepasó todos los récords, promediando un 4% en el curso de los 80 (más de un 5% en 1982-87), comparado a 2.3% en los 70 y 1.1% en los 60. La explosión del déficit federal creó las bases para un incremento histórico en el endeudamiento privado de todos los tipos -un incremento facilitado mayormente por la profunda desregulación de los mercados financieros que había empezado a materializarse en respuesta a la inflación de los 70. Durante 1982-90, el endeudamiento total anual (privado más público) como porcentaje del PIB creció a un nivel sin precedentes en tiempos de paz de 22.1%, comparado a 17.4% en 1973-80, 11.8% en 1960-73 y 8.5% en los años 1952-60.⁷¹

Sobre la base de este vuelco masivo hacia el déficit federal, así como de la expansión paralela del endeudamiento privado, la economía de EE.UU., y

⁷⁰ 70 L.Mishel et.al., *The State of Working America 1996-97*, Economic Policy Institute, Armonk 1997, pp. 121-4.

⁷¹ 71 Quisiera agradecer a Bob Pollin por haberme facilitado las series dinámicas del endeudamiento de EE.UU., redivadas de la Cuentas de Flujo de Fondos del Consejo de Directores del Sistema de Reserva Federal, que resaltan estas cifras.

en términos más generales la economía mundial, fue exitosa en lograr, durante los 80, la expansión más larga en tiempos de paz de la historia. Pero, una cosa era hacer uso de métodos probados de creación de deuda federal para asegurar un mínimo de crecimiento de la producción, dados el masivo exceso de capital y el alto desempleo, que inicialmente prevalecieron y otra cosa totalmente distinta era lograr un nuevo boom secular. Resultó ser fácil transferir enormes sumas de dinero a los más ricos propietarios de los medios de producción; pero, fue bastante más difícil inducir a estos capitalistas a acumular e innovar.

Aunque durante el curso del boom, la tasa de rentabilidad para el sector privado de la economía creció sustancialmente desde sus niveles profundamente deprimidos de 1982, fracasó, aún en su punto más alto en 1989, en alcanzar las cimas anteriores logradas después de la crisis del petróleo, durante el alza cíclica de 1975-79, o a sobrepasar el nivel de 1973. Pero esto es sólo una parte de la historia. Los déficits federales eran tan inmensos que los acreedores en EE.UU. no siquiera pudieron acercarse a financiarlos. Fue sólo la entrada fortuita e inesperada de los japoneses al mercado del dinero lo que salvó al gobierno e impidió un crash del mercado de bonos. Los acreedores japoneses financiaron tal vez un tercio de la deuda federal durante los 80.⁷² Aún así las tasas reales de interés llegaron a su nivel más alto para un período de una duración comparable a lo menos durante un siglo, disparándose a un promedio de 5.8% para los años de 1982-90, desde un promedio de menos 0.1% para los años 1974-79 y de cerca de 2.5% para los años 1960-73.⁷³ Por tanto, el incentivo real para invertir fue significativamente menor que el indicado por la propia tasa de ganancia.

Con la tasa de ganancia tan reducida y la tasa de interés tan elevada, el incremento de las inversiones estaba condenado a disminuir. Entre 1982 y 1990, el crecimiento promedio anual del stock neto de capital en el sector

⁷² 72 R.Taggart Murphy, *The Weight of the Yen*, Nueva York, 1996, pp. 33-4, 147-50. En esa época se creía ampliamente que cuando los mercados financieros reconocieran el programa combinado de aumento del gasto, reducción tributaria e (inevitablemente) déficits federales, planeados por el gobierno, levantarían abruptamente las tasas de interés. Como más tarde comentara el presidente de la Reserva Federal, 'La escasez de ahorro interno fue compensada en parte sustancial por un enorme flujo de capitales, principalmente adeudados al extranjero. Este flujo entraba a una tasa en un punto superior al ahorro personal en los Estados Unidos y resultó ser bastante más grande de lo que yo habría podido imaginar posible.' (p. 148, destacado por Murphy.)

⁷³ 73 R.Pollin, *Destabilizing Finance Worsened this Recession*, *Challenge*, vol. XXXV, No 2, Marzo-Abril 1992, pp. 18, 22. Según Pollin, las tasas reales de interés promediaron un 3.4% entre 1890 y 1929 y un 0.7% entre 1947 y 1979.

privado de la economía cayó a 2.9%, de 3.4% entre 1973 y 1979, y de 4.3% entre 1965 y 1973. La inversión neta como proporción del PIB, habiendo promediado 3.4% entre 1950 y fines de los 70, bajó a sólo 2.3%.⁷⁴

El crecimiento de la productividad en el sector privado de la economía ya había caído sustancialmente en los años 70, agobiados por las crisis. Con un crecimiento de las inversiones declinando, tampoco pudo recuperarse en los 80, pues promedió entre 1979 y 1990 el mismo 1.1% que había alcanzado entre 1973 y 1979. Durante el siglo pasado, en ninguna época el crecimiento de la productividad nunca había sido tan bajo durante tanto tiempo como entre 1973 y 1990, y posteriormente. Tampoco mejoró el crecimiento de la producción misma. Entre 1979 y 1990, el valor agregado del sector privado aumentó a una tasa promedio anual de 2.7%, que era en los hechos ligeramente inferior al 3.1% registrado entre 1973 y 1979.

En los 80 se habló mucho de un "boom Reagan" y de un vuelco en la economía. En realidad, la economía mostró menos vitalidad que en los malignos años 70, especialmente si se toma en dirección a las dos grandes olas de precios elevados del petróleo que socavaron el crecimiento en esos años, y el colapso de los precios del combustible que promovieron el crecimiento a fines de los 80.

La Deflación de Clinton

Si se mira en todos sus aspectos, el desempeño económico durante el alza cíclica que se extiende por la primera administración de Bill Clinton y entra en la segunda no fue mejor que el de los años Reagan-Bush. Es un hecho que desde mediados de la década, la rentabilidad empezó a crecer por sobre sus cimas anteriores del período de depresión larga, y la economía empezó a acelerarse notablemente, en términos de un número restringido de indicadores claves, en particular del crecimiento de la inversión. Si mantendría este impulso, y por cuánto tiempo, era la pregunta del momento.

Cuando Clinton asumió la presidencia a comienzos de 1993, la feroz, pero corta recesión que había agarrado la economía a mediados de los 90, ya había terminado hacía más de 18 meses. Sin embargo, la economía seguía mostrando poca vitalidad, con una producción que aumentaba en menos de la mitad de la tasa promedio de etapas análogas en los cinco ciclos de actividad anteriores, desde 1959.⁷⁵ Pero, como un legado de los años de déficit, bajo

⁷⁴ 74 Friedman, Day of Reckoning, pp. 189-9.

⁷⁵ 75 OCDE, Economic Survey of the United States 1992-93, París, Noviembre 1993, p. 11.

Reagan y Bush, la deuda nacional estaba en el punto más alto de todos los tiempos. La deuda neta del gobierno, como proporción del PIB, que llegaba recién en 1980 a 21.8%, se había encumbrado hacia 1993 a 46.6% y, en combinación con montañas similares de deuda gubernamental en la mayoría de las otras economías capitalistas avanzadas, estaba ejerciendo una fuerte presión al alza en las tasas de interés.⁷⁶ Hay más de una gota de ironía en el hecho de que, mientras habían sido principalmente presidentes republicanos los que habían incurrido en déficits keynesianos que mantuvieron la economía de EE.UU. y del mundo rotando durante la larga depresión, fue un ejecutivo demócrata quien hizo el mayor esfuerzo desde los 50 para equilibrar el presupuesto federal, ignorando las consecuencias deflacionarias. Es un hecho que Clinton enfrentó una doble amarra. A menos de que sostuviera los déficits federales para estimular la demanda, el alza cíclica podía dsvanecerse. Pero, si asumía una mayor deuda gubernamental, las tasas de interés probablemente romperían el techo. Esto era así, en especial, porque en el mismo momento en que Clinto asumió, los inversionistas japoneses, encarando crecientes obligaciones en casa, a medida de que la economía japonesa entraba en una profunda recesión, estaban sacando sus recursos del mercado de EE.UU. de bonos del Tesoro, dejando de financiar temporalmente la deuda gubernamental de largo plazo.⁷⁷

Iniclamamente, Clinton propuso un paquete estimulador muy suave de US\$ 16 mil millones, pero ni siquiera este intento keynesiano, básicamente simbólico, de manejar la demanda no pudo pasar el Congreso. Haciendo virtud de necesidades, Clinton repentinamente hizo del equilibrio presupuestario el objetivo central de su administración, en tanto que la legislación aprobada durante el verano de 1993 aseguraba de que no podía haber ningún aumento del gasto para cualquier programa que no estuviera equilibrado por una reducción similar. Entre 1992 y 1996, el déficit del presupuesto federal como porcentaje del PIB cayó de un 4.7%, para 1992-93, a 1.4%, y prácticamente a cero en 1997-78⁷⁸ En el mismo período. Alan Greenspan y la Reserva Federal complementaron la austeridad fiscal de Clinton al mantener un control ajustado sobre la oferta del crédito. Para combatir la recesión anterior, de 1979-82, la Reserva Federal había efectuado -como ya era rutina- grandes

⁷⁶ 76 OCDE, Economic Outlook, No 61, Junio 1997, p. A38, Cuadro 35.

⁷⁷ 77 Murphy, Wiegth of the yen, pp. 272-4.

⁷⁸ 78 Economic Report of the President 1997, Washington, DC, 1997, p. 390, Cuadro B-377.

reducciones en las tasas de interés, disminuyendo las tasas de bonos del Tesoro de tres meses en 39% entre 1981 y 1983 (mientras que la administración elevaba el déficit en 263%).⁷⁹ Pero, durante la caída de 1990-91, la Reserva Federal se negó a realizar algo más que una modesta reducción anti-recesión de la tasa de interés, y pronto estaba incrementando las tasas de interés en cuatro ocasiones, entre febrero de 1994 y febrero de 1995 -en no menos que un 3%!-, cuando parecía que el crecimiento estaba tomando 'demasiado impulso'.⁸⁰ Se había llegado a un punto de inflexión. Por primera vez desde los tiempos de Dwight Eisenhower, el gobierno federal fracasó al usar estímulos keynesianos para superar la recesión y el bajo crecimiento. Por cuanto las tasas de interés de largo plazo no pudieron caer mucho, no era sorprendente que la consiguiente expansión en los EE.UU. -y en escala mundial- fuera, según cualquier estándar, bastante débil.

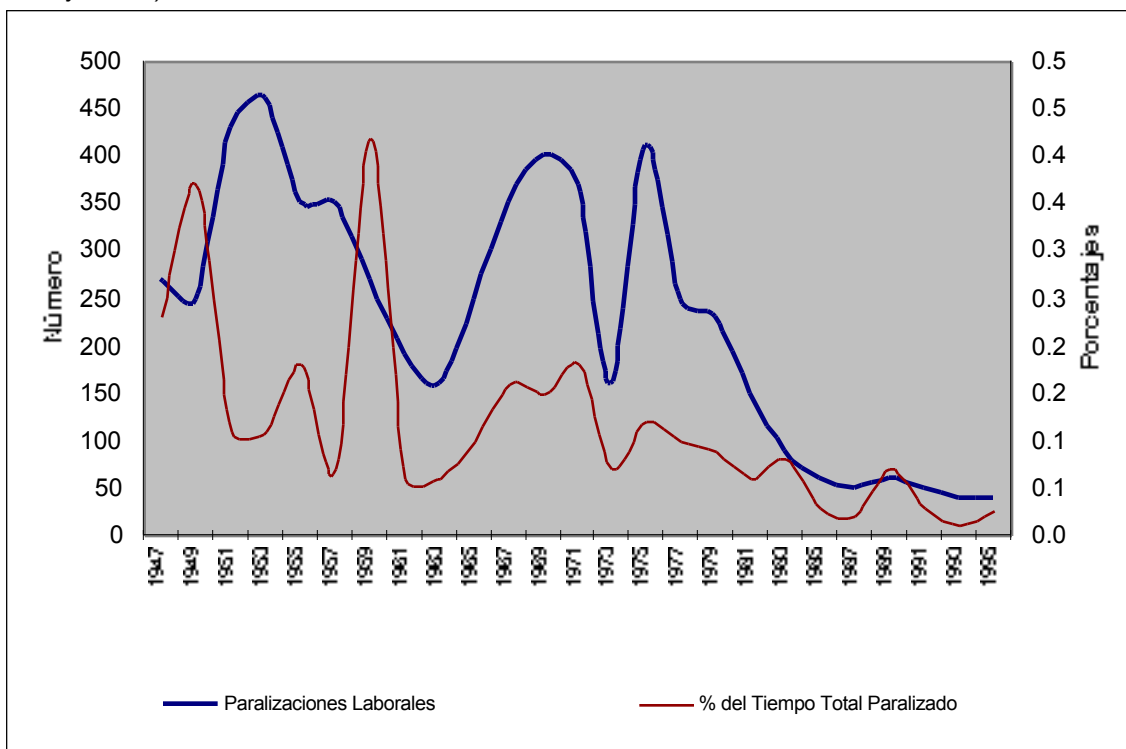
El trabajo seguía retrocediendo, a medida que la intensidad de sindicalización caía, en 1996, a 10.2% y 17.2%, respectivamente, en el sector privado y en el manufacturero, y la actividad huelguística declinaba aún más, pues el número de huelgas con 1.000 ó más participantes promedió sólo 37 entre 1990 y 1995.⁸¹ Entre 1990 y 1996, en el sector privado, el crecimiento promedio anual de la compensación real fue menos de cero.

⁷⁹ 79 L.Thurow, *The Future of Capitalism*, Nueva York 1996, pp. 213-14.

⁸⁰ 80 Economic report of the President 1996, Washington DC, 1996, p. 46. El aumento del PIB en 1993 fue un tórrido 2.3%.

⁸¹ 81 BLS, *Employment and Earnings*, vol. XLIV, Enero de 1997, p. 213. *Handbook of US Labor Statistics*, p. 287. En 1997 la afiliación sindical en el sector privado cayó bajo un 10%.

Gráfico 12: Actividad Huelguística en EE.UU., 1974--95 (paros que abarquen 1.000 o más trabajadores)



Fuente: Gráficos traducidos y copiados en forma aproximada de original en inglés de Brenner, NLR #229, pág. 195.

Aún encarando una década en que los salarios no crecieron, la respuesta de las inversiones siguió siendo, en término medio, muy baja. Entre 1990 y 1996, las inversiones netas, como porcentaje del PIB, promediaron apenas por sobre el 2%.⁸² Durante el mismo período, el aumento promedio anual del stock neto de capital en el sector privado de la economía cayó, en promedio, a sólo 2.1%, comparado a un 3.0% entre 1982 y 1990. Sólo hacia 1993 las inversiones anuales superaron su nivel de 1989, si bien desde ese momento crecieron rápidamente, abriendo paso tal vez a un mayor dinamismo económico en la segunda mitad de la década.

Con una relación capital (neto) - trabajo aumentando a una tasa promedio anual de sólo 0.8% entre 1990 y 1996, comparado con una ya baja tasa de 1.6% entre 1979 y 1990, difícilmente se podía esperar que subiera la producción por unidad de trabajo. Entre 1990 y 1996, el incremento de la productividad del trabajo en el sector privado promedió sólo 1.0% anual, más bajo aún que el ya magro 1.1% que había alcanzado entre 1979 y 1990.

⁸² 82 OCDE, Economic Survey of the United States 1994-95, París 1995, p. 70.

Una moderada expansión económica era, sin embargo, exactamente lo que quería el establishment político y económico. El equilibrio presupuestario de Clinton y el ajuste monetario de la Reserva Federal constituían una política de bajo crecimiento, designada conscientemente para corresponder a las necesidades de la muy alterada economía de EE.UU. que había venido emergiendo durante los 80 e inicios de los 90. Durante este período, el capital de EE.UU. se había vuelto profundamente dependiente de un crecimiento casi cero de los salarios reales, así como de una baja inflación. Los empleadores requerían reprimir el crecimiento salarial dentro de la industria manufacturera para ayudar a combatir la intensa competencia de sus principales rivales internacionales; fuera de esta industria lo requerían para poder aumentar sus porciones en las ganancias y la tasa de éstas, pese al lentísimo crecimiento de la productividad del trabajo fuera del sector manufacturero. Los capitalistas de EE.UU. necesitaban bajos incrementos en los precios, así como bajos aumentos salariales, pues se habían involucrado crecientemente en las finanzas y la especulación en la bolsa, y por eso se habían vuelto exquisitamente sensibles a los aumentos en los precios, que pudieran socavar sus retornos por préstamos o subir sus costos de endeudamiento para finalidades de manipulación financiera. No sólo se desplomó la tasa de aumento de los precios sino, como ya se ha destacado, el incremento real de los salarios seguía promediando menos de cero. Más que cualquier otro factor aislado, fue el estancamiento de los salarios por más de una década lo que permitió que el crecimiento de la rentabilidad en el sector privado de la economía en su conjunto superara, por primera vez desde comienzos de la recesión de la crisis del petróleo, los niveles de 1978 y 1989, y en la segunda mitad de los 90, que sobrepasara el nivel de 1973.

Para entender los cambios de largo alcance que se esconden detrás del palpable mejoramiento de las perspectivas económicas de EE.UU., si bien no de su desempeño actual, que se manifiestan en la revitalización de la rentabilidad, y para entender el significado del marco de la política de estado de EE.UU., recientemente surgido, no se puede considerar la economía como un todo. La perspectiva agregada esconde las muy distintas trayectorias de los sectores manufacturero y no-manufacturero en este período, una evolución divergente causada por los mayores cambios que han estado transformando el carácter de la economía desde fines de los 70. Es más, no puede iluminar el vuelco decisivo hacia las finanzas, que también ocurrió en esos años. La profunda racionalización del sector manufacturero, el crecimiento de una economía intensa en trabajo y de bajos salarios fuera del sector manufacturero

y el vuelco hacia las finanzas fueron los factores que más moldearon la economía que emergió a mediados de los 90.

Transformación Durante la Depresión

Se recordará que en el curso de los 70, las corporaciones manufactureras de EE.UU., incentivadas por un dólar devaluado y un incremento mucho más lento de los salarios, así como por las descendientes tasas de interés reales, habían iniciado una ola impresionante de inversión orientada a restablecer la competitividad y la rentabilidad. Su fracaso en lograr un mejoramiento significativo en la tasa de ganancias hacia fines de los 70 debe haber influido mucho en desanimar la continuación de esta estrategia. En todo caso, bajo el impacto combinado de la profunda recesión de 1979-82, de las muy altas tasas de interés reales que persistieron largamente durante toda la década y hasta avanzada la siguiente, y de una nueva, si bien temporal, alza del dólar, las corporaciones manufactureras de EE.UU. no tenían otra opción que retroceder y cambiar su *modus operandi*, si querían sobrevivir.

La recesión de Volcker marcó el punto de cambio. Entre 1979 y 1982, las tasas de interés se dispararon, en términos reales, de menos de 1% a 6.5%, y el resultante colapso de la demanda produjo el shock decisivo en el sector manufacturero, que le proporcionó una nueva trayectoria. Durante estos tres años, la producción manufacturera disminuyó un 10% y la utilización de la capacidad cayó de 85% a un mínimo en posguerra de 72.8%; al mismo tiempo, la ocupación en el sector manufacturero, que había logrado crecer en los 70, si bien lentamente, para alcanzar su cima de posguerra de 21.1 millones, cayó en un chocante 10.5% a 18.95 millones. La economía pagaba ahora el precio por su éxito en mantener a raya las quiebras durante los años 70, keynesianos. Hacia 1982, la tasa de quiebras anuales fue casi el doble de la de 1979, y siguió creciendo después de mediados de la década.⁸³

Entretanto, durante los años desde 1978 a 1985, el valor del dólar, empujado por el aumento en las tasas de interés, creció a una tasa anual de 1.75% contra el yen y 5.0% contra el marco, contribuyendo a paliar un aumento promedio anual en los costos laborales (en dólares) de 4.6%, comparado a menos 1.4% en Japón y Alemania. Las empresas de EE.UU., que se tambaleaban con los costos récord del endeudamiento, encararon presiones competitivas inaguantables cuando los déficits federales récord succionaron importaciones de todo el mundo.

⁸³ Véase más arriba, p. 163, nota 31

Las exportaciones, habiendo crecido en una tasa anual promedio de 5.8% entre 1973 y 1979, aumentaron en una tasa anual promedio de sólo 2% entre 1978 y 1985 (en los hechos, disminuyendo en un 13% total en los años 1982 y 1983). Durante el mismo tiempo, las importaciones manufactureras, habiendo subido de 15% a 19.2% entre 1973 y 1978, aumentaron a 33.75%, un salto de más de 70%, mientras que las exportaciones manufactureras, como proporción de la producción del sector, lograron crecer en sólo 16%, de 18.1% a 21%. Hacia 1985, la cuenta corriente de EE.UU., que había registrado un superávit de US\$ 5 mil millones ó 0.2% del PIB en 1981, era deficitaria en US\$ 124 mil millones, o sea un récord de 3% del PIB.⁸⁴

Con el yen tan bajo y la demanda por importaciones tan inflada por el creciente déficit federal, las exportaciones japonesas a EE.UU. nuevamente tomaron vuelo: entre 1979 y 1986, aumentaron en una tasa promedio anual de 18.2% e incrementaron su proporción en las importaciones totales de EE.UU. de 12.5% a 22.2%. Pero esto era sólo el comienzo, pues este fue el período en que las cuatro dinámicas economías manufactureras de Asia marcaron su ingreso a los EE.UU. Entre 1970 y 1980, Corea, Taiwán, Singapur y Hong Kong, considerados en su conjunto, habían aumentado su participación en las importaciones de EE.UU. en un impresionante 50%, de 5.1% a 7.6%. Pero en los siete años siguientes, ellos incrementaron esta última cifra en un **asombroso** 100%, llegando a un 15.3%, más del doble de las importaciones alemanas a EE.UU. y más alto que la proporción de todas las importaciones europeas combinadas. Estas incursiones fueron aún más devastadoras porque no sólo Japón, sino también los NICs del sudeste asiático incrementaron en esos años abruptamente la proporción de bienes de alta tecnología en sus exportaciones a EE.UU.

Con una presión a la baja de los precios en EE.UU., que alcanzaba una intensidad sin paralelos, como resultado de la profunda recesión combinada con una competencia internacional agudizada, la rentabilidad manufacturera sólo podía caer, especialmente dada la profunda baja en la utilización de la capacidad. Entre 1977-78, cuando alcanzó su punto máximo después de la crisis del petróleo, cerca de 11% por debajo del nivel de 1973, y 1982, cuando llegó al punto más bajo en recesión, la tasa de ganancia en el sector manufacturero cayó un 43%; hacia 1986, después de cuatro años de recuperación cíclica, la rentabilidad manufacturera seguía estando cerca de 19% debajo de su punto máximo antes de la recesión. En comparación, la

⁸⁴ 84 OCDE, Economic Outlook 196, pp. A53-A54, Cuadro 50-1.

rentabilidad en el sector privado no-manufacturero disminuyó 33% entre 1978 y 1982, pero hacia 1986 había recuperado su cima de antes de la recesión. Ya es una historia familiar: la rentabilidad en el sector no-manufacturero pudo rebotar porque las empresas en este sector eran en gran medida inmunes a la competencia internacional que mantenía bajos los precios en la industria manufacturera. Entre 1978 y 1986, en realidad los costos no-manufactureros subieron bastante más rápido que en la industria manufacturera, pero pudieron ser compensados por los crecientes precios de los productos. La revaluación del dólar, que limitó abruptamente la capacidad de los productores de EE.UU. de subir los precios por sobre sus costos en los bienes transables (mayormente, de la industria manufacturera), es por tanto fuertemente responsable de los problemas de rentabilidad manufacturera hasta mediados de los 80.

Durante los 70, los gerentes habían reducido drásticamente los pagos de dividendos y trataban de encontrar su camino fuera de la crisis por medio de las inversiones. Es más, las empresas se habían beneficiado con las tasas de interés reales, extraordinariamente bajas. Pero, desde comienzos de los 80, las tendencias se invirtieron. Los accionistas perdieron la paciencia y se aseguraron pagos de dividendos radicalmente incrementados. Al mismo tiempo, alentados por los nuevos tramos tributarios, que les aseguraban mayores retornos sobre ingresos y ganancias de capital no devengados, por el débil cumplimiento de las leyes anti-monopólicas, por la deregulación de las finanzas, por la tentación de pagos de dividendos más altos, y por la vulnerabilidad del trabajo, los manipuladores financieros se endeudaron fuertemente, para comprar paquetes controladores en las compañías con la expectativa de sacar retornos más altos de ellas. Las empresas terminaron financiándose en una medida mucho mayor que antes a través de deuda, en vez de acciones, en una época de tasas de interés reales fuertemente incrementadas, y el peso de los pagos de interés sobre las utilidades de las empresas creció acorde. El resultado consistió en que, en la industria manufacturera, los ingresos retenidos promedio anuales (el residuo después de sustraer los intereses y los dividendos de las utilidades) disminuyeron a 37% de las utilidades, entre 1982 y 1990, y a 40%, entre 1990 y 1996, comparado a 69% entre 1973 y 1979, y 75% entre 1950 y 1965 (Véase el gráfico 16, p. 210).

Con tasas de interés y pagos de dividendos tan altos, los ingresos retenidos de las utilidades tan bajas y el clima de inversión tan **poco propicio**, las corporaciones manufactureras se vieron obligadas a reducir abruptamente las inversiones. Entre 1979 y 1990, el aumento promedio anual del stock neto

de capital bajó 1.8%, de 3.6% en los años 1973-79. Entre 1990 y 1996, cayó algo más, a sólo 1.6%.

Se da el caso que, durante este extenso período de stress y estancamiento de las inversiones en la industria manufacturera, el aumento de la productividad del trabajo en este sector mejoró muy marcadamente, en especial respecto a sus bajos niveles de los 70, plagados por la crisis petrolera. Entre 1979 y 1990, promedió 2.9% anual, un poco sobre su promedio en los años 1950-73. Entre 1990 y 1996, aumentó aún más su velocidad, creciendo en una tasa anual promedio de 3.5%, una tasa de recuperación sólo superada en la época de posguerra entre 1958 y 1965, cuando el incremento de la productividad del trabajo promedió 4.1%.⁸⁵

En el contexto de una gran reducción del stock de capital en la industria manufacturera, es paradójico que se lograra un significativo aceleramiento en el aumento de la productividad. Pero, es inmediatamente menos sorprendente si se considera que resultó tanto del desplazamiento de plantas y equipos ineficientes y obsoletos -y de los trabajadores que las accionaban-, como de la integración de plantas y equipos adecuados, así como también del aumento **no medible** del trabajo aplicado, mediante la intensificación de éste, y de mejoramientos de la eficiencia, es decir, de producción por unidad de trabajo.

La recuperación del aumento de la productividad manufacturera fue preparada durante los años de recesión entre 1979 y 1982. En esos tres años, el gasto de trabajo manufacturero, en término de horas, disminuyó en no menos de 13.4% y, como expresión directa de esta baja, el crecimiento promedio anual de la proporción capital-trabajo saltó a un 8.9%. Sobre esta base, la productividad laboral empezó a crecer a lo que realmente era una tasa promedio anual impresionante de 2.7%, considerando que el uso de la capacidad instalada en la industria manufacturera en esos años cayó en cerca de un 15%.⁸⁶ y las inversiones bajaron en una tasa promedio anual de 0.5% y 2.05%, respectivamente, y por cuanto las quiebras se duplicaron, es evidente que se debió con más frecuencia a cerrar plantas antiguas, poco eficientes, que por abrir plantas nuevas, la industria manufacturera de EE.UU. reinició la recuperación de su productividad laboral.

⁸⁵ 85 En cuanto a los 70, si uno confina su visión a los pocos años 1975-78, entre las crisis petroleras, el aumento de la productividad del trabajo fue bastante alto, con un promedio de 3.6% anual; pero, si tomamos los años 1973-79, que incluyen las dos recesiones de la crisis petrolera, se verá que el aumento en la productividad del trabajo cayó drásticamente, con un promedio de 0.4% anual.

⁸⁶ 86 Y pese al hecho de que la productividad no creció nada en 1980.

Durante el resto de los 80 y la primera mitad de los 90, los empresarios manufactureros mantuvieron la productividad laboral creciendo constantemente, pese a que en la industria manufacturera continuaba estancada la inversión, lo que se expresaba en una proporción capital neto - trabajo que crecía en una tasa promedio anual de sólo 1.1% entre 1982 y 1996, comparado a 3.4% entre 1973 y 1979, y 2.7% entre 1950 y 1973. ¿Cómo era posible? Parte de la respuesta se encuentra claramente en la más o menos continua 'downsizing' (reducción de tamaños). En vísperas de la recesión de 1990-91, después de la expansión más larga en tiempos de paz de la historia de EE.UU., el tamaño absoluto de la fuerza de trabajo manufacturera, en término de horas, seguía estando 4% debajo de su punto máximo, y hacia 1996 había caído aún más, llegando a casi 10% por debajo de ese nivel. Entre 1978 y 1995, las 100 compañías top de EE.UU. despidieron, en términos netos, a no menos del 22% de su fuerza de trabajo.⁸⁷ Parte de la respuesta también debe estar en la realización de adelantos técnicos significantes, que aumentaban la eficiencia, por ejemplo, mediante la robotización y la aplicación de producciones y diseños apoyadas por computadores. Tanto es así que hubo una nueva forma de 'mejora', que contribuyó posiblemente tanto al aumento de productividad como cualquier otro factor, y que tomó fuerza propia. Conocido popularmente como 'producción magra', consistía en la adopción (parcial) en EE.UU. de métodos japoneses de hacer el aporte de trabajo más intenso, continuo y eficiente.

A nivel de taller, bajo la justificadora cobertura del 'concepto de equipo' -y con el supuesto objetivo de aumentar la productividad mediante la perfección de las habilidades de los empleados y su mejor control del proceso de trabajo- los empleadores realizaron la descalificación del trabajo al desmembrarlo en sus partes más simples. Esto aseguró la mayor 'flexibilidad' (o intercambiabilidad) de la fuerza de trabajo en los talleres y el mayor uso posible de trabajo por unidad de tiempo. Esta técnica ha sido brillantemente designada 'gerencia por stress', y su objetivo no sólo consiste en remover, lo más lejos posible de la línea de ensamblaje, a todo el trabajo 'especializado' que viene de 'reserva' (mantenimiento, reparación, aseo, control de calidad, etcétera) y todos los materiales excesivos en las estaciones de trabajo, sino también asegurar que todos los obreros trabajen constantemente cuando haya materiales en sus estaciones. Inicialmente, equipos de gerentes y líderes operan en cada labor y proporcionan, desde arriba, una especificación detallada de las tareas de que se compone. Luego, los obrero realizan las

⁸⁷ 87 M.J.Mandel, Economic Anxiety, Business Week, 11 de Marzo 1996, p. 50.

tareas, en condiciones en que, en la medida de lo posible, se han removido todas las 'redes de resguardo', en la forma de materiales adicionales o trabajadores adjuntos. Los obreros y sus equipos no están autorizados para dejar pasar defectos, para que sean eliminados al final de la línea -como ocurría en la línea de ensamblaje tradicional-, sino que se les requiere asumir la responsabilidad en el control de calidad al tener que arreglarlos cuando los descubren y, en particular, al tener que retomar el problema hasta sus orígenes. De este modo, se rediseñan los obreros y sus trabajos, readecuándose la fuerza laboral en la manera más eficiente posible. La habilidad perfeccionada de los obreros para realizar una proporción aún mayor de tareas, ahora simplificadas -y que puede denominarse 'policalencia', ¿?en el sentido más atenuante del término-, conduce a lo mismo. El resultado no consiste en recalificar sustancialmente al obrero o en aumentar su control (si bien los trabajos pueden devenir más variados y menos aburridos), sino más bien en incrementar el poder de los empleadores sobre la producción, con el objetivo específico de elevar el número de segundos en cada minuto que el trabajador esté efectivamente trabajando.⁸⁸ Y constituye además -precisamente por la simplificación de las tareas- el camino para la futura mecanización.

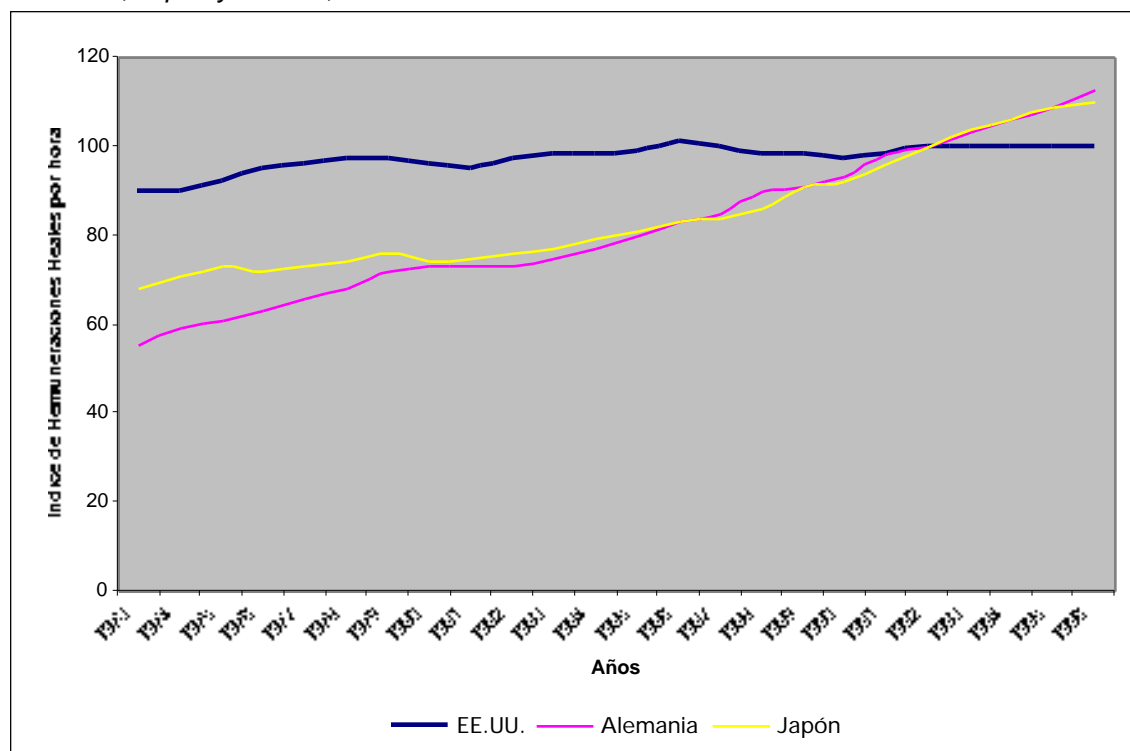
Más aporte de trabajo, y de mayor eficiencia, se buscó también a través del outsourcing de operaciones antes hechas internamente. Aquí el objetivo consistía, siguiendo otra vez el ejemplo japonés, en ser capaz de pagar salarios más bajos de los que se pagaba a los obreros sindicalizados, así como sobrepasar reglamentos sindicales, traspasando tareas (frecuentemente bastante grandes y tecnológicamente avanzadas) a proveedores independientes, no agobiados por contratos con los sindicatos y reglas laborales. En efecto, el nuevo ideal consistía, en lo posible, en emplear directa o indirectamente lo que ha llegado a conocerse como 'obreros de contingencia': empleados no sindicalizados que, al estar contratados por un período limitado o para cumplir un trabajo específico, pueden ser explotados al máximo, teniendo el mínimo posible de poder para negociar términos

⁸⁸ 88 Para un relato fuera de lo tradicional sobre el proceso laboral al estilo japonés y la producción en equipo, véase M.Parker y J. Slaughter, *Choosing Sides. Unions and the Team Concept*, A Labor Notes Book, Boston 1988, en particular cap. 3. Véase también J.P.Womack, D.T.Jones y D.Roos, *The Machine That Changed the World*, Nueva York 1990, en particular caps. 3 y 4. Ambos estudios, pese a su muy distinta posición respecto de la producción en equipo o magra, ofrecen información muy similar y mutuamente corroborante de lo que significa, desestimando del todo a quienes piensan ahelosamente que el nuevo sistema está creando un neo-artesano calificado y autónomo. Véase también M.Parker, *Industrial Relations Myth and Shop-Floor Reality: The 'Team Concept' in the Auto Industry*, en N.Lichtenstein and H.J.Harris, editores, *Industrial Democracy in America. The Ambiguous Promise*. Nueva York, 1993. H.Shaiken, et sl., *The Work Process under More Flexible Production*, *Industrial Relations*, vol. XXV, Primavera de 1986.

decentes de empleo. La adopción acelerada de estos procesos en los 80 fue facilitada por la nueva disponibilidad de telecomunicaciones y tecnologías computacionales que permitían niveles sin precedentes de coordinación entre unidades productivas geográficamente separadas (como en la producción just-in-time).⁸⁹ Debe agregarse que, por cuanto algunos de los trabajos desplazados fuera de las compañías manufactureras eran servicios de baja productividad, antes considerados dentro de la industria manufacturera, ésta pudo elevar aún más su tasa de productividad simplemente al botar trabajos de servicio al sector de servicios.

La recuperación del crecimiento de la productividad en la industria manufacturera de EE.UU. implicaba la superación de la 'crisis de productividad' de los 70, pero no se debe exagerar su escala ni interpretar equívocadamente su significado. Su contribución fue bastante menor al gran aumento de la competitividad en EE.UU. que tuvo lugar en la década posterior al Acuerdo del Plaza.

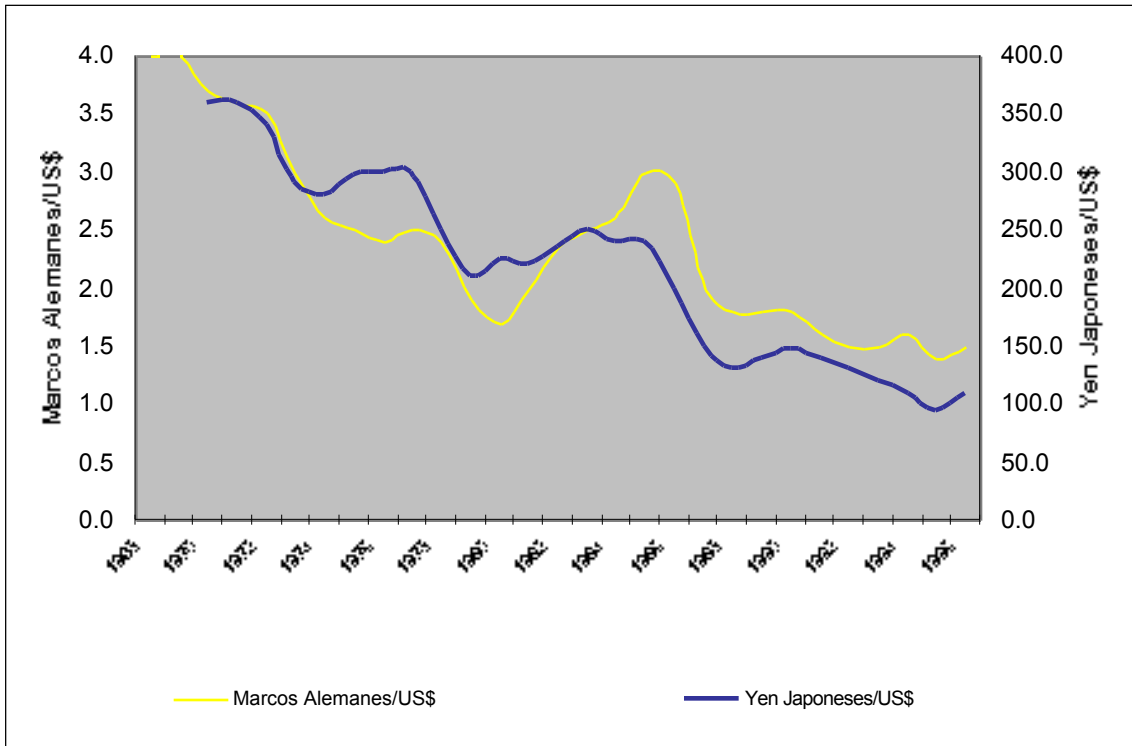
Gráfico 13: El Crecimiento de las Remuneraciones Reales por Hora en el Sector Manufacturero en Alemania, Japón y EE.UU., 1973-96



Fuente: Gráficos traducidos y copiados en forma aproximada de original en inglés de Brenner, NLR #229, pág. 202.

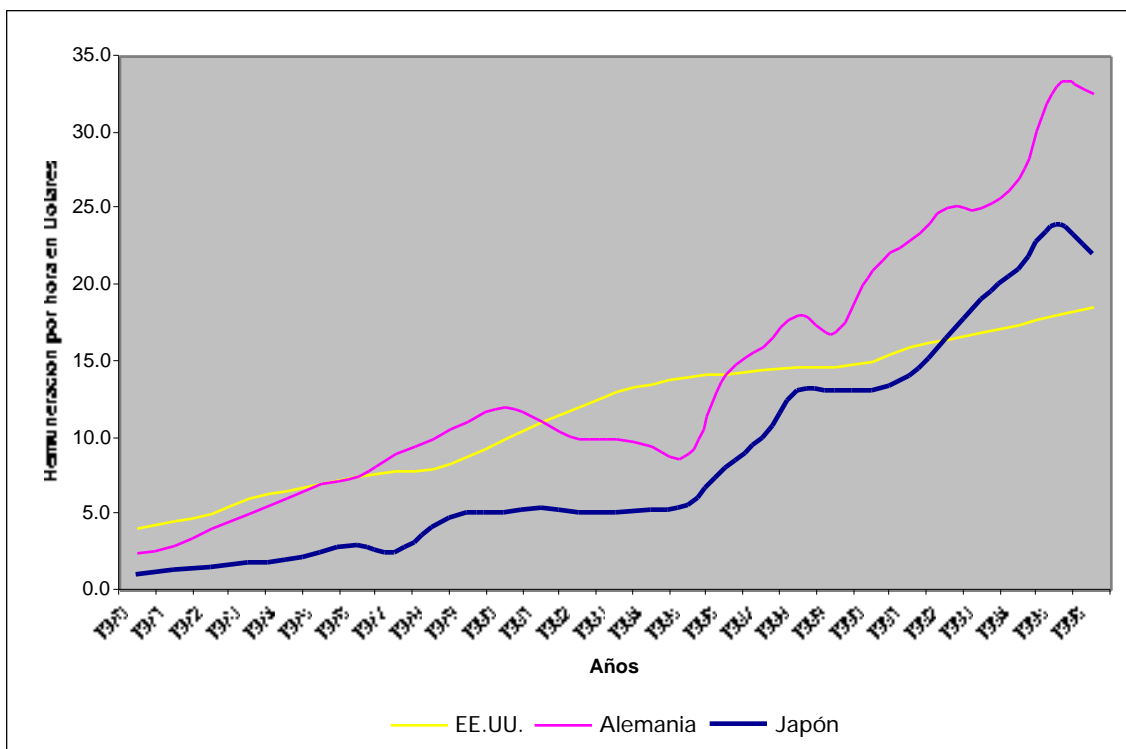
⁸⁹ Sobre estos aspectos de 'producción magra', aplicados en la industria manufacturera y el sector de servicios, véase S.Head, *The New, Ruthless Economy*, New York Review of Books, 29 de Febrero 1996.

Gráfico 14: Tasa de Cambio del Dólar contra el Marco y el Yen, 1968-96



Fuente: Gráficos traducidos y copiados en forma aproximada de original en inglés de Brenner, NLR #229, pág. 203.

Gráfico 15: El Aumento de la Remuneración por Hora en Dólares, Alemania, Japón y EE.UU., 1970-96



Fuente: Gráficos traducidos y copiados en forma aproximada de original en inglés de Brenner, NLR #229, pág. 204.

Desde mediados de los 80, el sector manufacturero de EE.UU. logró, pues, una decisiva reducción en sus costos relativos de producción, en términos internacionales, posibilitando un marcado aceleramiento en el aumento de las exportaciones y el correspondiente incremento en su proporción en las exportaciones mundiales. Pero, esta mejora no es atribuible al aumento de la productividad, sino casi totalmente a la represión del crecimiento de los salarios reales y al profundo descenso en el valor del dólar. Entre 1985 y 1995 (y entre 1990 y 1995), el crecimiento anual promedio de la productividad manufacturera en EE.UU. fue ligeramente inferior al de Japón, Italia y el Reino Unido, y algo superior al de Canadá y Alemania; pero, en todos los casos (excepto en el de Canadá) la diferencia entre la cifra de EE.UU. y de los otros países fue mínima, no más de un 0.5%.⁹⁰ Durante el mismo período, el aumento promedio anual de los salarios reales por hora en el sector manufacturero de EE.UU. era, por el contrario, el más bajo entre las economías del G-7, promediando un 0.15% anual, comparado a un 2.9% en

⁹⁰ C.Sparks y M.Greiner, US and Foreign Productivity and Unit Labor Costs, Monthly Labor Review, Febrero 1997, p. 29.

Japón y 2.85% en Alemania. Por tanto, mientras los salarios reales del sector manufacturero crecían tanto en Alemania como Japón en cerca de un 35% en la década, en EE.UU. crecieron en un 1%!

Lo que más importaba, sin embargo, era el valor de la moneda. Entre 1985 y 1990 y, luego, entre 1990 y 1995, la tasa de cambio del yen y del marco **subió** contra el dólar en una tasa promedio anual extraordinaria de 10.5% y 12.7%, respectivamente, y luego en 9.1 y 2.5%, respectivamente. De esta manera se abría camino a un enorme avance en la competitividad manufacturera de EE.UU. Entre 1985 y 1995, los salarios nominales de EE.UU., expresados en dólares, crecieron en una tasa promedio anual de 4.65%, mientras que en Japón y Alemania lo hacían, respectivamente, en tasas anuales promedio de 15.1% y 13.7%. Durante el mismo período de diez años, los costos unitarios laborales en la industria manufacturera, expresados en dólares, aumentaron en una tasa promedio anual de sólo 0.75% en EE.UU., comparado a 11.7% y 11.3% en Japón y Alemania, respectivamente. Hacia 1995, por tanto, los salarios por hora de los obreros manufactureros eran de US\$ 11.19 en EE.UU., US\$ 23.66 en Japón y 31.85 en Alemania.

Sobre la base de beneficios tan grandes en los costos relativos, los productores de EE.UU. podían obtener beneficios aún mayores en las ventas en el extranjero. Las exportaciones de EE.UU. crecieron impresionantemente, en la tasa más rápida del período de posguerra, disparándose en una tasa promedio anual de 10.6% con posterioridad al Acuerdo del Plaza, entre 1985 y 1990, y en una tasa promedio anual de 7.4% entre 1990 y 1995, comparado a 2.1% entre 1979 y 1985, 5.8% entre 1973 y 1979 y 6.5% entre 1950 y 1973. A principios de los 90, EE.UU. había recuperado su proporción en las exportaciones mundiales de fines de los 70.

El Acuerdo del Plaza marcó, pues, un gran cambio, la apertura de una nueva era en que, en términos relativos, la fortuna de la economía manufacturera de EE.UU. mejoraría dramáticamente, mientras que deterioraría la de Alemania y Japón. Aún así, durante los 80 e incluso durante la primera mitad de los 90, el sector manufacturero de EE.UU. logró sólo una recuperación limitada, dando testimonio de que en todo el mundo capitalista avanzado persistían las barreras al dinamismo manufacturero. Sin embargo, es abrumador el hecho de que, mientras el crecimiento de la productividad manufacturera en EE.UU. era en este período casi tan alta como en cualquier otro período de duración similar en la época de posguerra, y el aumento real de los salarios en el sector manufacturero era de una lentitud sin precedentes, la rentabilidad manufacturera en EE.UU. estuvo lejos de alcanzar sus niveles

de boom. En el punto máximo del boom de Reagan en 1989, la rentabilidad manufacturera alcanzó su nivel de 1973, pero esto seguía siendo 40% menos que su nivel de 1965. Después de colapsar nuevamente en la recesión siguiente, la rentabilidad manufacturera creció durante todo el alza cíclica de los 90. No obstante, sólo en 1994 recuperó nuevamente los niveles de 1973 y sólo en 1995 y 1996 se elevó sustancialmente por encima de éstos. Incluso hacia 1996, seguía estando en un tercio por debajo de sus puntos máximos de 1965-66, y cerca de un cuarto por debajo del promedio de los 60. Es predominante el hecho de que la recuperación alcanzada fue sustancial a largo plazo. Debe haber sido un factor significativo en el nuevo aceleramiento del aumento de las inversiones, que empezó en ese momento, nuevamente desde niveles muy bajos, y que abrió el potencial para un vuelco decisivo en la economía de EE.UU. No obstante, si se realizará este potencial estará determinado por los acontecimientos no sólo en EE.UU., sino en la economía como un todo.

El Crecimiento del Sector No-Manufacturero y la Profundización del Declive

Por cuanto el tamaño de la fuerza laboral en la industria manufacturera alcanzó su techo y empezó a declinar desde 1979, se redujo abruptamente el papel del empleo manufacturero en la economía. Mientras que la fuerza laboral manufacturera como porcentaje del total (medido en horas) se mantuvo aproximadamente constante entre 1950 (en 25.5%) y 1973 (en 24.3%), y cayó relativamente poco entre 1973 y 1979 (a 22.2%), después de esto declinó abruptamente, llegando a 19.2% en 1985, 17.4% en 1990 y 15.9% en 1996. El reverso de este declive fue, desde luego, el rápido aumento del empleo en el sector de servicios. Mientras que la fuerza laboral manufacturera (en término de número de personas empleadas) cayó en 1.1 millones entre 1979 y 1990, y otros 830.000 entre 1990 y 1996, el empleo en el sector de servicios subió en 20 millones entre 1979 y 1990, y en otros 8.6 millones entre 1990 y 1996.

Pero, lejos de ser una expresión de rejuvenecimiento económico, el rápido aumento neto en el número de empleos en EE.UU. durante los años 80 y 90, todos ellos fuera de la industria manufacturera, era una manifestación del declive de la economía de EE.UU. Mientras que la fuerza laboral no-manufacturera empezó a constituir una proporción cada vez mayor del total - 84.3% en 1996 (medido en horas)-, la productividad del trabajo fuera del sector manufacturero crecía en lo que era lejos las tasas más bajas recogidas en la historia. Entre 1979 y 1990, el aumento de la productividad laboral en el sector privado no-manufacturero promedió un chocante mínimo de 0.3%

anual, comparado a 2.6% anual para los años 1950-73, y fue incluso aún peor entre 1990 y 1996, cuando bajó a 0.2%.

La clave del colapso en el aumento de la productividad fuera de la industria manufacturera puede encontrarse en el surgimiento de una economía de bajos salarios, hacia la que la economía de EE.UU. empezó a declinar muy temprano, desde inicios de los 60, con un punto de inflexión ubicado en algún momento a mediados de los 70. Hemos visto que la profunda recesión de 1974-75, fue un golpe muy fuerte para el trabajo, y si bien la resistencia obrera creció rápidamente hasta ese entonces, prácticamente colapsó en los 80. Fuera de la industria manufacturera, el nivel de sindicalización de la fuerza laboral era negligible. Los trabajadores tenían que aceptar lo que podían conseguir, y esto era cada vez menos, dado el rápido aumento de la fuerza de trabajo en ese momento. Entre 1979 y 1985, el crecimiento promedio anual del salario producto en el sector privado no-manufacturero fue de sólo 0.4%, y hubo sólo cuatro años en que el aumento del salario producto fue tan alto como un 1%. En este período, el aumento del salario real fue aún peor, promediando un magro 0.2% anual.

Pero las cifras agregadas ni siquiera empiezan a contar la historia del crecimiento de la economía de salarios bajos. Entre 1979 y 1995, el aumento promedio anual del salario real para el 40% más bajo de la fuerza laboral creció casi en 12% y para el 60% más bajo 9.8%. (Incluso los trabajadores en los 80 centiles, vieron caer sus salarios un 0.4% entre 1979 y 1995).⁹¹ Visto de otra manera, en el curso de un período de 16 años, el 60% más bajo de la fuerza laboral de EE.UU. trabajó por salarios progresivamente más bajos y, hacia fines del período, estaba trabajando por salarios reales que eran, en promedio, un 10% inferiores a los del comienzo.

En este contexto de colapso de los salarios reales, el supuestamente sorprendente 'puzzle productivo' de EE.UU. es menos misterioso de lo que pueda parecer. En la industria manufacturera, no hay mucho que explicar, realmente: como se ha enfatizado, si se excluyen los años de recesión durante la crisis del petróleo, 1974 y 1975, así como 1979 y 1980 (o, alternativamente, todo el período 1973-80), el crecimiento promedio anual de la productividad del trabajo manufacturero se mantuvo firme, incluso ganó algo de terreno, desde el boom de comienzos de los 60 a través de los primeros años de caída en la rentabilidad, desde 1965 a 1973, directamente hasta mediados de los 90. Fuera de la industria manufacturera, no es muy difícil reconocer por qué el

⁹¹ 91 Mishel et al., State of Working America, p. 143, Cuadro 3.6.

crecimiento de la productividad debiera haber caído abruptamente. Durante el período 1950-73, el salario producto en el sector privado no-manufacturero había crecido en una tasa promedio anual de 2.7% y la proporción capital neto - trabajo en este sector creció en una tasa anual de 2.0% entre 1979 y 1996 de aporte de trabajo sólo podía caer abruptamente. Adicionalmente, dado que más de la mitad de la fuerza de trabajo estaba disponible para trabajar con salarios reales decrecientes, las empresas podían, con utilidades, incrementar cada vez más el empleo en faenas en que el aumento de productividad era muy, pero muy bajo, como en el servicio de restaurantes y las ventas minoristas y mayoristas. Estas líneas absorbieron por lo menos un tercio de los integrados a la fuerza de trabajo en este período.⁹²

El desaceleramiento en el crecimiento de las plantas y los equipos disponibles para cada trabajador no sólo explica la reducción en el aumento de producción por unidad de aporte de trabajo. Pareciera también explicar la disminución simultánea en el aumento de la producción por unidad de aporte de trabajo y por unidad de aporte de capital combinados (productividad total de los factores). Esto ocurre **porque** la menor velocidad de equipamiento de cada trabajador tendría como uno de sus resultados laterales un desaceleramiento en el ritmo de perfeccionamiento de la maquinaria disponible para cada trabajador y, por tanto, un desaceleramiento en los beneficios de la producción respecto a cualquier monto dado de aporte de trabajo y capital.

La 'gran máquina de trabajo americana' de los 80 y 90 fue, pues, casi literalmente sólo eso: el aumento del empleo fuera de la industria manufacturera iba raramente acompañado de un aumento paralelo del equipo a disposición de cada trabajador y difícilmente conllevaba un aumento en la

⁹² 92 Una comparación de los acontecimientos en EE.UU. respecto de Alemania en este período tiende a confirmar el análisis anterior. En Alemania, entre 1979 e inicios de los 90, dado que los salarios producto seguían creciendo, si bien más lentamente que antes (en cerca de 1.1% anual), y dada la fortaleza permanente de los sindicatos fuera de la industria manufacturera impedían cualquier aumento de desigualdad salarial -la dispersión de los salarios en realidad disminuyó-, los empleadores alemanes estaban mucho más motivados para emplear técnicas de ahorro de trabajo que sus contrapartes en EE.UU. Al mismo tiempo, por cuanto los empleadores alemanes no tenían acceso a una fuerza de trabajo con salarios cada vez más bajos, no podían integrar obreros rentablemente en líneas de baja productividad, como hacían los empleadores en EE.UU., por ejemplo en el comercio mayorista y minorista, restaurantes y hoteles, etcétera. Entre 1979 y 1990, el número de empleados en el comercio mayorista y minorista en EE.UU. aumentó en 30%, de 17.6 millones a 22.7 millones; en Alemania, creció en 8%, de 3.5 millones a 3.73 millones. El resultado consistió en que, en este período, el aumento de productividad en el sector no-manufacturero fue mucho más alto en Alemania que en EE.UU., promediando un 2.5% anual, comparado a un 0.2% anual. OCDE, National Income and Product Accounts, vol. 11, Cuadros Detallados (varias publicaciones). Véase también Burda y Sachs, assessing

productividad de cada obrero. Por cuanto, en término medio, no había ningún incremento en el salario real, y para gran parte de la fuerza de trabajo había un crecimiento negativo del salario real, los empresarios podían beneficiarse incluso cuando la productividad escasamente subía. Por la misma razón, tenían utilidades incluso aumentando fuertemente el número de personas contratadas, bajando el desempleo agregado. A fines de los 80 y en los 90, EE.UU. tenía la tasa de desempleo más baja de los países capitalistas avanzados, excluyendo a Japón; pero, considerando los términos del empleo, no era algo de que vanagloriarse mucho. El alza fue un círculo realmente vicioso, en que los bajos salarios propiciaban un pequeño aumento de la productividad del trabajo, el cual a su vez hacía 'irreal' cualquier crecimiento significativo de los salarios y, por eso, creaba las bases para un continuo crecimiento bajo de la productividad.⁹³ Hasta aquí las 'mañanas en América' de Reagan, Bush y Clinton.

Una Era de Oro para las Finanzas y los Ricos

La otra cara del rechazo de los capitalistas a asignar mucho de su capital en la producción consistía en su búsqueda de caminos alternativos para hacer dinero.⁹⁴ Con una rentabilidad más baja, tasas de interés más altas y una mayor inestabilidad, los inversionistas tenían incentivos crecientes para evitar los riesgos asociados con la asignación de más largo plazo en plantas y equipos. Sin embargo, obtener ganancias sólo de comprar barato y vender caro no es normalmente una tarea simple: por cada ganancia hay una pérdida equivalente, por cada ganador, un perdedor. Durante los 80, los capitalistas y los ricos acumularon riqueza con tanto éxito en gran parte porque el estado intervino directamente para poner dinero en sus manos -permitiéndoles beneficiarse de sus propios fracasos empresariales a través de salvatajes lucrativos y ofreciéndoles resquicios tributarios masivos que desempeñaron un papel considerable en la recuperación de los balances corporativos, y proporcionándoles un ejército de otras oportunidades políticamente constituidas para enriquecerse más rápido mediante políticas fiscales, monetarias y desregulatorias, todas ellas a costas de las grandes masas de la población.

⁹³ 93 La tendencia hacia una economía de bajos salarios no estaba confinada al sector no-manufacturero. Entre 1970 y 1992, en cierta medida decreció el grado en que las exportaciones manufactureras de EE.UU. estaban especializadas en líneas de alta tecnología y altos salarios. OCDE, *Industrial Policy Annual Review* 1994, París, 1994, p. 134.

⁹⁴ 94 Quisiera agradecer a Bob Pollin por las muchas y útiles discusiones sobre la materia de esta sección, tanto en cuanto a los antecedentes como a su interpretación.

Las pautas fueron claramente establecidas bajo la administración Carter que inició desregulaciones industriales que desmembraron los sindicatos en las líneas aéreas, en el transporte de camiones, etcétera. Más definitorio de la nueva tendencia fue, sin embargo, el salvataje de Chrysler en 1980. Cuando Chrysler amenazó con su quiebra, el gobierno no sólo intervino, a costas de los contribuyentes, para salvar la compañía, sino que también, como parte del acuerdo de salvataje, obtuvo extensas concesiones de los obreros de Chrysler tanto para asegurarle a la compañía un futuro más rentable, así como para establecer una pauta para la fuerza laboral en su conjunto.

Según la Ley de Recuperación Económica de 1981, los impuestos de los particulares se redujeron en un 20% en el transcurso de tres años, reduciéndose el tramo tope de ingresos no devengados -rentas e intereses- de 70 a 50%. La ley de Reforma Tributaria de 1986 redujo esta tasa aún más, a 28%. El impuesto a las utilidades que ya había bajado de 49% a 28% bajo Carter, cayó a un 20%. Por el contrario, el impuesto de seguro social, que afecta desproporcionadamente a las familias de la clase trabajadora, fue incrementado en un 25% en el transcurso de la década.⁹⁵ Entre 1981 y 1992, los impuestos personales y corporativos como porción del PIB descendieron, por tanto, casi en un 2%, pero los beneficios fueron distribuidos muy inequitativamente. Por cuanto el objetivo explícito de la reducción de impuestos del lado de la oferta consistía en bajar las tasas marginales y por cuanto sólo los ricos vieron crecer sus ingresos durante los 80, sólo éstas familias percibieron una reducción significativa de sus impuestos. Según la Oficina del Presupuesto del Congreso, entre 1977 y 1989, la tasa real de tributación descendió en un 6% para personas con ingresos en el 1% más alto, en un 2.6% para aquellos en el 5% más alto, y en 1.7% para las personas en el 10% superior, sin ganancias reales para el resto de la población.⁹⁶

Las reducciones de impuesto de los 80 no sólo beneficiaron directamente a los ricos, sino que fueron las principales responsable de los déficits federales récord, que debieron cubrirse con endeudamiento federal. Desde luego, los más ricos proporcionaron los mayores préstamos. Fueron capaces de hacerlo a tasa reales récord, apoyados por el fracaso de la Reserva Federal de acomodar con créditos blandos la presión, sin precedentes, en los mercados de dinero, resultantes de la elevada demanda de préstamos por parte

⁹⁵ K. Phillips, *The Politics of Rich and Poor: Wealth and the American Electorate in the Reagan Aftermath*, Nueva York, 1990, pp. 76-86.

⁹⁶ P. Krugman, *Peddling Prosperity*, Nueva York 1994, pp. 155-6.

del gobierno. Entre 1950 y 1980, la proporción de los impuestos en el presupuesto federal fue en promedio menos de 7%, llegando a 7.6% entre 1974 y 1979. Pero, entre 1982 y 1990, casi se duplicó, ascendiendo a 13.4%. El 10% de personas más ricas tenía cerca de un 80% de la deuda federal total de EE.UU., que se encontraba en propiedad de particulares, y al 1% más rico le pertenecía casi un tercio, con una distribución aún más sesgada si se consideran sólo los bonos del Tesoro de mayor denominación transados.⁹⁷ Los pagos de intereses devengados por los ricos debían ser cubiertos, desde luego, por ingresos tributarios, pagados en gran parte por los ciudadanos de la clase trabajadora. Como observó el columnista conservador George Will: 'Para pagar el componente de intereses del presupuesto de 1988 se requerirá un monto (de US\$ 210 mil millones) aproximadamente igual a la mitad de todos los ingresos por concepto de impuesto a la renta personal...una transferencia de riqueza del trabajo al capital, sin precedentes en la historia de América. Los ingresos tributarios son recogidos de americanos promedio (el ingreso medio de una familia de cuatro personas es ligeramente inferior a US\$ 30.000 anual) y entregados a los compradores de los bonos del gobierno de EE.UU., quienes se encuentran en Beberly Hills, Lake Forest, Shaker Heights y Grosse Point, así como en Tokio y El Riad'.⁹⁸ Will, quien no siempre ha sido un estudioso tan perspicaz de la explotación, bien podría haber agregado que hacia 1990 el tamaño de los intereses en el presupuesto federal equivalía a casi un 60% de las utilidades totales de las corporaciones, habiendo subido desde cerca del 10% a mediados de los 60, antes de que comenzara la larga depresión.

Inmediatamente después de la profunda recesión de 1981-82, ante una caída aún mayor de la ya secularmente reducida rentabilidad, el valor de mercado de los activos colapsó respecto de sus costos de reposición; por consiguiente, los inversionistas empezaron a tener razón al pensar que era el momento correcto para comprar, porque los precios de las acciones sólo podían subir. Las autoridades eliminaron casi todas las razones para dudar cuando, primero, procedieron a reducir los impuestos en 1981 y, luego, desde el verano de 1982, a ablandar la oferta del crédito. Con impuestos sobre las ganancias de capital y los ingresos no devengados abruptamente reducidos, subió automáticamente el valor de las acciones para sus propietarios.

⁹⁷ 97 P.Rollin, Budget Deficits and the US Economy: Considerations in a Heilbronerian Mode, en R.Blackwell et al., ed., Economics as Worldly Philosophy. Essays in Political and Historical Economics in Honour of Robert L. Heilbroner, Londres, 1993, pp. 124-5, 135.

⁹⁸ 98 Phillips, The Politics of Rich and Poor, pp. 89-91 (cita). NIPA Cuadro 6.16 (utilidades ajustadas de las corporaciones). Economic Report of the President 1997, Washington DC, 1997, Cuadro B-80 (intereses netos del gobierno).

Habiendo bajado en algo, repentinamente, el costo del endeudamiento, la compra de activos fue facilitada. Es más, Reagan aseguró que el consiguiente boom del mercado bursátil tuviera un fundamento material real, si bien estrictamente limitado, al incurrir en déficits federales récord para garantizar que la producción y, por tanto, la utilización de capacidad y, por tanto, la rentabilidad crecieran abruptamente, aunque en su mayor parte sólo cíclicamente, sobre sus niveles deprimidos de 1981-82.⁹⁹ Al igual que el aumento en los retornos sobre los bonos del gobierno, el mercado accionario benefició casi exclusivamente a los ricos, por cuanto (en 1980) el 1% de personas más ricas tenía cerca del 46% de todas las acciones, mientras que el 10% poseía el 90%.¹⁰⁰

Los dueños del dinero no sólo se beneficiaron con las mayores oportunidades que les brindaban las políticas 'republicráticas' de impuestos, gasto y crédito para ganar sin producir; a medida que el gobierno dio a entender que no aplicaría más las leyes anti-monopolios, como en el pasado, y se encontró incapaz o reacio a impedir la comercialización interna [inside trading], los financistas dieron golpes grandiosos al descubrir nuevos y creativos métodos para obtener retornos más altos de los activos existentes, manifestando en el proceso su desdén a invertir productivamente. Y aunque entre 1982 y 1990 los ingresos, retenidos de las utilidades, estuvieron, como se ha señalado, en niveles muy bajos, las corporaciones no financieras los encontraron más que suficientes para cubrir todas las inversiones de capital que llevaron a cabo en esos años, porque como se ha destacado, la inversión de capital estuvo tan restringida. Entretanto, asumieron niveles récord de deuda, ya fuera para recomprar acciones de los accionistas o para obtener intereses controladores en otras empresas, en ambos casos con el objetivo de beneficiarse transformando las reglas del juego corporativo, especialmente en la industria manufacturera.¹⁰¹ Los pagos de intereses de las corporaciones manufactureras como proporción de las utilidades ya habían crecido a un 15%

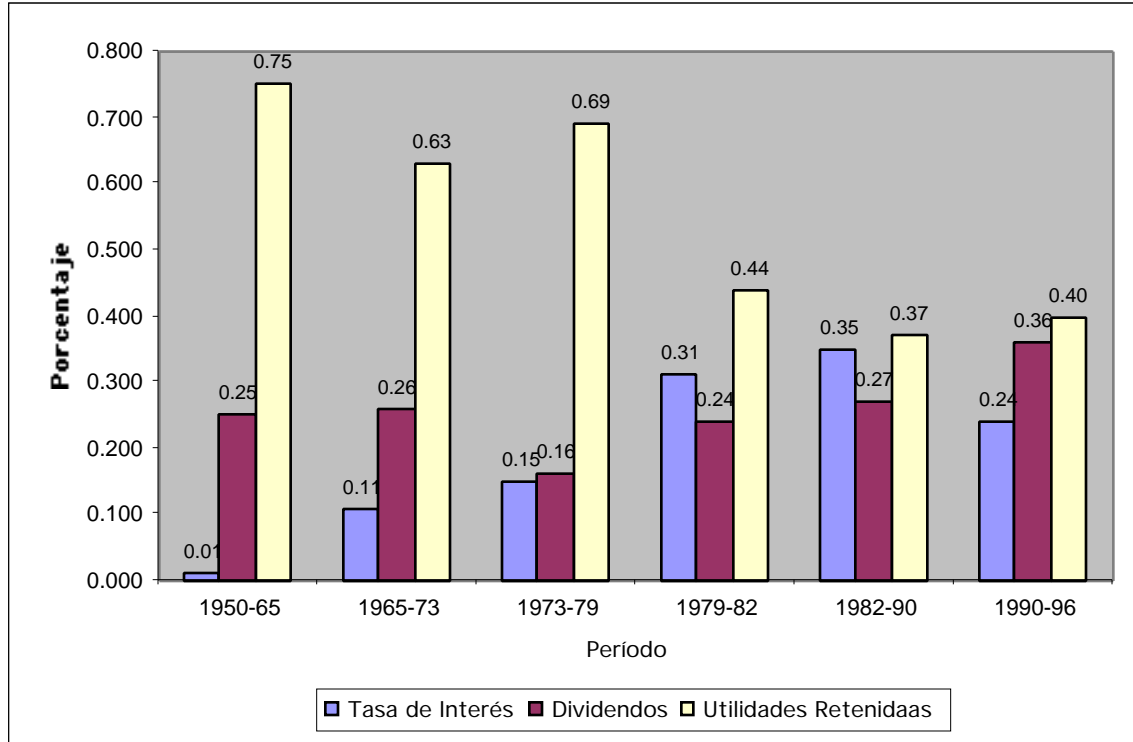
⁹⁹ 99 W.Greider, *Secrets of the Temple. How the Federal Reserve Runs the Country*, Nueva York, 1987, pp. 537 y ss. Pollin, *Destabilizing Finance*, p. 18. Para los años 1973-81, la proporción entre el valor de mercado de las acciones y los costos de reposición de los activos de todas las corporaciones no financieras cayó a un promedio de 42% (44% en 1981), desde 83.6% en 1970-73 y de 96.1% en los 60.

¹⁰⁰ 100 Mishel et al., *State of Working America*, pp. 279-80.

¹⁰¹ 101 Pollin, *Destabilizing Finance*, p. 18. 'Adicionalmente a sus...recursos generados internamente, las corporaciones se endeudaron en montos récords...[y]...y usaron una parte inusualmente grande de éstos para fines distintos a los de nuevas inversiones productivas. Las compañías han distribuido crecientemente sus flujos de caja fuera del sector corporativo, en su mayor parte a través de pagos hechos a accionistas particulares e institucionales...' Friedman, *Day of Reckoning*, pp. 264-5.

en los años 1973-79, comparado a sólo 3.8% entre 1950-73, y crecieron a un 35% entre 1982 y 1990, y a un 24% entre 1990 y 1996.

Gráfico 16: Distribución de las Utilidades en el Sector Manufacturero de EE.UU. entre Ingresos Retenidos, Intereses y Dividendos, 1950-96



Fuente: Gráficos traducidos y copiados en forma aproximada de original en inglés de Brenner, NLR #229, pág. 210.

Sobre la base de re-compras, fusiones y adquisiciones, los magnates financieros forzaron grandes incrementos en los dividendos. En un esfuerzo por mantener los niveles de inversión, los gerentes de las corporaciones habían recortado los pagos de dividendos, como proporción de las utilidades, de un promedio de 25% entre los años 1950 y 1973 a un promedio de 16% entre 1973 y 1979. Por el contrario, sus sucesores subieron los pagos de dividendos a un 27% entre 1982 y 1990, y a un extraordinario 36% entre 1990 y 1996. Más aún, explotaron a los **acreedores** ya existentes de las empresas que habían fijado los términos de sus préstamos cuando los riesgos eran mucho menores, pues la dependencia del crédito también era mucho menor. Pero antes que nada, llevaron a cabo, con una minuciosidad y perversidad, que sus predecesores tal vez no podían imaginar, aquella 'corporate downsizing' [reducción del tamaño de las corporaciones] -la supresión de todos, excepto los más productivos y rentables medios de producción- que era

requerida de hecho por la capacidad productiva redundante y frecuentemente obsoleta y la profundamente reducida rentabilidad, en especial en el stock de capital manufacturero. Para lograrlo, simplemente ignoraron los contratos, implícitos y explícitos, de las empresas con su mano de obra, e impusieron aquella suerte de despidos masivos, reducciones salariales, cortes de beneficios y aceleramiento del trabajo que hasta la fecha habían sido en gran parte desplazados de las agendas corporativas durante la época de posguerra. Como se ha visto, la aplicación de este enfoque llevó a una mayor racionalización del sector manufacturero durante los 80 e inicios de los 90, elevando el crecimiento de la productividad y, por ende, de la rentabilidad.¹⁰²

No es éste el lugar para intentar un análisis profundo de las tendencias en curso, en muchos casos crónicas. Pero, hay dos de sus efectos que requieren ser enfatizados: primero, el gran desplazamiento fuera de la producción y hacia el gasto improductivo que implicaron; segundo, la extraordinaria redistribución de ingreso y riqueza que ayudaron a lograr.

Entre 1980 y 1989, hubieron 31.105 fusiones y adquisiciones, con un valor total de US\$ 1.34 billones. Esta cifra es aproximadamente igual a un tercio del monto gastado en EEE.UU. en inversión fija no residencial durante la década.¹⁰³ A veces se sostiene que tales guarismos tienen poca o ninguna importancia para la economía productiva, por cuanto no representan un uso de recursos reales, sólo el traspaso de títulos de papel. Sin embargo, durante los años 1975-90, la proporción de inversión total en plantas y equipos en el sector privado de la economía destinado anualmente a finanzas, seguros y bienes raíces (FIRE) en los hechos se duplicó, desde cerca de 12-13% a cerca de 25-26%. Entre 1982 y 1990, casi un cuarto de todas las inversiones

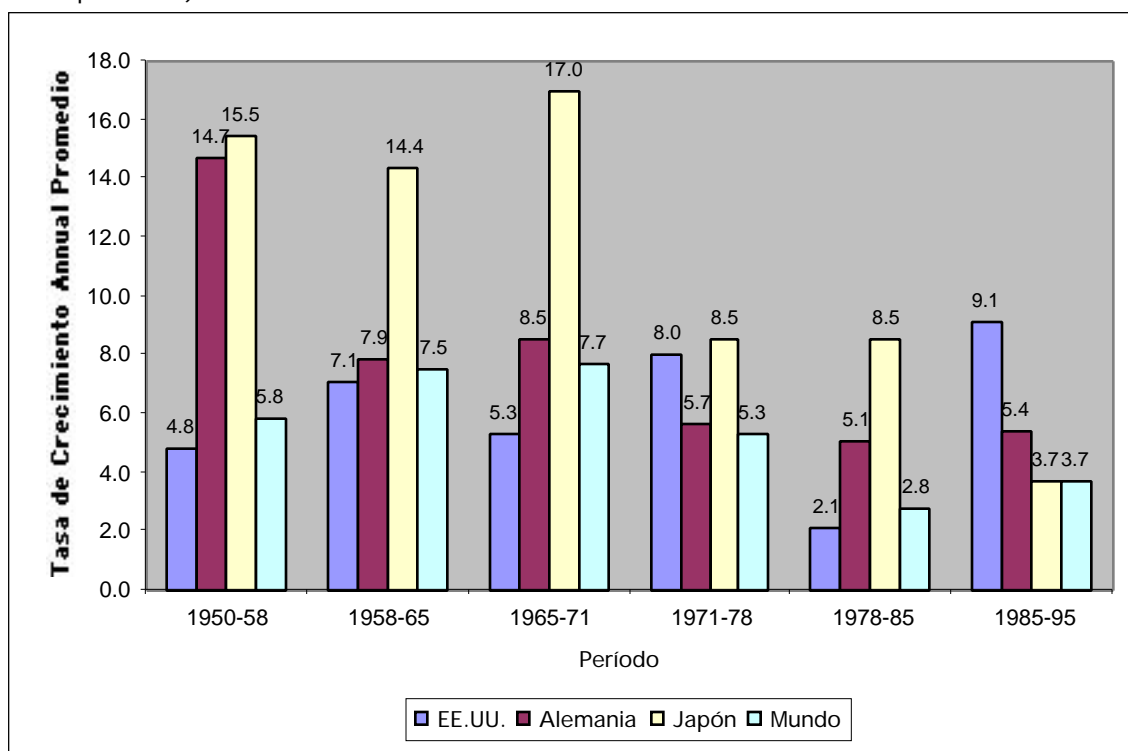
¹⁰² 102 En este contexto, las dos principales interpretaciones rivales de la ola de fusiones, adquisiciones y de poderosas compras, que comenzaron a inicios de los 80 -tanto la de Jensen que la ve orientada a incrementar las utilidades al elevar la eficiencia, como la de Schleifer y Summers que la considerada dirigida a aumentar las utilidades al quebrar los compromisos y de este modo incrementar la explotación- pueden ser estimadas como correctas. Pero, ambas tienen similitudes, pues fracasan en establecer los conceptos determinantes los que correctamente son vistos emerger de la crisis de rentabilidad en la industria manufacturera y oír su consecuente sobreconcentración en las actitudes de los agentes económicos: Jensen, con su preocupación por la irresponsabilidad de los gerentes corporativos, más allá del control de los accionistas; Schleifer y Summers con su preocupación por la avaricia de los hombres de dinero. Ambos ven las causas en lo que en realidad son efectos. Véase M.C.Jensen, Takeovers: Their Causes and Consequences, Journal of Economic Perspectives, vol. II, No 2, 1988. A. Schleifer y L.H.Summers, Brfeach of Trust in Hostile Takeovers, in A.J.Auerbach, ed., Corporate

¹⁰³ 103 R.Pollin, Borrowing More but Investing Less: Economic Stagnation and the Rise of Corporate Takeovers in the US, manuscrito no publicado, Diciembre de 1994, p. 4.

que tuvieron lugar en el sector privado estuvieron destinadas a FIRE, más que a cualquier otra industria, incluso la manufacturera. Durante la primera mitad de los 90, con cerca del 16% de la fuerza de trabajo del sector privado, FIRE acumuló más del 23% del stock neto de capital fijo total del sector privado, más que cualquier otra industria. Esto era un crecimiento de casi un 50% (desde 16%) en 1977. El torbellino de papeles, por medio del cual se crearon tantas fortunas en el curso de los 80 y 90, directamente no contribuía en nada al consumo o al poder productivo para elevar el consumo, pero esto no impedía que absorbiera inútilmente recursos reales masivos, incluyendo una proporción importante de la capacidad computacional que entró en escena durante la década. Entre 1980 y 1990, FIRE utilizó casi un 35% del stock neto de equipos de oficina, computación y contabilidad empleados en el total de la economía; en contraste, la proporción de la industria manufacturera fue de cerca de un 25%.¹⁰⁴ Irónicamente, es probable que la industria más dinámica en cuanto a tecnología en EE.UU. durante los 80 y 90 contribuyera menos que cualquier otra industria a elevar, por medio de su propia producción inmediata, los niveles de vida en EE.UU.; sin embargo, esto es más que comprensible considerando las grandes fortunas que se amasaron en este sector.

¹⁰⁴ 104 D.E.Sichel, *The Computer Revolution. An Economic Perspective*, Washington DC, 1997, pp. 44-5.

Gráfico 17: Crecimiento de las Exportaciones de Bienes y Servicios, 1950-95 (tasas de crecimiento anual promedio)



Fuente: Gráficos traducidos y copiados en forma aproximada de original en inglés de Brenner, NLR #229, pág. 212.

Por cuanto el incremento de la productividad en el sector privado de la economía ocurría en una tasa históricamente baja, no se podía crear mucha nueva riqueza durante los 80, y entre 1977-89 el ingreso medio familiar aumentó sólo un 11%. Pero, la 'Revolución Reagan' aún era capaz de hacer milagros para los más ricos, asegurando que ellos recibieran la tajada del león de la poca riqueza que se creaba. Del aumento total real del ingreso promedio familiar que tuvo lugar entre 1977 y 1989, el 1% más alto de las familias (en cuanto a ingresos) recibió no menos del 70%, y el 10% más alto percibió prácticamente todo el aumento. Sobre esta base, el ingreso destinado al 1% más alto (con un promedio de US\$ 800.000 anual) más que se duplicó durante la década, mientras que el de una familia promedio sólo aumentaba en un 4%.¹⁰⁵ En los 90 la tendencia hacia la desigualdad tampoco cesó. Por el contrario, durante los dos primeros años de la Administración Clinton, la proporción del ingreso nacional percibido por el 5% más alto creció en una tasa más elevada que en los ocho años de la Administración Reagan. Entre

¹⁰⁵ 105 Krugman, Peddling Prosperity, pp. 134-8.

1992 y 1996, el proporción del ingreso que percibía el 25% superior de la población aumentó de un 46% a un 49%.¹⁰⁶

¿El Fin de la Depresión Larga?

La economía de EE.UU. entró a la segunda mitad de los 90 desempeñándose peor que a fines de los 70. Sin embargo, este cuadro sombrío tenía un lado radiante, a lo menos para el capital. Con la condición de que se podría seguir impidiendo que **umentara** el crecimiento del salario producto -como ocurrió durante la segunda mitad de la década- las empresas de EE.UU. fuera de la industria manufacturera podían esperar que seguiría aumentando la proporción de sus utilidades y por tanto su tasa de ganancia, mientras pudieran lograr, a lo menos, pequeños incrementos en la productividad. Podían además, seguir marginando sobre los precios en una medida no accesible para sus contrapartes en la industria manufacturera que encaraban una agotadora competencia internacional. Durante la segunda mitad de los 80, la rentabilidad no-manufacturera había, en los hechos, disminuido algo de su alto nivel de mediados de la década. Pero, hacia 1996, con los salarios que seguían estancados, había recuperado y sobrepasado su nivel de 1973 y se acercaba a sus niveles de fines de los 60, sólo a poca distancia de su máximo de mediados de los 60. Como se ha señalado, la rentabilidad manufacturera seguía estando un 30% debajo de su nivel más alto del boom, pero había tenido una importante recuperación, creciendo en una tasa cada vez mayor durante los 90 y contribuyendo decisivamente a la revitalización general de la rentabilidad. Hacia 1996, el salto fue tal que la rentabilidad, en todo el sector privado, por primera vez sobrepasó su nivel de 1973 y llegó a un 20-25% menos que su máximo alcanzado en el tiempo del boom. Si el aumento salarial pudiera seguir siendo reprimido pese a que el mercado laboral se endurecía aún más y si la rentabilidad manufacturera (recuperada sólo parcial, si bien dramáticamente) pudiera mantenerse pese a que se intensificaba la competencia internacional -las dos grandes condicionantes-, la economía de EE.UU. habría abierto un camino hacia un nuevo boom en las inversiones y, por tanto, hacia una potencial superación de la larga depresión.

¹⁰⁶ 106 S.A.Holmes, Income Disparity Between Poorest and Riches Rises, New York Times, 20 de Junio 1996. S.A.Holmes, New Reports Say Minorities Benefir in Fiscal Recovery, New York Times, 30 de Septiembre de 1997.

2. Japón en los 80 y los 90: De la burbuja al estallido y más allá

Durante la segunda mitad de los 80 y la primera de los 90, la economía japonesa enfrentó su mayor desafío en la época de posguerra, por cuanto el precio que debía pagar para preservar su relación distintiva con la economía mundial, y en especial con el mercado de EE.UU., aumentó aún más. Entre 1979 y 1985, al salir de la segunda mayor recesión internacional en menos de una década, derivó su energía, como era habitual, de la expansión económica en EE.UU. propulsada por el déficit. El camino orientado hacia las exportaciones ya se había vuelto más pedregoso a fines de los 70, cuando el dólar cayó en su valor, y no se hizo más fácil en la primera mitad de los 80, aún cuando el dólar se elevó como un globo bajo el impacto de las altas tasas de interés de EE.UU. Por el contrario, resultó ser una tarea realmente de Gargantúa en la década posterior al Acuerdo del Plaza en 1985, pues el yen creció constantemente y EE.UU. se mostró menos dispuesto que nunca a asumir su antiguo papel de creador de demanda para la economía mundial.

Recuperación Débil, 1980-85

La recesión japonesa de inicios de los 80 fue bastante menos seria que la que tuvo lugar simultáneamente en EE.UU. y Alemania, o que en Japón mismo en 1974-75. Entre 1980 y 1983, la industria manufacturera y el sector privado de la economía experimentaron una caída en la rentabilidad de 20% y 15%, respectivamente, en comparación a sus puntos máximos de después de la crisis del petróleo, en 1978. Pero, estas reducciones no eran siquiera remotamente tan grandes como las experimentadas en 1974-75, ni sus efectos fueron cercanamente tan severos. Los aumentos en los salarios nominales y reales, que eran respectivamente menos en un cuarto y menos en la mitad a aquellos en 1974-75, ayudaron a impedir que las utilidades cayeran dramáticamente. A lo mismo contribuyeron las altas tasas de crecimiento de las exportaciones, apoyadas por la nueva caída del yen desde 1979, a lo menos hasta 1981. Si bien el PIB y la producción manufacturera habían disminuido en algo, y la inversión manufacturera había decrecido muy abruptamente en la época del primer shock del petróleo, durante la depresión cíclica de 1980-83, tanto el PIB como la producción en el sector manufacturero siguieron creciendo bastante bien y la inversión en el sector a lo menos permaneció positiva.

Desde 1982-83, al igual que desde 1974-75, una combinación de déficits récord del gobierno de EE.UU. y un dólar que crecía rápidamente, sacó a la economía japonesa de la recesión y propulsó una nueva alza cíclica,

dirigida por las exportaciones, pero limitada en su dinamismo. Entre 1982 y 1986, al revés de estos déficits récord en el comercio de EE.UU. y su cuenta corriente, las exportaciones japonesas a EE.UU. crecieron en una tasa promedio anual espectacular de 23% (en términos nominales). Sólo en estos cuatro años, las exportaciones japonesas a EE.UU., como porcentaje del total de las exportaciones de ese país, aumentaron en casi un 50%, de 26.4% a 38.9%. Hacia 1985, las exportaciones japonesas, como porcentaje del PIB, a un nivel de sólo 11.1% recién en 1979, habían aumentado a 14.5%, mientras que las exportaciones manufactureras como porcentaje de la producción de ese sector, en 35.6% en 1979, habían crecido a 47.7%. El superávit de cuenta corriente, en 0.4% del PIB en 1981, había aumentado a 4.2% del PIB en 1986.¹⁰⁷

Pese al boom en las exportaciones, el alza cíclica en Japón fue débil. El gobierno japonés, concentrado en espolear las exportaciones y horrorizado por el incremento de la deuda pública como secuela de sus ensayos en keynesianismo a fines de los 70, adoptó un curso contrario al de EE.UU. y reprimió el aumento de la demanda interna al embarcarse en una extensa campaña para reducir el gasto y equilibrar el presupuesto. Entre 1980 y 1985, Japón redujo su déficit fiscal de 4.2% del PIB a 0.8%. Al mismo tiempo, en respuesta a las altísimas tasas de interés récord en EE.UU. que había provocado un dólar sumamente alto, el dinero japonés fluyó hacia los instrumentos del Tesoro de EE.UU., y por tanto quedó indisponible para el uso productivo en Japón mismo. Dado el aún no resuelto problema de baja rentabilidad en la industria manufacturera en escala mundial, estimular la demanda se volvió claramente un proceso cada vez más contradictorio y difícil. Al incurrir en déficits récord, el gobierno de EE.UU. incrementó poderosamente la demanda por exportaciones japonesas; pero, sólo podía financiar esos déficits elevando las tasas de interés internas y haciéndose de parte de los excedentes japoneses, de este modo recortando la inversión interna en Japón (así como en EE.UU.). Durante la primera mitad de los 80, la formación de capital en Japón, particularmente en la industria manufacturera, creció significativamente sólo en 1984 y 1985. La tasa de crecimiento del PIB y, especialmente, de la productividad del trabajo lograda en ese período quedó, por tanto, muy atrás de la alcanzada en la segunda mitad de los 70. Hacia 1985, cuando alcanzó nuevamente su máximo, la rentabilidad en la industria manufacturera japonesa seguían estando ligeramente debajo de su nivel de 1978 y casi en la mitad de su nivel promedio en los años 1965-70.

¹⁰⁷ 107 OCDE, Economic Outlook, vol. LXII, Diciembre 1997, p. A54, Cuadro 51.

El Acuerdo del Plaza y la Economía de Burbuja, 1985-1991

No se podía considerar que el aumento en las exportaciones sustentara la economía japonesa por mucho tiempo. Este aumento condujo al incremento de enormes déficits en cuenta corriente en EE.UU. y de gigantes superávits en cuenta corriente en Japón; estaba obligado a socavarse a sí mismo. Con el Acuerdo del Plaza, el dólar colapsó y el yen se elevó, sometiendo la economía japonesa a un stress sin precedentes. Entre 1985 y 1988, el valor del yen subió en un 56% según los términos de intercambio y un 93% contra el dólar, una apreciación mucho mayor que la de 1971-73 ó 1975-78. De hecho, la tasa de cambio yen-dólar, a 260 por dólar aún en Marzo de 1985, llegó a 120 por dólar hacia 1988, casi el doble de su máximo anterior de 210 por dólar a fines de los 70 y tres veces su valor de antes de Diciembre de 1971, cuando la tasa era de 360 por dólar. Hacia 1990, la tasa de cambio real del yen había disminuido ligeramente, en un 14%, cayendo su valor en dólares a 145. Pero, ante lo que quedaría siendo un realinamiento realmente radical en cuanto a costos internacionales, la economía japonesa no podía seguir actuando como antes.

Hacia 1986, con la tasa de cambio real del yen ya un 46% más abajo, la economía japonesa se vio obligada a enfrentar lo que potencialmente era su peor crisis desde fines del boom largo. En ese año, las exportaciones cayeron en términos reales en 4.9%, el crecimiento del sector privado bajó a 1.2%, la producción manufacturera en los hechos se contrajo y la economía parecía dirigirse hacia otra gran recesión. Para revocar esta tendencia, durante 1986 el gobierno lanzó una política de extremo ablandamiento monetario, reduciendo abruptamente la tasa de interés de 5% a 3% y, en 1987, a un mínimo de posguerra de 2.5%. Este programa previno una depresión cíclica extensa y ayudó a alimentar forzosamente a un nuevo boom, que duró hasta 1990-91. Sin embargo, fracasó en lograr su objetivo central, que era proporcionar un nuevo y más sólido fundamento a la acumulación de capital en Japón.

La economía japonesa había entrado de repente en una fase difícil, sin precedentes. Ahora, visto en una perspectiva de más largo plazo, lo que se traslucía era **poco** novedoso, más bien la profundización de una tendencia largamente establecida. Los arreglos institucionales y políticos que estructuraron el desarrollo japonés de posguerra habían desviado, desde un comienzo, la economía en favor de un crecimiento de las inversiones a costa del crecimiento del consumo, de la demanda interna y de las importaciones.

Por consiguiente, la economía era en última instancia dependiente de las exportaciones y tendía a crear superávits externos que no podían hacer otra cosa que empujar continuamente el yen hacia arriba. La tendencia hacia un equilibrio de cuenta corriente cada vez más elevado tuvo sus orígenes en 1968 y dio sus primeros frutos con la corrección al alza en el valor del yen, en 1971-73, continuó con la revaluación del yen entre 1975-76 y 1979, y reapareció a mediados de los 80. Pero, a medida que continuaba -y no se veía contrarrestada por mejoras compensatorias en los costos de producción- no podía dejar de causar el estrechamiento progresivo de las perspectivas de crecimiento en Japón.

Por tanto, lo que el gobierno estaba tratando de lograr con su régimen de dinero blando era fundamentalmente reorientar el paradigma global de la evolución económica de Japón. Esperaba aumentar radicalmente los activos de las principales empresas industriales de Japón, de manera de hacerlas capaces para llevar a cabo la formidable tarea de no sólo incrementar la competitividad de las exportaciones a otro orden de magnitud, sino de reorientar la economía japonesa de las exportaciones hacia el mercado interno. Se suponía que los bancos canalizarían los aumentos por parte del gobierno de la oferta de dinero a los inversionistas que se asumía comprarían acciones y tierras, elevando el valor de estos activos y enriqueciendo a las corporaciones en este proceso.¹⁰⁸ Y esto es exactamente lo que pasó. Al igual que en el intento del gobierno de reducir el yen en aumento a través de inflación, durante los inicios de los 70, un dinero extremadamente barato llevó a una especulación galopante. Los precios de la tierra se dispararon, con precios de propiedades residenciales y comerciales duplicándose entre 1986 y 1989. Entretanto, los precios de las acciones en la Bolsa de Tokio alcanzaron su máximo histórico a fines de 1989, también duplicándose en los dos años anteriores.

Desde cierto punto de vista, por tanto, el ensayo gubernamental en dinero fácil logró bastante el resultado deseado, pues la economía entró en una nueva y fuerte alza cíclica que duró hasta fines de la década. Las empresas de

¹⁰⁸ 108 Como un alto funcionario del Banco de Japón resumió la estrategia gubernamental en 1988: "Intentamos primero impulsar los mercados de acciones y de bienes raíces. Apoyados por esta maya de seguridad -los mercados crecientes- las industrias orientadas a las exportaciones deberían readecuarse, de manera que se adaptarían a una economía guiada por el mercado interno. Por tanto, se suponía que este paso traería un enorme crecimiento de los activos en cada sector de la economía. Este efecto de riqueza, a su vez, activaría el consumo de los particulares y las inversiones residenciales, seguido de un aumento en las inversiones en plantas y equipos. Finalmente, una política monetaria más suelta fomentaría el crecimiento económico real." Citado en T. Taniguchi, *Japan's Banks and the 'Bubble Economy of the Late 1980s'*, Princeton University, Center of International Studies, Program of US-Japan Relations, Series de Monografías, No 4, Princeton 1993, p. 9.

bienes raíces se endeudaron masivamente para comprar tierras con la intención de vender a un precio más alto. Los consumidores redujeron sus tasas de ahorro e incrementaron sus gastos, y la construcción residencial sufrió un boom. A primera vista, las corporaciones habrían usado aparentemente el masivo aumento en el valor de sus acciones y de sus tierras para reducir su dependencia del financiamiento por deuda, así como para realizar manipulaciones financieras ('zaitech'), obteniendo recursos muy baratos en el mercado de dinero y depositándolos a tasas más elevadas en depósitos a interés. Pero eventualmente, como se esperaba, las corporaciones aprovecharon el aumento de la demanda de consumo, así como el enorme crecimiento de su riqueza -que derivaba de la explosión en los precios no sólo de sus acciones, sino también de la tenencia de tierras de excelencia en Tokio que muchas de ellas habían comprado hacía décadas a precios básicos de oferta- para llevar a cabo una ola de inversiones en plantas y equipos en una escala no vista desde los 60. Entre 1986 y 1991, la economía estuvo en auge, por cuanto las inversiones privadas en plantas y equipos se dispararon en una tasa promedio anual de 10.5% y el incremento del PIB promedió un 4.8% anual.¹⁰⁹

Los empresarios manufactureros japoneses, al beneficiarse de la inmensa asistencia financiera que pudieron asegurarse a través de la burbuja auspiciada por el gobierno, hicieron esfuerzos de Hércules por mejorar y transformar la industria manufacturera de modo de mantener las exportaciones ante la nueva alza del yen después de 1985, en gran medida de la misma manera que lo habían hecho durante los años de revaluación de la moneda desde mediados, hasta fines de los 70. Entre 1985 y 1991, mantuvieron una tasa promedio anual de crecimiento del stock bruto de capital de 6.7%. Los manufactureros de EE.UU., que simultáneamente se beneficiaban de un dólar en colapso, aumentaron su stock de capital bruto, en el mismo período, a una tasa que era más de un tercio más baja. En los mismos años, los productores japoneses subieron sus gastos en investigación y desarrollo como porcentaje del PIB en cerca de un cuarto, comparado al nivel de 1980-85 (de 1.75% a cerca de 2.2%), mientras que los productores en EE.UU. reducían esta cifra en casi el mismo monto (de cerca de 2.1% a cerca de 1.75%). El crecimiento promedio anual de la productividad por hora de la mano de obra manufacturera en Japón fue, por tanto, de cerca de 5.4%, comparado a 2.2% en EE.UU. Como parte integrante de su puje desarrollista, hacia fines de los

¹⁰⁹ 109 Murphy, Weight of the Yen, pp. 209-18. Tanguchi, Japan's Banks. Y.Noguchi, The 'Bubble' and Economic Policies in the 1980s, Journal of Japanes Studies, vol. XX. No 2, Verano 1994.

80, Japón había sido exitoso en incrementar la proporción de su producción manufacturera de alta tecnología o combinada, de alta tecnología e intensa en capital, hasta un 85%, alcanzando a EE.UU. en su grado de especialización en líneas de alta tecnología y altos salarios, y llegando a ser aún menos especializado que EE.UU. en producciones de bajos salarios y bajas tecnologías.¹¹⁰

No obstante, para tener esperanzas de seguir siendo competitivos al perfeccionar la tecnología y avanzar en el ciclo del producto, los manufactureros japoneses estaban obligados a llevar a cabo una reestructuración decisiva de sus operaciones internacionales. El alto yen, evidentemente, hacía más difícil exportar, pero facilitaba las inversiones en el extranjero. Como respuesta, los productores japoneses cambiaron radicalmente la dirección de su comercio, en estrecha conexión con un vuelco masivo hacia la inversión directa en el extranjero. En **la médula** del problema que enfrentaban los manufactureros japoneses estaba su decreciente asequibilidad al críticamente importante mercado de EE.UU. Ya en 1981, como parte de una persistente arremetida proteccionista de los gobiernos en todo el mundo capitalista avanzado, destinada a contener el flujo de las importaciones japonesas, la Administración Reagan introdujo las llamadas 'restricciones voluntarias a las exportaciones' (VER) sobre un número de bienes japoneses, en particular sobre los automóviles. Por consiguiente, cuando el dólar cayó contra el yen en el tiempo del Acuerdo del Plaza, los productores japoneses se vieron enfrentados a mercados protegidos y con exportaciones mucho más costosas. Entre 1985 y 1990, las exportaciones nominales japonesas a EE.UU. aumentaron sólo un 37% en términos de dólares de 1990, con el resultado de que las exportaciones a EE.UU. en el total de las exportaciones japonesas descendieron de un máximo de 40% en 1986 a 31.6% en 1990.¹¹¹

Los productores japoneses respondieron, en parte, a su decreciente habilidad de exportar a EE.UU., simplemente, buscando mercados en que tenían menores desventajas por la revaluación del yen. Por cuanto el yen crecía mucho menos contra las monedas europeas que contra el dólar, entre 1985 y 1990, los exportadores **japoneses** fueron capaces de incrementar sus exportaciones a Europa en 168%, en términos dólar, con el resultado de que el porcentaje del total de exportaciones japonesas que se destinaron a Europa

¹¹⁰ 110 OCDE, Industrial Policy in OCDE Countries, París, 1994, pp. 117, 134.

¹¹¹ 111 OCDE, Economic Survey of Japan 1990-91, París 1991, p. 172, Cuadro J.

ascendió del 13% al 22%.¹¹² Pero sus nuevos rumbos, realmente decisivos, estaban vinculados al incremento de la inversión directa en el extranjero.

Antes de los 70, la inversión directa de Japón en el extranjero era pequeña, y estaba dirigida mayoritariamente a proveedores de materias primas en países en desarrollo del Sudeste asiático y al establecimiento de subsidiarias de compañías de trading en Norteamérica. Pero, como consecuencia de medidas de liberalización sucesiva, después de 1969, y en especial de la revaluación del yen en 1971-73 y 1975-78, la inversión directa en el extranjero repuntó, por cuanto los manufactureros buscaban obviar sus nuevos costos de mano de obra, más altos, desplazando producciones intensas en trabajo hacia Asia Oriental. Aún así, en los años entre 1973 y 1980, la inversión directa acumulada de Japón en el extranjero ascendía a sólo cerca de un séptimo de la de EE.UU. Sin embargo, como en tantos otros aspectos, el Acuerdo del Plaza resultó ser el punto de inflexión de las inversiones de Japón en el extranjero. Entre 1985 y 1989, la inversión directa de Japón en el exterior se triplicó, en términos de yen, y creció en un factor de seis veces, en términos dólar. Entre 1981 y 1990, era más de un 10% superior que la de EE.UU. y casi el doble de la de éste país entre 1987 y 1990.¹¹³

Un aspecto fundamental de la nueva embestida japonesa de invertir en el exterior fue la rápida desaceleración de la tendencia a reubicar producciones en EE.UU., tanto para superar las barreras de importación como para hacer uso de la mano de obra de EE.UU., cada vez más barata. Si bien las exportaciones de autos a EE.UU. alcanzaron su máximo en 1985, con el crecimiento de la producción establecida en este país, las ventas totales de autos japoneses en EE.UU. siguieron subiendo en más de un 5% anual hasta fines de la década. Aún más significativa, en el largo plazo, fue la invasión de Asia por los manufactureros japoneses, por medio de la cual pretendían ganar el máximo de beneficio del desarrollo de un nuevo set de comercio triangular entre Japón, Asia Oriental y EE.UU. Al desarrollar este comercio, los manufactureros japoneses no sólo buscaban asegurarse un acceso indirecto al mercado de EE.UU., circundando las restricciones a las importaciones japonesas y explotando una fuerza laboral más barata, sino también aprovecharse del nuevo dinamismo de las propias economías del Asia Oriental. De este modo, los manufactureros japoneses proveían a los cada vez

¹¹² 112 Idem.

¹¹³ 113 OCDE, Economic Survey of Japan 1981-82, París, Julio 1982. OCDE, Economic Survey of Japan 1987-88, París, Agosto 1988, pp. 65'7. OCDE, Economic Survey of Japan 1989'90, París, Diciembre 1990, p. 52, Cuadro 14. OCDE, Industrial Policy Annual Review 1994, París, 1994, p. 146, Cuadro 31.

más sofisticados productores de la Banda de los Cuatro en Asia Oriental de medios de producción y bienes intermedios aún más avanzados, que éstos usaban para fabricar textiles, artículos electrónicos de consumo y, con el correr del tiempo, items de alta tecnología, como por ejemplo chips de memoria computacional para el mercado de EE.UU. y, en cierta medida, para el creciente mercado de Asia. Al mismo tiempo, establecieron un número creciente de filiales extranjeras en el sudeste asiático -Tailandia, Malasia, Filipinas a las que también despachaban bienes de capital e intermedios para su ensamblaje y (re-) exportación, en su mayor parte también a EE.UU.¹¹⁴

Los productores japoneses tuvieron que ceder una cierta proporción de los mercados de América del Norte y Japón a fabricantes crecientemente más competitivos del sudeste asiático, capaces de combinar mano de obra relativamente barata con relativamente altas tecnologías en vestuario, aparatos y artículos electrónicos de consumo. Esto se dio, en particular, porque las monedas del sudeste asiático estuvieron fijas respecto al dólar durante la mayor parte de la década después del Acuerdo del Plaza, y siguieron al dólar cuando éste cayó abruptamente contra el yen, mejorando sustancialmente la competitividad de Asia Oriental. Por eso, mientras que la proporción de Japón en las importaciones de EE.UU. disminuía de 22.2% a 18.3% entre 1986 y 1991, la proporción que mantenían los cuatro países de Asia Oriental aumentó en la misma cantidad, de cerca de 11.75% a 15.3%. En el mismo período, las exportaciones de Asia Oriental a Japón crecieron unas tres veces más rápido que las de EE.UU.

No obstante, los manufactureros japoneses fueron capaces de ganar mucho más al incrementar sus exportaciones a Asia Oriental de lo que perdieron como resultado de las incursiones de ésta en sus mercados en EE.UU. y en su mercado interno. Los productores japoneses entraron a proveer a los fabricantes de Asia Oriental con bienes de capital de tecnologías aún más avanzadas requeridos para producir los bienes de consumo, intensos en mano de obra y capital, que ellos exportaban a EE.UU. y, en cierta medida, al propio Japón. Por consiguiente, entre 1985 y 1990, las exportaciones japonesas a Asia Oriental, en términos dólar, crecieron en 148%, con el resultado de que las exportaciones japonesas a Asia Oriental como porcentaje del total de las exportaciones de éste país aumentaron en estos años de 18.7% a 28.9%. En particular, las exportaciones de maquinaria japonesa a las economías de la Banda de los Cuatro se cuadruplicó entre 1985 y 1992,

¹¹⁴ 114 OCDE, Economic Survey of Japan 1989-90, pp. 51'4. Park y Park, Changing Japanese Trade Patterns with the East Asian NICs, p. 94.

mientras que las exportaciones destinadas al ASEAN-4, se quintuplicaron. La dominación de Japón sobre el proceso total de crecimiento de Asia Oriental se manifestó en sus crecientes superávits comerciales bilaterales con todas las economías líderes de la región. Por tanto, resultó que el dinamismo industrial y comercial de Asia Oriental creó la condición crucial que permitió a los japoneses mejorar la producción interna y contrapesar el alto yen.¹¹⁵

Es un hecho que, pese a sus esfuerzos multifacéticos de ajuste y a la enorme asistencia que recibieron del gobierno, los manufactureros japoneses se vieron imposibilitados de usar el aumento en las exportaciones para superar los problemas estructurales inherentes a su forma peculiar de desarrollo orientado a las exportaciones. El incremento en los costos provocado por la revaluación masiva del yen fue simplemente demasiado grande para contrarrestarla por medio de una creciente eficiencia manufacturera, ingresando a nuevas líneas manufactureras, intensas en tecnología, donde la competencia era menos fuerte y refaccionando sus redes de producción comercial en el extranjero. Por ende, los productores japoneses no pudieron evitar una fuerte caída en la tasa de crecimiento de las exportaciones en la industria manufacturera ni lograr una recuperación significativa de la rentabilidad en dicha industria.

Entre 1985 y 1990, la tasa de cambio real (sopesada en términos de intercambio) del yen aumentó en una tasa promedio anual de 6.9%. La respuesta de los productores japoneses fue impresionante. Durante este mismo período, en términos de yen, fueron capaces de reducir sus costos en mano de obra en el sector manufacturero en una tasa promedio anual de 0.7%. Sin embargo, ni siquiera este esfuerzo pudo evitar una baja en su competitividad, por cuanto el incremento promedio anual de los costos relativos en mano de obra era de 2.6%. Por tanto, los productores japoneses estaban obligados a reducir los precios en yen de sus exportaciones en una tasa promedio anual de no menos de 3.5%, compensando un aumento promedio anual en los términos de intercambio de 3.4%.

Por consiguiente, entre los años 1985-91 las exportaciones japonesas pudieron crecer en una tasa promedio anual de sólo 3.95%, comparado a un 7.7% para 1980-85 y a un 9.9% para 1973-79, y habrían subido aún más lentamente si no hubieran estado subsidiadas con tanta fuerza por los déficits

¹¹⁵ 115 OCDE, *Economic Survey of Japan 1992-93*, París, Noviembre 1993, p. 64, Cuadro 16ñ p. 141, Cuadro J. P.A.Petri, *Market Structure, Comparative Advantage and Japanese Trade under the Strong Yen*, en P.Krugman, ed., *Trade with Japan*, Chicago, 1991, pp. 57-65. Park y Park, *Changing Japanese Trade Patterns*, pp. 93-6. Hatch y Yamamura, *Asia in Japan's Embrace*, pp. 177-80. Véase también más adelante, pp. 223-4.

presupuestarios gargantuescos de EE.UU. En el mismo período, las importaciones se dispararon en una tasa promedio anual de 11%, comparado a 0.8% en los años 1980-85 y a 4.1% en los años 1973-79. Las exportaciones japonesas, como proporción del total mundial, descendieron de un máximo de 10.3% en 1986 a 8.5% en 1990.¹¹⁶

Con precios de exportación retenidos a un nivel tan bajo, desde luego se comprimió la rentabilidad de las exportaciones manufactureras. Según la OCDE, los exportadores japoneses podían imponer como incrementos de precio sólo cerca de un 75% de los aumentos promedio de costos impuestos por un yen más alto. Por cuanto, en estos años, la proporción de las exportaciones manufactureras en la producción manufacturera había llegado a cerca del 45%, se puede apreciar a lo que se enfrentaban los productores de ese país.¹¹⁷ Es comprensible que hacia 1990 la tasa de ganancia en la industria manufacturera no había logrado remontar en absoluto sobre sus niveles de 1985 ó 1978.

Las dificultades de una industria manufacturera afectada por la sobreproducción y la competencia internacional, cada vez más intensa, aparecían especialmente grandes porque no podían, pese a los mejores esfuerzos del estado japonés, ser resueltos con facilidad, reorientando la producción hacia el mercado interno. Las exportaciones japonesas estaban altamente concentradas en (relativamente pocas) líneas manufactureras con un potencial para el rápido aumento de la productividad del trabajo. Cualquiera inversión en éstas elevaría, en términos generales, la productividad sustancialmente más rápido que en la mayoría de otras líneas, especialmente fuera de la industria manufacturera. Entre los años 1986 y 1991, según las esperanzas de las autoridades, la inversión en el sector no-manufacturero creció significativamente más rápido que en la industria manufacturera, con un aumento en el stock de capital no-manufacturero en una tasa promedio anual de cerca de 8%, comparado a 6.5% en el sector manufacturero. No obstante, el aumento promedio anual de la productividad del trabajo por persona en este sector, en una tasa de 4.6%, seguía siendo más alto que en el sector no-manufacturero, con una tasa de 4.0%. Debido a que incrementar la

¹¹⁶ 116 En comparación, los exportadores de EE.UU., que en esos años disfrutaban de una devaluación del 50% del dólar contra el yen, fueron capaces de aumentar sus precios en una tasa promedio anual de 2.3% y aún así lograron una tasa de crecimiento de las exportaciones que era el triple que la de sus contrapartes japonesas.

¹¹⁷ 117 OCDE, Economic Survey of Japan 1988-89, pp. 93, 95. OCDE, Economic Survey of Japan 1987-88, pp. 55-7.

productividad del trabajo fuera de la industria manufacturera tiene un costo muy alto en cuanto al aumento del stock de capital, el sector no-manufacturero no tuvo mayor capacidad para elevar su rentabilidad por sobre el nivel de fines de los años 70, que el sector manufacturero.

Por tanto, los productores japoneses sólo podían incrementar su rentabilidad por medio de transferir recursos de líneas manufactureras sobresaturadas hacia diversas líneas de servicios (con un bajo aumento en la productividad) en la medida en que, en este proceso, podían reprimir más el aumento salarial que la sostenida reducción en la productividad del trabajo respecto a los aportes de trabajo y de capital. Por lo visto, en este período, los empleadores japoneses tuvieron éxito en imponer cierto aumento en la dispersión de los salarios entre el sector manufacturero y el de servicios, pero nunca tanto como sus contrapartes en EE.UU. o de lo que era, aparentemente, necesario para recuperar la rentabilidad.¹¹⁸ No es sorprendente, pues, que el programa gubernamental de reforzamiento de la demanda interna a fines de los 80 fracasara mucho más que sus predecesores en reorientar la economía.

¿De la depresión a la Transformación?

Hacia 1990-91, la rentabilidad en el sector privado de la economía japonesa como un todo seguía sin lograr superar sus niveles máximos de las expansiones anteriores, en 1985 y 1978. A fines de 1989, en un intento de controlar la burbuja, el gobierno japonés empezó a subir lentamente las tasas de interés. Siguiendo el inicio de una nueva depresión cíclica en EE.UU. en el segundo trimestres de 1990, la economía japonesa entró en una nueva recesión que resultó ser la más larga y profunda de la época de posguerra, con un PIB que aumentó en una tasa promedio anual de sólo 0.8% entre 1991 y 1995. Era claro que el boom de inversiones, catalizado por la burbuja, había fracasado en reducir suficientemente los costos para asegurar su propia perpetuación, ni siquiera hablar de poner la economía japonesa sobre nuevos fundamentos.

¹¹⁸ 118 Harch y Yamamura, *Asia in Japan's Embrace*, p. 71. En este período, el caso japonés parece estar en algún lugar intermedio entre los casos de EE.UU. y Alemania en lo que respecta a la expansión del empleo en servicios. La economía japonesa incrementó el empleo en servicios significativamente más rápido que Alemania, pero más lento que EE.UU.; redujo el aumento salarial relativo en el área de servicios, a diferencia de Alemania, pero no tanto como EE.UU.; y elevó el crecimiento de la productividad del trabajo más que EE.UU., pero no tanto como Alemania. La conclusión consiste, por lo visto, en que Japón tuvo mayores dificultades para elevar la rentabilidad que Alemania o EE.UU., porque no podía tolerar los niveles alemanes de desempleo o imponer los niveles de restricción salarial de EE.UU. Véase también Agencia Económica de Planificación de Japón, *Economic Survey of Japan 1995-96*, Tokio 1995, pp. 214-20.

La profunda recesión que empezó a fines de 1991 y se extendió hasta la segunda mitad de 1995 era, en parte, una reacción a la burbuja misma. Después de haber estado por casi media década comprometidos con la más masiva acumulación de stock de capital, de inventarios y de fuerza laboral sin lograr elevar su tasa de rentabilidad, las corporaciones japonesas no podían dejar de reducir, más temprano o más tarde, el crecimiento de nuevas plantas y equipos, de los inventarios, del trabajo y de los salarios. Las reducciones debían ser tan severas porque gran parte del arrebato anterior de acumulación de capital fue financiado mediante la acumulación de deuda. Cuando los años de tasas de interés bajas récord fueron repentinamente sustituidos por tasas abruptamente más elevadas -6% en Septiembre de 1990, de 2.5% un año antes- las empresas japonesas debieron imponer cortes en todas las direcciones. El extenso colapso que resultó de estas medidas tanto en las inversiones como en la demanda de consumo constituyó las raíces de la recesión. Es más, igual como los efectos positivos de la riqueza, que elevaron los precios de las acciones y de la tierra abruptamente, habían alimentado el boom, los efectos negativos de la riqueza como el colapso de los precios de las acciones y la tierra no podían dejar de exacerbar la depresión, reduciendo aún más la demanda de consumo. Por ende, cuando los precios de la tierra colapsaron, muchas empresas de bienes raíces fueron incapaces de pagar sus deudas, dejando muchos bancos recargados de préstamos sin desempeño. La dificultad de éstos para hacer nuevos préstamos impedía cualquier movimiento hacia la recuperación.¹¹⁹

Ahora bien, los aspectos cíclicos de la recesión sólo exacerbaron los problemas estructurales subyacentes en la economía, que el gobierno había fracasado en superar y que eran responsables de la inusitada severidad de la crisis en curso. Se trataba de una vieja historia: pese a los enormes cambios acontecidos durante la burbuja, la economía japonesa enfrentaba en 1991 los mismos problemas que la habían amenazado en 1986, pero ahora había agotado las opciones, a lo menos momentáneamente. Dada la dependencia de la economía de las exportaciones manufactureras y la forma particular que adoptó esta dependencia, los empresarios del sector encaraban la difícil tarea de restablecer la rentabilidad en la industria manufacturera ante la secular alza del yen y el permanente exceso de capacidad y la sobre-producción manufacturera. Sin embargo, no se podía resolver fácilmente el problema de la rentabilidad mediante la reasignación de recursos, sacándolos de las líneas

¹¹⁹ 119 OCDE, Economic Survey of Japan 1992-93, pp. 9, 14.

manufactureras recargadas, en vista de cuán costoso era, en términos de inversión, incrementar la productividad laboral en el sector no-manufacturero.

De 1991 a 1995, el yen nuevamente subió. Durante fines de los 80, los inversionistas japoneses habían impulsado el dólar con su masiva acumulación de activos en EE.UU.; pero, al comenzar la recesión de los 90, debieron liquidar sus propiedades, reducir o suspender sus adquisiciones, y traer el dinero a casa. Las compras en EE.UU. de instrumentos del Tesoro, de acciones y de otro tipo de activos cayeron fuertemente. Al mismo tiempo, con el colapso de la demanda en casa y la temprana recuperación de la recesión en EE.UU., disminuyó el crecimiento relativo de las importaciones respecto de las exportaciones. Por tanto, la demanda relativa por yens no podía dejar de aumentar (y de caer la demanda por dólares); entre 1990 y 1995, la tasa de cambio real creció en una tasa promedio anual de 9.5%, incluso más rápido que en los cinco años anteriores, y su valor total respecto del dólar subió en un total de 54%.¹²⁰

Para hacer las cosas aún peor, EE.UU. se negaba a desempeñar el papel asignado de empujar la economía de Japón y del mundo. Clinton no pudo recurrir al financiamiento deficitario para acelerar la salida de la recesión en EE.UU. en 1990-91, con el resultado de que el mercado de EE.UU. era relativamente lento en crecer. Durante los cuatro años que siguieron a esta recesión, las importaciones reales de EE.UU. aumentaron en una tasa real anual de 9.4%, comparado a 12.6% en los cuatro años posteriores a la recesión de 1979-82.

Presionados en los dos frentes, nacional e internacional, los manufactureros japoneses enfrentaban su mayor crisis. La demanda interna estaba estancada, debido a la sobre-inversión de los años anteriores y a la consecuente sobre-acumulación de capacidad productiva y de mano de obra que era difícil de despedir, así como al profundo endeudamiento de las empresas y a las dificultades de los bancos para prestar. Por consiguiente, era imposible forzar nuevamente la acumulación de capital de manera de elevar el crecimiento de la productividad lo suficiente como para compensar el alza del yen. Entre 1991 y 1995, las inversiones como proporción del PIB disminuyeron de 20% a 14% y el aumento promedio anual del stock de capital se redujo en más de un tercio, comparado al de 1985-91. Estas cifras más bajas eran, no obstante, superiores a las de EE.UU. en el mismo período, pero

¹²⁰ 120 Murphy, Weight of the Yen, pp. 287-8. Economic Survey of Japan 1993, p. 9.

eran absolutamente inadecuadas para la formidable tarea de mantener la competitividad o la rentabilidad.¹²¹

Hacia 1995, los manufactureros japoneses habían logrado elevar el nivel tecnológico de sus exportaciones aún más. Habían incrementado la proporción de productos intensos en altas tecnologías dentro de sus exportaciones - incluyendo sofisticados bienes de capital (tales como robots industriales), componentes (como pantallas de cristales líquidos y otros aparatos para equipos de computación y telecomunicaciones), y materiales industriales intermedios (como cerámicas)- a un 80%, de sólo 55% en 1985, mientras que habían reducido la proporción de productos intensos en capital pero de tecnología media, como acero, automóviles y aparatos electrónicos domésticos. En el mismo período, habían aumentado la proporción de bienes de capital en el total de exportaciones a un 62%, de 48%, reduciendo en correspondencia la proporción de bienes de consumo de menor valor agregado.¹²² Entretanto, el gobierno había ayudado a compensar el problema de flujo de caja al desarrollar subsidios para la investigación y el desarrollo. No obstante, en contraste con los años 1985-91, cuando en virtud de su creciente productividad y habilidad para controlar los costos se habían acercado a mantener su posición competitiva internacional, pese a la vertiginosa alza del yen durante los años 1990-95, fueron incapaces de evitar que los costos unitarios en mano de obra, que subían en una extraordinaria tasa promedio anual de 11%, se elevaran más rápido que la tasa de cambio real, limitando profundamente la competitividad de las exportaciones japonesas.

Entre 1991 y 1995, los productores japoneses lograron aumentar sus exportaciones en aproximadamente la misma reducida tasa que se dio entre 1985 y 1991 -3.1%-, manteniendo su proporción en las exportaciones mundiales; pero, lo pudieron hacer sólo asumiendo grandes costos. Para mantener el crecimiento y la proporción de las exportaciones, se vieron obligados a reducir sus precios de exportación en una tasa promedio anual de 3.9%; pero, dado el gran aumento en sus costos, el hacerlo implicaba un

¹²¹ 121 OCDE, Economic Survey of Japan 1994-95, París 1995, p. 9, Cuadro 5.

¹²² 122 M.Yashitomi, On the Changing International Competitiveness of Japanese Manufacturing Since 1985, Oxford Review of Economic Policy, vol. XII, No 3, 1996. OCDE, Economic Survey of Japan 1995-96, París 1996, p. 31.

enorme ajuste en la rentabilidad de sus ventas exteriores.¹²³ Entre su máximo de los 80, alcanzado en 1988, y 1995, la tasa de ganancia de las corporaciones no financieras disminuyó en 37%, y en la industria manufacturera (sobre la cual no hay antecedentes) cayó indiscutidamente bastante más.

Los productores japoneses -al estar limitados en su capacidad de responder a las presiones de un yen más alto y a un crecimiento más lento de los mercados, mediante un incremento en las inversiones manufactureras, y restringidos en su capacidad de elevar la rentabilidad aumentando la productividad fuera de la industria manufacturera- buscaron mantener sus sistemas de producción establecidos y orientados a las exportaciones, expandiéndolos aún más en Asia, donde los costos relativos, durante la primera mitad de los 90, fueron reducidos todavía más por la devaluación de las monedas locales contra el yen, de un mismo orden de magnitud que la devaluación del dólar. Este proceso había comenzado, desde luego, ya desde la segunda mitad de los 80, pero ahora se había extendido en una escala masiva, y el estado desempeñaba nuevamente un papel crítico al hacer posible una mejor coordinación y la diseminación de la información. La idea consistía en aprovechar tanto la mano de obra en Asia, de bajos salarios, como el creciente know-how y la infraestructura, de manera de elevar la eficiencia a través de aumentar la división del trabajo. Se debía implementar expandiendo rápidamente el comercio triangular, centrado en una emergente y nueva producción japonesa en el continente asiático. Los manufactureros en Japón podrían expandir aún más sus mercados de exportación de bienes de capital e intermedios, de alta tecnología, requeridos por los productores en Asia, mientras que las plantas manufactureras japonesas reubicadas en Asia serían capaces de asegurarse el, de otra manera inalcanzable, mejoramiento en los costos, requerido para penetrar aún más los mercados de Norteamérica y de Asia, en rápido crecimiento. Pero sólo montos relativamente limitados de manufacturas fabricadas en Asia podrían retornar a Japón, donde mantendrían en lo posible la producción manufacturera, como condición básica para desarrollar la tecnología manufacturera, incluso en líneas supuestamente 'maduras'.¹²⁴

¹²³ 123 Respecto de las dificultades en traspasar los aumentos en los costos resultantes de la revaluación del yen a los precios de exportación y la consiguiente presión a la baja en la rentabilidad, véase OCDE, Economic Survey of Japan 1992-93, p. 31. OCDE, Economic Survey of Japan 1993-94, pp. 22, 27.

¹²⁴ 124 Para escribir el párrafo anterior, me he basado especialmente en M. Bernard y J. Ravenhill, Beyond Product Cycles and Flying Geese: Regionalization, Hierarchy, and the Industrialization of East Asia, World Politics, vol. XLII, Enero 1995. También en Hatch y Yamamura, Asia in Japan's Embrace.

En la médula de este esfuerzo estaba un enorme incremento de la inversión extranjera directa en Asia, centrada en subsidiarias de las multinacionales japonesas, pero también incluían a muchos miembros de keiretsu verticales en Japón, que se desplazaron a Asia para unirse a nuevas redes de producción organizados aproximadamente en las líneas antiguas. En sólo los cuatro años entre 1991 y 1995, la inversión extranjera directa anual en la industria manufacturera, por parte de Japón, creció en casi un 50%, de US\$ 12.3 mil millones a US\$ 18.9 mil millones, y casi todo este aumento lo absorbió Asia, donde las inversiones directas anuales japonesas en la industria manufacturera casi se triplicaron, de US\$ 2.9 mil millones a US\$ 8.1 mil millones.¹²⁵ Por consiguiente, durante el mismo período, la proporción de producción manufacturera fabricada por empresas japonesas en el extranjero creció de 6.4% a más de 10% (a 15% y 20%, respectivamente, en maquinaria general y equipo de transporte), y de 17% a 25% en el caso de las multinacionales japonesas. El vertiginoso ascenso de la producción japonesa en Asia ocasionó una reorientación continua del comercio en esa dirección. Hacia 1995, la proporción de las exportaciones japonesas que iban a Asia habían subido abruptamente a 44%, de 31.1% en 1990 y de sólo 18.7% en 1985. Las importaciones de Asia a Japón crecieron con menor velocidad; sin embargo, entre 1982 y 1995, las importaciones desde subsidiarias extranjeras de las multinacionales japonesas aumentaron en más de un 40% anual, y hacia 1995 abarcaban el 14% del total de importaciones.¹²⁶

Esta aún por verse el impacto final sobre la economía interna de la espectacular reorientación de las corporaciones japonesas hacia el continente asiático. Aún así, en cuanto las corporaciones japonesas ven su futuro vinculado al acelerado mejoramiento, en curso, de la tecnología manufacturera en tantas líneas y consideran que este mejoramiento es sólo posible al estar en la práctica de la producción manufacturera, han sufrido

¹²⁵ 125 OCDE, Economic Survey for Japan 1995-96, Cuadro 3, p. 19. Se estima que sólo en 1996 la inversión extranjera directa anual aumentó en US\$ 19 mil millones, ascendiendo a US\$ 70 mil millones. Lejos la mayor parte de este incremento, algo cerca de US\$ 16 mil millones, estaba constituida por inversión extranjera directa (FDI) en la industria manufacturera, que se duplicó llegando a US\$ 35 mil millones. Más de la mitad del incremento de la inversión extranjera directa se destinó a Asia, donde la FDI aumentó en cerca de un 80%, a US\$ 18 mil millones. W.Dawkins, Moving Abroad, Financial Times, 12 de Mayo 1996.

¹²⁶ 126 OCDE, Economic Survey of Japan 1995-96, pp. 30, 32, 229. OCDE, Economic Survey of Japan 1994-95, pp. 23-5. En algunos sectores la proporción de inversión extranjera es mucho mayor. En el caso de grandes compañías manufactureras que tienen a lo menos una planta en el extranjero, la inversión extranjera aumentó a un 40% de la inversión interna. (38.5% en el año fiscal 1995 para 158 empresas manufactureras que aparecen en la encuesta Tankan y 39% en 170 empresas encuestadas por el Export-Import Bank of Japan). OCDE, Economic Survey of Japan 1996, p. 185, nota 3.

grandes dificultades para fomentar la producción en Japón mismo. Por eso, han echo lo mejor para que su expansión en Asia ayude a mejorar la productividad en casa, facilitando la división global del trabajo 'japonés' y permitiendo que la sustitución de producciones de bajos salarios y bajas tecnologías, basadas en Japón por otras basadas en Asia sólo ocurra en la medida que las primeras puedan ser compensadas por la expansión de producciones basadas en Japón y de tecnologías y salarios más altos.¹²⁷ Después de una caída del 11%, de 27.8% a 24.6%, entre los años 1973 y 1979, la fuerza laboral en la industria manufacturera de Japón como proporción del total, en fuerte contraste con la de EE.UU., dejó de disminuir hasta 1991. Hacia 1996, se había reducido a un 22.5%; pero, considerando la extrema crisis que atraviesa Japón y, en especial, la revaluación del yen en ese período, sería bastante prematuro llegar a la conclusión de que Japón 'se está ahuecando'.

¿Hacia la Recuperación?

El curso y la profundidad de la depresión japonesa debe mantenerse en la mira. El nivel más alto de desocupación en Japón durante la depresión ha sido más bajo que el nivel más bajo logrado por EE.UU. durante su boom, en el mismo momento. Entre 1991 -cuando empezó la recesión- y 1996, los salarios reales por hora en el sector manufacturero subieron en 12% en Japón, comparado a un 2% en EE.UU., en expansión. Durante todos los 90, las inversiones japonesas por empleado a seguido superando las de EE.UU. Finalmente, pese a la bien conocida propensión de las empresas japonesas a mantener su mano de obra durante las recesiones, la productividad en la industria manufacturera no ha estado tan mal, creciendo con una tasa promedio anual de 2.7% entre 1991 y 1996, aún con dos años de crecimiento cero (aunque las cifras pueden ser mucho peor fuera del sector manufacturero).

Es un hecho que la crisis japonesa ha sido extremadamente seria, en particular porque la recuperación ha sido tan difícil y porque el fracaso de Japón de recuperarse (o peor) pondría en peligro la economía mundial como un todo. Desde 1992, el gobierno ha lanzado repetidas rondas de mayores incrementos en el gasto público, mientras ha continuado reduciendo las tasas de interés. Pero, los efectos estimulantes de la expansión macroeconómica fueron, en cada ocasión, más que equilibrados por el impacto deprimente de una nueva alza del yen. En primavera de 1995, en las postrimerías de la crisis

¹²⁷ 127 Hatch y Yamamura, *Asia in Japan's Embrace*, pp. 31, 97-114.

en México, una fuga fuera del dólar empujó la tasa de cambio del yen a una altura sin precedentes, de 80 por dólar, amenazando la economía con un colapso. Y sólo en este momento, en que los gobiernos del G-3 intervinieron decisivamente para revertir la caída del dólar, durante una década, y forzar a la baja el valor del yen, **fue que** la economía japonesa empezó a corregirse a sí misma. Aún en ese momento, avanzado el verano de 1995, se requirió el mayor estímulo fiscal en la historia de Japón para mantener el alza en progreso.

Por consiguiente, la superación de la larga recesión en Japón, en gran parte ha permanecido cuestionada., con importantes consecuencias para la economía mundial. Tan pronto como el yen empezó a caer, las principales empresas manufactureras de Japón, en general capaces a lo menos de salir sin pérdidas con una tasa de cambio de 100 yen por dólar, fueron exitosas en lanzar una nueva expansión basada en las exportaciones. En parte gracias a las exportaciones y, en parte, como resultado de un paquete de estímulos anterior, Japón disfrutó de una mayor recuperación del crecimiento en 1996. Pero, hacia 1997, el alza cíclica de Japón había perdido su empuje, y las crecientes exportaciones eran incapaces de servir de catalizador para una recuperación sostenida fuera del sector manufacturero.

En parte, la atascada recuperación en Japón era claramente atribuible a la política gubernamental, en particular, a la ansiedad del estado por detener el masivo aumento de su endeudamiento. A comienzos de 1997, para empezar a equilibrar las cuentas, el gobierno implementó un importante incremento de los impuestos, pese a las amplias predicciones de que socavaría el naciente resurgimiento de la actividad. Para resumir el problema, el gobierno fue largamente **contrario** a incurrir en nuevos déficits para poner la economía en marcha, aún cuando iba cayendo a una seria recesión en 1997 y 1998. Es un hecho que la política estatal difícilmente habría tenido un impacto tan negativo si la economía interna tuviera una mayor vitalidad y, antes que nada, una fragilidad menor. Como estaban dadas las condiciones, cuando el gobierno impulsó una reducción en las tasas de interés, en lugar de promover estímulos fiscales, para mantener la economía en movimiento, el consecuente aumento en los préstamos financió no tanto el incremento en las inversiones internas, sino el acelerado flujo de dinero fuera del país y que se destinaba a bonos del Tesoro y acciones de EE.UU. Esto creó una presión a la baja aún mayor sobre el yen, sin hablar siquiera del mercado bursátil japonés.

Desde luego, en el pasado, un caída del yen habría sido suficiente para generar una recuperación; porque habría abierto el acceso al inmenso y

absorbente mercado de EE.UU. Pero, desde los tiempos de la anterior expansión, basada en las exportaciones y propulsada por el yen devaluado, que ocurrió entre 1979 y 1985, Japón había estado obligado a reorientar masivamente su comercio, fuera de EE.UU. y destinado a Asia Oriental. El cambio a Asia, sin embargo, tenía una trampa. Mientras que un dólar creciente respecto del yen habría mejorado automáticamente las perspectivas de las exportaciones japonesas en EE.UU., el alza de las monedas de Asia Oriental respecto del yen podrían perfectamente terminar socavando las perspectivas de las exportaciones japonesas en los mercados de Asia Oriental, porque podría fácilmente minar las perspectivas de crecimiento de estas economías, en gran medida dependientes de sus exportaciones. Cuando el yen cayó, esto fue exactamente lo que ocurrió. Corea y la mayoría de las otras economías de Asia Oriental y Sudoriental inmediatamente tuvieron dificultades al exportar, lo que eventualmente recortó su expansión, con grandes repercusiones para los exportadores japoneses, los inversionistas multinacionales y los bancos de Japón, así como para la economía mundial como un todo.¹²⁸

3. Alemania en los 80 y 90: Monetarismo en Aras de las Exportaciones

Al igual que Japón, desde comienzos de los 80, Alemania enfrentó barreras sin precedentes para mantener su dinamismo económico. En el curso de los 60 y los 70, ya había encontrado progresivamente mayores dificultades para hacer que diera frutos su forma de desarrollo orientada a las exportaciones. Durante los 80 y los 90, las perspectivas se estrecharon aún más, en cuanto la austeridad fiscal y el ajuste monetario quedaron a la orden del día, en cuanto el mercado, dubitativa pero inoportunamente, seguía su curso ascendente, en cuanto el aumento de la producción y del comercio mundiales caían debajo de sus niveles de los 70 y en cuanto EE.UU. renegaba definitivamente de su compromiso de proveer la demanda necesaria para el crecimiento y la estabilidad económica internacional. En esta situación y respondiendo a lo que consideraban un experimento fracasado del keynesianismo a fines de los 70, las autoridades económicas alemanas, a diferencia de sus contrapartes más intervencionistas (y más aventureras) en Japón, se volcaron resuelta y más o menos permanentemente a su remedio tradicional: conseguir un presupuesto equilibrado y un ajuste monetario relativo.¹²⁹

¹²⁸ Véase más adelante, pp. 258-61.

¹²⁹ Giersch et al., *Fading Miracle*, pp. 194-5. All in all, demand management virtually

Tal vez más que nunca antes las perspectivas del crecimiento económico alemán pasaron a depender de retener el aumento de la demanda interna, con el objetivo de mantener bajos los costos y los precios e intensificar la presión competitiva ejercida sobre los productores internos, de modo de espolear la racionalización y los perfeccionamientos, con el interés de promover el aumento de las exportaciones y, a través de éstas, de la inversión. Desde luego, esta política tenía cierta lógica, por cuanto grandes segmentos de la industria manufacturera alemana habían devenido redundantes en términos internacionales y requerían de cierto ordenamiento, racionalización, realce y revisión. Por tanto, las autoridades dejaron que el mercado presionara a la economía por el cambio y que las instituciones capitalistas de Alemania, y en particular que su fuerza laboral sin par, fabricara la transformación requerida. Ahora bien, al someter la economía alemana a tal desafío era difícil esperar una respuesta exitosa, en especial por cuanto las profundas raíces del problema no eran en modo alguno mayormente alemanas, sino que residían fundamentalmente en el exceso de capacidad y en la sobre-producción en la industria manufacturera, que afectaba al conjunto del mundo capitalista avanzado. La política gubernamental din duda era exitosa en asegurar su objetivo inmediato: el control de costos y precios, pero la deflación resultó no ser de por sí una panacea.

¿Crecimiento a través del Estancamiento?

La recesión alemana de inicios de los 80 fue precipitada, con mucha similitud a la de 1974 -75, por una combinación de galopantes precios del petróleo y un vuelco internacionalmente coordinado hacia un ajuste monetario. Golpeó muy fuertemente a la economía alemana, que se encontraba en la cima de su boom deficitario. Durante los tres años de 1980, 1981 y 1982, la utilización de la capacidad descendió abruptamente, el incremento anual promedio del PIB cayó a 0% y la tasa de ganancia en la industria manufacturera, si bien no fuera de ésta, disminuyó a niveles muy bajos, en promedio en un 50% por debajo de su nivel de 1979. Pero, con el fin de la recesión, las autoridades no desistieron de su objetivo de 'finanzas sanas'. No sólo fracasaron en ablandar significativamente la oferta de crédito antes de 1987, sino que también redujeron el déficit presupuestario como fracción del PIB de 3.1% en 1980 a 1.1% en 1985.¹³⁰ Mientras tanto, con los déficits y el endeudamiento récord del gobierno de EE.UU., de un lado, y el ajuste crediticio en curso impuesto por la Reserva Federal de EE.UU., del otro lado,

¹³⁰ 130 Giersch et al., *Fading Miracle*, pp. 192-5.

las autoridades de EE.UU. indujeron en una escala mundial tasas de interés radicalmente más altas, y Alemania vio como sus tasas reales de interés subían de un promedio de cerca de 2.5% en los 70 a un promedio de 5.1% en los años 1980-84, inclusive, y de 4.1% para los años 1985-89, inclusive.¹³¹

Bajo la presión, primero, de la recesión y, luego, de la política macroeconómica restrictiva, la economía ciertamente sostuvo una reducción mayor en el incremento de los costos. Con un aumento de la producción que no pudo superar el 2% en ningún año anterior a 1986, los manufactureros fueron capaces de reducir el aumento promedio anual de los salarios nominales a 4.1%, entre 1982 y 1990, de 8.4%, entre 1973 y 1979. Por este medio, limitaron el aumento promedio anual del salario real y del salario producto en esos años a 2.4% y a 0.6%, respectivamente, de 3.7% y 4.0%, respectivamente, entre 1973 y 1979. En este contexto, la inflación fue en alto grado puesta bajo control, y el índice de precios al consumidor descendió de 6.2% en 1981 a 0.6% en 1987 y 1.3% en 1988. Ahora, la racionalización y la reducción de tamaño [downsizing] transcurrían rápidamente, aportando, en los hechos por sí mismas (con el beneficio de un bajo aumento de las inversiones), cierto incremento de la productividad, mediante la reducción de plantas obsoletas y el despido de mano de obra. Entre 1979 y 1985, al igual que en el período similar de crisis entre 1970 y 1975, la mano de obra manufacturera disminuyó precipitadamente, en 10.2% en términos de horas. Entre 1982 y 1990, el crecimiento promedio anual de los costos unitarios de mano de obra en la industria manufacturera alemana disminuyó en más de la mitad, a 2.1% de 4.8% entre 1973 y 1979.

Sobre la base de estas reducciones en el crecimiento de los costos, hacia fines de la década, el incremento en las exportaciones fue exitoso en promover una nueva alza cíclica y en lograr que la economía volviera al uso pleno de la capacidad instalada. Pero, el crecimiento de las exportaciones no podía restablecer de modo duradero el dinamismo de la economía. En 1989, el retorno al uso pleno de la capacidad fue acompañado, por eso, con una tasa de desempleo de 8.4%, casi el doble de la tasa de 4.8% que prevalecía a fines de los 70. La razón estaba en que, en dicho período, el crecimiento del stock de capital en la industria manufacturera casi se había detenido.

El incremento en las exportaciones era insuficiente para revitalizar la economía por la simple razón de que no podía estimular el mayor crecimiento en la acumulación de capital. El aumento del stock de capital manufacturero,

¹³¹ 131 Idem., p. 212.

ya abruptamente reducido en los 70, cayó significativamente más, a una tasa promedio anual de sólo 1.4% entre 1979 y 1990, del ya bajo 2.0% entre 1973 y 1979. Por consiguiente, no es una sorpresa que el crecimiento de la productividad de la mano de obra manufacturera también disminuyera, con una tasa de variación promedio anual de menos de 2.0% entre 1979 y 1990, comparado a 3.45% entre 1973 y 1979. Durante este período, Alemania tuvo la menor tasa de variación de la productividad de la mano de obra manufacturera entre las economías del G-7, excepto Canadá.

Dada la intensidad de la competencia internacional, a menos que el crecimiento de la productividad pudiera aumentar significativamente, la industria manufacturera alemana no podía incrementar suficientemente su competitividad para fundamentar un boom real en las exportaciones. Pero la trampa estaba en que no había como aumentar el crecimiento de la productividad sustancialmente, porque las perspectivas de elevar la rentabilidad a través de las exportaciones estaba lejos de ser bastante promisorias como para estimular suficientemente el aumento de las inversiones. En los 1984 y 1985, por cuanto el estímulo de la economía de EE.UU. bajo Reagan alcanzó su cima, las exportaciones, al igual que en Japón, crecieron de manera impresionante, en una tasa promedio anual de 7.9%. Pero, este boom no podía durar, pues estaba impulsado por una combinación de déficits en EE.UU. y un dólar alto, y por las restricciones macroeconómicas alemanas y un marco bajo. Desde luego, la demanda interna alemana estaba intencionalmente limitada, para mantener los precios bajos. Pero, precisamente porque esta política 'funcionaba', no podía dejar de provocar una nueva rueda de superávits fiscales en Alemania y de déficits en EE.UU. Por tanto, pronto se materializó una presión al alza sobre el marco alemán y en 1986-87 y 1990, después del Acuerdo del Plaza, la moneda alemana se apreció abruptamente, elevándose su tasa de cambio real en una tasa promedio anual de 4.6% entre 1985 y 1990. Por cuanto el incremento salarial no podía, por el momento, ser reducido aún más, y el aumento de la productividad no podía ser elevado más rápido, la industria manufacturera alemana tuvo que absorber casi todos los aumentos de costos causados por la apreciación de la moneda, y sus costos unitarios relativos en mano de obra, en términos internacionales, subieron en aquellos años en una tasa promedio anual de 4.2%.

Como es habitual, los productores alemanes se aferraron a su línea de mantener bajos los aumentos en los precios de exportación, de modo de mantener el crecimiento en las exportaciones, en realidad reduciendo los precios de exportación, en términos de marcos, en una tasa promedio anual de

1.1% entre 1985 y 1990. Esto era sin duda necesario para mantener y elevar las ventas, pero obviamente también era en gran parte culpable por el ajuste en la rentabilidad de las exportaciones y, por tanto, de la industria manufacturera. Aún así, los beneficios en el aumento de las exportaciones mediante la restricción de los precios, no eran del todo significativos. En 1987-88, bajo el estímulo de una expansión internacional alimentada por un dinero universalmente fácil, una gran caída en los precios del petróleo y por la apertura del mercado hacia el Este, con la unificación alemana, las exportaciones nuevamente explotaron hacia fines de la década, creciendo 10% y 11%, respectivamente en 1989 y 1990. Es más, durante la década de los 80, Alemania incrementó ligeramente su proporción en la industria manufacturera del OCDE y en las exportaciones mundiales. Sin embargo, sigue siendo un hecho que, entre 1979 y 1990, el aumento en las exportaciones promedió sólo un 5.3% anual, e incluso entre 1985 y 1990 no subió en más de 5.5% anual. Estas cifras no eran significativamente superiores a las de los años 70 y constituían entre un tercio y la mitad de las de los años 60, y esto no es sorprendente, pues la tasa de crecimiento del comercio mundial seguía siendo, al igual que en los 70, la mitad de lo que había sido en los años 1960-73, y la tasa de ganancia manufacturera en las economías del G-7, consideradas en su conjunto, permanecían en más de un tercio por debajo de su, ya bastante reducido, nivel de fin de los 70. No era, pues, sólo el secular aumento relativo de los costos de producción alemanes, en términos internacionales, sino también el continuo exceso de capacidad y la sobre-producción en una escala mundial, los que definían las perspectivas de la rentabilidad y, por consiguiente, de las inversiones en la industria manufacturera en Alemania como claramente magras.

La contraparte del estancamiento de las inversiones manufactureras en casa fue la explosión de las inversiones en el exterior. Hasta 1985, las inversiones directas alemanas en el exterior habían sido estables, cerca de 10 mil millones de marcos al año, y largamente compensadas por un flujo inverso de inversión extranjera en Alemania. Pero, después del Acuerdo del Plaza, en sólo cinco años entre 1985 y 1990?30 mil millones de marcos, mientras que las inversiones en Alemania desde el extranjero quedaban estancadas.¹³² No podía ser más obvio que la economía carecía de oportunidades de inversión rentable en la industria manufacturera interna.

¹³² 132 P.Norman. Savage German Shake-Out as Industrial Jobs Go Abroad, Financial Times, 7 de Febrero 1997.

Es evidente que el problema que enfrentaba la industria manufacturera alemana era fundamentalmente sistemático, inherente al estado de la economía manufacturera mundial y a la forma en que Alemania se relacionaba con ésta, y se debía no sólo al estancamiento de la rentabilidad manufacturera a un bajo nivel y al aumento de las inversiones en el exterior, sino también al dinamismo relativo de la economía no-manufacturera. La rentabilidad manufacturera había disminuido abruptamente en la recesión de 1979-83 y, hacia fines de los 80, escasamente había recuperado sus niveles de fines de los 70, previos a la recesión, cuando ya era un 10% inferior a su muy reducido nivel de 1973. Pero, la rentabilidad no-manufacturera -que ya hacia fines de los 70 había superado ligeramente su nivel de 1973 y que escasamente había descendido durante la recesión de 1979-83- a fines de los 80 había recuperado su nivel de 1973 y hacia 1990 ya había crecido un 15% por sobre éste, acercándose a su nivel de fines de los 60.¹³³ Como parte del mismo proceso, entre 1979 y 1990, el stock de capital no-manufacturero creció casi tres veces más rápido que el stock de capital en la industria manufacturera. ¿Qué provocaba esta diferencia?

Al igual que en el sector manufacturero, el crecimiento fuera de éste se redujo abruptamente durante los 70 y los 80. Entre 1982 y 1990, el salario real y el salario producto aumentaron, respectivamente, en tasas promedio anuales de 1.4% y 1.25%, comparado a 2.2% y 1.6%, respectivamente, entre 1973 y 1979, y a 5.65% y 4.05%, respectivamente, entre 1960 y 1973. Pero, por cuanto los productores fuera del sector manufacturero eran inmunes a la presión desde abajo de los costos relativos resultantes de la revaluación del marco y de la presión desde arriba sobre los precios de la competencia internacional, podían seguir explotando la limitación del crecimiento salarial de un modo en que los empresarios manufactureros no podían hacerlo. Si mantuvieran la tasa de crecimiento de las inversiones, podrían elevar el aumento de la productividad por sobre el incremento del salario producto, y de esta manera empezar a recuperar su tasa de rentabilidad. Y esto es exactamente lo que hicieron. Entre 1982 y 1990, los empresarios no-manufactureros elevaron el crecimiento promedio anual de su stock de capital en más de dos veces **en relación al** de los manufactureros, en un 3.6% comparado a un 1.7%. La productividad laboral no-manufacturera creció en una tasa promedio anual de 2.85%, comparado a 2.1% en el sector

¹³³ 133 La recuperación de la rentabilidad en el sector de servicios era probablemente bastante superior que la del sector no-manufacturero en general, pues este último incluye también la construcción, la minería y las industrias de servicios públicos [utilities], y todas ellas enfrentaron, durante los 80, dificultades de diverso grado.

manufacturero, pese a la mayor dificultad inherente de subir la productividad fuera que dentro de la industria manufacturera. Por consiguiente, los empresarios no-manufactureros eran capaces de elevar consistentemente su proporción en las utilidades y, por tanto, también su tasa de ganancia. Si el principal problema de los industriales manufactureros hubiera sido la fuerza de los trabajadores y la presión del aumento salarial respecto al incremento de la productividad, éstos también habrían podido seguir la misma ruta. El hecho de que no lo hicieran es una indicación adicional de que éste lejos no era el principal problema que enfrentaba el sector manufacturero.

Hacia los años 1989-92, el constante aumento de la rentabilidad no-manufacturera había hecho una gran contribución a la recuperación de la rentabilidad en la economía como un todo. En esos años, la tasa de ganancia en el sector privado de la economía subió, por primera vez desde inicios de la larga depresión, de nuevo a su nivel de 1973, e incluso lo superó ligeramente. No obstante, la recuperación de la rentabilidad en la economía alemana, fuera del sector manufacturero, fue limitada en su capacidad para dinamizar la economía alemana. Por sobre todo, era insuficiente para contrarrestar la aún muy reducida tasa de ganancia y la muy reducida vitalidad económica en la industria manufacturera, de tal modo que, aunque presentaba una mejora significativa, el nivel de rentabilidad del sector privado en 1973 seguía estando entre un quinto y un tercio más bajo que, respectivamente, en la segunda y en la primera mitad de los 60. Es más, el mismo ajuste macroeconómico que ayudó a reducir el crecimiento salarial y a elevar la tasa de ganancia contribuyó significativamente a aumentar la tasa real de interés y, por este medio, a socavar el impacto del alza en la rentabilidad; efectivamente, el aumento de 2.5% de las tasas de interés reales en la segunda mitad de los 80 respecto a la segunda mitad de los 70, redujo la tasa real de ganancia del sector privado de la economía como un todo y del sector no-manufacturero en 15% y 12%, respectivamente.

Por tanto, pese a la marcada recuperación de la rentabilidad no-manufacturera y la del sector privado durante los 80, los stocks de capital en los sectores no-manufacturero y privado crecieron, respectivamente, 18.5% y 20% más lento entre 1979 y 1990 que entre 1973 y 1979. Por el mismo motivo, el incremento de la fuerza laboral del sector servicios, en 17.2% para la década de los 80, fue 25% más lento de lo que había sido en la década de los 70, y era insuficiente para evitar que el desempleo aumentara abruptamente. Por tanto, mientras las sanas finanzas de las autoridades alemanas, en esos años, contribuían significativamente a una recesión moderada de las excesivamente extensas líneas manufactureras alemanas,

también trababan la entrada de medios de producción a otras líneas. Durante el curso de los 80, la mano de obra del sector privado aumentó en unas escasas 311.000 personas, y el aumento del sector de servicios en 1.146.000 fue difícilmente suficiente para compensar la reducción en 390.000 personas en la agricultura, 398.000 en la industria manufacturera, 206.000 en la construcción y 21.000 en la minería y en los servicios públicos [utilities].¹³⁴ Entre 1982 y 1990, apareció en Alemania, por primera vez desde fines de los 40, lo que podría llamarse desempleo masivo, con una tasa promedio en esos años de 8.5%, el doble de lo registrado en la segunda mitad de los 70.

La Crisis de la Industria Manufacturera Alemana

Las dificultades estructurales que el sector manufacturero alemán no había podido superar fueron encubiertas por el corto boom a fines de los 80 y comienzos de los 90. En este corto período, entre 1988 y 1991, no sólo crecieron las exportaciones, sino que también se dispararon las inversiones, y el aumento del stock de capital empezó a acelerarse desde su bajo nivel. Sin embargo, cuando las condiciones que habían puesto el boom en marcha resultaron ser efímeras, la economía alemana volvió al estancamiento y a una situación aún peor.

Desde fines de 1987 hasta la última parte de 1988, los países capitalistas avanzados hicieron todo lo posible para evitar que el crash de Octubre 1987 no causara una crisis de liquidez, anegando la economía mundial con créditos. Pero, cuando a la brevedad el peligro de colapso pasó, repentinamente se distanciaron de su postura expansionista. En poco tiempo, a mediados de los 90, la economía de EE.UU. entró en una corta pero abrupta recesión, que redujo aún más el incremento de la demanda. En 1990 y 1991, las enormes transferencias de recursos de la Alemania Occidental a la Oriental, que acompañaron la unificación, inyectaron a las empresas de Alemania Occidental un gran dinamismo, bombeando la demanda por sus bienes. No obstante, hacia 1991, se había activado una reacción compensatoria. En ese año, las autoridades alemanas recortaron el gasto y elevaron los impuestos, para contrarrestar los efectos inflacionarios de los grandes déficits fiscales que habían financiado los subsidios a Alemania Oriental. Iniciaron también un

¹³⁴ 134 Giersch et al., *Fading Miracle*, p. 199. Al igual que en los 70, FIRE [los sectores de finanzas, seguros y bienes raíces] acusaron casi todo el crecimiento en el sector del empleo en los años 80. Y una vez más, por cuanto la fuerza del movimiento obrero alemán impidió aquella suerte de incremento radical en la dispersión salarial que ocurrió en EE.UU., el empleo no podía expandirse en los servicios de baja productividad y bajos salarios. En realidad, el empleo en el comercio minorista y mayorista cayó 6.6% entre 1980 y 1986. Burda y Sachs, *Assessing High Unemployment*, pp. 555-9.

extenso período de altas tasas de interés para asegurar una estabilidad a largo plazo. El alza de las tasas de interés tuvo un doble efecto depresivo: primero, limitaron aún más el crecimiento en Europa, contrayendo el mercado para los productos alemanes en el mismo momento en que el estímulo de Europa oriental empezó a menguar; segundo, llevó a una apreciación del marco. Por tanto, una vez más, las autoridades alemanas intentaron, a través de la probidad macroeconómica, mantener los precios bajos en interés de la estabilidad y exportaciones más baratas, pero terminaron socavando la competitividad alemana. Para hacer peor las cosas, por cuanto el boom se había intensificado, los salarios alemanes finalmente empezaron a crecer con rapidez, para compensar los muchos años de muy bajo crecimiento. La economía alemana encaró, pues, nuevamente el problema de altos costos relativos en términos internacionales, en condiciones de un exceso de capacidad y sobre-producción en el sector manufacturero de todo el sistema, y entró en su peor y más larga recesión desde 1950. Entre 1991 y 1995, el PIB creció en una tasa promedio anual de sólo 0.9%.¹³⁵

Con el regreso a la austeridad en casa, la economía alemana fue lanzada, desde 1991, a su dependencia estándar de las exportaciones para mitigar la recesión y asegurar su recuperación en condiciones aún más difíciles que antes. El problema principal consistía, como antes, en que los inversionistas seguían dudando de la habilidad de significantes segmentos de la industria manufacturera alemana para obtener ganancias a través de las exportaciones. Por tanto, cayó el incremento del stock de capital, disminuyó el uso de la capacidad instalada y languideció el aumento de la productividad, creciendo en una tasa promedio anual de sólo 1.5% entre 1991 y 1995. Al mismo tiempo, en parte como efecto de las altas tasas de ganancia que habían sido impuestas para mantener bajos los costos internos, la tasa de cambio real del marco subió en una tasa promedio anual de 4%. Por cuanto el sector manufacturero era totalmente incapaz de aumentar las inversiones, para reducir los costos, contrarrestando de esta manera el alza de la moneda, los costos unitarios relativos en mano de obra crecieron aún más rápido que la tasa de cambio, en una tasa promedio anual de 5.35%.

Los manufactureros de Alemania Occidental, una vez más, intentaron mantener las ventas en el exterior reprimiendo el aumento de los precios, los que subieron en una tasa promedio anual de sólo 1.5%, entre 1991 y 1995,

¹³⁵ 135 OCDE, *Economic Survey of Germany 1990-91*, París 1991, pp. 15, 19-20. OCDE, *Economic Survey of Germany 1992-93*, París 1993, p. 10.

bastante menos que el aumento de los costos.¹³⁶ Aún así, las exportaciones cayeron un 0.3% en 1992, y luego volvieron a descender en 4.7% en 1993, de modo que, hacia 1995, estaban sólo 6% más arriba de su nivel de 1991. En este último año, la proporción de Alemania en las exportaciones mundiales bajó 10.4%, de 12.1% recién en 1990 y de 12.4% en 1987.

La combinación de austeridad interna y la crisis en las exportaciones facilitó el reconocimiento del sector manufacturero alemán. La economía alemana, desde luego, había mantenido por virtud de su éxito exportador un sector manufacturero extremadamente grande, que constituía cerca del 40% de la producción y de la mano de obra, hasta 1970. Esto se había dado, en parte, sobre la base de su fuerte competitividad manufacturera en un período de creciente demanda por los bienes en que se especializaba; en parte, sobre la base de la creciente subvaluación de su moneda. Pero con el aumento de los costos relativos en Alemania, en especial desde 1969, se socavaba la viabilidad de una porción cada vez mayor de la fuerza productiva de este sector. En los años de crisis, que culminaron con el embargo petrolero desde comienzos a mediados de los 70 y, de nuevo, en los años de crisis de 1979-85, la industria manufacturera alemana perdió, respectivamente, 18.4% y 10.25% de su fuerza de trabajo (en términos de horas).

La profunda recesión de los 90 inauguró otra fase más en este proceso de cercenar y recortar. Empezando en 1990, en que la tasa de ganancia manufacturera había crecido sólo hasta su nivel de fines de los 70 (cuando era un 30% más bajo que su ya reducido nivel de 1969), ésta cayó en tres cuartos hacia 1993. Es más, hacia 1995, parece haberse recuperado a no más del 50% ó 60% de su nivel de 1990.¹³⁷ Con una rentabilidad manufacturera tan deprimida, el aumento del stock de capital en la industria manufacturera promedió un 0.4% para 1992 y 1993 (los últimos años de los que se dispone de antecedentes), mientras que las inversiones cayeron 7.75% y 23.7%, respectivamente, en esos años. Hacia 1995, el nivel de producción manufacturera era un 10% inferior al de 1991 y, en los años intermedios, la fuerza de trabajo manufacturera había disminuido en un 16%.

No podía estar más claro que la crisis se radicaba en el sector manufacturero, y esto se evidenciaba en el rápido aumento de la inversión

¹³⁶ 136 OCDE, Economic Survey of Germany 1995-96, París 1996, p. 9.

¹³⁷ 137 Idem., p. 15, cifra 6.

extranjera directa, en curso,¹³⁸ y el relativamente decente desempeño del sector no-manufacturero. Después de llegar a su máximo en 1992 -un pleno 23% sobre su nivel de 1973 y cerca de su nivel de mediados de los 60- la rentabilidad no-manufacturera parece haber caído en sólo una baja proporción y era, hacia 1995, casi un 11% más baja que su nivel de los inicios de los 90.¹³⁹ Es evidente, que la inmunidad de los productores no-manufactureros a la competencia internacional les seguía dando un respiro que era típicamente inaccesible a sus contrapartes en el sector manufacturero.

¿Hacia la Recuperación?

Al igual que a la economía japonesa, el precipitado incremento de la moneda a comienzos de 1995, lanzó a la economía alemana a nuevas profundidades, mientras que su caída posterior, en gran parte efectuada por la intervención común de los gobiernos de Alemania, Japón y EE.UU., permitía una nueva alza cíclica.

No obstante, otra vez al igual que en Japón, mientras que las exportaciones respondían rápida y vigorosamente a la devaluación, la economía lamentablemente fracasó en responder a las exportaciones, y no se debe buscar muy lejos para encontrar la razón. Aún cuando el sector manufacturero empezaba a revivir, continuó rápidamente la racionalización de la industria y la reubicación de producciones en el extranjero, mientras no se materializaba un nuevo boom en las inversiones. 'Las compañías, enfrentadas a altos costos en casa y a una fuerte competencia desde fuera, se descentralizaron, desarrollaron inversiones en el extranjero y aplicaron técnicas de ajuste', mientras intentaban revisar radicalmente los acuerdos tradicionales de negociación colectiva.¹⁴⁰ Sólo en 1996, el sector manufacturero despidió a otro 4% de su fuerza de trabajo (en términos de horas), y en 1997, en gran parte como resultado del estrechamiento del sector manufacturero, el desempleo en Alemania Occidental creció a cerca del 10%, un récord de posguerra. Dicho simplemente, la industria manufacturera, aún más que antes, no lograba que la economía funcionara porque -con una

¹³⁸ 138 La inversión extranjera directa promedió los DM 25-30 mil millones al año entre 1991 y 1994, después saltó a DM 50 mil millones en 1995. Norman, Savage German Shakeout.

¹³⁹ 139 OCDE, Economic Survey of Germany 1996, p. 15, cifra 6. 'Los bajos precios de importación en marcos alemanes redujeron el campo de acción para el incremento de los precios por la competencia interna de los exportadores extranjeros. Como consecuencia, se produjo una brecha creciente entre los márgenes de rentabilidad en los sectores de bienes transables y no-transables.' (p.9).

140 140 P.Norman y G.Bowley, Turmoil and Paralysis, Financial Times, 29 de Mayo 1997.140140

productividad que aumentaba por los despidos y la aceleración de las faenas, con una inversión que no lograba despegar y un lento aumento de salarios- no podía generar la suficiente demanda de consumo o de inversión para el resto de la economía. Tampoco intervendría el gobierno alemán, convencido más que nunca en que se debía permitir al mercado que actuara libremente para bajar los costos en Alemania, en especial en la medida en que la necesidad de mayor austeridad y ajuste monetario se hacía más presente para preparar el camino a la unión monetaria europea. El hecho de que en 1996 los salarios promedio por hora de los obreros industriales alemanes eran de US\$ 31.87, comparados a US\$ 17.74 para sus contrapartes en EE.UU., da una cruda idea de lo que enfrentaba el sector manufacturero alemán. En cualquier caso, mientras que las perspectivas para la industria manufacturera alemana parecían mejorar a medida que avanzaba el ajuste, no se puede decir lo mismo respecto a la economía de ese país como un todo. En pocas palabras, la economía alemana estaba aún en el proceso de ajustarse y resolver el problema del exceso de capital y la sobre-producción internacional manufacturera, que abarcaban todo el sistema, y que después de un cuarto de siglo quedaba por superar.

CAPITULO QUINTO. ¿RECUPERACION DE LA RENTABILIDAD?

Desde la victoria del Reaganismo-Thatcherismo a fines de los 70, el capital a profundizado enormemente su dominio, en especial en EE.UU. El aumento de los salarios ha sido reprimido eficientemente. La austeridad fiscal, combinada con un crédito ajustado, a provocado una deflación mundial. Los ricos se han beneficiado de varias ruedas de reducción de impuestos. Industria tras industria ha sido desregularizada para debilitar los sindicatos que se habían beneficiado de sus precios, anteriormente administrados. El flujo global de los capitales se ha ido destrabando progresivamente de manera que las corporaciones multinacionales y los bancos pueden recorrer mejor el mundo en búsqueda de las ubicaciones más rentables para sus actividades. Las finanzas han sido desencadenadas para crear nuevos medios barrocos de exprimir más dinero del dinero. Los brutales programas de estabilización del Banco Mundial y del FMI han sido aceptados como una biblia. Y más aún, los regímenes estatistas de la ex Unión Soviética y de Europa Oriental han colapsado, y China ha tomado un camino capitalista. Sin embargo, pese a todo esto, las cosas no funcionan suavemente para el capitalismo.

Cuadro 17: Disminución del Dinamismo Económico

(variación promedio anual, en términos porcentuales)

	1960-73	1973-79	1979-90	1990-96
PIB				
EE.UU.	4.0	2.6	2.4	2.1
Japón	9.2	3.5	3.9	1.6
Alemania	4.3	2.4	2.1	1.7
G7	4.8	2.8	2.55	1.6
Productividad (Total Economía)				
EE.UU.(PIB/hr.)	2.6	1.0	1.0	0.7
Japón (PIB/trabajador)	8.2	3.0	3.0	1.0
Alemania (PIB/trabajador)	4.0	2.7	1.5	1.9
Remuneraciones Reales				
EE.UU.(remuneración/hr.)	2.8	0.3	0.4	0.3
Japón (remuneración/trabajador)	7.7	2.8	1.6	0.6
Alemania (remuneración/trabajador)	5.4	2.5	1.0	0.9
Stock de Capital (Sector Privado)				
EE.UU.(Neto)	4.0	3.4	3.2	2.1
Japón (Bruto)	12.2	7.4	7.9	4.7(1990-95)
Alemania (Bruto)	6.4	3.6	3.0	2.7(1990-94)
Tasa de Desempleo				
EE.UU.	4.8	6.7	7.0	6.3
Japón	1.3	1.9	2.5	2.6
Alemania	0.8	3.4	6.8	7.6
G7	3.1	4.9	6.8	6.9

Fuente: OCDE, Historical Statistics 1960-1995 (Paris, 1997); 'Statistical Annex', European Economy, no. 64 (1997). Ver asimismo Notas sobre las Fuentes Básicas..)

Irónicamente, se ha dado una fuerte correlación entre el grado en que el capital ha seguido su rumbo y el grado en que el desempeño de las economías capitalistas avanzadas se han deteriorado, ciclo tras ciclo, desde los 60. Durante esa década, cuando movimientos obreros ostensiblemente super-fuertes, abultados estados de bienestar y gobiernos hiper-reguladores llegaron al máximo de su influencia, el boom global económico alcanzó sus cimas históricas. Desde ese momento, a medida que la medicina neoclásica se ha administrado en dosis cada vez más fuertes, la economía se ha desempeñado establemente menos mejor. Los 70 fueron peores que los 60, los 80 fueron

pero es que los 70 y los 90 han sido peores que los 80. Hablando sólo de resultados, y no de las perspectivas, la larga depresión ha seguido desafiando a los remedios capitalistas.

Enfrentada a esta débil trayectoria, la teoría económica dominante a recurrido a su teoría estándar de última instancia, pero ahora en su forma más pura. Durante muchos años, los economistas del lado de la oferta ubicaban la fuente del estancamiento secular en la crisis de productividad, que ellos atribuían a la flojera y a la resistencia de obreros rebeldes e indisciplinados, animados por la red de seguridad social, quienes precipitaron y perpetuaron la larga depresión al negarse a reducir el incremento de sus salarios en la misma proporción que la reducción de la producción por persona. Pero, con una depresión que se ha prolongado hasta mediados de los 90 y con sólo pocos signos de recuperación, los economistas ortodoxos -con pocas posibilidades de no reconocer en que medida se ha reducido el poder de los trabajadores durante las últimas dos décadas, y que pocos efectos positivos sobre la economía ha tenido esta reducción- han abandonado sus versiones sociologizadas y politizadas del malthusianismo y han retornado a sus versiones más clásicas. La economía no ha crecido con mayor vigor, muchos de ellos sostiene ahora, porque su potencial tecnológico, en gran parte está exhausto.

En vísperas de la larga depresión, a fines de los 60 y a comienzos de los 70, la ortodoxia económica, siempre aún dominada por la síntesis neoclásica-keynesiana, no veía razones por qué la Era de Oro de crecimiento y prosperidad de posguerra no podía continuar para siempre. Por cuanto el único problema potencial para la expansión en curso era la insuficiencia de la demanda agregada y por cuanto la demanda agregada siempre podía ser subsidiada (y presumiblemente reducida cuando fuera necesario controlar la inflación), no había razones para dudar que la economía podría seguir dinámica para siempre. Los científicos y tecnólogos, apoyados por gastos cada vez mayores en investigación y desarrollo, proveerían una cantidad infinita de posibilidades tecnológicas; los capitalistas, seguros de que los mercados crecerían, adaptarían estos descubrimientos a la producción y las implementarían cada vez más rápido. Como la OCDE expresó esta sabiduría en su informe de comienzos de los 70: 'la explotación industrial y comercial del cuerpo existente de conocimiento científico y técnico seguirá generando aumentos en la productividad por un largo plazo en el futuro.'¹

¹ OCDE, *The Growth of Output*, p. 166. Para conocer la confianza oficial en los subsidios keynesianos a la demanda como solución para los problemas de la economía, bien avanzados los 70, véase P. MacCracken et al., *Towards Full Employment and Stability. Summary of a Report to the OCDE by a Group of Independent Experts*, París, Junio 1977.

Sin embargo, hoy en día la ortodoxia económica ha cambiado para adoptar precisamente el punto de vista opuesto. Después de un cuarto de siglo marcado por un crecimiento tortuga de la inversión, de la productividad y de los salarios, por crisis cíclicas más severas, alzas cíclicas más débiles y un desempleo galopante, los economistas de la tendencia dominante ya no pueden siquiera considerar la posibilidad -a diferencia de lo que podían sus antecesores del tiempo del boom- de que la maximización individual de la ganancia y los mecanismos competitivos del mercado que impulsan la economía capitalista sean responsables de los problemas económicos seculares. El que el sistema capitalista pueda, por su propio *modi operandi*, realmente engendrar crisis y depresiones largas, si bien no permanentes, así como largos booms, sería simplemente impensable, pese al hecho de que las crisis y las depresiones largas han sido crónicas, si bien no cíclicas, durante toda la historia del capitalismo, desde comienzos del siglo XIX. De acuerdo con el nuevo y purificado consenso maltusiano, la economía demostraría ser dinámica a comienzos del período de posguerra y estagnante en el período posterior por razones exógenas, esencialmente tecnológicas. A comienzos de la época de posguerra, la economía atravesaría por un boom porque los inventarios de conocimientos científicos no empleados habrían permitido tasas de crecimiento de la productividad prematuramente altas de parte tanto de los seguidores como de los líderes; pero, a medida que estos inventarios fueron usados, el crecimiento de la productividad se habría vuelto más lento. La depresión larga, por tanto, no habría representado la crisis del capitalismo, ni la manifestación de problemas económicos subyacentes, sino simplemente, el regreso a la norma tecnológicamente determinada, después de un período de dinamismo anormal. El líder, EE.UU., inicialmente se aprovechó del cúmulo de aparentemente poderosas técnicas que no se habían usado durante la Gran Depresión, pero a medida que las iba utilizando, su crecimiento se desaceleró.² Las economías que lo seguían en Europa y Japón, inicialmente, disponían de la enorme plataforma de tecnologías que aún no usaban, pero que ya estaban en uso en EE.UU., y las utilizaron para hacer posibles sus booms de posguerra. A medida que se acercaban al líder, su crecimiento desde luego fue retrocediendo a la 'tendencia secular'. Efectivamente, como concluyen los proponentes de este punto de vista: 'si se mira en una perspectiva secular amplia, lo que exige explicación... parece ser no tanto la

² El locus clasicus para este argumento es W.J.Baumol, *Productivity growth, Convergence and Welfare: What the Long-Run Data Show*, *The American Economic Review*, vol. LXXVI, Diciembre 1986, en particular pp. 1081-2. Es reforzado, por ejemplo, en Frugman, *Peddling Prosperity*, pp. 59-63.

desaceleración de los 70, como el arrebató de crecimiento de las dos décadas anteriores.³ Sobre la ostensible premisa de que la economía de EE.UU. ahora puede crecer en una tasa máxima anual de 2.5%, la Reserva Federal impuso un ajuste monetario permanente, y es literalmente animada a actuar así por los principales economistas de la tendencia dominante, quienes urgen a la Reserva Federal a no rendirse ante los políticos irresponsables, los sindicatos y los publicistas que exigen créditos más blandos y subsidios estatales a la demanda en aras de altas tasas de crecimiento imposibles de asegurar.⁴ Vivimos en el mejor de los mundos posibles, nos dicen estos economistas, salvo que no es tan bueno como pensábamos que sería.

Debe decirse, que no todos los elementos del establishment político e intelectual están totalmente satisfechos con este pronóstico Panglosiano. Defensores del libre mercado, más de derecha y menos aislados políticamente, no pueden aceptar un apoyo tan limitado del capitalismo. Después de todo, se suponía que la implementación del Thatcherismo-Reaganismo, que obtuvo una filípica idológica y material masiva con la caída del comunismo, desataría energías previamente retenidas por altos impuestos, mercados laborales inflexibles, un estado de bienestar demasiado grande y demasiada regulación estatales de los negocios. Sin embargo, si después de dos décadas de reducciones salariales, recortes tributarios, disminuciones en el incremento del gasto social, derregulación y 'sanas finanzas', la aún menos entrabada economía de 'libre mercado' es incapaz de desempeñarse siquiera a la mitad de su nivel de los 60, podría haber alguna razón para cuestionar el dogma de que mientras más libre sea el mercado, tanto mejor el desempeño económico.

Incapaz de admitir los escasos resultados alcanzados hasta aquí por casi dos décadas en la montura de regímenes con políticas pro-capitalistas, que difícilmente podrían ser aún más profundas, los publicistas encargados de *The Economist* y *The Wall Street Journal*, así como los analistas de negocios, con distintos colores políticos, señalan los impresionantes adelantos en la ciencia y en la tecnología que sin duda han tenido lugar en las últimas décadas y concluyen que el crecimiento y la productividad tienen que haber ocurrido con ritmos muy rápidos, en especial en el modelo del libre mercado, la economía

³ Para una presentación sistemática de este punto de vista, véase N.Crafts y G. Toniolo, *Postwar Growth: An Overview*, en Crafts y Toniolo, eds. *Economic Growth in Europe Since 1945*. En 'la perspectiva de tendencias seculares en 'el crecimiento económico moderno'...el período 1950-73 fue realmente excepcional...[y] el registro de crecimiento subsecuente difícilmente puede ser considerado como insatisfactorio.' (pp.2, 25).

⁴ Véase por ejemplo P. Krugman, *Stay on their Backs*, *The New York Times Magazine*, 4 de Febrero 1996.

de EE.UU.⁵ El lento crecimiento de la producción y, por tanto, de la productividad, concluyen, es un artificio estadístico, resultante de la inhabilidad de medir acertadamente el producto nacional, en especial en el sector de servicios, donde el crecimiento de la producción es notoriamente difícil de calcular.

Los representantes de cada una de estas posiciones, tanto la de los economistas como la de los publicistas, tienen importantes observaciones que hacerse recíprocamente. Pero, sus puntos centrales están mal emplazados. Ambas confunden el efecto con la causa, por cuanto ambas ignoran completamente la crisis de largo plazo de la acumulación del capital, manifestada en el casi universal y radical descenso en el aumento de los stocks de capital -que a su vez se deriva de una crisis de rentabilidad en el sector manufacturero- y que a estado en la base no sólo del abruptamente desacelerado crecimiento de la producción y de la productividad, sino también de la inestabilidad cíclica y de la elevada desocupación.

I. La Larga Depresión y la 'Tendencia Secular'

Los publicistas del resurgimiento capitalista pisan tierra firme cuando cuestionan a los economistas de la tendencia dominante porque consideran despreocupadamente que la abrupta caída en el crecimiento de la productividad después de 1973, y en términos más generales, que el cuarto de siglo de depresión económica, es un regreso a la normalidad, una expresión de que los anormalmente elevados potenciales tecnológicos de posguerra estarían exhaustos y se estaría retornando a una supuesta 'tendencia secular'. La misma idea de un ritmo de crecimiento 'normal' del capitalismo, al que supuestamente debe retornar la economía, como si fuera un punto de equilibrio, en el mejor de los casos, parece ser especulativa, tomando en cuenta los largos períodos de crecimiento ya sean fuertemente superiores o fuertemente inferiores al promedio, que han marcado toda la historia capitalista, así como las extraordinarias transformaciones en las condiciones del desarrollo del capitalismo durante el último siglo o siglo y medio.⁶ En vista de la sucesión, del boom largo de los años 1850-73, a la Gran Depresión de incios de los 1870 a mediados de los 1890, del alza de preguerra a fines de los 1890 hasta la Primera Guerra Mundial, a la Gran Depresión del período de entreguerra,

⁵ Véase en particular P.Woodwall, *The Hitchhikers Guide to Cybernomics*, *The Economist*, 28

⁶ Crafts y Toniolo, 'consideran el período de 1913 a 1973 como algo excepcional en la historia del 'moderno crecimiento económico' por cuanto se apartó de la tendencia secular, primero desempeñándose por debajo (1913-45) y luego (1945-73) por encima de ella'. *Postwar Growth*, p. 1.

hasta el boom del primer cuarto de siglo posterior a la Segunda Guerra Mundial, ¿por qué debiera esperarse el regreso a un 'promedio' entre 1973 y el presente? Más aún, dados los extraordinarios cambios cualitativos que han ocurrido en las economías capitalistas avanzadas durante el último siglo - respecto a la naturaleza del conocimiento científico y técnico, al tamaño de la agricultura y de la pequeña empresa, al nivel del crecimiento demográfico, al papel y al lugar del estado en la economía, a la naturaleza de las empresas, al nivel de la educación de la fuerza de trabajo, y a los niveles del gasto en investigación y desarrollo (sólo para mencionar algunas de las variables más importantes)- ¿por qué debiéramos esperar que la economía tendiera a algo como a una constante, o 'tendencial', tasa de crecimiento?

Lejos de parecer lento y estancado, el progreso científico y técnico del último cuarto de siglo da a muchos analistas la impresión de haber sido tan rápido como antes. No es fácil determinar el nivel del potencial tecnológico en una coyuntura determinada, o la tasa de perfeccionamiento en la tecnología durante un período de tiempo establecido. Sin embargo, todos los patrones necesariamente burdos con que se mide el cambio técnico en prácticamente todos los estudios sistemáticos apuntan en la dirección de que se han mantenido los niveles anteriores de perfeccionamiento durante toda la larga depresión, y prácticamente ninguno apoya la conclusión opuesta. La continuidad del cambio técnico y la discontinuidad en la habilidad de aprovecharlo, que ha tenido lugar desde que apareciera el exceso de capacidad y la sobre-producción en la industria manufacturera, la consecuente caída en la rentabilidad y la resultante baja en el crecimiento de las inversiones y de la demanda agregada, son desde luego congruentes con el argumento del presente texto.⁷

No obstante, lo que habla aún más directamente en contra de la interpretación del boom de posguerra y de la depresión en términos de potencial tecnológico es que el ritmo histórico actual que ha adoptado el crecimiento de la productividad -sin hablar ya del de las inversiones, de los salarios o del empleo- no coincide con lo que se esperaría si la aceleración y la desaceleración del crecimiento de la productividad hubieran estado determinados, en primera instancia, por la aparición y el agotamiento de posibilidades tecnológicas. Si la baja en el crecimiento de la productividad se explicara, antes que nada, por el agotamiento de los potenciales tecnológicos, debiera esperarse lo siguiente: en primer lugar, los ritmos de crecimiento de la

⁷ Véase, por ejemplo, Z.Griliches, Productivity, R&D, and the Data Constraint, American

productividad tanto en la economía líder como en las economías que la seguían debieran declinar, con cierta aproximación, continua y, en términos relativos, lentamente durante el largo plazo; en segundo lugar, debiera darse un proceso generalizado de acercamiento, en particular en el sector manufacturero, donde las presiones por competir con bienes transables a nivel mundial son particularmente intensas; en tercer lugar, la desaceleración del crecimiento de la productividad debiera darse sólo a medida que se completara el proceso de acercamiento de las economías rezagadas y las economías líder. Pero, las tendencias de posguerra de variación en la productividad no coinciden con los parámetros esperados, ni en términos temporales ni sectoriales. Tampoco la desaceleración del crecimiento de la productividad esperó a que se estrechara la brecha entre el líder y los rezagados.

El líder, EE.UU., debe haber disfrutado su mayor crecimiento de productividad en el período inmediatamente posterior a la Gran Depresión ó a la Segunda Guerra Mundial, y debe haber visto como ésta después declinaba establemente. Pero, prácticamente no hay ninguna correspondencia entre el crecimiento teórico de la productividad, impulsado por la tecnología, y el ritmo real.

En la industria manufacturera de EE.UU., el curso del crecimiento de la productividad simplemente no tenía relación con la teoría. En realidad, en este sector hay pocas señales de que el potencial tecnológico haya declinado durante el período. Entre 1938 y 1950, cuando debiera haber estado en su punto máximo, el crecimiento promedio anual de la productividad en el sector manufacturero, en un 2.7%, era ligeramente inferior al nivel de todo el período entre 1938 y 1973.⁸ Luego, entre 1950 y 1958, cayó abruptamente, a menos de 2.0%, sólo para acelerarse dramáticamente en los años entre 1958 y 1973, a 3.5%, cuando debiera haberse desacelerado. Tampoco hay evidencia de un agotamiento de la tecnología en el período subsiguiente. En los años entre las dos crisis petroleras de los 70, el crecimiento promedio anual de la productividad manufacturera cayó abruptamente. Pero, desde 1979 de nuevo se aceleró marcadamente, y desde ese momento hasta el presente a avanzado mejor que su ritmo promedio de los años de boom, a más de 3% anual. Durante el curso de los 90, el crecimiento de la productividad manufacturera ha sido más vigoroso que en cualquier época desde incios de los 60.

⁸ US Department of Commerce, Historical Statistics of the United States, Washington DC, 1970, Serie D 685, p. 162.

Las tendencias de la productividad fuera de la industria manufacturera, o de la economía como un todo, desde el punto de vista de la tesis del agotamiento tecnológico es tan problemática como para el sector manufacturero, pero por la razón opuesta. Mientras que la disminución, supuestamente impulsada por el agotamiento de la tecnología, no se dio en la industria manufacturera, fuera de éste la caída es bastante mayor de lo que se puede explicar por este agotamiento. Para el largo período de 1938 a 1973, el crecimiento de la productividad para el sector privado de la economía, así como para el sector no manufacturero, fue bastante estable, excepto durante modestas caídas entre 1950 y 1958, y entre 1965 y 1973, y promedió un 2.6-2.7% anual. Hay poca evidencia de que hubiera un descenso importante antes de 1973, especialmente si se considera también la utilización de la capacidad instalada. Ahora bien, cuando el crecimiento de la productividad del sector privado y del sector no-manufacturero disminuyó, después de 1973, no lo hizo ligeramente, como debiera haber sido según la teoría, sino que lo hizo catastróficamente. Si lo que estaba detrás de la disminución en el crecimiento de la productividad después de 1973 fue el agotamiento de reservas excepcionalmente grandes de oportunidades tecnológicas importantes que no fueron usadas después de la Gran Depresión, la tasa de crecimiento de la productividad fuera de la industria manufacturera, o en el sector privado de la economía como un todo, no debiera haber caído más allá de su promedio histórico durante el siglo XX. Pero, por casi un cuarto de siglo, entre 1973 y 1996, el incremento de la productividad laboral en el sector privado de la economía y en la economía fuera de la industria manufacturera promedió, respectivamente, 1% y 0.5%. Estas tasas eran menos de la mitad de las que prevalecieron en cualquier otro período de duración similar desde 1890, dejando de lado los años de la Gran Depresión, en que sin embargo el desempeño de la productividad fue mejor que ahora último.⁹ Es obvio que la disminución del crecimiento de la productividad que ha tenido lugar entre 1973 y 1996 para el total de la economía, así como para el sector no-manufacturero. Ha sido cualquier cosa menos un 'regreso a la tendencia'.

⁹ Para el período antes de 1938, véase A.Maddison, *Dynamic Forces in Capitalist Development*, Oxford 1991, p. 71. A Maddison, *Monitoring in the World Economy 1820-92*, OCDE, París, 1995, p. 41. Entre 1973 y 1992, la productividad total de los factores en la economía global ha aumentado en una tasa promedio anual de 0.18%, comparado a 1.72% entre 1950 y 1973, y 1.50% entre 1913 y 1950. (p. 42).

Cuadro 18: El Crecimiento de la Productividad en EE.UU., 1890-1996

(variación promedio anual, en términos porcentuales)

	1890-1913	1913-29	29-38	38-50	50-58	58-65	65-73	73-79	79-90	90-96
mfgr	-	-	-	2.7	2.0	4.1	3.3	0.4	2.9	4.2
nmfgr	-	-	-	2.7	2.2	3.3	2.35	1.2	0.3	0.2
sector privado	-	-	-	2.7	2.1	3.5	2.7	1.1	1.1	0.7
PIB/hr	2.2	2.4	1.4	2.2	2.5	3.1	2.3	1.0	1.0	0.7
TFP mfgr	-	-	-	-	0.5	2.5	1.4	0.4	1.05	2.9
TFP Toda la Economía	1.1	1.7	0.3	3.2	-	-	-	-	-	-
TFP Sector Privado	-	-	-	-	1.1	2.5	1.6	0.45	0.0	0.25

Fuente: Para PIB/hr antes de 1950 y TFP Toda la Economía: A Madisson, *Dynamic Forces in Capitalist Development*, Oxford 1991, p.71, Table 3.13; Para mfgr y TFP Sector Privado: 'Multifactor Productivity Trends, 1995 y 1996', in US Department of Labor, BLS,

Las economías rezagadas también divergieron abruptamente de los parámetros anunciados, tanto como la economía líder (EE.UU.). De acuerdo con la teoría, estas economías debieran haber tenido al comienzo del período el mayor potencial para alcanzar al líder, que posteriormente debiera haber declinado. No obstante, en las economías del G-7 fuera de EE.UU., tomadas en su conjunto o por separado, el crecimiento de la productividad, lejos de tener un ritmo continuo descendiente, en términos relativos, a medida que se agotaban los potenciales tecnológicos, en realidad se aceleró durante los 60, respecto de los 50, y no disminuyó de manera clara en la industria manufacturera o en el sector privado antes de 1973. Es más, cuando se produjo la baja en el crecimiento de la productividad no se dio en una forma relativamente continua, sino drásticamente y de una vez, cayendo a lo menos a la mitad en los años 1973-79, comparado con los años 1960-73. Disminuyó en todos los países capitalistas avanzados, rezagados respecto de EE.UU., casi exactamente en el mismo momento. Es muy difícil entender cómo un proceso de agotamiento del potencial tecnológico pudo haber creado una pauta de caída, abrupta, discontinua y universal, del crecimiento de la productividad como la que tuvo lugar después de 1973.

Tampoco la pauta sectorial de disminución del crecimiento en los países rezagados respecto a EE.UU. corresponde mejor a la tesis de agotamiento tecnológico que la pauta temporal. Según la teoría, la fuerza que en teoría promueve el acercamiento -es decir, la presión impuesta por la competencia sobre los países rezagados para emular la tecnología del líder- es

principalmente aplicable al sector manufacturero, constituido en su mayor parte por bienes transables y no, en realidad, al sector no-manufacturero, relativamente no afectado por la competencia y el comercio internacional. Pero, en contra de las expectativas de la teoría, el acercamiento ha avanzado bastante menos en el sector manufacturero. En éste, en el período de la depresión larga, posterior a 1973, en el mejor de los casos el impulso de acercamiento ha sido lento e irregular; ello ocurre porque el crecimiento de la productividad manufacturera en EE.UU., desde 1979, ha sido en realidad tan rápido o más que en Alemania, Francia o Canadá, si bien algo más lento que en Japón, Italia y el Reino Unido. Por el contrario, en el sector privado de la economía como un todo, el estrechamiento de la brecha a continuado rápidamente entre 1973 y el presente, a medida que los países rezagados del G-7 han seguido manteniendo la superioridad en sus tasas de crecimiento de la productividad por sobre las de EE.UU., y mucho más fuera de la industria manufacturera. En efecto, hacia 1992, en términos de producción por hora para toda la economía, Alemania Occidental, Francia y Canadá han sobrepasado de hecho a EE.UU., y éste ocupó sólo el noveno lugar en el mundo.¹⁰

Cuadro 19: Crecimiento de la Productividad del Trabajo de las Economías del G-7, Excepto EE.UU.

(variación promedio anual, en términos porcentuales)

	1951-58	1958-66	1966-73	1973-79
Sector Privado	3.6	5.1	5.2	2.3
Manufactura	3.4	5.7	6.2	3.5

Fuente: AGH

No obstante, debe tenerse cuidado de atribuir este estrechamiento de la brecha fuera de la industria manufacturera a cualquiera gran vitalidad del proceso de acercamiento durante el período de la larga depresión, por cuanto los países rezagados se acercaron a EE.UU. en este sector pese a la abrupta desaceleración en sus propias tasas de crecimiento de la productividad no-manufacturera desde 1973, y sólo lo lograron porque la productividad no-manufacturera en EE.UU. en este tiempo casi no creció del todo. Si el crecimiento de la productividad en EE.UU. hubiera alcanzado apenas su tasa promedio entre 1980 y 1973, no hubiera existido, en su mayor parte, el

¹⁰ N.F.R. Crafts, *Economic Growth in East Asia and Western Europe Since 1950: Implications for Living Standards*, National Institute Economic Review, No 4, Octubre 1997, p. 81, Cuadro 6.

acercamiento fuera del sector manufacturero en el período posterior a 1973.¹¹

Finalmente -y tal vez el argumento que más desconfirma la tesis de que el agotamiento de las oportunidades de acercamiento explican la disminución del crecimiento de la productividad-, la profunda, discontinua y simultánea caída en el crecimiento de la productividad que tuvo lugar después de 1973 ocurrió en un punto en que los niveles de productividad en las economías del G-7 (excepto Canadá) eran aún de sólo 45-55% del nivel en la industria manufacturera de EE.UU. y 55-70% del nivel de la economía de EE.UU. como un todo.¹² Es más, esta caída abarcó al líder (EE.UU.) y los rezagados del G-7, y ocurrió precisamente en el mismo momento y más o menos en el mismo grado. Es imposible entender cómo el agotamiento de las oportunidades para cerrar la brecha pudo haber creado una pauta así.

La idea de que el crecimiento de la productividad debe entenderse como que ocurre primariamente porque las economías rezagadas adoptan la tecnología de los líderes, y que éstos empujan el frente tecnológico cada vez con menos fuerza es tan esquemática que puede ser positivamente engañosa. Durante el largo período entre 1890 y 1950, EE.UU. en la práctica extendió su liderazgo sobre casi todos sus seguidores.¹³ Por la misma razón, en los cincuenta años de posguerra, la productividad manufacturera en Japón no sólo había alcanzado a EE.UU., sino que lo había sobrepasado en muchas líneas claves de la producción. Hacia 1992, según McKinsey Associates, la productividad manufacturera de Japón había sobrepasado a la de EE.UU. en cinco de las nueve industrias estudiadas (acero, partes automotrices, manufacturas metálicas, automóviles, artículos electrónicos de consumo), la adelantaba en mínimo un 50% en manufacturas metálicas y acero, y era aproximadamente igual en otras dos (computadores, jabón y detergentes). Por otra parte, e las dos industrias estudiadas en que Japón estaba rezagado de EE.UU., y realmente bastante lejos, (alimentos y cerveza) la explicación no

¹¹ Entre 1890 y 1973, en EE.UU. el crecimiento promedio anual del PIB por hora trabajada fue de 2.4%. Entre 1973 y 1987, fue de 2.6% en Alemania, 3.5% en Japón, 2.3% en el Reino Unido, 2.6% en Italia, 3.2% en Francia y 1.8% en Canadá. S.N.Broadberry, *Convergence: What the Historical Record Shows*, en B. Van Ark y N. Crafts, eds., *Quantitative Aspects of Post-War European Growth*, Cambridge 1996, p. 330, Cuadro 8.1.

¹² Broadberry, *Convergence*, pp. 336-7, Cuadros 8.3 y 8.4. Hulten, *From Productivity Slowdown to New Investment Opportunities*, en H. Siebert, ed., *Capital Flows in the World Economy*, Tübingen, 1991, p. 68.

¹³ 'De 1870 a 1950, de los [16] países capitalistas avanzados que Baumol examinó [para demostrar acercamiento y convergencia después de 1950] 13 estaban rezagados en cuanto a los niveles de productividad respecto a EE.UU.' Maddison, *Monitoring the World Economy*, p. 45.

tenía nada que ver con potenciales tecnológicos y todo se aclaraba por las regulaciones económicas y el proteccionismo que permitía, e incluso alentaba, a estas industrias a no adoptar técnicas ya disponibles que ahorraran mano de obra.¹⁴

La noción de que hay una determinada munición de tecnología que el líder tiene mejores condiciones para perfeccionar, pero que los países rezagados pueden emplear para aumentar su productividad más rápido de lo que puede el líder mediante la innovación, es demasiado simple para explicar el proceso real de cambio tecnológico. En primer lugar, los niveles de gasto en investigación y desarrollo y en capital humano (incluyendo la educación de técnicos o ingenieros, de obreros calificados y de obreros no calificados) tienen seguramente un efecto significativo sobre el avance tecnológico y, por tanto, sobre el crecimiento de la productividad, pero pueden ser bastante independientes del liderazgo o del rezago tecnológico. Además, el avance tecnológico usualmente tiene lugar en el curso de la acumulación del capital mediante el aprendizaje en la práctica, por las economías de escala, etcétera. Es más, los avances técnicos logrados en el proceso de producción estimulan frecuentemente descubrimientos importantes en el laboratorio, así como vice versa. Se desprende que la aceleración del crecimiento económico, hecha posible por la rápida acumulación del capital, tiende por sí misma a acelerar el crecimiento económico al aumentar la velocidad del avance técnico, el que a su vez lleva a un aceleramiento del crecimiento de la productividad, permitiéndole al líder seguir a la cabeza o a la economía rezagada pasar hacia adelante.

El asunto no consiste evidentemente en cuestionar el planteamiento de que, todo lo demás siendo igual, una mayor disponibilidad de tecnología no empleada permitiría un crecimiento más rápido. Más bien, se trata de destacar la necesidad -al explicar el proceso de crecimiento de posguerra- de tener un enfoque más amplio, más allá del grado de tecnología sin usar, e incluir la capacidad de la economía de adoptar la tecnología existente y, en particular, su capacidad de crear nueva tecnología, así como de mantener presente la idea de que tanto el avance tecnológico puede ser una función del crecimiento económico -y por consiguiente una condición (no inmediatamente tecnológica) de este crecimiento- como vice versa.

Por tanto, el acercamiento de las economías es seguramente crítico para explicar el crecimiento acelerado en el período del boom entre 1950 y 1973.

¹⁴ McKinsey Global Institute, Manufacturing Productivity, Washington DC, Octubre 1993.

Pero, pudo asumir este papel central sólo porque se dieron ciertas condiciones, históricamente muy específicas, que prevalecieron en la época de posguerra: en primer lugar, el incremento dramático en las capacidades de acumulación de capital y cambio técnico logrados por las economías europeas y japonesa como resultado de transformaciones internas socio-económicas, políticas e institucionales que tuvieron lugar en éstas después de la Segunda Guerra Mundial; en segundo lugar, la correspondiente reducción en la capacidad de acumulación de capital y avance técnico que afectó a la economía de EE.UU. no sólo como resultado de procesos internos socio-económicos e institucionales, sino especialmente por la creciente orientación de sus principales empresarios manufactureros y financistas hacia la inversión internacional; y en tercer lugar, la dramática reducción de las barreras para el libre flujo de los bienes y las inversiones. Es más, el acercamiento no operó por sí solo para impulsar el crecimiento acelerado de la productividad; estaba fuertemente suplementado por perfeccionamientos tecnológicos 'endógenos' y de largo plazo en las mismas economías rezagadas, por adelantos que salieron al aprender haciendo y que fueron un producto lateral de sus inusuales niveles de inversión en nuevas plantas y equipos. En una línea tras otra -los textiles, los autos, el acero, los artículos electrónicos de consumo, la maquinaria, etc.-, los países rezagados no sólo correspondieron al nivel de la tecnología establecida en EE.UU., sino que la sobrepasaron al introducir grandes adelantos tecnológicos hechos por ellos mismos.

En cuanto al período de larga depresión desde 1973 al presente, el agotamiento de las oportunidades de acercarse al líder es incapaz de explicar el declinamiento de la productividad, ni siquiera hablar de la propia larga depresión, porque, como se ha enfatizado, la pauta de caídas repentinas, abruptas, universales y simultáneas en el crecimiento de la productividad, en los años 1973-79, que siguieron un extenso período de aumento bastante alto, universal y constante del crecimiento de la productividad, simplemente no puede explicarse en términos de agotamiento de reservas de oportunidades tecnológicas, en particular, dado que gran parte de estas reservas estaban aún disponibles y sin usar en las economías rezagadas cuando empezó a declinar el crecimiento de la productividad.

Sin embargo, la pauta es explicable en términos de la reducción de la capacidad de las economías capitalistas avanzadas de realizar y desarrollar sus potenciales tecnológicos que se produjo, como he argumentado, de la repentina, abrupta, universal y simultánea caída en el crecimiento de los stocks de capital, especialmente en la industria manufacturera, que tuvo lugar en todo el mundo capitalista avanzado. El descenso en la acumulación del capital fue

una función de la baja en la tasa de ganancia, en particular en la industria manufacturera, que tuvo lugar entre 1965 y 1973 -y también entre 1973 y 1982- en todas las economías capitalistas avanzadas, consideradas individualmente o en su conjunto. La abrupta disminución en la rentabilidad y en las inversiones manufactureras condujeron a un drástico aumento de la inestabilidad, que se manifestó en tres recesiones que fueron más serias que las ocurridas entre 1950 y 1973, así como en niveles de desocupación como los de la Gran Depresión (fuera de EE.UU.). Es imposible entender cómo una reducción en el potencial tecnológico pudo ocurrir en una manera tan abrupta y discontinua que provocó tales acontecimientos. No obstante, el abruptamente reducido crecimiento de las inversiones, -así como la mayor inestabilidad, el menor uso de la capacidad y el desempleo más elevado que acompañaron ese reducido crecimiento de las inversiones- es sin duda responsable de gran parte de la caída en la productividad, como también lo es (a lo menos en EE.UU.) el creciente empleo de trabajo respecto a capital en la producción, como consecuencia de reprimir el crecimiento salarial, el que a su vez era una respuesta directa e inmediata a la caída en la rentabilidad. El agotamiento de las oportunidades de acercamiento no puede explicar la disminución secular del crecimiento de la productividad, y menos aún la depresión larga; pero esta última es por sí misma en gran parte responsable por la disminución secular del crecimiento en la productividad. Por la misma razón, si se superaran las condiciones que reprimieron la rentabilidad y precipitaron la depresión larga, la economía no enfrentaría barreras tecnológicas avasalladoras para incrementar muy sustancialmente las inversiones y, sobre esta base, el crecimiento de la productividad y el dinamismo económico.

II. ¿Un Alza Larga?

Mientras que la depresión larga es inexplicable en términos de agotamiento de las oportunidades tecnológicas, su gran duración, y en particular su prolongación hasta mediados de los 90, sin duda requiere perentoriamente de una mayor explicación. Después de todo, los procesos de represión de los salarios como resultado de los éxitos del capital en los conflictos de clase, y los de destrucción del capital como resultado de la agudización de la competencia entre los capitalistas, han venido produciéndose durante un largo tiempo, con un grado bastante alto de intensidad, en particular en EE.UU., pero también desde hace poco en Alemania y Japón. ¿Por qué estos procesos fallaron en reducir los costos de producción lo suficiente como para restablecer la tasa de ganancia, en

particular en la industria manufacturera, y constituir el fundamento de un nuevo boom? Ante esta pregunta, una amplia gama de comentaristas en la prensa de negocios, en los medios de comunicación de masas y en multifacéticas revistas de opinión han estado diciendo que, de hecho, lo han logrado, que la economía internacional ha entrado en una era de 'capitalismo con turbopropulsión' y que el desempeño de la economía de EE.UU., en particular, ya desde comienzos de los 90, y tal vez de los 80, pero especialmente en los últimos pocos años, pone de manifiesto una revolución económica que ha abierto una 'nueva era'. Incluso el habitualmente cauteloso jefe de la Reserva Federal de EE.UU., Alan Greenspan, ha aceptado que la economía de EE.UU. estaría atravesando por un arranque de productividad 'único en la vida'. ¿Hemos finalmente superado la depresión larga y hemos entrado en un nuevo boom secular? Y, si no es así, ¿por qué no?

1. ¿Una Nueva Era de Crecimiento y Hegemonía de EE.UU.?

Si bien la opinión de que la economía de EE.UU. ha entrado en una 'nueva era' se ha convertido en un lugar común, los fundamentos empíricos de esta demanda son, como se ha enfatizado, marcadamente difíciles de encontrar en los datos macroeconómicos básicos del alza cíclica de los 90. Entonces, ¿por qué esta opinión es cada vez más aceptada?

La base fundamental intuitiva de la idea de que ha comenzado una nueva época económica, que requiere de un 'nuevo paradigma' para ser comprendida, es sin duda el desempeño espectacular del mercado bursátil. Entre la segunda mitad de 1989 -cuando recuperó su nivel de vísperas del crash de Octubre de 1987- y Octubre de 1997, el mercado bursátil triplicó su valor. Desde fines de 1994 hasta Octubre de 1997, más que se duplicó. En los dos años que finalizan en Abril de 1998, creció en 60%. Entre los puntos cíclicos de Marzo de 1991 y Julio de 1996, el valor neto financiero de los accionistas de EE.UU. aumentó en más de US\$ 5.5 billones, equivalente al monto total de nuevo ahorro que los hogares americanos habían acumulado durante los 25 años anteriores.¹⁵ Estos beneficios espectaculares, se asume ampliamente, sólo pueden indicar que hay una transformación positiva de la economía real.

Ahora bien, debiera ser evidente que, de por sí, el desempeño del mercado bursátil en el corto e incluso mediano plazo es, en el mejor de los

¹⁵ M. Wolf, On a Wing and a Prayer, Financial Times, 17 de Septiembre 1996. M. Wolf, 1929 and All That, Financial Times, 7 de Octubre 1997.

casos, un indicador aproximado del desempeño de la economía subyacente. Recién en 1991, un boom en el mercado bursátil japonés de aproximadamente la misma magnitud -que, además, acompañaba media década, o algo así, de crecimiento económico que era bastante más impresionante que el experimentado recientemente por la economía de EE.UU.- terminó, sin ceremonias, en una profunda recesión. Es verdad que la analogía con Japón está, en aspectos fundamentales, fuera de foco, por cuanto el alza de la economía de EE.UU. en los 90 ha aportado beneficios significativamente mayores en la rentabilidad que el alza en Japón en la segunda mitad de los 80. No obstante, no puede haber grandes dudas en que la cerrera de bueyes en los 90 se ha distanciado muchísimo de beneficios paralelos en la economía subyacente.

Hacia la primavera de 1998, la proporción entre los precios de las acciones y sus utilidades se había disparado a la altura de los altos veintes, muy por encima de su nivel previo al crash de Octubre de 1987, más que duplicando su promedio de 13.7 entre 1871 y 1992 y llegando a alturas nunca vistas. Las llamadas 'Qs de Tobin', que miden la proporción entre el valor bursátil de las compañías y sus activos netos a precios corrientes de reposición estaban, en un 130% del valor neto subyacente de las corporaciones, más alto que nunca desde 1920, duplicando su promedio de largo plazo y casi tres veces más arriba que hacía una década. Hay dos explicaciones posibles de estas cifras. Una consiste en creer que la economía de EE.UU. ha entrado en una 'nueva era'. La otra, en concluir que el mercado bursátil superó con creces la recuperación de la economía. Es cierto que en los últimos años el cuadro de utilidades ha mejorado significativamente para las empresas de EE.UU., entre 1989 y 1997, las utilidades de las corporaciones aumentaron en 82% y la tasa de ganancias de las corporaciones en 27.8%. Ahora bien, estos aumentos en la rentabilidad no pueden justificar la triplicación de los precios bursátiles que tuvo lugar en el mismo período; y, como se ha dicho, es difícil encontrar los beneficios en el desempeño de la economía real durante los 90 que correspondan a los aumentos de rentabilidad.

El principal argumento directo a favor de la noción de que se ha producido un mejoramiento cualitativo en el desempeño económico de EE.UU. consiste en que serían fatalmente imperfectas las series estadísticas macroeconómicas fundamentales que niegan la realidad de tal mejoramiento, en particular, el crecimiento de la producción y, por tanto, de la productividad en el sector privado de la economía. Se sostiene, que el crecimiento de la productividad en EE.UU. habría sufrido una explosión de productividad, pero la evidencia estadística que documenta esta explosión habría eludido a los

recolectores de los antecedentes porque habría ocurrido en nuevas líneas dentro del sector de servicios, donde el incremento de la producción es difícil o imposible de medir. Sin embargo, es un hecho que, si bien durante el último cuarto de siglo, o por ahí, algunos aumentos de productividad fuera del sector manufacturero pudieran no haber quedado registrados en las estadísticas oficiales, es estadísticamente imposible que incluso su plena incorporación a los antecedentes altere sustancialmente el cuadro oficial. El asunto es que aquellos que argumentan que el crecimiento de la productividad fuera del sector manufacturero ha sido tan subregistrado que puede responder por la crisis de productividad registrada (pero, en su opinión inexistente), no pueden explicar cómo el crecimiento de la productividad fuera del sector manufacturero pudo haber sido subregistrado en tan mayor grado en el cuarto de siglo posterior a 1973 que en el cuarto de siglo anterior para determinar la enorme caída que ocurrió entre estos dos períodos. La razón por qué no pueden explicarlo consiste en que el aumento del tamaño de los sectores, en que el crecimiento de la productividad, posiblemente, esté subregistrado, fue demasiado pequeño para cubrir más de una fracción de la variación para peor del crecimiento agregado de productividad que ocurrió, aún haciendo las suposiciones más generosas sobre el grado en que se subregistró el cambio en el sector.

Por tanto, según Zvi Griliches, uno de los principales estudiosos contemporáneos del crecimiento de la productividad en EE.UU., el ‘sector inmesurable’ de la economía -en que el crecimiento de la productividad no puede ser correctamente medido o, a lo menos, suscita dudas legítimas- muy bien podría incluir todo el sector de servicios (fuera de la industria de transporte y los servicios públicos [utilities], que están tolerablemente bien medidos) más la industria de la construcción. Según esta definición, en el período inmediatamente posterior a la guerra, la producción de tal vez la mitad del sector privado de la economía podía ser medida con un alto grado de seguridad, mientras que ahora esta fracción podría ser menor de un tercio.¹⁶ Sin embargo, como ha señalado D.E.Sichel, el crecimiento de este ‘sector inmesurable’ estuvo limitado a sólo 5.6% para los años 1973-79 respecto de los años 1950-72 y otro 3.8% para los años 1980-90, comparado a los años 1973-79. Por esta razón, aún si se asume que el monto de crecimiento no medido de la productividad que tuvo lugar en los ‘sectores inmesurables’ fue de (un máximo extremo) de 2.4% para los años 1973-90 -de modo que el crecimiento de la productividad en el ‘sector inmesurable’ promedió 3.4%, en

¹⁶ _ Griliches, Productivity, R&D and the Data Constraint.

lugar del 1.0% que fue registrado- sólo se explicaría un bastante trivial 0.23% de la caída, de 1.5-2%, en el crecimiento total de la productividad que tuvo lugar en los años 1973-90 respecto de los años 1950-73.¹⁷ Nuevamente, el asunto consiste en que el único crecimiento de productividad no registrado que es relevante para explicar la variación para peor en el crecimiento medido de la productividad que tuvo lugar después de 1973 ocurrió en adición al crecimiento en el ‘sector inmesurable que tuvo lugar después de esa fecha; esto es así porque cualquier otro crecimiento no medido de la productividad, cualquiera sea su monto estimado, presuntamente afectaría de la misma manera, y por tanto elevaría el crecimiento de la productividad en términos iguales, en los dos períodos, antes y después de 1973’.¹⁸

Para llegar a la misma conclusión por otro camino: aún haciendo la suposición extrema de que, primero, antes de 1973, todo el crecimiento de productividad laboral no-manufacturera fue perfectamente bien registrado y, segundo, que después de 1973, el 50% del crecimiento de la productividad no-manufacturera fue subregistrado, la tasa promedio anual de crecimiento de la productividad laboral fuera de la industria manufacturera de EE.UU. desde 1973 a la fecha –en 0.75%, en vez de 0.5% como fue registrado- seguiría siendo menos de un tercio que el algo más de 2.5% del período de 1968-73, y seguiría siendo un nivel récord de bajo.¹⁹

En efecto, un crecimiento mucho menor de la productividad fuera del sector manufacturero es ecáctamente lo que debiera haberse esperado, dada la fuertemente reducida proporción con se equipó a los obreros con nuevas plantas y equipos en el curso de la depresión larga, en particular desde el comienzo de los 80. Entre 1982 y 1996, la productividad del trabajo en el sector no-manufacturero creció al bajo ritmo promedio anual de 0.5%. Pero, esto es difícilmente sorprendente por cuanto en aquel tiempo la proporción capital neto – trabajo, fuera del sector manufacturero, crecía en una tasa

¹⁷ _ D.E.Sichel, *The Productivity Slowdown: Is a Growing Inmesurable Sector the Culprit?*, The Brookings Institution, manuscrito no publicado, Noviembre 1995.

¹⁸ _ Debe notarse que si se considera el crecimiento hipotéticamente no medido de la productividad que ocurrió en los años 1948-73, se debiera aceptar un ajuste hacia arriba de la tasa de crecimiento de la productividad, en términos simétricos al ajuste para los años de 1973 hasta el presente, que sería suficiente para elevar significativamente la tasa de crecimiento de la productividad y, por tanto, de la producción para esos años, y tendría el efecto de reducir los niveles de productividad y producción en 1948 bastante más que los niveles más bajos que posiblemente pudieran obtenerse. Implicaría, por ejemplo, niveles de pobreza bastante poco probables.

¹⁹ _ Robert J. Gordon sugiere que a lo máximo un tercio del crecimiento de la productividad, posterior a 1973, no fue medido. *Comments and Discussions*, en *Brookings Papers of Economic Activity*, No 2, 1994, p. 327.

promedio anual de 0.3%. Entre 1950 y 1973, cuando la productividad del trabajo no-manufacturero crecía en una tasa promedio anual de 2.6%, la proporción capital neto – trabajo aumentaba en una tasa promedio anual de 2.0%.

Aquellos que consideran que el crecimiento de la productividad ha sido significativamente subregistrado en los últimos años pueden señalar, como respuesta, que la inversión en computadores y equipo periférico, así como en otros tipos de tecnología procesadora de información ha aumentado extremadamente rápido, y pueden por tanto sugerir que el subregistro de su contribución podría explicar una parte importante del ostensiblemente subregistrado crecimiento de la productividad. El stock de capital en computadores y equipos periféricos creció en una tasa promedio anual fenomenal de 30% entre 1975 y 1985, y de cerca de 20% entre 1985 y 1993. Es un hecho, sin embargo, que incluso hacia 1993, la proporción de los computadores y de los equipos periféricos en el stock neto de capital era de sólo 2%. Esto era más de tres veces su nivel de 1975, pero aún reconociendo los inmensos poderes productivos de los computadores, es demasiado poco para tener un impacto en la productividad agregada del sector privado.²⁰

Más allá de deducciones injustificadas del boom del mercado bursátil y de demandas insustanciosas sobre el crecimiento no medido de la productividad y el impacto de los computadores, es la combinación de bajas tasas de aumento de los precios y baja desocupación que más se alardea como indicadora de la aparición de un llamado ‘nuevo paradigma’. En años recientes, el crecimiento promedio anual del índice de precios al consumidor, por debajo del 3%, ha disminuido a niveles no vistos desde mediados de los 60, mientras que el desempleo ha caído por debajo del 5% por primera vez desde 1970. Siendo todo lo demás igual, estos serían logros importantes. Sin embargo, como son las cosas, difícilmente constituyen una razón para celebrar, pues los costos de haberlos alcanzados sobrepasan lejos los beneficios que representan para la gran mayoría de la población trabajadora.

En primer lugar, se debe señalar que incluso la ortodoxia económica contemporánea ha fracasado en probar que las tasas de inflación de hasta 8% tienen algún impacto negativo sobre la vitalidad de la economía. Incluso en Fondo Monetario Internacional ha debido admitir que no hay evidencias de que al reducir la inflación por debajo del 8% se obtenga algún beneficio en

²⁰ _ S.D.Oliner y D.E.Sichel, Computers and Output Growth Revisited: How Big is the Puzzle?, Brookings Papers on Economic Activity, No 2, 1994, pp. 276-279.

términos de crecimientos o de estándares de vida.²¹ Por esta razón, hay fuertes fundamentos para creer que la gran cruzada para controlar la inflación, siendo muy costosa para la mayoría de la gente, tiene pocos efectos positivos, excepto, desde luego, para los propietarios del capital.

Las bajas tasas de inflación y de desocupación del período más reciente no son destacables porque constituyen el resultado directo del extraordinariamente bajo crecimiento tanto de la demanda como de los costos salariales. El lento crecimiento de la demanda agregada es evidente en el bajo aumento del PIB. Después de la recesión de 1990, la economía de EE.UU. ha experimentado 'la recuperación más lenta de los tiempos modernos'.²² Aún hacia fines de 1996, la tasa de crecimiento promedio anual durante los seis años del alza cíclica de 1990 a 1996 fue de 2% (2.4% en 1996). Tampoco constituye el lento crecimiento de la demanda agregada un misterio; es la expresión directa del bajo incremento de la demanda de inversión, que proviene de las bajas tasas de ganancia y de tasas de interés reales secularmente altas, y del estancamiento de la demanda de consumo resultante del estancamiento de largo plazo de los salarios, y del colapso de la demanda gubernamental por el vuelco abrupto hacia el equilibrio presupuestario en los años 90.

Si el incremento de la demanda, que presiona al alza los precios, se ha apaciguado, el crecimiento de los costos que empujan los precios hacia arriba, en particular representados por los aumentos salariales, no ha existido del todo. Entre 1990 y 1996, el aumento promedio anual del salario real en el sector privado fue la quinta parte del 1%. Hacia fines de 1996, como consecuencia de esto, el ingreso medio para una familia de cuatro personas seguía estando 3% más abajo que su nivel de 1989 y sólo 1.6% por sobre su nivel de 1973.²³ Es cierto que incrementos tan bajos en los salarios, como los que han prevalecido durante los 90, no han sido siempre compatibles con las bajas tasas de desocupación que se han logrado en los últimos tiempos. Pero, difícilmente nos debe sorprender en vista de la historia económica reciente. No se debe tan sólo a que las organizaciones de los trabajadores se han debilitado profundamente ante el asalto de los empleadores, durante décadas. Sino también a que las condiciones en el mismo mercado del trabajo, en

²¹ _ IMF, World Economic Outlook, Octubre 1996, pp. 120-1. Véase también M.Sarel, Non-linear Effects of Inflation on Economic Growth, IMF Staff Papers, vol. XLIII, Marzo 1996.

²² _ Business Week, 14 de Julio 1997.

²³ _ Fiore y Brownstein, All But the Poor Got Richer in '96, Los Angeles Times, 30 de Septiembre 1997.

particular los altos niveles de inseguridad laboral y la intensa competencia por los cada vez más escasos puestos decentes, han deprimido fuerte y directamente las aspiraciones salariales. Mientras que la proporción de desempleados ha sido pequeña, la proporción de los despedidos ha sido extremadamente alta. En los 90, la proporción de trabajadores que perdían sus puestos (después de haber trabajado un año o más) saltó significativamente, a un 15% para los tres años que finalizan en 1995. Esta tasa de pérdida de puestos es la más alta que se ha registrado desde que el Buró de Estadísticas Laborales comenzó a contabilizarlas en 1981 -incluyendo los años de recesión de inicios de los 80 y de los 90- y es particularmente significativa en vista que los empleados que han perdido sus puestos al encontrar un nuevo trabajo ganan, en promedio, un 14% menos en sus nuevos puestos. Tampoco ha mostrado ningún decrecimiento el ritmo de reducción de tamaño de las empresas [downsizing].²⁴

De manera similar, mientras que ha sido relativamente pequeño el número de desempleados, que ejerce una presión a la baja sobre los salarios, el tamaño de la población empleada que presiona los salarios a la baja ha sido muy grande. El surgimiento de una economía de bajos salarios ha sido uno de los temas centrales de este texto, y se ha señalado que más de la mitad de la fuerza laboral ha experimentado en sus salarios descensos del 8 al 12%, durante el período entre 1979 y el presente. Una de las manifestaciones de esta tendencia consiste en que, hoy en día, ‘casi un tercio de todos los trabajadores están entrabados en labores de baja calificación que pagan menos de US\$ 15.000 al año. Así, los empleadores pueden encontrar multitudes de personas dispuestas a dar un salto y cubrir los puestos bien remunerados que no requieren un título universitario, una categoría que ...abarca tres cuartos de todos los trabajos’.²⁵ Dicho de otra manera, por lo menos un tercio de la fuerza laboral empleada, si bien tiene trabajo, constituye un gran ‘ejército adicional de empleados’ que funciona a la par con los desempleados para ejercer una fuerte presión a la baja sobre los salarios.

Durante casi dos décadas, el gobierno de EE.UU., junto a los gobiernos de todos los demás países capitalistas avanzados, ha convertido la reducción en el aumento de los precios, y en especial en el de los salarios, en su objetivo

²⁴ _ G.Koretz resumió su informe sobre los datos más recientes de pérdidas de puestos, a comienzos de 1997: ‘...la tendencia a la disminución del tamaño continua implaciblemente’. The Downside of Downsizing, Business Week, 4 de Abril 1997.

²⁵ _ Respecto a los materiales en este párrafo y a muchas otras cosas de interés sobre las condiciones económicas actuales :::

político supremo, y ha permutado consciente e intencionalmente el crecimiento económico y los estándares de vida de las grandes mayorías por una menor inflación, para lograrlo. Pero, puede evaluarse cuán modestos han sido estos logros si se yuxtaponen las cifras de desempleo y de aumento de los precios, para 1990, con las cifras correspondientes de crecimiento de la producción y de los salarios, y luego se las compara con sus contrapartidas en los años 1950-65.

Cuadro 20: El Costo de Controlar la Inflación en los EE.UU.:

Comparando 1950-65 con 1990-97 (variación promedio anual, en términos porcentuales)

	Indice de Precios al Consumidor	Tasa de Desempleo	PIB	Salario Real por Hora
1990-97	3.0	6.2	2.8	0.5
1950-65	1.8	5.0	4.0	3.1

Fuente: Ver Nota sobre Principales Fuentes de Información

(variación promedio anual, en términos porcentuales)

Sin embargo, es un hecho que en términos de su propia *raison d'être*, la interminable campaña contra la 'inflación' ha sido un suceso infinito.

El control de la inflación ha sido un maná del cielo -o, tal vez con mayor precisión, de la Reserva Federal- para los principales intereses capitalistas en la economía actual. En particular, el beneficio para la 'industria financiera' ha sido enorme, pues sus préstamos retienen prácticamente todo su valor nominal y el flujo de sus inversiones en el mercado bursátil son facilitados por las estables tasas de interés. Sin embargo, el significado superior para el capital de esta erradamente llamada 'lucha contra la inflación' se encuentra en la rebaseión del aumento de los salarios; sólo el estancamiento de los salarios ha hecho posible que se sigan obteniendo utilidades en un sector privado de la economía (fuera de la industria manufacturera) que ha sido incapaz de elevar el crecimiento de la productividad promedio anual por encima del medio por ciento anual en el período desde 1990 a 1996, y de hecho durante un cuarto de siglo. Por tanto, lo que indica mucho mejor el estado real de la economía de EE.UU. no es su habilidad de controlar los precios, sino su dependencia del control de los precios del trabajo, su incapacidad para acomodar prácticamente cualquier

incremento real de los salarios. Alan Greenspan ha dejado en claro cuanta confianza deposita en la opinión de que la economía de EE.UU. ha entrado en una nueva era, cuando en Octubre de 1997 declaró, a raíz de un crecimiento del PIB en 3-4% por algo más de un año, que pronto se vería obligado a elevar las tasas de interés. Como explicitó, no se trataba de mantener bajo el crecimiento de los precios, los que en realidad habían disminuido, sino de controlar el aumento de los salarios. Greenspan admitió que por el momento había ‘poca evidencia de una aceleración de los salrios’.²⁶ No obstante, falló en destacar que los salarios reales en el sector privado habían alcanzado su nivel de 1988, y en la industria manufacturera, su nivel de 1986, sólo a mediados de 1997.²⁷

¿Un Nuevo Boom Global?

Sin embargo, una cosa es demostrar que el desempeño real de la economía de EE.UU. durante los 90, ha dado pocas señales de vitalidad económica; y una cosa muy distinta es probar que un nuevo boom secular está en el orden del día. Desde el punto de vista del presente texto, es condición fundamental para superar definitivamente la depresión larga, que se solucione el problema secular del exceso de capacidad y sobreproducción manufacturera, y se manifieste en una recuperación de la rentabilidad en todo el sistema. ¿Ha tenido lugar esta recuperación, o sigue ausente?

La década de los 90 ha sido en su pavor parte una década de crisis tanto para la economía alemana como para la japonesa, con una tasa de ganancia en los sectores privados de sus economías haci mediados de la década por debajo de su nivel de fines de los 80, en gran medida debido a una abrupta caída en la rentabilidad en sus industrias manufactureras. Para estos otrora milagros económicos, la recuperación de la rentabilidad necesaria para el restablecimiento de su dinamismo anterior requerirá de varios ciclos.

Por el contrario, en EE.UU. la rentabilidad ha repuntado de manera significativa. Pese a la debilidad del alza cíclica, la tasa de ganancia en el

²⁶ _ En las palabras de Greenspan: ‘...el desempeño de los mercados laborales este año sugiere que la economía ha mantenido un ritmo insostenible...Lejos de disminuir marcadamente la demanda por bienes y servicios y, en consiguiente, por trabajo -o de un ritmo de aceleración del crecimiento de la productividad, lo que parece poco probable- el desequilibrio entre el aumento de la demanda por trabajo y la expansión de la oferta potencial de trabajo en los últimos años, debiera erosionar el estado corriente de la inflación.’ Excerpts From Fed Chief’s Statement, New York Times, 10 de Septiembre 1997.

²⁷ _ Los índices del BLS [Buró de Estadísticas Laborales] sobre compensaciones reales por hora en el sector privado y manufacturero ascendieron, respectivamente, a 99.1 en 1988 y a 100.6 en 1986, y a 9.7 y 100.8, respectivamente a comienzos y en la mitad de 1997.

sector privado de la economía ha aumentado permanentemente en el curso de los 90. Hacia 1996, por primera vez desde comienzos de la depresión larga, había sobrepasado decisivamente su nivel de 1973, restableciendo su nivel de 1969, 20-25% por debajo de su peak de tiempos del boom. Hacia 1997, seguramente ascendió aún más, pues en este año las utilidades de las corporaciones (de las cuales se tiene los datos más recientes) han llegado hasta a un 15% de sus puntos máximos en los 60.²⁸ Esta recuperación fue posible, en parte, por la estabilidad del sector no-manufacturero, en que la rentabilidad nunca cayó en tal alto grado, tuvo recuperaciones significativas a fines de los 70 y entre comienzos y mediados de los 80, y alcanzó en el curso de los 90 su nivel de 1969, acercándose en un 15-20% a su punto más alto en la época del boom. Pero, es obvio, que el elemento realmente dinámico fue la industria manufacturera: que hacia 1995 y 1996 se había elevado en un 25% por sobre su promedio de la segunda mitad de los 80, en un 100% por sobre los bajos y terribles niveles de comienzos de los 80, y en cerca de un tercio por sobre los niveles registrados a fines de los keynesianos años 70; en esos años superó por primera vez su nivel de 1973 y se acercó hasta un 30% de su nivel en el momento máximo del boom.

La significación práctica de esta recuperación se vio considerablemente amplificado por los éxitos de las corporaciones en los años 90, en primer lugar, en invertir la tendencia de los 80 hacia la acumulación de deudas y, en segundo lugar, en explotar los resquicios tributarios que se habían asegurado con el desplazamiento masivo de la fuerza política a favor del capital, que tuvo lugar desde los 60. Los pagos netos de intereses habían ascendido a 35% de las utilidades de las corporaciones manufactureras entre 1982 y 1992, subiendo del 15% que habían alcanzado entre 1973 y 1979. Pero consumieron sólo un 17% de las utilidades de las corporaciones entre 1992 y 1996. En los años de 1965 a 1973, en las corporaciones manufactureras, las tasas de rentabilidad después de impuestos disminuyeron 41.6%, iniciando la depresión larga, un par de puntos porcentuales más de lo que la rentabilidad antes de impuestos había caído en el mismo período. Pero, hacia 1996, mientras que la recuperación de la rentabilidad antes de impuestos se quedaba corta en un 30% de sus máximos de 1965-66, en los tiempos del boom, la rentabilidad después de impuestos quedaba sólo un 16% rezagada de ese punto máximo.

²⁸ _ El sector de las corporaciones está constituido, aproximadamente, por el sector privado de la economía, excepto los propietarios-operadores.

Desarrollos positivos muy recientes en la economía de EE.UU., notablemente en su industria manufacturera, no sólo han reflejado el aumento de la rentabilidad, sino que también han contribuido a incrementarla aún más. Antes que nada, los aumentos año a año de las inversiones en nuevas plantas y equipos, que prácticamente no existían entre 1985 y 1992, de repente llegaron a ser muy grandes, promediando aproximadamente un 10% entre 1993 y 1997 tanto en el sector privado como en la industria manufacturera.²⁹ Este nuevo y rápido incremento de las inversiones tuvo un impacto positivo en el ascendente crecimiento de la productividad en la industria manufacturera, que llegó a un espectacular promedio de 5.5% entre 1993 y 1996, contribuyendo sustancialmente al alza de la proporción de las utilidades manufactureras y, por consiguiente, a la recuperación de la rentabilidad manufacturera. Es más aún, la aceleración del crecimiento de la productividad manufacturera -que coronaba una caída de una década del dólar contra el marco y el yen- en combinación con los bajos salarios, que seguían estancados, posibilitó el abrupto incremento de las exportaciones manufactureras en un 11% entre 1993 y 1997, de esta manera fortaleciendo el crecimiento de la producción manufacturera, retroalimentando la recuperación de la rentabilidad y creando un ciclo virtuoso, del tipo que se había visto por última vez a comienzos de los años 60. Fuera de la industria manufacturera, hay pocas señales de salida del estancamiento por largo plazo de la productividad. Sin embargo, el aumento de la rentabilidad que ha tenido lugar en este sector ha causado un aceleramiento aún mayor del crecimiento de las inversiones, mayor que en la industria manufacturera, y ha provocado un incremento mayor en el crecimiento de la producción. En efecto, en 1997, la economía de EE.UU. finalmente logró -por primera vez durante su supuesta recuperación milagrosa- un año realmente de boom, asegurándose beneficios destacados en casi todas las variables significativas: el PIB, las inversiones, la productividad, los salarios y el empleo.

La pregunta final es, desde luego, si la economía puede mantener su ritmo ascendente. Esto nos lleva a la pregunta de si puede o no extender y consolidar la recuperación de la rentabilidad al descartar o contrarrestar las presiones desde abajo sobre los costos, resultantes de un creciente aumento salarial (o un decreciente aumento de la productividad) interno, y las presiones desde arriba sobre los precios, debido a una competencia más intensa de sus principales rivales internacionales. Esta pregunta tiene singular urgencia en

²⁹ _ Aunque estos aumentos no son todavía lo suficientemente grandes para suscitar un incremento decisivo en la tasa de crecimiento de los stocks de capital.

vista de que la recuperación en EE.UU. se ha edificado precisamente sobre una represión de los salarios una devaluación del dólar, sin precedentes en la historia de dicho país.

En 1997, por primera vez en cinco años, la compensación real subió notablemente, en 1.5%, y en la primera mitad de 1998 creció mucho más rápido que en la segunda mitad de 1997. Es evidente, que las tasas cada vez más bajas de desocupación y el reciente crecimiento acelerado, finalmente empezaron a golpear la economía interna. Sin embargo, aún así las presiones contrarias al destructivo crecimiento de los salarios siguen siendo extraordinariamente poderosas y proporcionan, tal vez, el fundamento más fuerte para creer que la recuperación en curso en EE.UU. puede continuar. Aún en 1997, el aumento de los costos laborales unitarios en el sector privado de la economía como un todo, seguía rezagado del crecimiento de los precios. Esta afirmación no niega que el crecimiento de los salarios pueda reducir la rentabilidad considerablemente. Más bien, confirma que los límites de la recuperación en EE.UU., en el mediano y largo plazo, pudieran residir probablemente en limitaciones de la capacidad más amplia de la economía de EE.UU. de mantener su vitalidad y de este modo acomodar un mayor crecimiento de los salarios; en mayor grado que en una presión autónoma de los salarios, más allá de la productividad y de los precios.

Lo que, en última instancia, determinará la suerte de la tendencia al alza de la rentabilidad en EE.UU. no serán tan sólo los acontecimientos económicos internos, sino estos acontecimientos en su relación con desarrollos sistémicos e internacionales. La pregunta fundamental consiste en si -en el curso de su actual recuperación económica cíclica- la economía mundial puede finalmente superar el exceso de capacidad y la sobreproducción en la industria manufacturera, que han entrabado el crecimiento económico en los países capitalistas avanzados desde que comenzó la depresión larga, a fines de los 60.

Demanda Decreciente, Exportaciones en Aumento

Naturalmente, desde que empezó la depresión larga, las economías capitalistas avanzadas trataron de restablecer el dinamismo económico imponiendo restricciones aún mayores al aumento de los salarios, directos e indirectos; así como, desde fines de los 70, a la oferta de créditos y al tamaño de los déficits fiscales. Se suponía que este programa incrementaría la rentabilidad a través de un repunte en las inversiones de capital y, por tanto, de un renovado dinamismo: directamente, al retener bajos los salarios e, indirectamente, al intensificar la competencia entre los capitalistas y de este

modo desplazar los medios de producción menos productivos y menos rentables. Sin embargo, falló en cumplir con estos objetivos, principalmente, porque como se ha visto el problema de fondo, detrás de las utilidades más bajas, no era una presión generalizada de los costos salariales. Directos e indirectos al alza, como una presión de los precios a la baja, resultante de una sobre-inversión que llevaba a un exceso de capacidad y sobre-producción en la industria manufacturera. Por cuanto este repunte de las inversiones, tan necesario, nunca se materializó, la reducción cada vez mayor en el aumento de los salarios, de los costos del gastos social y de la disponibilidad de crédito durante todo el período, no podía dejar de influir en el descentente aumento de la demanda agregada, exacerbando el exceso de capacidad en la industria manufacturera y estrangulando lentamente la economía.

Los subsidios keynesianos a la demanda que marcaron la era desde mediados o fines de los 60 hasta finales de los 70 fueron incapaces de aliviar el exceso de capacidad y la sobre-producción manufacturera porque le permitían sobrevivir precisamente a aquellos medios de producción redundantes que más se necesitaba eliminar. El carácter restrictivo de la macroeconomía monetarista, que apareció en los 80, sin duda contribuyó parcialmente a resolver el problema al forzar una expulsión más rápida de las empresas con altos costos y bajas utilidades de líneas sobre-saturadas; pero, también lo exacerbó al hacer más difícil que se asentaran nuevos establecimientos fuera de estas líneas. El monetarismo tal vez hubiera 'funcionado' mejor si los gobiernos capitalistas hubieran estado dispuestos a soportar recesiones más severas, incluso depresiones, como consecuencia de salarios severamente reducidos y una destrucción más extensa (e indiscriminada) de capital. No obstante, la creciente utilización de créditos, en particular, por el estado militar-keynesiano de Reagan -así como por los consumidores, afectados con un menor aumento de los ingresos, las corporaciones, golpeadas por una reducción de las utilidades retenidas, y por los operadores financieros que realizaban compras, adquisiciones y fusiones potenciadas- permitió cierto grado de estabilidad, pero retardo el remezón. Esta conducta, al ocurrir en medio de severas restricciones monetaristas al otorgamiento de créditos, provocó también un abrupto incremento de las tasas reales de interés. Por cuanto la rentabilidad no se recuperó mayormente, el crecimiento de las inversiones en la práctica decayó en los años 80, respecto de los 70, intensificando la depresión en el aumento de la demanda agregada, que a su vez so producía por una severa presión sobre los salarios y (en muchos casos) por mayores limitaciones al crecimiento de los gastos y déficits del estado.

El lanzamiento de la campaña de equilibrio presupuestario de Clinton, cerca de los inicio de los 90, en reemplazo del financiamiento deficitario récord de Reagan, y apretaron aún más el lazo al cuello de la economía mundial. Por primera vez durante la depresión larga, virtualmente todas las economías capitalistas avanzadas ajustaron, al unisino y de manera sistemática, sus políticas fiscales y monetarias. Por cuanto el crecimiento de las inversiones siguió disminuyendo, los mercados internos se estancaron aún más, dejando a las economías del mundo pocas opciones, salvo incrementar sus exportaciones para alentar el crecimiento. Pero, en la medida que la proporción entre el crecimiento de las exportaciones y el crecimiento de la producción interna alcanzaba niveles récords para la época de posguerra, 'no podía ser más fuerte el contraste entre el boom de los 60 y el de los 90: mientras que en el primer período, la aceleración del comercio había ampliado los mercados internos, en rápido crecimiento; en el segundo, sólo buscaba compensar su declinamiento.

Por cuanto el crecimiento de la producción de transables (principalmente, manufactureros) se aceleraba discontinuamente, al estancarse los mercados internos, empeoró el exceso de capacidad y la sobre-producción en la industria manufacturera. Cuando Alemania y Japón, de una parte, y EE.UU., de la otra, de nuevo marcharon en direcciones opuestas para responder a problemas, de una profundidad sin precedentes, en el valor de sus monedas, la divergencia fue más extrema que antes, y Alemania y Japón sufrieron lo que sería su depresión más larga y profunda de la época de posguerra. Era lógico que el sector manufacturero de EE.UU., apoyado considerablemente por la declinante competitividad de sus principales rivales, por el contrario, incrementara aún más su dependencia de las exportaciones y expandiera exitosamente sus ventas en el extranjero a un ritmo que hace mucho tiempo no podía alcanzar. En gran medida sobre esta base, logró una significativa recuperación de la rentabilidad y el dinamismo manufactureros. Sin embargo, esta evolución bifurcada era, difícilmente, simétrica por su naturaleza, dado que durante la primera mitad de la década, las reducciones de las utilidades manufactureras y los consecuentes daños ocasionados a las economías de Alemania y Japón, no fueron en modo alguno compensados por ganancias en EE.UU., y la economía mundial exhibió menos dinamismo que en cualquier otro período comparable desde 1950. ¿Hay alguna razón para prever una salida de esta pauta para la segunda mitad de la década o en los próximos años?

El Escenario optimista

Desde el otoño de 1996 hasta el otoño de 1997, el mundo capitalista avanzado pareció seguir un modelo académico de crecimiento mediante la división del trabajo. Durante ese año, EE.UU. disfrutó de un espectacular aumento de sus exportaciones de mercancías en un 24%, que a su vez fue responsable de no menos del 42% del crecimiento de la economía, y esto con respecto a la más alta tasa anual de crecimiento económico, de 4.3%, durante la altamente restringida alza de los 90. Es más, el boom en EE.UU. contribuyó sustancialmente a poner en marcha una expansión más robusta de las exportaciones en Europa y Japón.³⁰ Por consiguiente, creó la posibilidad de que las economías capitalistas avanzadas estén finalmente preparadas para seguir la receta de A.Smith de un crecimiento mutuamente auto-reforzado a través de la especialización y de los beneficios del comercio.

En este escenario clásico, la economía de EE.UU. –en que la rentabilidad ha sido finalmente restablecida por medio de la represión de los salarios y un doloroso proceso en gran escala de racionalización y cambio técnico en la industria manufacturera– sacaría la economía mundial de sus depresiones. Lo lograría al acelerar el crecimiento del mercado de EE.UU., pero no como antes a través de déficits keynesianos y una caída en su competitividad, sino al sostener y desarrollar su nascente boom de inversiones. Este, al emplear las ventajas que le proporcionaría una recientemente adquirida competitividad de la economía de EE.UU. en el mercado mundial y el alto grado de explotación de su fuerza de trabajo, provocaría un aumento de la producción y de la productividad en tasas no vistas desde el alza larga de posguerra. Por su parte, los principales rivales comerciales de EE.UU., al beneficiarse de los masivos desplazamientos de medios de producción redundantes, que ocurrieron durante sus recesiones de los 90, crecerían ahora al proporcionar bienes más baratos al mercado de EE.UU. (y del mundo), absorbiendo cantidades aún mayores de exportaciones de este país.

Desde luego, no se puede descartar este nuevo y optimista escenario, pues la recuperación de la rentabilidad en EE.UU. ha sido muy grande y sus efectos económicos positivos, muy reales. Aún así, hay razones para dudar que las condiciones internacionales sean propicias para que se cumpla, ya que podríamos estar al borde de otra rueda, tal vez aún más brutal, de aquella dura batalla de suma-cero por los mercados mundiales manufactureros, en condiciones de una demanda de bajo crecimiento, que por tanto tiempo ha

³⁰ _ G.Koretz, America's Edge in Capital Goods, Business Week, 22 de Septiembre 1997. G.Koretz, All eyes on the US Economy, Business Week, 29 de Septiembre 1997.

cerrado el paso a un nuevo dinamismo económico internacional. El problema fundamental es precisamente inverso a la hipótesis de A. Smith a la que nos referíamos recién: por cuanto, en la práctica, todas las principales economías del mundo tratan de salir de sus dificultades a través de un gran aumento simultáneo de sus ventas en el mercado mundial, basado en una nueva y más profunda fase de represiones salariales y austeridad macroeconómica, el inevitable flujo de exportaciones probablemente devendrá en una redundancia de la producción, una competencia más intensa y en mercados sobresaturados, más que en beneficios mutuos del comercio.

Es más impactante aún el hecho de que incluso la economía de EE.UU. sólo fue capaz de asegurar su primer repunte de condiciones de boom, durante la extensa alza cíclica en curso, sobre la base de un crecimiento extremadamente acelerado de las exportaciones. Hacia fines de 1997, el aumento de la capacidad manufacturera en EE.UU. crecía en 4.3% anuales, bastante más que el crecimiento del consumo; en términos más generales, se esperaba que el gasto en inversión creciera el doble que el gasto de consumo.³¹ Considerando que es poco probable que se produzca un crecimiento masivo de los salarios, el gasto de consumo difícilmente puede aumentar mucho más rápido, porque gran parte de él se alimentó de una disminución precipitosa de los ahorros, aparentemente justificado porque los consumidores tomaban como punto de referencia la riqueza personal masivamente incrementada, que se creó ostensiblemente porque se dispararon los valores del mercado bursátil.³² Por tanto, pareciera que parte importante de la reciente expansión del poder productivo de EE.UU. sólo se realizará si las ventas en el mercado mundial pueden ser incrementadas sustancialmente. Ahora bien, aparentemente, es poco probable –por razones demasiado conocidas– que se materialicen las condiciones internacionales requeridas para que esto sea posible.

Factores que Impiden la Recuperación del Sistema

El éxito económico de EE.UU. y el debilitamiento de sus principales rivales ha llevado a un nuevo ajuste de los valores de las monedas, con el resultado de que la industria manufacturera de EE.UU. ya está viendo como erosiona el factor –por sí sólo tal vez el más significativo– de una década de

³¹ _ M.Mandel et al., The Threat of Deflation, Business Week, 10 de Noviembre 1997.

³² _ G.Koretz, The Uncertain Wealth Effect, Business Week, 20 de Octubre 1997. Desde 1992, los ahorros como porcentaje del ingreso personal disponible disminuyó en más de un tercio, de 6% a menos de 4%, siendo ésta la tasa más baja registrada en los últimos cincuenta años.

boom de las exportaciones. Desde el 'Acuerdo inverso del Plaza' en la primavera de 1995, logrado entre los gobiernos del G-3 para prevenir el colapso de la economía japonesa, el dólar se ha apreciado sustancialmente contra el marco y el yen (en un 20% y 50%, respectivamente). Por tanto, se están creando las condiciones no sólo para otros cambios en las ubicaciones de las ventajas competitivas, sino también, además, para una mayor exacerbación del exceso de capacidad y la sobre-producción en el sector manufacturero. Pues, mientras que tanto la economía alemana como la japonesa basan su recuperación en el crecimiento de las exportaciones, sus ventas en el exterior han logrado en menor medida que en otras ocasiones convertirse en elementos catalizadores de la expansión de la economía en su conjunto. El resultado sólo puede ser un crecimiento aún más lento de la demanda interna y una todavía mayor dependencia de las exportaciones.

Como se ha destacado, en Alemania, el programa radical de reducción de los costos que ha preparado el camino para un nuevo y vibrante boom de las exportaciones se ha efectuado en gran parte mediante variadas formas de racionalización y la desaceleración del crecimiento de los costos salariales, directos e indirectos, y no a través del crecimiento de las inversiones. De este modo, la recuperación de la industria manufacturera a través de las exportaciones ha aportado poca demanda que tire el resto de la economía. Es más, pese a la creciente desocupación las autoridades alemanas no se han apartado de su convicción, largamente mantenida, de que los subsidios a la demanda sólo encubren el problema subyacente de los costos 'estructurales'. Para agravar el problema, en el verano de 1997, elevaron abruptamente las tasas de interés. Las consecuencias eran predecibles: la economía alemana se ha recuperado sólo lentamente; las otras economías europeas, en vez del mercado alemán, han dependido mucho más de lo usual de EE.UU.; y Alemania misma se orientará aún más hacia las exportaciones.

En Japón, la situación es análoga, aunque mucho peor, y con implicaciones mucho más serias para la economía mundial. El boom exportador que se produjo después de la caída del yen resultó ser aún menos exitoso en impulsar la economía que en Alemania. Mientras tanto, el gobierno japonés demostró su determinación de convertir las finanzas sanas en la base que reavivaría el crecimiento, realizando un ensayo espectacular en el ámbito deflacionario -un incremento de 2.5% en los impuestos indirectos- y de este modo puso término al débil alza, abriendo el camino a la peor recesión de la época de posguerra. Es cierto que el gobierno lanzó finalmente, en la primera mitad de 1998, una nueva e importante vuelta de estímulos fiscales, para evitar que la recesión se convierta en depresión; ahora bien, es difícil entender cómo

esta medida puede hacer mucho más que asegurar cierta estabilidad temporal. En particular, con un yen en niveles tan bajos, no vistos desde comienzos de los 90, y sin fuerzas alternativas que impulsen la economía hacia adelante, Japón sigue centrado en las exportaciones para revivir. Aún así, hay razones para creer que -precisamente al asegurar, por medio de la devaluación del yen, las condiciones aparentemente requeridas para la revitalización de su industria manufacturera- en realidad ha terminado socavando los fundamentos de su recuperación al minar los mercados de sus manufactureros.

Ha constituido un tema central en este texto que, en las condiciones prevalecientes de intensificación de la competencia internacionales, las ventajas competitivas de una gran economía han tendido a implicar pérdidas para las demás. No es muy necesario agregar que, en esta situación, en que incluso las economías en desarrollo más fuertes han sido vulnerables, aquellas más débiles -como México, Argentina o India- han ‘sobrevivido’ en la competencia sólo al imponer a sus poblaciones reducciones masivas en los estándares de vida. Por tanto, fue la reducción en el valor del yen desde comienzos de la primavera de 1995, tan vital para mantener la economía japonesa a flote, la que empujó a las economías asiáticas a esta profunda crisis actual y la que puso finalmente en peligro no sólo la recuperación de Japón, sino la de todo el sistema.

La Crisis del Sudeste Asiático

Las economías de Asia Oriental y Sudoriental habían explotado el nivel excesivamente alto del yen, en la década posterior al Acuerdo del Plaza, para crecer impetuosamente, primero, invadiendo los mercados ocupados antes por los productores japoneses, en particular en Norteamérica. Las multinacionales japonesas jugaron, desde luego, un papel primordial en facilitar el boom exportador de las economías asiáticas mediante inversiones directas sustanciales en plantas productivas de bajo costo relativo, aún más atractivas por las monedas locales las que, al estar atadas al dólar, cayeron respecto al yen en 40% o más entre 1990 y 1995. Lo que parecían ser posibilidades ilimitadas para el crecimiento del sector manufacturero a través de las exportaciones, abrieron el acceso de estas economías a una oferta aparentemente ilimitada de capital, que alimentó un enorme boom en la construcción, así como en la creación de una capacidad productiva aún mayor en las industrias manufactureras que empezaron a proveer no sólo a América del Norte, y en un menor grado a Japón, sino también a crecientes mercados internos en el continente asiático.

Con la caída del yen se amenazó la continuidad del crecimiento super rápido que había llegado a considerarse como asegurado en toda la región. Sin embargo, en la mayoría de los países de Asia Oriental y Sudoriental la respuesta general a la competencia más intensa y a la demanda más débil de sus bienes consistió en invertir aún más dinero en nuevas plantas y equipos. Aunque esto parezca paradójico, considerando su preponderante dependencia de las exportaciones y la imposibilidad, en el corto plazo, de reorientarse de alguna manera hacia el mercado interno, la industria manufacturera en la región no tenía otra opción que tratar de mejorar su competitividad exportadora a través de nuevas inversiones. Por tanto, se agudizó el exceso de capacidad existente, originado en años en que la inversión crecía un 20% anual. Inevitablemente, todas estas economías sufrieron de repente una drástica reducción en el crecimiento de sus exportaciones y/o de sus utilidades, en particular bajo el impacto de una competencia más intensa de Japón y de China, no sólo en otros mercados, sino también en el de Japón mismo, en la medida que las ventas en el exterior de la región en su conjunto (excluido Japón) disminuyeron de 20% en 1995 a 4-5% en 1996-97. Por cuanto los déficits en cuenta corriente de repente subieron, resultó evidente que se habían reducido de manera significativa las expectativas de crecimiento para la región, aún cuando continuaron temporalmente los booms en la construcción y en los mercados bursátiles, impulsados por monedas sobrevaluadas. No obstante, pronto disminuyó el flujo de fondos externos y aumentaron los ataques especulativos contra las monedas locales, forzando en última instancia grandes y competitivas devaluaciones en toda la región.³³

En este contexto, los bancos occidentales y japoneses, que hasta hacía poco habían vertido dinero para financiar la sobre-producción manufacturera y el crecimiento excesivo de la construcción, repentinamente iniciaron una carrera para sacar los capitales, en su mayoría de corto plazo, precipitando una fuga de los mercados de dinero. Asia Oriental se encontró sufriendo el familiar efecto dominó que caracteriza a una crisis acelerada de deuda, el mismo tipo de espiral a la baja que se experimenta en los mercados bursátiles cuando se produce pánico. Cada prestamista extranjero temía que todos los demás podrían sacar su dinero, y trataba de salir lo más rápido posible. El resultado fue la desaparición automática de casi todos los créditos externos de la economía de la región, lo que hizo imposible que los productores cumplieran

³³ P.Lewis, Export Growth Slows for Asia's Tiger Economies, New York Times, 3 de Agosto 1996.

P.Montagnon, Overcapacity Stalks the Economies of Asian Tigers, Financial Times, 17 de Junio 1997.

J.Ridding, Chilled by an Ill Wind, Financial Times, 23 de Octubre 1997. B.Bremner, Who's Really Pounding Asian Economies?, Business Week, 22 de Septiembre 1997.

con sus compromisos, acostumbrados al traspaso rutinario de sus créditos. La situación se agravó aún más porque los deudores asiáticos debían pagar sus deudas con monedas que habían perdido gran parte de sus valores.

En este momento aparece en escena el FMI. Este podría haber intentado que los bancos internacionales se pusieran de acuerdo en actuar de conjunto para mantener el flujo de sus dineros hacia la región, de este modo contrarrestando la salida masiva de los créditos, pues aportar dinero es el remedio normal para una crisis de liquidez. Después de todo, el problema subyacente que afectaba a muchas empresas asiáticas era la insuficiente demanda internacional para sus bienes, y no la ineficiencia de sus producciones, ni tampoco la (inexistente) dependencia del gasto deficitario de los gobiernos. Sin duda, algunas empresas habrían sido recuperadas, otras, habrían perecido. Pero, no tenía por qué caer toda la economía regional. No obstante, el FMI, preocupado mayormente de que los bancos europeos, japoneses y de EE.UU. fueran pagados por completo, demandó, en un estilo netamente Hooveriano, que se ajuste el crédito y se imponga la austeridad, exacerbando radicalmente la crisis de la deuda y asegurando una depresión devastadora.³⁴

En menos de un año, la caída de las monedas de Asia Oriental y Sudoriental contra el dólar ha sido del orden de 35-40% y la amplia destrucción de valores ha sido aún mayor. Desde Junio de 1997, los mercados bursátiles han caído 89% en Indonesia, 75% en Corea del Sur, 73% en Malasia, 71% en Tailandia, 57% en Filipinas y 47% en Hong Kong. 'Esta no es una reversión ordenada, es una estampida inducida por el pánico', y sólo puede provocar una mayor reducción en la demanda global y la consecuente intensificación de la competencia internacional.³⁵ En primer lugar, los bienes asiáticos obviamente serán mucho más baratos, dado el nivel de la devaluación.³⁶ En segundo lugar, los mercados de Asia, en las tenazas de la depresión, serán capaces de absorber mucho menos capital y bienes de

³⁴ _ No es este el lugar para discutir los otros términos impuestos por el FMI, para quebrar y abrir los capitalismo estanzados y organizados de Asia Oriental, en particular de Corea. Pero, véase R.Wade y F.Veneroso, *The Asian Crisis: The High Debt Model versus the Wall Street- Treasury- IMF Complex*, NLR 228, pp. 3-23.

³⁵ _ M.Wolf, *Flight to Quality*, Financial Times, 13-14 de Junio 1998.

³⁶ _ P.Lewis, *For Asia, Austerity and Exports*, New York Times, 9 de Septiembre 1997.

consumo, y por tanto, mucho menos importaciones.³⁷ En tercer lugar, por cuanto una proporción menor de bienes producidos en Asia serán vendidos dentro de esta región, las economías asiáticas dependerán en un grado aún mayor de las exportaciones al resto del mundo. Por último, el flujo de exportaciones asiáticas a los mercados fuera del continente será tanto mayor en cuanto las plantas y los equipos recientemente construidos estaban destinados al crecimiento continuo de las economías de Asia en las tasas anteriores de expansión y, por tanto, tendrán que encontrar una salida a precios más bajos fuera de la región.³⁸

Debe señalarse que la repentina contracción de las economías de Asia Oriental no viene solamente de Japón, sino de la creciente presencia de China en el mercado mundial. Cuando China devaluó su moneda en 1994, incrementó abruptamente su competitividad de costos en producciones del extremo inferior, de la misma manera que Japón lo haría en 1995 con las producciones del extremo superior. Más aún, en los últimos años se produjo una caída abrupta en el aumento de la demanda de consumo en China, lo que redujo el empleo de la capacidad instalada a un 58% y al mismo tiempo contrajo la inflación de 30% en 1994 a menos de 2% en la actualidad, obligando a los productores chinos a orientarse en un grado aún mayor hacia el mercado mundial. La decisión de las autoridades chinas de reducir drásticamente el masivo sector industrial en poder del estado, sólo puede provocar una caída aún mayor en el crecimiento del empleo y el consumo interno. Pero, considerando las devaluaciones en Asia Sudoriental, los productores chinos enfrentarán una competencia feroz en las principales exportaciones, como vestuario y textiles, y por tanto asumirán como algo sensible y obligatorio aceptar los precios más bajos; efectivamente, es posible que el gobierno Chino por último no tenga otra opción salvo devaluar su moneda, incrementando masivamente la presión a la baja sobre los precios manufactureros de Asia oriental y Sudoriental.³⁹

³⁷ _ Por ejemplo, en Asia Sudoriental como un todo, las ventas de automóviles creció 20% al año entre 1993 y 1995, pero sólo 6% en 1996 y un estimado 5% en 1997. The Downpour in Asia, The Economist, 10 de Noviembre 1997.

³⁸ _ Véase, por ejemplo, M.L.Clifford y O.Port, This Island is Crazy for Chips, Business Week, 16 de Septiembre 1996. The Downpour in Asia.

³⁹ _ T.Walker, Slack demand Mars China Outlook, Financial Times, 30 de Julio 1997. J.Harding, Jitters in Beijing, Financial Times, 10 de Noviembre 1997. G.Koretz, Low Price: Bad Omen for China, Business Week, 10 de Noviembre 1997.

Se puede olvidar con demasiada facilidad que durante la pasada década y media (hasta 1996), Asia Oriental y Sudoriental fue el único centro de acumulación dinámica de capital en un capitalismo mundial estancado. Un índice del impacto depresivo que podría tener la región en crisis sobre la economía mundial se puede reconocer en el hecho de que en 1996 las economías combinadas de Asia (excepto Japón) invirtieron no menos de US\$ 914 mil millones, casi exactamente el mismo monto que invirtió el mismo año la economía mucho más grande de EE.UU.⁴⁰ Más aún, dado que estas economías ya son responsable de, tal vez, 20% de las exportaciones mundiales, el aumento inevitable de su orientación exportadora obligatoriamente será percibido con fuerza en todos los mercados manufactureros del mundo. Es posible concebir que si las economías de Asia Oriental y Sudoriental fueran las únicas involucradas en el proceso de incrementar abruptamente sus ventas externas y de experimentar un crecimiento más lento de su demanda interna, la mayor oferta podría absorberse sin muchas destrucciones por el sistema. Pero, en vista del hecho que Japón, Alemania, y Europa, así como EE.UU. han tenido pautas análogas de crecimiento dependiente de las exportaciones con mercados internos de bajo crecimiento, no es fácil entender cómo la economía mundial evitará el empeoramiento aún mayor del exceso de capacidad y de sobre-producción, con exportaciones crecientes frente a una demanda interna estancada que empuja a la baja las tasas de ganancia.⁴¹

En particular, es difícil entender cómo el impacto depresivo de la crisis asiática puede dejar de traspasarse, y ampliarse mucho más, como consecuencia de sus efectos sobre Japón. La economía de este país, se ha enfatizado, ha tratado por más de una década de salir de la profunda crisis de su forma de desarrollo orientado hacia las exportaciones, principalmente a través de una rápida y profunda reorientación respecto a Asia Oriental y Sudoriental. En 1996, Asia absorbía 45% de las exportaciones de Japón y, aproximadamente, el mismo porcentaje de sus inversiones directas externas en el sector manufacturero. Los bancos japoneses eran responsables del 30% al 40% de todos los préstamos concedidos a Asia Oriental y Sudoriental por los países capitalistas avanzados. Por consiguiente, no puede haber grandes dudas de que el colapso asiático ha sido un factor clave en socavar la recuperación

⁴⁰ _ Mandel, The Threat of Deflation.

⁴¹ _ El déficit en cuenta corriente de EE.UU. ya ha estado creciendo de manera explosiva hasta 1997, bajo impacto de las exportaciones de Japón y China, y sin duda empeorará rápidamente mucho más cuando los efectos de la revaluación del dólar se dejen sentir por completo.

de Japón. La depresión en Asia no sólo redujo el crecimiento de las exportaciones japonesas, mientras que exacerbaba el gran problema de sus bancos con la cartera vencida y, por tanto, restringía el crédito; sino que ensombreció profundamente las perspectivas generales de la economía al bloquear lo que se considero por largo tiempo como la ruta más promisoría para el renovado dinamismo económico de Japón. Dicho en palabras simples, la crisis en Asia Oriental y Sudoriental por lo menos frenó parcialmente la segunda economía más grande del mundo, y al hacerlo debía exacerbar las dificultades internacionales de por sí cada vez más profundas con un crecimiento limitado de la demanda y la sobre-oferta de productos del sector manufacturero.

Posiblemente, aún podría darse el caso de que, con una expansión suficientemente sostenida de la inversión, la economía de EE.UU. provea el creciente mercado que la economía internacional necesita para contrarrestar y absorber la emergente explosión de las exportaciones. En este escenario - nuevamente optimista-, la avalancha de bienes a bajos precios provenientes de Japón y del resto de Asia serviría básicamente, al igual que la de los bienes provenientes del resto de las economías capitalistas avanzadas y orientadas a las exportaciones, no tanto para presionar a la baja los precios y las utilidades de los productores de EE.UU., sino para reducir sus costos de producción, elevando su competitividad y sus márgenes y estimulando una mayor acumulación de capital. Por las mismas razones, revitalizarían las economías locales, posibilitando una mayor absorción de las importaciones desde EE.UU. En otras palabras, la complementareidad sobrepasaría la competencia, poniendo en marcha una espiral virtuosa ascendente, y EE.UU. empujaría la economía mundial hacia un nuevo boom.

No obstante, dada la rapidez y discontinuidad con que eventualmente aumentaría el crecimiento de las exportaciones mundiales y el carácter abrupto de la contracción del crecimiento de los mercados internacionales, parece mucho más probable que se perpetuen y exacerben las tendencias de largo plazo hacia un exceso de capacidad y una sobre-producción internacional, que la superación de las mismas. En particular, por cuanto Asia Oriental y Sudoriental, incluyendo Japón, han estado absorbiendo de un cuarto a un tercio de las exportaciones manufactureras de la economía de EE.UU., durante el boom de éste, no es fácil de entender cómo el crecimiento de las ventas de EE.UU. en el exterior podrían evitar reducirse significativamente en el futuro inmediato. Es más, dada la devaluación radical de las monedas asiáticas, es difícil entender cómo los empresarios manufactureros de Japón, que se han preparado para competir con una tasa de cambio de 100 yen por dólar, pueden

dejar de ejercer, en conjunto con sus contrapartes en Asia, una presión a la baja sobre los precios de los productores manufactureros de EE.UU., pues la tasa de cambio se encuentra en 130 a 140 yen por dólar. Pero, en vista del papel, absolutamente primordial, del sector manufacturero de EE.UU. en la recuperación, más amplia, del capital de EE.UU., cualquier reducción sustancial en las expectativas de este sector tendría consecuencias importantes para la sustentación del boom en EE.UU.: Ahora bien, dadas las condiciones existentes en el mercado mundial y de EE.UU., esta reducción parece inevitable.

Cuadro 21: Las Exportaciones se Aceleran mientras la Producción Permanece Estancada

(variación promedio anual, en términos porcentuales)

	1960-74	70-80	80-90	90-97
Exportaciones OCDE	8.8	5.4	4.9	6.5
Producción OCDE	4.9	3.2	3.0	2.2
Razón de Exportaciones a Producción	1.8	1.7	1.5	3.0

Fuente: Glyn et al., Rise and Fall of the Golden Age, p. 111, Cuadro 2.22. OCDE, Economic Outlook, No 62, pp. A4 y A43, Cuadro 1 y 39.

Por tanto, la intensificación de la competencia parece casi de seguro exprimir las utilidades del sector manufacturero, en particular al reducir las exportaciones de EE.UU. a Asia y al incrementar la presión de, especialmente, transables asiáticos sobre los mercados de importación y los precios en EE.UU. Pero, si disminuye la rentabilidad manufacturera, las consecuencias serán sin duda muy extensas. Caería el crecimiento de las inversiones, pero entonces también bajaría el crecimiento de la productividad, abriendo paso para mayores presiones del crecimiento de los salarios sobre las utilidades. Es mercado bursátil también debiera caer, confirmando el ajuste a la baja, largamente esperado; pero, si bajan las acciones, es difícil que se materialice el crecimiento en la demanda de consumo, requerido para compensar el menor crecimiento de las exportaciones y de las inversiones. En este escenario más probable, por un tiempo más la producción redundante socavaría los beneficios del comercio, y la competencia terminaría aplastando la complementareidad. La oferta cada vez más acelerada de las exportaciones mundiales ante mercados cada vez más reducidos, lejos de impulsar las utilidades y de sostener el boom en EE.UU., las recortarían y, por tanto, frenarían la recuperación, y de esta manera pondrían fin a un alza

secular de todo el sistema y amenazarían con un nuevo y serio vuelco hacia la baja de la economía mundial.

Notas sobre las Principales Fuentes de Datos

1. Datos sobre las Economías Nacionales Internas de los Estados Unidos, Alemania y Japón

Estados Unidos: Más adelante figuran las fuentes de las variables indicadas, salvo casos en que se explicita lo contrario (algunos datos están sobrepuestos):

- i. Departamento de Comercio de EE.UU., Buró de Análisis Económico (BEA), Cuentas Nacionales de Ingreso y Producto (NIPA), ‘Producto Bruto por Industria, dólares corrientes 1947-96 y dólares constantes, 1977-96’, (archivos electrónicos de datos presentados por el BEA): valor agregado (que origina el producto bruto), compensación de las personas empleadas, impuesto indirecto a las empresas y excensión tributaria, ingreso de los propietarios, producción de las empresas del gobierno, utilidades de las corporaciones (consumo de capital y ajustes en la valorización de inventarios).
- ii. Departamento del Trabajo de EE.UU., Buró de Estadísticas Laborales (BLS), ‘Tasas Analíticas por Industria’ y ‘Datos Básicos Industriales’, para el sector privado, para el sector privado no agrario, para el sector manufacturero, para el sector privado no financiero y para la economía total, todas las personas y todas las personas empleadas, 1949-97, 7 de Mayo 1998 (impresos no publicados, BLS): producción nominal, índice real de producción, compensación nominal, horas trabajadas, compensación real por hora en dólares de 1982-84, índice de precios al consumidor.
- iii. Series no publicadas, presentadas por Bill Gullickson del BLS: sector manufacturero, índice del valor agregado real, 1950-96. Esta serie debe ser destacada, pues es la única que entrega el gobierno de EE.UU. sobre el valor agregado real de la industria manufacturera anterior a 1977, y por tanto constituye la única fuente sobre la productividad en la industria manufacturera sobre la base del valor agregado anterior a 1977.
- iv. Departamento de Comercio de EE.UU., Buró de Análisis Económico, ‘Riqueza fija tangible en EE.UU. 1925-96’: stock neto de capital, en precios corrientes y constantes, por industria, de las corporaciones y de las corporaciones no financieras; consumo de capital fijo, en precios corrientes y constantes, por industria, de las corporaciones y de las corporaciones no financieras; inversión bruta, en precios corrientes y

constantes, por industria, de las corporaciones y de las corporaciones no financieras (archivos electrónicos de datos presentados por el BEA).

Quisiera agradecer a Edwin Dean, Bill Gullickson, Mike Harper, Chris Kask, Wallodar Lysko y Larry Rosenblum del BLS y a Mike Glenn, Shelby Herman, Kurt Kunze y Leon Taub del BEA por poner estos datos a mi disposición y por ayudarme a usarlos.

- v. Informe Económico del Presidente (anual): tasas de desempleo, utilización de la capacidad en la industria manufacturera.

Alemania: Más adelante figuran las fuentes de las variables indicadas, salvo casos en que se explicita lo contrario

- i. OCDE, Cuentas Nacionales, Volumen II, Cuadros Detallados, 1960-94: por industria: valor agregado en precios corrientes y constantes; compensación de las personas empleadas, impuestos indirectos a las empresas; todas las personas empleadas.
- ii. OCDE, Stocks y Flujos de Capital Fijo, varios números desde 1960: sector privado, manufacturero y servicios: stock bruto y neto de capital, en precios corrientes y constantes; consumo de capital fijo, en precios corrientes y constantes; inversión bruta, en precios corrientes y constantes.
- iii. Departamento del Trabajo de EE.UU., Buró de Estadísticas del Trabajo, 'Antecedentes Subyacentes para la Productividad Total de los Factores en el Sector Manufacturero, Alemania, 1950-94' (impreso no publicado del BLS): sector manufacturero: valor agregado, horas, compensación.
- iv. Series dinámicas para el sector privado, el sector manufacturero y no-manufacturero, 1950-93, compilados de las cuentas nacionales de Alemania por Wendy Carlin y Andrew Glyn. Estas series toman los antecedentes del OCDE para Alemania desde 1960 y 1950, cubriendo todo el período hasta comienzos de los 90.

Quisiera agradecer a Wendy Carlin y a Andrew Glyn por su generosidad en proporcionarme estos antecedentes y en ayudarme a utilizarlos.

Japón: Más adelante figuran las fuentes de las variables indicadas, salvo casos en que se explicita lo contrario

- i. OCDE, Cuentas Nacionales, Volumen II, Cuadros Detallados, 1960-94: por industria: valor agregado en precios corrientes y constantes;

compensación de las personas empleadas, impuestos indirectos a las empresas; todas las personas empleadas.

- ii. OCDE, Stocks y Flujos de Capital Fijo, varios números desde 1960: sector privado, manufacturero y servicios: stock bruto y neto de capital, en precios corrientes y constantes; consumo de capital fijo, en precios corrientes y constantes; inversión bruta, en precios corrientes y constantes.
- iii. Departamento del Trabajo de EE.UU., Buró de Estadísticas Laborales, ‘Antecedentes sobre el Capital Manufacturero Japonés’, 28 de Febrero 1996 (series no publicadas, BLS): sector manufacturero, 1955-91: stock neto de capital en precios corrientes y constantes, valor agregado en precios corrientes y constantes, compensación, horas trabajadas.

Quisiera agradecer a Edwin Dean del BLS por proporcionarme estos antecedentes antes de su aparición pública.

II. Lista de Fuentes para Antecedentes Comparativos Básicos de las Economías Internas de Estados Unidos, Alemania y Japón

Más adelante figuran las fuentes para antecedentes básicos de los antecedentes indicados (algunos datos coinciden con los anteriores):

- i. ‘Comparación Internacional de Tendencias en la Productividad Manufacturera y los Costos Laborales Unitarios, Antecedentes Renovados para 1996’ en Departamento del Trabajo de EE.UU., Buró de Estadísticas Laborales, News (27 de Marzo 1998): sector manufacturero: horas totales, empleo, producción por hora, producción por persona, salarios reales por hora en moneda nacional, costos unitarios laborales en moneda nacional.
- ii. Departamento del Trabajo de EE.UU., Buró de Estadísticas Laborales, ‘Estadísticas Comparativas de la Fuerza de Trabajo Civil, Diez Países, 1959-97’: empleo y desempleo de la fuerza de trabajo civil; fuerza de trabajo civil por sector económico.

III. Lista de Fuentes para Antecedentes sobre Variables Internacionales

Más adelante figuran las fuentes de las variables indicadas, salvo casos en que se explicite lo contrario:

- i. Archivos de Antecedentes del Fondo Monetario Internacional (FMI):

Estados Unidos, Alemania, Japón, 1950-94: *crecimiento de las exportaciones reales de bienes y servicios; crecimiento de las importaciones reales de bienes y servicios; tasa de crecimiento de los precios de exportación; tasa de crecimiento de los precios de importación; porcentaje de las exportaciones mundiales; exportaciones nominales de bienes y servicios/ PIB nominal; exportación de bienes y servicios/ PIB (real); crecimiento de las exportaciones a y de las importaciones desde un país a otro en dólares (balanzas comerciales recíprocas).*

Corea, Taiwan, Singapur y Hong Kong, 1950-94: *crecimiento de las exportaciones reales, porcentaje de las exportaciones mundiales, crecimiento de las exportaciones a EE.UU., porcentaje del total de importaciones de EE.UU., crecimiento de las exportaciones en dólares de EE.UU. a EE.UU., Alemania, Japón; crecimiento de las importaciones en dólares de EE.UU.: desde EE.UU., Alemania, Japón.*

Quisiera agradecer a Staffan Gorne y a Pete Kledaras del FMI por proporcionarme estos antecedentes.

- ii. FMI, Anuario de Estadísticas Financieras Internacionales 1997 (Washington DC, 1997):

Estados Unidos, Alemania, Japón: *tasas de cambio reales (1957-96); costos laborales unitarios relativos (1975-96).*

- iii. ‘Comparación Internacional de Tendencias en la Productividad Manufacturera y los Costos Laborales Unitarios, Antecedentes Renovados para 1996’ en Departamento del Trabajo de EE.UU., Buró de Estadísticas Laborales, News (27 de Marzo 1998).

Estados Unidos, Alemania, Japón, 1950-96: *tasa de cambio en dólares; compensación por hora en el sector manufacturero en dólares de EE.UU.; costos laborales unitarios en el sector manufacturero en dólares de EE.UU.*

- iv. OCDE, estadísticas Históricas de Comercio Exterior, Series A.

EE.UU., Alemania, Japón: *exportaciones e importaciones reales manufactureras, 1960-80.*

- v. T. Liesner, One Hundred Years of economic Statistics, new York 1989.

EE.UU., Alemania, Japón: *exportaciones a e importaciones de un país a otros, 1900-87 (balanzas comerciales recíprocas).*

vi. Informe Económico del Presidente (anual)

EE.UU., 1950-97: *exportación de mercancías, importación de mercancías, balanza comercial, balanza de cuenta corriente.*

vii. Departamento de Comercio, Oficina de Comercio y Análisis Económico, 'Exportaciones e Importaciones Manufactureras de EE.UU. a Países Individuales, 1981-96'.

EE.UU.: *exportaciones e importaciones manufactureras por país, 1981-96.*

Lectura de los Cuadros y Gráficos

EER	Tasa de Cambio Efectiva
GDP	producto interno bruto
GK	stock bruto de capital
K/L	proporción capital/trabajo
LPy	productividad del trabajo
mfgr	sector manufacturero
NK	stock neto de capital
NKPri	precios del stock neto de capital
nmfgr	sector no-manufacturero
NLRB	National Labor Relations Board
NY	producción neta
NY/NK	proporción producción/capital
NY/NK real	proporción real producción/capital (productividad del capital)
NPR	tasa de ganancia neta
NPSH	proporción neta de las utilidades
NW	salario nominal
PIB	Producto Interno Bruto
PPri	precio del producto
PW	salario producto
RW	salario real

RULC costo laboral unitario real

TFP productividad total de los factores (producción por unidad de aporte de trabajo y capital)

ULC costo laboral unitario