

12  
2ej



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

## ESTRUCTURA Y COYUNTURA EN EL MUNDO INDUSTRIAL, 1980 - 1990

### TESIS PROFESIONAL

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:  
LICENCIADO EN ECONOMÍA  
P R E S E N T A

ANDRES BONILLA TORRES



FALLA DE ORIGEN

México, D. F.

1991



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

# TESIS CON FALLA DE ORIGEN

# ESTRUCTURA Y CONYUNTURA EN EL MUNDO INDUSTRIAL, 1980-1990

INDICE

DEDICATORIA

INTRODUCCION

1

I. MARCO CONCEPTUAL

5

II. LOS CAMBIOS DE FONDO

20

A. ¿TERCIARIZACION EN CURSO?

20

B. NUEVAS FUERZAS PRODUCTIVAS

30

C. LA DESREGULACION ESTATAL

35

III. UNA RELACION DE COMPROMISO

40

A. LOS DEFICITS GEMELOS

40

B. CRECIMIENTO, EMPLEO Y PRECIOS

61

C. REUNIFICACION ALEMANA

68

IV. EVOLUCION RECIENTE Y PERSPECTIVAS

79

A. EL ACTUAL CONTEXTO ESTADOUNIDENSE

79

B. LA CUMBRE DE LONDRES

86

C. REFLEXIONES FINALES

100

CUADROS

NOTAS

BIBLIOGRAFIA

## I N T R O D U C I O N

Intensas transformaciones viene sufriendo el mundo entero desde hace un par de décadas. Los años 70 vieron el funcionamiento de la economía mundial en entredicho al no coordinarse las políticas fiscal y monetaria de las potencias capitalistas, así como de los diferentes tipos de cambio de los principales países industrializados, haciendo añicos los acuerdos de Bretton Woods. Pero no es sino hacia mediados de la década de los ochenta cuando estallan todas las contradicciones.

Así, la década de los ochenta trajo consigo grandes mutaciones en la economía, en lo político y en lo social. Complejos avatares en el hemisferio occidental y en los países de Europa del Este (que muy pronto fueron confirmados con la caída del muro de Berlín), sorprendentemente transformadores, hacen factibles las economías de mercado, lo que a su vez podría permitir la prolongación de la fase expansiva de la segunda posguerra.

Estos cambios, en primera instancia, se presentan en los principales países desarrollados desde la primera mitad de los años setenta en medio de una crisis general de la economía mundial. Crisis que nubla el ubicar la inexorable transformación de las estructuras productivas, del mercado de trabajo, del Estado y, fundamentalmente, de las políticas monetarias y fiscales.

Actualmente está en curso un proceso internacional de desindustrialización, es decir, la pérdida del peso relativo del sector productor de bienes manufacturados respecto del sector productor de servicios. Este desplazamiento condujo, irremediamente, junto a otros factores, a un debilitamiento de la performance estadounidense, lo que hizo reflexionar al respecto, abriendo grandes debates, tanto en la Unión Americana como a escala planetaria.

Esta gran metamorfosis inicia los debates tanto en el plano nacional como en el internacional, por las implicaciones de las medidas adoptadas por los principales países: impactaban fuertemente a los países subdesarrollados. Por un lado, las políticas económicas propuestas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) significaban medidas que garantizaban el pago de la deuda externa del Tercer Mundo a la banca internacional.

Significaba un reacondo desde el punto de vista hegemónico, en lo económico y tecnológico de los principales países capitalistas. Los cambios profundos de las economías desarrolladas en toda la paraternalia iba ha incubar una nueva modalidad a finales de siglo: los bloques económicos, que independientemente de su fortaleza proteccionista, o tal vez por ello, instrumentarian políticas económicas con carácter supranacional tratando de regular los desequilibrios y así disputarse los mercados y por lo tanto la búsqueda de un nuevo orden internacional.

Por otro lado, la década referida mostro que la crisis general de

la economía mundial; lo es también de ideas. Se despectúan. La fuerza del rebaño intelectual se concentra en el enfoque privatista, al grado de colocarse en el terreno neocconservador, de tal forma que el espacio ideológico y la acción política del antiguo movimiento obrero se vieron impregnados por tales ideas poniendolo contra la pared.

La idea del viejo Marx, que adjudicaba al también añejo movimiento obrero la función de sujeto único y valedero de la transformación social, parece desmoronarse en esta década, al grado de que la identificación clase obrera-socialismo pierde respaldo teórico en el rebaño de marras. El neocconservadurismo avanza con inusitada fuerza que impide ubicar como las transformaciones de las estructuras productivas, del mercado de trabajo y del Estado, pudieran convertir en cosa del pasado el antiguo papel central de la industria.

El desplazamiento relativo de la industria conduce inevitablemente a un debilitamiento de aquella vieja relación de trabajo asalariado-capital: la centralidad obrero-industrial, que antaño enriqueció los valores y formas de organización del movimiento obrero, sufre una profunda mutación.

La reestructuración global del capitalismo mundial implicó, para la clase obrera, la definición de una nueva cultura sindical, derivada de tres aspectos: primero, la identidad obrera tradicional se ha perdido en el hemisferio occidental; segundo, la derrota de los proyectos políticos de la Europa Latina: España, Italia y Francia, en particular; y tercero, el reformismo

promercent. en la Union Soviética, a posible desintegración y la desbandada de los países de Europa del Este hacia economías de mercado.

De este modo, el sindicalismo ha llegado a finales de este siglo en condiciones de debilidad, de involución. Con una disminuida capacidad contractual y de representación, indicador de una insuficiencia en su forma de organización tradicional, conservadora, envenenada ideológicamente en los proyectos dirigidos por el neoconservadurismo. Son estas las circunstancias genéricas que definen el trabajo de investigación que enseguida se presenta.



## 1. MARCO CONCEPTUAL

El análisis del contexto internacional, bajo la égida de un determinado sistema monetario internacional, no ha de soslayar, por supuesto, las interacciones de todos los procesos económicos y políticos. Para ello, será necesario adoptar una metodología acorde, y tal metodología evidentemente, es el enfoque de la Economía Política.

De acuerdo a análisis convencional la década de los ochenta, "el decenio de todos los peligros", parafraseando a Michel Aglietta, no obstante haber sido fatal para el Tercer Mundo, permitió a la economía internacional avanzar en marejada y en actitud idílica hacia una mayor integración económica y hacia una mayor competencia intercapitalista.

Bajo condiciones de incertidumbre en el crecimiento económico, en el cual los formuladores de política económica enfrentaron verdaderos dilemas para atender los problemas de desempleo, inflación y déficits o superávits en la balanza de pagos, es necesario ubicar la macroeconomía en el nivel de sus variables a partir de la propia contabilidad nacional, ya que los déficits presupuestarios de los diferentes gobiernos, motivaron la aplicación de políticas monetarias y, sobre todo, fiscales, o la combinación de ambas.

La adopción de instrumentos de las políticas monetaria y fiscal,

las variaciones de la tasa de interés y algunos controles o desregulaciones sobre el sistema bancario, y los tipos impositivos y el gasto público, respectivamente, nacieron de las políticas referidas: políticas estabilizadoras, que sirven para moderar las fluctuaciones de las tasas de crecimiento del producto, la inflación y el desempleo.

La asunción de tales enfoques para explicar los desequilibrios de la economía, y sobre la base de un modelo: el IS-LM, para hacer predicciones acerca de la utilización de las políticas monetaria y fiscal y sus efectos, al grado de corregir los déficits externos vía revaluación, suponiendo que esto venga a neutralizar la inflación, dominó o dominaron el panorama teórico desde los primeros años 70 hasta la época actual.

Tal enfoque es asumido por el FMI, pasando por varios otros y por uno en especial: el enfoque absorción, haciendo de los programas de estabilización, diseñados por el propio FMI, desde luego, un déficit de pagos negociado, junto con la llamada teoría ortodoxa de la Balanza de pagos o "síntesis de Meade". No obstante lo anterior, para analizar la actual debacle del sistema productivo y financiero internacional, conviene iniciar la discusión con la ruptura de los arreglos de Bretton Woods habida en los años 70.

En el marco del orden monetario internacional, una vez abandonadas las normas establecidas (reglas y convencionalismos) en Bretton Woods, la estructura financiera mundial bajo el sistema de tipos de cambio flexibles propició desequilibrios monetarios y

comerciales. Tal situación dió lugar a que las relaciones entre las economías industrializadas, es decir, entre Norte-Norte y en las que se dan entre las economías desarrolladas y los países subdesarrollados (Norte-Sur) se vean fuertemente sujetadas por la política económica del país cuya autonomía política cobró mayor fuerza en el objetivo de consistencia.

La organización financiera basada en paridades fijas entre las diversas monedas: expresada en la política económica internacional, tuvo modificaciones al abandonarse la convertibilidad del dólar y eliminarse los tipos de cambio fijos.

La normatividad de la regulación financiera mundial se vió fuertemente afectada por los desequilibrios de pagos internacional y los desajustes monetarios.

En el marco analítico de las relaciones monetarias internacionales, o sea, el marco legal y convencional en un sistema de reglas, ordenamientos, convenciones y normas reguladores de la esfera financiera internacional, a través de un mecanismo integrador de las fronteras nacionales para facilitar los intercambios entre sistemas monetarios locales, se gesta el sistema monetario internacional.

Para ello, es adecuado tener presente la participación de un ente creado por los países industrializados: la Comisión Trilateral, constituida por las tres áreas de poder mundial: Estados Unidos, Europa Occidental y Japón. Porque el actual contexto internacional

se vio fuertemente influenciado por las decisiones de esta comision. Es decir, la recomposicion del capitalismo mundial corresponde a una reestructuracion del sistema monetario internacional, cuyo desempeño se vincula a las economias centrales en conflictos y a sus fricciones por ocupar el papel hegemónico, lo que da lugar a proponer salidas para ajustar el sistema.

El agravamiento de los desequilibrios en los pagos internacionales de las principales economias del mundo occidental . produjo tensiones en el sistema monetario internacional establecido desde Bretton Woods. Lo cual se vio reforzado por el incremento de precios del petroleo, que trajo como consecuencia un desajuste en los pagos internacionales, amén de las presiones inflacionarias en los paises industrializados y la nula capacidad para equilibrar el pleno empleo y la estabilidad de precios.

Encontrar una solucion alternativa para restablecer el sistema monetario y hacia corto plazo consistia en:

- a) un compromiso para coordinar los mercados cambiarios y cuidar los movimientos en las tasas de interes.
- b) aumentar las facilidades de prestamo de largo plazo para contrarrestar los movimientos especulativos.
- c) el Fondo Monetario Internacional (FMI) atenderá las tendencias exorbitantes de crecimiento de divisas.
- d) mayor disposicion para apoyar el mercado de eurodólares y mantener una estrecha vigilancia.

- e) en la venta de oro, mantener una cooperación así como coordinación de los mercados privados, de tal forma que transfieran sus ganancias en instituciones financieras, destinándolas a asistencia para el desarrollo.

El debate se centra en buscar una solución para organizar el orden monetario internacional bajo dos problemas fundamentales:

- 1) El mecanismo de ajuste de la balanza de pagos y
- 2) El mecanismo que sirve para crear liquidez internacional.

Ahora bien, los acuerdos para instaurar un nuevo orden monetario internacional deberán estar basados en dos ingredientes: lo político y lo económico, aunque lo primero será determinante, es decir, bajo la óptica integradora de la economía política.

Ante el desorden del sistema monetario internacional, es necesario entonces renovar asequiblemente el sistema para el umbral del siglo XXI. Así los participantes deberán ordenar el sistema para obtener beneficios propios, y de ahí plantear salidas en el terreno monetario-financiero y encauzar en una dirección determinada al sistema mundial.

El orden monetario internacional, cuyo marco legal está basado en un "sistema de reglas, ordenamientos, convenciones y normas" "tipifica" Los principios de organización:

- 1) Automaticidad: un régimen autodisciplinario de reglas y

convenciones obligatorias para todas las naciones.

- 2) Supranacionalidad: un régimen fundado en la adhesión colectiva a las decisiones de alguna organización internacional autónoma.
- 3) Hegemonía: un régimen organizado en torno de un solo país al que se le reconocen responsabilidades (y privilegios) como conductor.
- 4) Negociación: un régimen en el que se comparten las responsabilidades y la formulación de decisiones.

Era evidente por tanto, que las relaciones monetarias internacionales, para su coordinación o buen funcionamiento, deberían sustentarse en alguno de los cuatro principios descritos o de alguna manera en cierta combinación de estos. Hoy, sin embargo parece ser que el equilibrio al terminar la división Este-Oeste estará basado en el cuarto principio, es decir, en el compromiso.

Encontrar un mecanismo de ajuste de la balanza de pagos así como un mecanismo para crear liquidez internacional, iba a estar basado en uno de los cuatro principios organizadores alternos que asegurase mínima consistencia política entre los Estados, y sobre el equilibrio de los objetivos de eficiencia y consistencia.

La eficiencia, técnicamente hablando, en una dimensión macroeconómica, consiste en que el orden monetario guardara una relación con la eficiencia económica global. Las relaciones

monetarias internacionales, ante una situación de ajuste en la balanza de pagos, estará delimitada por reglas conducentes a equilibrar el mercado de divisas. Para ello, será necesario mencionar cuatro conceptos claves:

- 1) el dinero,
- 2) el mercado de divisas,
- 3) la balanza de pagos, y
- 4) el proceso de ajuste de pagos.

El primero de ellos, el dinero, bajo sus tres funciones: medio de cambio, unidad de cuenta y depósito de valor, implicará transacciones de bienes y servicios, en los sistemas monetarios locales al menos.

"La utilidad del dinero es inversamente proporcional al número de monedas en circulación. Mientras mayor sea el número de monedas, menor será la capacidad de una moneda en particular para funcionar eficientemente como elemento que propicie el mejoramiento de la asignación de recursos y la disminución de los costos de las transacciones".<sup>3</sup>

Ahora bien, los intercambios entre los sistemas monetarios nacionales se dan por medio de un mercado de divisas, "mecanismo por medio del cual se relacionan entre sí los compradores y vendedores de divisas."<sup>4</sup>

La existencia de este mercado de divisas es debido a que, los diversos dineros locales se compran y se venden a cambio de moneda.

extranjera, lo que se denomina "tipo de cambio", y como el precio de estos suben y bajan por varias causas, es decir, no se fijan en forma inalterable, surge la necesidad de ese medio de las diferentes monedas nacionales; en tal sentido "si el precio de cada moneda nacional se fijara inalterablemente con respecto a todas las demás monedas nacionales, sería innecesario un mercado de divisas ya que a pesar de la existencia formal de diferentes monedas nacionales, existiría en efecto una sola moneda mundial".<sup>5</sup>

Ante los riesgos que sufren los tipos de cambio, es muy factible que haya problemas en la transferencia de poder adquisitivo entre los países. De ahí la necesidad de un mercado de divisas. Los tipos de cambio de divisas matemáticamente hablando, son una función de la oferta y la demanda.

En las relaciones monetarias, es decir, en el intercambio de divisas, la oferta y la demanda adquieren una singular situación "Cuando las curvas de oferta y demanda se cruzan al precio corriente, se dice que el mercado de divisas está en equilibrio; no existe presión para que se modifique el tipo de cambio. Si las curvas de oferta y de demanda siempre se intersectaran al precio corriente, y el mercado estuviera siempre en equilibrio, nunca habría riesgo de una variación en el tipo de cambio, y por consiguiente, nunca habría dificultad alguna en la transferencia de poder adquisitivo entre los países. Repetimos, esto sería el equivalente de una sola moneda mundial".<sup>6</sup>

El equilibrio o desequilibrio en el mercado de divisas se traduce



en un problema de ajuste de la balanza de pagos. La interacción entre la oferta y la demanda cobra relevancia cuando el balance contable, es decir, la cuenta corriente (importaciones y exportaciones) y la cuenta de capital (todas las transacciones que afectan la posición de inversión internacional del país), no están en igualdad. Contablemente hablando la balanza de pagos siempre está en equilibrio, sin embargo no está exenta de riesgos, situación que sólo se reflejará en la liquidez exterior neta.

Para ello habría que ubicar dos tipos de transacciones: las transacciones autónomas y las transacciones de adecuación. Las primeras son las relacionadas por propio interés y de las diferencias básicas entre los países (precios, ingresos, tasas de interés, etc.). Las transacciones de adecuación son flujos monetarios residuales realizados para cubrir los faltantes por las transacciones autónomas: "las transacciones de adecuación reflejan aumentos o disminuciones en la liquidez exterior neta de un país. Son en consecuencia, la mejor medida de un superavit o déficit en la balanza de pagos".

Benjamin J. Cohen identifica los cambios en la liquidez exterior neta de un determinado país, cuando define con sus palabras, "Un déficit aparece en la balanza de pagos cuando las transacciones autónomas que requieren pagos en moneda son superiores a las transacciones autónomas que involucran ingresos en dinero. El déficit significa que el país está perdiendo liquidez neta ante otros países: es decir, está agotando sus activos líquidos extranjeros (incluyendo activos oficiales de reserva) y/o

acumulando pasivos extranjeros. A la inversa, existe superávit cuando los ingresos monetarios autónomos exceden a los pagos monetarios autónomos".

Ante un desequilibrio de la balanza de pagos, existen dos opciones de política: financiar el desequilibrio o ajustarse a este implicando todo un ajuste de pagos. No obstante existir diversas políticas de ajuste de balanza de pagos, los gobiernos utilizan privilegiadamente dos: las políticas de desviación del gasto y las políticas de cambio en la composición del gasto.

Ante la situación estructural que enfrentan las relaciones monetarias internacionales en la búsqueda de solucionar tres problemas:

- 1) ajuste,
- 2) liquidez y
- 3) confianza,

los gobiernos, para atender el problema del ajuste, seleccionan entre políticas alternativas de desviación del gasto y de cambio en la composición del gasto, y la elección que hacen los gobiernos entre ajuste y financiamiento para atender el problema de liquidez y de confianza

Estos tres retos del orden monetario internacional están íntimamente relacionados con las reservas oficiales por la capacidad de los países de equilibrar sus pagos internacionales,

en el entendido de que toda política de ajuste genera costos económicos, lo cual, en un marco de eficiencia global del proceso de ajuste internacional, se presenta como un costo transitorio de ajuste.

Un problema de fondo en la organización del orden monetario internacional es la cantidad de reservas oficiales, lo que implica solvencia en el proceso de ajuste, es decir, liquidez internacional, que es la capacidad de los gobiernos para financiar los desequilibrios pero no para ajustar sus economías. Otro aspecto es la selección de opciones de políticas alternativas.

Finalmente, el orden monetario encara el tercer reto principal: el problema de la confianza (que tiene que ver con la composición de las reservas oficiales y cuyo fundamento es la disminución del número total de activos ante un orden monetario donde existan simultáneamente diversos activos monetarios internacionales), que ubica el problema de la confianza oficial y de la confianza privada en todos los mercados de divisas y su impacto general.

La solución del orden monetario internacional estriba también en el otro objetivo: la consistencia, expresada en la soberanía política de los Estados. "Todo orden monetario internacional confronta el reto de asegurar algún grado mínimo de consistencia entre las políticas nacionales. Las reglas y convencionalismos que regulan las selecciones de políticas no sólo deben propiamente aumentar hasta donde sea posible el bienestar económico total. (El objetivo de eficiencia)".

Así, en los procesos de ajuste de los países subdesarrollados se da el costo continuado del ajuste, no obstante que el proceso se comparte entre todos los países competidores. Por otro lado, los países (o, específicamente, los gobiernos) seleccionan combinaciones de políticas para subsanar su proceso de ajuste, evitando costos transicionales. En la práctica "la mayoría de países tienen por lo menos algún poder suficiente para transferir parte del costo transicional de ajuste a otros".<sup>10</sup>

Evidentemente, tal situación remite el análisis a la autonomía política de los Estados, donde la competencia en las relaciones monetarias se ubica en el "principio n-1", cuando y donde los Estados soberanos aplican sus políticas de ajuste o políticas de liquidez y el "problema de redundancia" se expresa en la política instrumentada por el enésimo país (Estados Unidos), contraponiéndose a las políticas independientes de los demás países, mostrando su "eficiencia" y a la vez su "consistencia".

Por ello no es ocioso insistir en la participación del Estado, por aquello de que "los asuntos monetarios internacionales están dominados por oligopolios entre Estados... y por el tipo de lucha oligopolica que esto puede ocasionar".<sup>11</sup> A. existir el sistema monetario internacional, tendrá que asociarse con la soberanía política, sujeta al patrón de relaciones entre los Estados.

La participación del Estado reviste una responsabilidad en la actividad monetaria porque al empeorar su poder adquisitivo el

dinero conduce a problemas en el sistema monetario, de ahí la necesidad de tener un control y moderar la cantidad de dinero en la economía.

El alto costo que implica la producción de la mercancía monetaria va en función de las condiciones técnicas de producción y de demanda y oferta de dinero.

En una economía "libre", la política monetaria estatal se orienta cuando opera el patrón oro y cuando es usado como dinero hacia el control y estabilidad de la cantidad de dinero, beneficiando al gobierno, a los particulares y por lo tanto al comercio internacional. Así como ser una de las medidas que utilice el Estado para corregir el déficit de la balanza comercial en un determinado país.

Las relaciones monetarias internacionales estarán regidas por dos problemas: primero, la balanza de pagos; segundo, la existencia de variación en la cantidad de oro en circulación en los diferentes países.

Como consecuencia de un déficit en la balanza comercial de un país se traducirá en la salida de oro, reduciendo la masa de dinero, bajando los precios y las rentas de ese país expresadas en oro: lo anterior se refleja en una baja de las importaciones subiendo las exportaciones. En su contrapartida, es decir, en el país superavitario, sucede exactamente lo contrario, a la entrada de oro, en un mayor aumento de la masa de dinero así como un

incremento de los precios y los ingresos, reduciendo así las exportaciones y por lo tanto un aumento de las importaciones.

Por otro lado, se supone que el tipo de cambio flexible y el libre comercio permiten el regreso al equilibrio comercial. Los controles en el sector externo por parte del Estado permiten reducir los gastos externos del país deficitario. En caso de aumentar los aranceles harán posible reducir las importaciones del país deficitario; sin embargo esto no quiere decir que la reducción esté emparejada con la alcanzada por el mecanismo de mercado. De igual manera sucede con los controles sobre el tipo de cambio. Esto quiere decir que las fluctuaciones de los tipos de cambio vienen a condicionar las "imperfecciones" del mercado y de la cuenta corriente.

Este análisis conduce a establecer relaciones entre las variables macroeconómicas clave (debido a las variaciones sufridas por el entorno económico) y con la política económica, así como guías que permitan enlazar el debate de la política macroeconómica. Lo cual no pasa desapercibido para los gestores de política (ante el ciclo económico, a fin de moderar las fluctuaciones de las tasas de crecimiento, inflación y desempleo).

Una de las resoluciones se establece con el intercambio o compromiso entre el índice de precios y desempleo, "La era dominada por tipos de cambio fluctuantes ha traído un considerable escepticismo acerca de la eficacia analítica del trade-off de la curva de Phillips, al no verificarse el menú de combinaciones

esperado entre las tasas de desempleo, e inflación", se supone que "cuando mayor es, la tasa de desempleo, menor es la tasa de inflación", el planteamiento del menú de combinaciones entre esas dos variables quedó en duda: "Durante las dos mitades en que es posible dividir dicha era 1973-1980 y 1980-1987, el comportamiento de la tasa anual del desempleo civil del grupo de los siete (G-7) no descendió al elevarse el índice de precios al consumidor, ni viceversa".

13

12

Tales intercambios entre inflación y desempleo, tanto a corto como a largo plazos, tienen fuerte incidencia en la formulación de la política económica y, evidentemente, son el fundamento para las políticas de estabilización.

14

Como una salida en la década de los noventa, las economías industrializadas tendrán que hacer esfuerzos por mantener una cooperación macroeconómica, en la cual la coordinación de las políticas fiscal y monetaria resolvería en parte los abruptos movimientos de los tipos de cambio. De ahí que no sea obligatorio regresar a los tipos de cambio fijos, sino que lo que se necesita es un acuerdo internacional que evite las fluctuaciones y establezca, si ello es posible, estabilizadores automáticos.

15

## II. LOS CAMBIOS DE FONDO

### A. ¿Terciarización en curso?

La crisis actual, mensurable por el desempeño de la productividad estadounidense en su calidad de potencia hegemónica, baluarte en la estabilidad de conjunto del sistema capitalista, ha encabezado cambios en las estructuras productivas, al parecer irreversibles de los países capitalistas desarrollados. Hoy por hoy, el Norte atraviesa por una crisis internacional, donde la supremacía industrial de Estados Unidos se ve erosionada por tres factores: una débil tasa de inversión interna, el aumento de inversiones en el extranjero, y la tendencia hacia la terciarización de sus actividades.

Este proceso de terciarización, es fruto de una restructuración interna de su economía a nivel sectorial, la importancia del sector de los servicios cobra fuerza con los recursos del sector financiero, comandando al sector y proyectándose hacia el exterior durante la década de los setenta.

El repunte de este sector cobra mayor fuerza en la década de los ochenta con la combinación de tres factores: el financiamiento (deficitario) del gasto público a través de bonos gubernamentales; la desregulación del sistema bancario, las telecomunicaciones y el transporte aéreo, ferrocarrilero y de carga; y la eliminación de funciones estatales en campos del sector privado.



El crecimiento de nuevas fuerzas productivas ha traído como consecuencia una desaparición progresiva del obrero de producción que se diluye en las máquinas "inteligentes". Así se va configurando un obrero poco calificado y/o trabajo en la vigilancia-control de sistemas integrados, sujeto a hacer adaptaciones menores, lo que conduce a una atomización de la fuerza de trabajo.

Durante la década de los setenta, la industrialización de los países en desarrollo (PED) vivió un aumento substancial en la estructura de la población trabajadora y en la cual, según Carlos Ominami, la industria jugó un rol importante en la manufacturización de las economías subdesarrolladas.

Sucede lo contrario en los países desarrollados (PD), donde la terciarización es un proceso conducente a la sociedad post industrial, según algunos autores (por ejemplo Alain Toraine). La terciarización de la fuerza laboral corresponde a un aumento de la contribución de los servicios al producto nacional bruto (PNB). El sustento de la tesis de la transición a partir del liderazgo industrial clásico, de una etapa precedente, al liderazgo futuro del sector servicios en el marco del debate de una política industrial en búsqueda de la rehabilitación del liderazgo industrial externo (e interno) de Estados Unidos, para evitar la crisis, es precisamente el núcleo de la sociedad postindustrial.

Los autores que sustentan esta tesis con su representante a la cabeza, Daniel Bell, reconocen un deterioro de la competitividad

industrial de Estados Unidos. En primer lugar, ubican un cambio desde la producción de bienes, hacia la venta de servicios personales (educación, salud, servicios sociales) y en los servicios profesionales (computación, análisis de sistemas e investigación y desarrollo). En segundo lugar, se trata de codificación del conocimiento teórico.

Así la relación industria-servicios en los países avanzados y, fundamentalmente, en los Estados Unidos se va conformando en una corriente de pensamientos cuya idea central, sobre todo en este último país, emerge como líder de la nueva era del conocimiento informatizado que supuestamente reemplazará en un futuro a la mano de obra y al capital como factores básicos del crecimiento.

El crecimiento de las fuerzas productivas desde los años setenta no sólo a traído conocimiento, sino también cambios estructurales en sus actividades manufacturas, presentándose en las principales economías una nueva fase que en un primer momento se vio como un estancamiento del peso relativo de las actividades manufactureras del conjunto de la economía, pasando en una segunda etapa por la disminución de esa actividad. Así, después de cerca de dos siglos de mantenerse como principal soporte del sistema capitalista, en donde el ciclo tiene su ascenso, parece ser que el sector manufacturero inexorablemente marcha hacia su decadencia.

Este motor de progreso capitalista con mucho ha venido involucionando en su crecimiento del (PNB). A este proceso,

iniciado antes de 1974, cuando el sector productor de bienes manufacturados deja su lugar al área productora de servicios, se le denomina a veces desindustrialización.

Esto es, la economía capitalista mundial quizá haya entrado a una fase recesiva de larga duración, y ante un mundo cada vez más informatizado por la interconexión de los países avanzados (a lo cual se unen los "techos" productivos de bienes como el acero, el textil y la química primaria), hacen que la investigación científica se convierta en materia prima en la toma de decisiones, de esta manera el sector "servicios" va teniendo un peso mayor respecto a los procesos de productos manufacturados.

El sector manufacturero durante la segunda mitad de los años cincuenta inicia una caída del peso relativo con respecto del PIB al pasar de 34.2% a 32.9% en los primeros años de la siguiente década porque para la segunda mitad mantiene el mismo peso. Y es a partir de la década de los años setenta cuando inicia un segundo descenso tendencial hasta principios de los años ochenta (25.8%).

El caso inversamente proporcional se da con el sector servicios, cuando desde el periodo 1955-1959, no obstante mantener una proporción del producto superior a la de bienes manufacturados, se inicia una tendencia al alza de cerca de diez puntos porcentuales hasta principios de la década de los ochenta.

según Ugo Pipitone, en estos últimos 18 años la participación de la manufactura y de la agricultura en el PIB va reduciéndose

progresivamente, mientras que el conjunto de servicios muestra un comportamiento muy diferenciado. Se puede resumir que en los Estados Unidos, comparando los años de 1950 y 1983; el área de servicios ha aumentado su volumen 3.2 veces, en tanto la actividad productora de bienes, lo ha sido en 2.1 veces para el mismo período.

Se destaca en esta participación al principal elemento dinámico en servicios, que es el de las actividades financieras (bancos, seguros, bolsas, etc.) y los servicios varios etc., al pasar de 19.5% en 1950 a 24.2% en 1983, para el primer caso; para el segundo de 18.2 a 19.8%, respectivamente.

Estos síntomas evidentes de desindustrialización de los años setenta se pueden constatar con la caída de la industria siderúrgica en 30%, perdiendo su posición internacional, al perder puntos en su cuota de las exportaciones manufactureras mundiales y también en la producción manufacturera nacional, por la penetración de productos manufacturados de importación en esta industria, a partir del colapso del mercado sufrido en 1981-82, cuando se vió reducida la industria acerera en 30%, lo que equivalía a 112 millones de toneladas, situación que condujo al cierre de muchas fábricas no redituables, el empleo se vió reducido de 379 mil 709 a 165 mil 900 empleos a finales de los setenta.

La industria siderúrgica, de representar casi la mitad de la producción mundial en los años cincuenta, va disminuyendo su cuota

con un atraso tecnológico respecto a otros países, sobre todo a Japón ya en los años setenta, debido al grado de concentración de un pequeño número de grandes empresas que venían cubriendo la demanda interna.

Paralelamente, a partir de la segunda mitad de los años setenta, la industria siderúrgica japonesa construye un gigantesco aparato en el cual operan plantas que aprovechan economías de escala proporcionalmente superiores a las norteamericanas.

Desde 1959 Estados Unidos es el mayor importador de acero del mundo y actualmente, según investigación realizada por James Buchanan de Financial Times, la fábrica US Steel que gastó 200 millones de dólares en 1956, para una capacidad instalada de producción acerera en Sparrow Point, empleando la tecnología llamado corazón abierto la nueva técnica es la austriaca llamada horno de oxígeno básico-reabre dos corazones en Sparrow Point 30 años después se vuelven obsoletos.

Esta industria estadounidense está empleando tecnología generada por empresas japonesas. Así, importantes productores acereros nipones como Nippon Steel, NKK, Sumitomo, Kobe, Kawasaki Nisshin, trasladan su industria a Estados Unidos para modernizar las plantas. Además de contar con la tecnología también administrarán esta industria.

Es posible hablar de un congelamiento del impulso dinámico de la actividad manufacturera en la década de los setenta en los

principales países capitalistas. Esta situación se observaría comparando las utilidades de los dos sectores: el manufacturero y el de los servicios de Estados Unidos.

Se constata una tendencia a la baja de la tasa de ganancia en el sector manufacturero en la década de los setenta y el sector servicios en su modalidad de alto rendimiento; no obstante mostrar tendencia a la baja en el mismo periodo, es superado ampliamente el primero por el segundo en términos de mayores rendimientos por los cuatro tipos de servicios que establece el Departamento de Comercio de los Estados Unidos. Sobre todo en el área de la intermediación financiera, cuando los bancos superan en más del doble a los registrados en la industria manufacturera (2.3 veces). Los servicios de radio y televisión con valores ligeramente superiores al sector referido, así como el comercio al mayoreo.

El área de seguros obtuvo rendimientos superiores a los de las manufacturas en cerca de 9 puntos porcentuales el bienio 1977-1978, después de tener una tasa de ganancia menor en cerca de 5 puntos porcentuales que las manufacturas en 1975. Para 1979 y 1980 supera con estos mismos puntos porcentuales a la manufactura. Sólo en 1980 resurgió con fuerza la banca comercial de los Estados Unidos ayudando a las 500 compañías de servicios más grandes de dicho país al colocar una alza agregada de ganancias de 55% según el registro anual de la revista Fortune.

También citó que las exportaciones de servicios rebasan a las importaciones, al vender las empresas norteamericanas en el año referido 73 mil 800 millones de dólares en publicidad, seguros

automotrices y otros servicios extranjeros. Las ventas por exportaciones del sector servicios excedieron a las importaciones en siete mil ochocientos millones de dólares en 1988.

Según la misma fuente, éste ha sido el repunte de las compañías después del crack bursátil en 1987, ante el debilitamiento del mercado accionario y al presentarse problemas de ganancia en el ambiente inestable de las instituciones de ahorro, lo cual había dañado las ganancias de las 500 principales empresas de servicios en 22%, representando 50 mil ochocientos millones de dólares.

Sin embargo, Fortune hace anualmente una comparación con las 500 compañías industriales más importantes. La ocasión citada (los 500) tuvieron un alza de 27% en ganancias representando para esas empresas 115 mil millones de dólares para el mismo año.

También señaló que la transacción efectuada por los cien bancos comerciales más grandes del país significó casi una cuarta parte (22.7%) al reportar 17 500 millones de dólares en ganancias, situación adversa a la del año anterior, cuando tuvieron pérdidas por 5 300 millones de dólares. Las 50 compañías de transporte más importantes tuvieron un incremento agregado de ganancias de 50%, a 5,000 millones de dólares; los minoristas con registro de 10%, a 9,120 millones de dólares.

Fortune vincula el resurgimiento en el sector servicios con un auge industrial de Estados Unidos, lo cual tuvo que ver con el auxilio de las empresas de servicios para el embarque, ventas y la

utilización de todo lo posible para hacerlo funcionar. <sup>17</sup>

Por lo que le toca a Europa Occidental, también se destaca la misma tendencia decreciente del peso relativo del sector manufacturero con respecto al PIB en la década de los setenta. Después de mantener cierta estabilidad en los setenta para los países europeos, en los siguientes años a partir de 1975 va a tener significativas reducciones en su participación del producto, donde la República Federal Alemana e Inglaterra son los que presentan mayor intensidad, con una reducción cercana a 10 puntos porcentuales en trece años.

Por lo que respecta a Inglaterra la estructura industrial en desuso en este último decenio, derivada de la instrumentación de la política neoliberal de Margaret Thatcher, al privatizar las empresas que habían sido estatizadas por los laboristas, 60% ha regresado a sus antiguos dueños como son: British Steel, British Airways, British Aerospace, British Petroleum, British Telecom y British Gas.

De esta manera, se internacionaliza la economía; cuando algunas empresas pasan a ser propiedad norteamericana, empleando más de medio millón de ingleses, significando cerca de 12% de la producción manufacturera y 15% de la inversión de capital corporativo, contando además con un déficit comercial y tasas de interés de 8% (queda una economía-ficción con las más altas tasas de interés de Europa y que le permiten vivir de la especulación en el sector servicios) El proceso de desindustrialización queda



de manifiesto si se observa la tendencia del empleo en esta última década.

Con la creciente apertura de fuentes de empleo en el sector servicios, a diferencia de los otros sectores en la economía capitalista mundial, podría hablarse de un estancamiento del empleo manufacturero en la década de los cincuenta en Estados Unidos. Los servicios empiezan a repuntar con dinamismo después de 1973, con su consiguiente estancamiento y retroceso de empleo industrial. Los principales países capitalistas en 1982 están por encima de 50% ocupados en el sector servicios, superando al sector secundario holgadamente. Es decir, el peso específico del sector terciario ha aumentado.

Por ejemplo el Departamento del Trabajo de Estados Unidos, reportó para el mes de febrero de 1989 un crecimiento laboral concentrado en el sector servicios con 321 mil empleos, mientras que el número de trabajos creados para el sector manufacturero se vio reducido en 32 mil.

Esta revolución de los servicios como la nombran los "técnicos del desarrollo", piensan que también se hará extensiva a los países atrasados. Así el término académico y aún político de "desindustrialización" existente en los países avanzados implica proteger a sus industrias amenazadas por las importaciones realizadas por los países de industrialización reciente (NIC's) y con mano de obra barata.

## B. NUEVAS FUERZAS PRODUCTIVAS

Los años posteriores a 1973 significan cambios en la composición sectorial de la producción manufacturera. Las actividades tradicionales en los Estados Unidos se vieron abatidas por las circunstancias siguientes:

- 1) los equipos e instalaciones hacia finales de los años setenta son poco productivos y no incorporan avances tecnológicos.
- 2) se dió un estancamiento de productos de vanguardia tecnológica que son sustituidos por otros, y
3. Se dá también un resurgimiento de la competencia internacional, debido a que los productores nacionales buscan complementar su demanda en el exterior (no proporcionada por sus propias economías) y así alcanzar niveles mínimos de su capacidad instalada.

Ante el panorama desolador de las manufacturas tradicionales, otra parte de este tipo de manufacturas sufrirá un cambio más o menos vertiginoso que se caracterizará como "actividades de punta" bajo una verdadera revolución tecnológica; esas nuevas tecnologías, son las que producen y difunden la información, así como impulsan la administración. Es el know-how un conocimiento fundado en las tecnologías informáticas y en las telecomunicaciones (telemáticas).

Puesto que los productos estadounidenses venían perdiendo

competitividad en los mercados internacionales era urgente: incrementar las exportaciones, lo que motivó dos líneas de acción en la política norteamericana de comercio exterior: reducir el déficit comercial y reindustrializar su economía. (La primera línea se abordará más adelante.)

La transformación estructural en el aparato productivo de Estados Unidos tiene dos características: la primera, derivada de una revolución en la industria de alta tecnología (productos con elevada inversión en investigación y desarrollo); la segunda, el repunte del sector servicios.

En veinte años la producción y el empleo sufren un cambio hacia sectores de alta tecnología. De 1960 a 1980 la proporción del valor agregado que corresponde a la industria de alta tecnología aumentó de 27 a 39%, mientras que en el empleo la industria de alta tecnología, para el mismo lapso de tiempo, creció de 27 a 33%; en tanto, las industrias intensivas en capital se mantuvieron estables, las industrias intensivas en mano de obra disminuyeron su participación en el empleo como en el valor agregado en esos 20 años.

En este sentido la relación industria-servicios en esa sociedad "postindustrial" revierte la idea central de que Estados Unidos, ante su debilidad manufacturera tradicional, emergería como artífice de una nueva era del conocimiento, donde la información reemplazaría a la mano de obra y al capital como factores del crecimiento. Esta profunda transformación en curso es el

desplazamiento desde las manufacturas hacia los servicios.

La actual revolución tecnológica, que tiende a denominarse "tecnologías de la información", pone fin al reinado de los main frames y las estructuras informáticas basadas en operaciones de grandes centros de cómputo. Así, la innovación tecnológica ha profundizado la evolución del sector informático, cuya capacidad, desde comienzos de la década de los cuarenta, ha sufrido una evolución vertiginosa, fundamentalmente por la microelectrónica.

Primeramente, los bulbos son sustituidos por los transistores y, estos últimos, por los circuitos integrados, con cuya quinta generación se "cierran" las grandes fases de la informática contemporánea.

La llegada de los años ochenta trajo para los países industrializados una intensificación del esfuerzo en investigación y desarrollo (I y D). Información de 1983 indica una inversión en más de 255,000 millones de dólares por este concepto en todo el mundo. De tal gasto, 72.7% corresponde a los países industrializados y 24.2% a los países en desarrollo. En los países avanzados el sector privado contribuye al gasto en I y D en una dimensión importante: alcanza 62.3% en Japón, 48.9% en Estados Unidos y 48.3% en el Reino Unido.

Otras estimaciones indican que para finales de la década la I y D medida como proporción del PIB, será de 3% en Estados Unidos, Japón y la RFA. A la vez, el número de científicos e ingenieros en

I y D para estos países reviste vital importancia para una mayor dedicación a fines bélicos.

En Estados Unidos es visible también un impulso a las industrias de alta tecnología ligadas al desarrollo bélico; las comunicaciones y la cibernética sirven como proveedores de insumos de las industrias aeroespacial, naval y de misiles.

La orientación y los contenidos de la I y D en tecnologías de la información son estudiados con enormes recursos. Entre 1981 y 1986 la I y D creció 10 % en Estados Unidos y en Japón, y 7.6 % en la RFA. No obstante, la declinación de la participación norteamericana en el gasto mundial en I y D, al pasar de 69 a 55 % en 1965-1985, cuenta con la mayor inversión global y tiene un mayor número de científicos e ingenieros dedicados a tales actividades y actualmente la mayor base instalada y potencial de I y D del mundo.

El mayor estímulo para la I y D son los programas militares. El Departamento de Defensa apunta a la alta tecnología, a las áreas "inteligentes", aquellas aplicadas a sensores, sistemas de control e inteligencia, comunicaciones, navegación, vigilancia, y en servicios de combate y apoyo. El proyecto de software obedece a programas del Departamento de Estado con inversión de 11,000 millones de dólares en 1985 y a que la Iniciativa de Defensa Estratégica (IDE) fue para el presidente Reagan su "Guerra de las Galaxias": La participación del Pentágono en el presupuesto federal en I y D pasó a 55 % del presupuesto total en 1987

comparado con 24 % en 1981. El gasto en I y D en el sector, que el Reino Unido aplica en el área de defensa, fue de 43 % ; 48 % en Francia, y 28 % en Alemania Federal.

El Departamento de Defensa estadounidense destina cerca de 80 % de los fondos federales para I y D en informática, lo que podría explicar las fuertes restricciones a la transferencia de tecnología fuera de Estados Unidos.

La competencia de tecnología propiciada por la informática pronto tuvo su respuesta (1985) cuando Europa puso en marcha el proyecto Eureka. Este desafío tecnológico es producto de un programa plurianual en el dominio de la informática. El SPIFIT, por ejemplo, es un programa para ayudar a la industria europea de las tecnologías de la información (TI). Eureka es respuesta a la "Guerra de las Galaxias" cuya aplicación a fines militares es un hecho, con robots para combate, la inteligencia artificial, los componentes electrónicos rápidos y el rayo láser para la industria de armamentos.

### C. LA DESREGULACION ESTATAL

Después de un largo ciclo expansionista experimentado por los países centrales en las décadas de los cincuenta y sesenta, este es interrumpido para entrar en una nueva fase de crisis y reestructuración múltiple. Ello trae nuevas formas de funcionamiento del proceso productivo y del trabajo mismo, así como del comercio internacional.

Ante las conclusiones asumidas por J. M. Keynes y J. Schumpeter, en el sentido de refuncionalizar un debilitamiento de la actividad rectora de las empresas, como consecuencia del crecimiento de los aparatos productivos, con su automatización, se vuelve asimismo superflua y surge un poder social independiente.

En la medida de los cambios ocurridos desde mediados de los años setenta en las economías centrales, sucede lo mismo en la sociedad y en la política. La producción social generada por las unidades productivas al no poder ser recicladas en el corto plazo por el mercado, pero sí con desigualdades sociales, se torna necesario el retorno del Estado como interventor para llenar huecos del mercado y volverlo "operativo."

Es desde los cincuenta y hasta los setenta cuando surge una tendencia al crecimiento del Estado como regulador del proceso económico en los países capitalistas, abarcando su función social y su peso específico, en Estado social, bajo tres características:

neocorporativista, Welfare State y, sobre todo, Estado administrador.

Este corporativismo de nuevo cuño es un acuerdo trilateral con el Estado a la cabeza y con los dos sujetos sociales: la patronal y los sindicatos en representación de los trabajadores agremiados, y bien podría hablarse de un pacto social entre estos dos últimos bajo un intercambio de acuerdos y concesiones en el que concursaría el Estado, lo cual implicaría de este último desarrollar funciones de regulación e intervención directa en la economía.

La intervención del Estado en las economías centrales, se da de dos maneras, por ejemplo en Estados Unidos, la regulación económica es indirecta mediante agencias federales organizadoras de intereses privados sectoriales, la función pública es casi nula salvo la electricidad donde mantenía un porcentaje de 25% en 1978. La presencia del Estado norteamericano se ve cuando las compras de bienes y servicios crecen de 16.4 % a mediados de los años cincuenta, a 20.5 entre 1970 y 1984.

Mientras la regulación en los países europeos se da por medio de nacionalizaciones, en donde el Estado asume una función productiva en el conjunto de las actividades infraestructurales electricidad, ferrocarriles, gas, teléfono y telégrafo.

Si bien las políticas económicas impulsadas por los gobiernos de los países industrializados en la década de los años setenta se



dió en el marco del pleno empleo, a inicio de la siguiente década estos gobiernos adoptan posiciones conservadoras, como en el caso de la aplicada por Ronald Reagan a partir de 1981 en un afán de hacer resurgir la industrialización estadounidense, la cual se apoyó en reducciones impositivos sobre las ganancias corporativas con planes de administración rápida de los activos fijos de las compañías. Esta política de reducción de impuestos corporativos fue ideada por quien fuese jefe del consejo de asesores económicos de Reagan durante el periodo 1982-1984.

La idea de que a menores impuestos correspondería un aumento de las inversiones, implicaba también un costo social: el desempleo, desde 1979 los movimientos del salario han experimentado reducciones de la tasa del desempleo, y la presión fiscal influyó todo en el sentido de que los capitalistas están dispuestos a pagar el valor del salario descontados los impuestos. Sin embargo el Tax Edge se ha elevado de 21 % en 1956 a 32 % en 1987.

El costo social referido mas arriba es evidentemente al desempleo. Para el caso de Estados Unidos ha crecido de 4.7% en su tasa total y 4.3 en su tasa ponderada en 1956, a 0.2 y 5.1% respectivamente en 1987. Mientras que en determinados segmentos del mercado de trabajo se observaron cambios cuando sufrió una declinación en la manufactura en términos de personal ocupado; el empleo total no agrícola en 1967 tiene un registro de 29.6%, hasta registrar un 19.1 en 1986 de acuerdo a datos de la Oficina de Estadísticas del Trabajo de Estados Unidos.

Este poder institucional en cuanto a la regulación social pronto se convierte en programa económico y desigualdad social a finales de los años setenta. Estas políticas conservadoras fortalecen la función del Estado como garante del orden para impulsar un proceso de modernización capitalista. Proceso modernizador que quizá tenga que ver con la polarización de la economía mundial.

El comercio en manufacturas tuvo un déficit de 119,100 millones de dólares en 1988, cuando su superávit fue de 15,500 en 1981. Actualmente Estados Unidos representa 10 % del comercio mundial en manufacturas, en 1980 era de 13 y en 1970 de 15%.

La tentativa de una regulación privada de la economía mundial, y sobre una quiebra del Keynesianismo bajo forma privada (y para dar salidas capitalistas a la crisis o, mejor dicho, de una administración de la crisis) fue por medio del ajuste en las políticas.

En mayo de 1979, se dice, con la llegada del gobierno conservador de la Sra. Thatcher como primera ministra se da un viraje en la política del gobierno inglés. La ideología conservadora (nueva derecha), influida por la teoría monetarista, trajo precisamente un fracaso de ese monetarismo ortodoxo en 1979-81, lo que orilló al gobierno a priorizar los aspectos de la política económica neoliberal: reducción del rol del Estado, privatizaciones y debilitamiento de los sindicatos. El sector público era "una carga improductiva" para la iniciativa privada y era necesario bajar impuestos para estimular la actividad empresarial.

Así se inició un proceso privatizador de activos de industrias nacionalizadas al paso del monetarismo al gobierno: priorizó la privatización desde 1982. A finales de ese año 1.8 miles de millones de libras de los activos del Estado habían sido vendidos, y más aún con la venta de la British Telecom en 4 mil millones de libras en 1984. De 1987 a 1988 el gobierno británico tenía 7 mil millones de libras por la venta de las empresas públicas. Las privatizaciones alcanzaron su objetivo neo-liberal de reducir el ámbito del sector público.

### III. UNA RELACION DE COMPROMISO

#### A. LOS DEFICITS GEMELOS

En el marco de las grandes transformaciones en el mundo, la década de los ochenta mostró también grandes desatinos en el origen y solución de los problemas de la economía estadounidense, fundamentalmente en lo que se refiere a los "déficits gemelos": el déficit del presupuesto federal y el déficit en la balanza de pagos. lo que abrió un debate sobre la política industrial que a la fecha no ha terminado.

Para los fines de este estudio, el debate actual tuvo comienzo a finales de la década de los setenta, cuando en 1979 la Comisión Trilateral atendió la decadencia de las manufacturas y vio la posibilidad de adoptar una política industrial o de "reindustrialización".

La notoria erosión de la competitividad de Estados Unidos, respecto de Japón y del sudeste asiático (los NIC's), hicieron posible tal debate. La debilidad mostrada por los estadounidenses y el desenvolvimiento reciente de la economía japonesa explica el desplazamiento del centro de gravedad desde el Atlántico hacia el Pacífico y, al interior de Estados Unidos, desde el Noreste hacia el Sudoeste.

Así las diversas posiciones en torno al debate se ubican en

dos grandes ejes:

- a) En lo externo, la erosión sufrida por el sector industrial ante la competitividad internacional.
- b) En lo interno, la pérdida relativa del peso específico del sector industrial respecto del sector servicios.

Al cruzarse estos dos ejes aparecen cuatro categorías principales sobre las que se sustentó el debate:

EL SECTOR INDUSTRIAL DEBE RECUPERAR SU LIDERAZGO.		LA TRANSICION HACIA EL LIDERAZGO DE LOS SERVICIOS ES REAL Y DESEABLE.
LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL ESTA FUERTEMENTE EROSIONADA.	A	INTERN O
LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL RELATIVA PERMANECE ESTABLE.	B	EX TERN O
		D

Los partidarios de una fuerte política industrial se ubicaron en el cuadrante "A", por lo cual estaban de acuerdo con una evidente "desindustrialización" y apuntaban hacia una política de "reindustrialización" de Estados Unidos. Mientras que en el cuadrante "D" se colocó la Administración Reagan, la cual sostenía que no existía "desindustrialización" y, por lo mismo, no se requería de una "política industrial". En el cuadrante "C" se ubicaron los proponentes que reconocían una erosión interna e internacional del liderazgo industrial, pero percibiéndola hacia una sociedad postindustrial, lo cual indicó, no sólo la adopción de una política industrial, sino la sustitución del liderazgo del sector manufacturero por el liderazgo de los servicios.

Los proponentes que reconocen una erosión interna del liderazgo manufacturero enfatizando la estabilidad de la competitividad industrial de Estados Unidos se localizaron en el cuadrante "A". Según ellos, la recuperación interna del sector industrial no requería la viabilidad institucional de una política industrial en Estados Unidos.

En el debate citado las distintas posturas reflejaron las transformaciones tecnológicas en curso. Así los autores que sustentan la tesis del cuadrante "A", con Robert E. Reich a la cabeza, enfatizaron una decadencia del sector industrial de los Estados Unidos al seno del país y una incapacidad de enfrentar la creciente competencia internacional. Ante ello, proponen un cambio en las estructuras y organización de la producción que datan desde comienzo de los setenta, y la presunta incapacidad de Estados Unidos de adaptarse a esas transformaciones. La producción estandarizada, es decir el mismo factor que en su comienzo del capitalismo condujo a la prosperidad, ahora amenaza con conducir a la decadencia.

Habría que tomar en cuenta a Japón, quien fue el país industrializado que con mayor rapidez se insertó e impulsó la transformación productiva, poniendo en entredicho la industria tradicional de Estados Unidos, perdiendo capacidad para competir y que se está extendiendo hacia una pérdida de la ventaja en productos de alta tecnología. Los proponentes de una política industrial apuntan hacia lo siguiente: Japón ha capturado casi 3/4

partes del mercado para los semiconductores (en aquella ocasión de los debates los modelos 256 k ram eran nuevos, hoy son bastante anticuados), en la actualidad su desarrollo es impresionante; ahora se habla de gigabytes, donde uno solo equivale a mil millones de bytes. Tal es el modelo 112 que puede almacenar hasta 188 gigabytes, equivalente a 3.2 millones de hojas de papel en forma de imágenes digitalizadas en un solo Subsistema. A través de este Subsistema de Administración de Almacenamiento se pueden incorporar hasta 8 modelos, lo que permitiría un acceso a más de 700 gigabytes de capacidad en línea por cada grupo de almacenamiento. Aún más, se pueden definir grupos múltiples de almacenamiento, permitiendo un crecimiento modular de hasta 4.7 terabytes por cada sistema (un terabyte es igual a mil gigabytes).

Estados Unidos ha disminuido las tasas de inversión neta, si se le compara con las de sus competidores: 18 % con respecto de su PIB; 24 % del PIB en los países de la OCDE y más del 30 % del PIB para Japón. El alto costo del capital industrial para la inversión fija fue casi tres veces más alto en Estados Unidos que en Japón. De esta manera Japón pudo invertir en tecnologías nuevas que no prosperarían en Estados Unidos.

El diferencial en los costos radica en tasas de ahorro distintas, donde las tasas de interés altas de los estadounidenses se debe a políticas antiinflacionarias y de financiamiento fiscal, en tanto los japoneses mantienen sus tasas de interés bajas y emplean las diferencias en la relación entre deudas y activos líquidos (antes de los acuerdos de Basilea).

Japón hace más uso de su capacidad de contratación de deuda para financiar capital industrial fijo. En este país, así como en Alemania y Francia, el uso de la deuda es mayor que en Estados Unidos. Así el enfoque de corto plazo como resultado del financiamiento de activos líquidos en Estados Unidos son bases para que la nueva tecnología y la reestructuración industrial no sean consideradas rentables por los Estados Unidos.

Esta situación conduce hacia una innovación tecnológica cuya brecha en investigación y desarrollo (I y D) implica tres factores: capacidad intelectual, instalaciones y financiamiento. En el primer factor, los proponentes de una política industrial esgrimen que Estados Unidos no está produciendo cuadros científicos en la misma medida en que lo hacen sus competidores. En 1987, se graduaron en licenciaturas de Ingeniería 69,300 estadounidenses, mientras que en Japón, país con la mitad de habitantes de Estados Unidos, se graduaron 73,500.

Otro aspecto importante a destacar es la inversión en I y D civil. Durante mediados de los años setenta los estadounidenses destinaron 1.4 % del PIB al sector, mientras que Alemania invirtió 2.1 % de su PIB y Japón 2 %. Datos recientes indican que actualmente Francia invierte un porcentaje del PIB mayor que Estados Unidos.

Un segundo proponente sobre la necesidad de una política industrial es Bruce R. Scott, quien toma en cuenta la anterior expansión de Japón, pero no difiere de las funciones del Estado



benefactor. Enfatiza la erosión de la competitividad internacional de Estados Unidos ante la "amenaza de Japon y del Sudeste asiático". De la experiencia extraída en estos países, el autor hace énfasis para su política industrial el sistemático incentivo al ahorro de los países asiáticos. Los impuestos a los intereses y dividendos sumando las deducciones de interés al impuesto a los ingresos personales, canalizan al ahorro, en tanto el subsidio a la deuda no lo hace. Caso contrario sucede en Estados Unidos donde la política se orientó hacia el consumo y contra la industria.

También hace hincapie para que Estados Unidos supere la concepción de ventajas comparativas estáticas y adopte la ventaja comparativa dinámica base de la industria nipona y de los NIC's.

La tercera posición que se ubica en el cuadrante "A", reconocen la erosión de la competitividad internacional del sector industrial estadounidense y, por ende pide su rehabilitación; allí el centro del debate es la concepción y gestión de las empresas industriales, lo que se denomina Micro-software para enfrentar a la nueva competencia industrial. Los autores sustentantes del punto de vista observan un proceso de "renacimiento industrial" en curso en Estados Unidos, cuyas actividades industriales se ven fuertemente amenazadas por la obsolescencia.

Mientras los proponentes que se encuadran en "B", y que enfatizan el atraso industrial al interior de Estados Unidos y el repunte de Japon, hacen caso omiso de los planteamientos en cuanto a la magnitud del desafío a enfrentar por Estados Unidos a nivel

internacional, así como también el carácter de las medidas a adoptar.

Lo substancial de esta propuesta es enfatizar la relevancia de las especificidades nacionales para diseñar políticas y no así la tendencia a la reproducción ahistórica de experiencias disímiles, es decir, la necesidad de una política macroeconómica para superar los desequilibrios económicos nacionales. Tal postura es similar a la de la Administración Reagan en el sentido del escepticismo con respecto a una política industrial, pero compartiendo con las corrientes descritas a una rehabilitación interna del sector manufacturero estadounidense.

Contraria a la argumentación de una rehabilitación del liderazgo industrial interno y externo de Estados Unidos está la tesis del tránsito desde el liderazgo industrial característico de la etapa precedente, al liderazgo futuro al sector Servicios. Los autores de este cuadrante "C", si bien reconocen la erosión de la competitividad industrial de Estados Unidos, la consideran coherente con un cambio estructural hacia la sociedad posindustrial.

Otros autores encabezados por Daniel Bell caracterizan el desplazamiento referido, en primer lugar, a partir de un cambio desde la producción de bienes hacia la venta de servicios personales (educación, salud y servicios sociales) y en servicios profesionales (computación, análisis de sistemas e investigación) y desarrollo. En segundo, el hecho de que la innovación y cambio

se refiere a la codificación del conocimiento teórico.

La posición del cuadrante "D" estuvo sustentada por la Administración Reagan, la cual era totalmente contraria a las posiciones expuestas, afirmando que no hay desindustrialización ni en lo externo ni en lo interno, por lo tanto era innecesaria una política industrial. Esta posición esgrime un problema de carácter macroeconómico, intensificado con la revalorización del dólar, por el mayor crecimiento de Estados Unidos comparándolo con los demás países industrializados y por la crisis de algunos países subdesarrollados.

El planteamiento de la Administración Reagan, en primer lugar, desechaba la idea de un proceso de desindustrialización y, en segundo lugar, las propuestas expuestas por quienes plantean la necesidad de una política industrial.

Los argumentos esgrimidos por la Administración Reagan para el primer punto eran los siguientes:

- \* La participación del producto manufacturero, en el PIB total, permaneció constante en alrededor de 24 %.
- \* El empleo manufacturero disminuyó desde 34% en 1950 a 22% en 1980, lo que indica un aumento relativo de la productividad y no la decadencia del sector.
- \* La Administración también reconoció transformaciones al interior del sector manufacturero, favoreciendo a los sectores "intensivos" de Tecnología, cuyo valor agregado

con respecto del total manufacturero pasó de 27 % en 1960 a 38 % en 1980, en tanto la participación de los sectores intensivos en capital, trabajo y en recursos naturales disminuyó. En el caso del empleo, los sectores de alta tecnología aumentaron su participación de 27 % a 33 % entre 1960 y 1980, mientras que los demás sectores disminuyeron.

\* El dinamismo de Japón durante el periodo 1960-1973 no está a discusión, manteniéndose casi al mismo nivel de Estados Unidos, Alemania y Francia, y un poco por arriba de Inglaterra. Pero en el periodo 1973-1980 dicho dinamismo se redujo considerablemente y la diferencia con Estados Unidos se atenuó, recuperando su superioridad con respecto de Europa. Por lo que toca al crecimiento del empleo manufacturero en el primer periodo mencionado, la posición de Estados Unidos respecto de Europa es favorable manteniendo una diferencia en más del doble con Japón; sin embargo; para el periodo de 1973-1980, el único país en el que el empleo manufacturero se incrementa, aunque ligeramente, es Estados Unidos.

\* En cuanto a la competitividad internacional, en alta tecnología se reconoce una disminución de la participación relativa de Estados Unidos en la exportación total de los países desarrollados de 30 % en 1962 a 21 % en 1980, en cambio Japón en igual lapso creció de 4 % a 12 % y Alemania por su parte se mantuvo en 13%.

\* En tal sentido, la "desindustrialización" no es tan

evidente; según esta posición, la diferencia del dinamismo con Japón estaría atenuándose y el rezago relativo de Europa estaría consolidándose. De este modo cada una de las posiciones de los defensores de la "política industrial" de Estados Unidos quedarían refutadas, o sea:

- \* En contraposición a la política industrial de Estados Unidos será responsabilidad de un órgano del gobierno federal.
- \* La creación de un sistema bancario federal de desarrollo cuyos recursos se canalizarían a los sectores "debiles".
- \* El diseño de políticas de ajuste que tiendan a favorecer a los sectores débiles a través de protección y subsidios gubernamentales.

En suma, si una política industrial no resolvería los problemas de la estructura estadounidense, aduciendo que la política industrial no funcionó en Japón y no tuvo éxito en Europa, los problemas que enfrenta la industria en los Estados Unidos se resolverían con políticas monetarias y fiscales prudentes.

La enseñanza del debate con la Administración Reagan es el hecho de consistir en el crecimiento del sector servicios como fuente de compensación del déficit de mercancías, tal posición se observaría con equidad que afianza el liderazgo futuro de los servicios estadounidenses.

La especificidad de los déficits gemelos era su conjugación con el debate sobre política industrial y con la Ley de Comercio de agosto de 1982, que serviría de puente a la explicación del doble déficit en Estados Unidos con repercusiones hacia Europa, Japón y el resto del mundo.

Los graves problemas que enfrentaba la industria de Estados Unidos a causa de las prácticas comerciales, leales y "desleales", poniendo en peligro la planta productiva y el empleo conjuntamente a la transición hacia una economía de servicios implicaban la necesidad de una práctica comercial "justa".

Los proponentes de la política industrial creían que ésta era la única alternativa viable a la protección. En primer lugar, la política industrial haría frente a los problemas de ajuste a corto plazo, tales como: reducción de personal, cierre de plantas, comunidades empobrecidas, estas en conjunto eran presión para el proteccionismo. Segundo, la política industrial era una ventaja para los productores estadounidenses, situación que disminuiría a largo plazo, en la medida que impulsaría a las industrias con capacidad para competir internacionalmente.

La nueva Ley de mercancías obedecía básicamente a la intención del poder legislativo estadounidense de controlar la actividad mercantil, motivada por un ascenso del déficit comercial al acumular en el año de 1988 159,300 millones de dólares, es decir, el panorama presentado por el déficit de la balanza comercial, es un indicador de que Estados Unidos consume más de lo que produce.

El entorno, según datos recopilados por Wilma Salgado, muestra un crecimiento de renglón en forma progresiva durante la década de los ochenta: al pasar de 25,480 millones de dólares en 1980, a 112,522 millones en 1984; y a 144,339 millones de dólares en 1986 en decir, se multiplicó seis veces en el periodo 1980-1986. En 1987, el déficit comercial fue de 173,676 millones de dólares.

21

Analizar el déficit comercial significa ver las causas de su crecimiento, sin embargo se citan las más sobresalientes por el poder que juega la Ley Comercial. Una primera, y la revaluación del dólar en el periodo 1980-1985 en 70 % motivando con tal recaída un encarecimiento de los productos estadounidenses frente a los extranjeros, afrontando la relación exportación-importación.

Así el mercado norteamericano se ve inundado por productos de la Comunidad Económica Europea (CEE) y los países de industrialización reciente (NIC's, por sus siglas en inglés), pero sobre todo de Japón.

Una segunda causa, fue la caída de los precios de productos primarios durante la década de los ochenta, debido a la sobreproducción mundial. Desde 1985 el dólar inicia un proceso de depreciación al caer el diferencial de las tasas de interés entre Estados Unidos y los socios arriba mencionados, debido al hecho de aplicar una política monetaria expansiva para hacer frente al crecimiento de la economía estadounidense. Se reanuda la lucha por los mercados ante la necesidad de dar apertura a los productos de Estados Unidos y es como se propone una nueva Ley de Comercio.

Solo en marzo de ese año el déficit comercial era de 9,700 millones de dólares, es decir, 4,100 menos con respecto al mes anterior, de acuerdo a datos del Departamento de Comercio, que estima un déficit anual en la balanza comercial de 144,000 millones de dólares. Esto serviría de argumento para que la Casa Blanca votara por la Ley Comercial.

El día 23 de agosto el presidente Ronald Reagan promulgó la Ley de Reforma del Comercio Exterior, documento de 2 mil páginas bajo la pretensión de colocar a Estados Unidos como líder comercial, y cuyo contenido sirve para abatir los mercados de sus socios comerciales a las exportaciones estadounidenses y dando poder para reprimir los abusos comerciales extranjeros.

A continuación se citan las principales secciones del Acta:

- Sección 201, artículo XIX, del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y se refiere a la cláusula de salvaguardia.
- Sección 201, se refiere a la transformación de autoridad del presidente al Representante de Comercio de Estados Unidos (USITC) como respuestas a las políticas extranjeras discriminatorias al comercio norteamericano.
- Sección 701, trata de las subvenciones a la importación: y
- Sección 731, se refiere al dumping.

Las normas vigentes del GATT, acordes con las cláusulas de salvaguardia, requiere de dos criterios:



- 1) Informar a los miembros del GATT, cual es el producto contra el cual se protege; y
- 2) El producto afectado, deberá observar por su valor, una "compensación justa" (Reducción de Aranceles).

Estos fueron los acuerdos de la ley que entraría en vigencia el día 4 de febrero de 1989.

Una sección de esta Ley Comercial se refiere a las represalias ejercidas por Estados Unidos como respuesta a las prácticas "desleales" en materia comercial de los gobiernos extranjeros. Y según el Presidente de Estados Unidos y el Representante de Comercio se presenta un caso de discriminación contra productos y empresas estadounidenses. Así, esta enmienda se aplica discrecionalmente bajo la transferencia de autoridad del Presidente.

Era evidente que las enmiendas a la Legislación Comercial firmadas por el Presidente Ronald Reagan el 27 de agosto de 1984, conocida como Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988, tenía por finalidad normar las relaciones comerciales de Estados Unidos con el resto del mundo, cuyo carácter era eminentemente proteccionista. Mas que normar, serviría de instrumento para abatir los altos déficits comerciales de los años ochenta, puesto que el gobierno de Reagan y el Congreso de Estados Unidos compartían el mismo propósito: "forzar la reciprocidad comercial por medio de un aumento en las exportaciones, al colocar sus productos en otros mercados en condiciones equivalentes a las

otorgadas a los productos extranjeros en el mercado estadounidense.

Atenuar el déficit comercial de Estados Unidos era el fin último de la legislación comercial, reconocida bajo lo siguiente:

Los productos de este país han perdido competitividad en los mercados internacionales, observable en el estancamiento de sus exportaciones.

El estancamiento de las exportaciones explica el déficit comercial, correlacionado con el dinamismo de las importaciones via Europa Occidental, pero fundamentalmente de Japón y los NIC's.

La legislación Comercial va orientada a fortalecer la capacidad de negociación estadounidense con los países con los que mantiene un déficit, de ahí la exigencia de nueva reciprocidad comercial con características de presión y, quizás, represalias.

La estrategia comercial de Estados Unidos estaba plenamente justificada al notar como su déficit comercial crecía cada vez más año con año (con la composición de los productos que lo determinan). Durante el gobierno de Reagan, el déficit aumentó de 40,300 millones de dólares en 1981 a 173,676 millones de dólares en 1987. Por un lado, las exportaciones crecieron muy poco en la última década, en 1981 sólo aumentaron en 27,000 millones de dólares; del lado de las importaciones se observa, en igual lapso, un crecimiento de 2.7 veces de lo captado por las importaciones.

Es observable también a lo largo de la década un creciente déficit comercial con Japón 59.8 billones de dólares, representando en términos relativos el 34.4% mientras que por los cuatro países asiáticos (los NIC's) hacen un total de 78.5 billones de dólares, que vienen a representar el 45.2 % del saldo total.

La problemática de los "déficits gemelos" va hermanado obviamente al actual desequilibrio de la economía estadounidense con el presupuesto federal, es decir, el comercial es un resultado del fiscal. La relación de ambos déficits provocó un enorme flujo de capital foráneo, el cual se destinó a incrementar el consumo corriente y el gasto federal.

Para este fin (estimular el flujo del capital) fue preciso elevar las tasas reales de interés, lo que provocó un fortalecimiento del dólar. Y fue necesario contar con fondos externos debido a la disminución del ahorro privado interno durante los años ochenta.

La persistencia de ambos déficits durante los ochenta ha mantenido un amplio debate sobre su interrelación y sus consecuencias para la economía estadounidense y las perspectivas a largo plazo. En esta perspectiva a largo plazo, no obstante la apariencia que muestra la recuperación de la economía norteamericana de la época de Reagan (cuando las estadísticas indicaban una expansión y que al término de su mandato en enero de 1989 cumplía su séptimo año) se veía el deterioro del poder económico de Estados Unidos desde mediados de los sesenta, si se medía como una creciente incapacidad para extraer excedentes del resto del mundo y

continuar su proceso expansivo y a la vez se cernía la amenaza de ser sustituido por otros poderes emergentes (RFA y Japón).

A principio de 1981 Reagan anunció su programa económico el cual tenía entre sus principales objetivos retóricos una pronta y sostenida reducción en el crecimiento de los gastos federales. La pretendida expansión desde 1982 implicaba no sólo abatir el déficit fiscal, sino fundamentalmente modificar el papel regulador del Estado, el cual consistía en utilizar el gasto federal para regular la demanda agregada.

La revolución de Reagan consistía en modificar el uso de la política fiscal, no como instrumento de ajuste de corto plazo, sino para propiciar el crecimiento sostenido en el largo plazo, cuyo estímulo a la initiative privada era por medio de políticas ofertistas de disminución de las tasas impositivas. Reagan pretendía alcanzar un presupuesto de equilibrio sin déficit. No lo consiguió. El faltante federal creció a partir de 1985 (112,300 millones de dólares).

Ante este panorama la Administración y el Congreso se comprometieron a eliminar el desequilibrio fiscal en un plazo de cinco años. Para ello se promulgó la Ley Presupuestaria de Emergencia para el Control del Deficit (Budget and Emergency Deficit Control), mejor conocida como la ley Gramm-Rudman. Es decir, el ordenamiento promulgado el 12 de diciembre de 1985, pretendía reducir gradualmente los déficit fiscales hasta eliminarlos totalmente en 1991. Esta legislación hubiera

significadas reducciones en el déficit a razón de 36,000 millones de dólares anuales, a partir de 144,000 millones en el ejercicio fiscal de 1987.

Conforme a la ley, el Presidente decretará reducciones automáticas de 50 % al presupuesto bélico y 50 % a programas no militares. Asimismo, no estarán sujetas a recorte las partidas que corresponden al pago de intereses de la deuda pública, los gastos de seguridad social, las pensiones a los excombatientes y diversos programas de ayuda a los pobres.

La ley contemplaba también reducciones para el ejercicio presupuestal de 1986. Recortes al gasto público por 11,700 millones de dólares, de los cuales la mitad correspondieron al presupuesto de la Defensa y el resto a los programas civiles. Estos recortes significan descensos de 4.3 y 4.8 % en las erogaciones civiles y militares, respectivamente.

El proyecto del presupuesto para el ejercicio fiscal de 1986 contemplaba: el crecimiento real del gasto bélico, reducciones en algunos programas civiles y ningún aumento de impuestos.

Hasta aquí lo previsto por la Gramm-Rudman, un déficit presupuestario de 143,600 millones de dólares (1.4 % mayor con respecto al ejercicio anterior) y un ingreso de 850,400 millones. Desequilibrio menor en 59,200 millones al déficit estimado para 1986 (202,800 millones) pero menor en 50,000 millones al monto fijado por la nueva legislación.

De 1987 a 1990 el proyecto estadounidense contemplaba la reducción en el déficit por 167,000 millones de dólares. Positivamente para 1991 se previó un superavit presupuestal de 1,300 millones, situación esta última para Ripley, porque de acuerdo a datos de la Oficina de Administración y Presupuesto (OAP), 27 de los últimos 28 años fiscales han sido deficitarios.

Estimaciones realizadas por la OAP y la Oficina Presupuestaria del Congreso (OPC) hechan por tierra las previsiones presidenciales. Esta última entidad calculó un déficit de 296,000 millones de dólares para 1990, que representa 5 % del PNB. Un año después estimó el desequilibrio para el mismo año en 120,000 millones (2.1 % del PNB). Cálculos basados en un incremento económico de alrededor de 3 % anual y tasas de interés ligeramente a la baja.

Por su parte, la OAP hizo estimaciones con tendencia creciente. Sitúo el desequilibrio en 1990 en 126,000 millones; el gasto militar ascendería a 254,000 millones, casi 40,000 menos de lo proyectado un año atrás, y los intereses sobre la deuda serían de 105,000 millones menos de lo proyectado en 1985 (160,000). Descenso debido a déficits más bajos y a créditos consistentemente a la baja.

Ambas entidades proyectaron para 1991 un déficit de 104,000 millones de dólares, que van a representar 1.1 % del PIB. Para ello la OPC sustenta su cálculo en una tasa anual de crecimiento económico de 3.3 % entre 1986 y 1991 y en su descenso moderado de

los tipos de interés cuyos rendimientos sobre pagarés del Tesoro a 13 semanas disminuirán de su nivel actual de 7 % a 5.4 % en 1991.

La OAP, estima que la economía crecerá a un ritmo anual de 4 % y se basará en que las tasas de los citados pagarés estarán por debajo de 4 % en 1991.

El debate entre la Casa Blanca y el Congreso acerca de la viabilidad para abatir el déficit fiscal y/o comercial, cuando se ha visto, primero, que el déficit comercial durante la década de los ochenta fue creciente, hasta alcanzar un pico de 173,700 millones de dolares en 1987, aunque en los dos últimos años mostro una tendencia a la baja: 127,220 Y 113,200, en 1988 y 1989 respectivamente, quizá las fuertes expectativas a la práctica misma del proteccionismo via Ley Comercial.

Segundo, con todo y Ley Gramm-Rudman, durante los ochenta el deficit fiscal promedio se desplazo hacia techos de entre 150,000 y 200,000 millones de dolares. La discusión queda abierta cuando de lo que se trata no es saber si los "déficits gemelos" disminuirán significativamente, sino cómo y cuando se logrará la disminución y qué implicaciones (irremediamente) traerá a la economía de Estados Unidos y sobre todo al resto del mundo.

Se precisa que el presupuesto estadounidense durante la posguerra y hasta 1980 se desplazo de 16 a 21 % respecto del PNB. A partir de 1981 hasta 1985 alcanzó un 36 %; mientras que la deuda federal neta, también como porcentaje del PNB, pasó de 29.3 % en 1980

42.9 % en 1988, lo que a todas luces convierte a Estados Unidos en una nación deudora.

Parecía que con la caída del muro de Berlín se terminaría la Guerra Fria, y parecía también que se acabaría el déficit fiscal, lo que llevaría al Departamento de Defensa a reducir en 40,000 millones de dólares a los famosos "dividendos de paz".

Días antes del conflicto Irak - Kuwait, el Congreso de los Estados Unidos había estimado el déficit fiscal para 1991 en 232,000 millones de dólares. Mientras que la CBO, estimaría ese déficit en 239,000 millones de dólares en 1992, para sufrir una caída a menos de 200,000 millones de dólares.

Según previsiones de la Ley Gramm - Rudman, fijo techos para el déficit de 64,000 millones de dólares en 1991, y de 28,000 millones en 1992, para equilibrar el presupuesto en 1993.

La Ley prevé también recortes "Automáticos" del gasto público si no se cumplen los objetivos previstos. Según Blum, vicedirector del CBO dijo ante la Subcomisión Financiera del Senado que habrá recortes de entre 40 mil y 60 mil millones de dólares en 1991, para ello, la Reserva Federal, "deberá endurecer" su política crediticia, si la expansión económica se mantiene a los niveles de hoy".



## B. CRECIMIENTO, EMPLEO Y PRECIOS

Es evidente que la revisión de la legislación comercial estadounidense tenía que ver con las prácticas leales y "desleales" que ponían en peligro la planta productiva y el empleo, además de los fuertes vaticinios en torno a una severa reducción del crecimiento económico a partir del desplome bursátil en octubre de 1987.

Las transformaciones que sufrió la economía estadounidense durante la década de los ochenta, en el marco de la reaganomía, iban a la par con un deterioro de su liderazgo: Situación observable cuando el PNB iba para su octavo año de expansión consecutiva en 1990. Hacia el tercer trimestre del año mencionado, el producto había ascendido a 4,170.0 billones de dólares (de 1982); para el cuarto trimestre iniciaba una declinación al ubicarse en 4,153.4 billones de dólares (-1.6%).

Las muestras claras de una "economía estancada" se pueden ver por el producto, al caer durante el primer trimestre de 1991 en 1.5%. Según datos del Departamento de Comercio estadounidense, el PNB de encontrarse en 4,156.0 billones de dólares en el cuarto trimestre de 1990, cayó a 4,130.0 billones en el primer tercio de 1991. Todo ello marcó el inicio de un periodo recesivo.

El producto entre el último trimestre de 1982 y el último trimestre de 1989 creció a una tasa media anual de 4%. La fuente

de empleo se incremento en noviembre de 1988 a 19 millones de empleos no agrícolas. Para el primer trimestre de 1989, a máxima capacidad, se crearon 295 mil empleos por mes. Dentro de los logros "notables" del mandato de R. Reagan, está el reporte de una tasa anual promedio de inflación durante el lapso que va desde 1984 hasta su último informe presidencial, de 3.3 %. Por último, la productividad manufacturera aumentó a 4.4 % al año, casi tres veces más al crecimiento anual reportado en los últimos trimestres del periodo 1973-1981 (1.5 %).

Según estimaciones a posteriori del Lunes Negro bursátil, se esperaba un crecimiento económico oscilante entre 1.4 % y 2 % durante todo 1988. Sin embargo los datos registran para ese mismo año una tasa de 3.8% mayor en 0.4 puntos porcentuales al de 1987 y menor al 6.8% de 1984. Tal situación en el PNE se explica por dos factores:

1) una recuperación relativa de la balanza comercial combinada en un aumento más rápido de las exportaciones (17.7 %) con respecto a las importaciones (9.3 %); y 2) un repunte y fortalecimiento de las inversiones comerciales. Así se echaron por tierra efectos nocivos sobre los gastos del consumidor derivados del crack bursátil de 1987 y la intensa sequía de 1988.

Cuando la economía estadounidense entró a su séptimo año de expansión, el Banco de la Reserva Federal de Chicago había pronosticado para 1989 un crecimiento que oscilaría entre 1.9 % y 2.5 % y de acuerdo a estimaciones de la misma fuente considerarían

una tasa del PNB en 3 %, previendo una posible recesión en 1990. Situación que no se pudo evitar.

A raíz de una corrección a una tasa anual hasta de 0.9 % a partir del pronóstico original de un ritmo de 0.5 %, el crecimiento del PNB durante el cuarto trimestre fue muy rápido combinado con una revisión a la baja del déficit comercial estadounidense, contribuyendo a que el crecimiento de la economía alcanzara una tasa de 2.5 %.

Ante nulas perspectivas de acelerar un crecimiento y así aumentar las posibilidades de una recesión, era poco factible que el PNB y por lo tanto el ciclo mantuviera su tendencia histórica de crecimiento. Los registros mostrados por las tasas anuales del producto implicaban una preocupación política para la Casa Blanca.

Una reducción del déficit comercial durante febrero de 1990, en 6.490 millones de dólares a partir de una cifra ajustada de 9,320 millones de dólares durante enero, motivaría al PNB, obviamente, tuvo que ver una baja considerable en importaciones a partir de enero de ese año de 1,900 millones de dólares en las importaciones de suministros y materiales industriales, las cuales incluyen una baja de 1,200 millones de dólares en las importaciones de petróleo.

Las exportaciones durante febrero de 1990, bajaron 1.0 % y se colocaron en 31,630 millones de dólares, cuya base ajustada (por temporada) de equipo de transportación, se elevaron 51 % durante

ese mes. Así las expectativas de un crecimiento económico durante el primer semestre eran presuntamente alentadoras, y teniendo como soporte el déficit comercial.

Las ventas al menudeo subieron 0.1 % en marzo de ese mismo año, después de una caída en febrero de 0.6 %. La capacidad utilizada de la industria, se redujo en marzo a 84 % con una contracción de 0.2 % después de una reducción de 0.4 % en febrero. Los voceros del gobierno estadounidense en ese entonces decían que la industria se enfriaba.

La producción industrial hacia marzo de 1940, alcanzó un nivel ajustado a la temporada de 0.7 %. Indica un repunte de la industria automotriz; la capacidad utilizada de las fábricas, empresas de servicios públicos y mineras, se ajustó a la temporada de 83.3 % en marzo. La producción industrial de marzo se incrementó a una alza revisada de 0.8 % en febrero y frente a un descenso revisado de 1.3 % en enero. La capacidad instalada se comparó con las tasas revisadas de 82.9 % y 82.4 % de febrero y enero respectivamente.

El empleo ha reportado un comportamiento diferente a los otros indicadores. Las tasas de crecimiento del empleo asalariado agrícola de los últimos seis años se ha incrementado. La tasa de crecimiento del empleo generado en los sectores de bienes y servicios, tuvieron un comportamiento opuesto: el empleo manufacturero decreció, mientras el de los servicios mantuvo un crecimiento por debajo de la media de la posguerra. Desde 1974, el

componente servicios ha superado a la industria manufacturera.

Durante el mes de mayo de 1989 el índice de desempleo descendió 5.2 %; se crearon 100 mil nuevos puestos de trabajo, la mayor parte fueron al sector servicios en tanto que los sectores de producción de bienes de consumo y manufacturas descendieron en 35,000 millones y 20,000 millones respectivamente. Las personas laborando a tiempo parcial bajó en 300,000 situándose en 4.8 millones. La media del desempleo para todos los trabajadores (incluye a los militares) se colocó en 5.1 %.

Para enero de 1990, el índice de desempleo por octavo mes consecutivo se ubicó a una tasa de 5.3 % de la población activa, se crearon 275,000 empleos en ese mes. Sin embargo habría que tomar en cuenta la desaparición de 112,000 puestos de trabajo en el sector manufacturero (90,000 de ellos en la industria automotriz). Significa el décimo mes consecutivo en donde el número de puestos de trabajo disminuye en el sector manufacturero.

Por otro lado, en la construcción se crearon 104 mil puestos, recuperándose de la pérdida de 50,000 empleos durante diciembre de 1989. Dejando como motor de crecimiento económico al sector servicios, el cual tuvo un registro de 284,000 nuevos empleos, 48,000 de ellos en sanidad, 27,000 puestos de trabajo en transportes, 127,000 al comercio al por menor, y el comercio al por mayor captó 24,000.

La estabilidad de precios es un objetivo que perseguirá Estados Unidos en la década de los 90, según manifestó Wayne Angell en el Foro Económico Mundial realizado en Davos, Suiza. A mediados de 1989, los formuladores de políticas públicas, así como economistas académicos de Estados Unidos polemizaron sobre un "sobrecalentamiento" de la economía estadounidense al ubicar en su debate dos de los componentes principales: Una tasa de desempleo alrededor de los 5 puntos porcentuales y un nivel de la capacidad instalada por arriba del 80%; es decir, el primero por debajo y el segundo por encima de sus patrones históricos. Durante los 90 se espera que el índice de inflación no rebase el 4.5% porque sería "inaceptable" un mayor porcentaje.

Un estudio realizado por Hugo Contreras en 1989, detectó más que el "sobrecalentamiento" de la economía estadounidense en ese entonces, la relación que guarda el desempleo y los precios al consumidor. De acuerdo a este autor "en 1987 la tasa de desempleo de 6% parece contradecir la Ley de Okun".

Según el autor mencionado arriba, la caída del índice de desempleo viene a contradecir la mencionada ley. Durante el período que va entre el segundo trimestre de 1986 y el segundo trimestre de 1987 la tasa de desempleo se redujo en casi un punto porcentual, mientras el PNB se incrementó a 2.5%.

Quizá tenga que ver con el cambio en la composición del empleo. ... significa que la generación conocida como los baby-boomers, que llegó al mercado de trabajo al inicio de los años 70 e impulsó



## C. REUNIFICACION ALEMANA

La década de los ochenta todavía fue testigo de una ulterior mutación. Esta provincia de los países de Europa Central. En medio del Este y del Oeste surgió quien no tenía invitación: Alemania Democrática. En el centro del debate sobre política industrial en la Unión Americana, ante un cada vez más desafiante Japon y la decadente Inglaterra, dentro del grupo selecto: el grupo de los siete (G-7), no podía faltar la República Federal Alemana, (RFA) o más precisamente dentro del grupo de los tres (G-3). Los avatares de última hora trajeron una sorpresa mayúscula cuando en el concierto mundial en medio de la tormenta de los países del Este de Europa, y sin encontrarse en la agenda de las discusiones, surge como el ave fenix de entre sus cenizas: Alemania, pero bajo la modalidad de una Alemania Unificada.

La cuestión germana abre el debate en la postrimeria de la década. cuando se habla de integraciones económicas para el buen funcionamiento de la economía mundial, en tanto los principales países industriales pretenden coordinar sus políticas fiscales y monetarias, así como limitar los movimientos de los tipos de cambio entre las principales monedas.

El nivel de la productividad manufacturera de los E.E.U.U. ha sido rebasado por Alemania y Francia, en algunos rubros. La mayoría de los pequeños países del norte europeo (Suiza, Suecia, Noruega, Holanda, Austria, etc.) tienen tasas de productividad similares.



estos dos países: mientras que, todo el norte europeo, excepto Irlanda y el Reino Unido se sitúan ligeramente arriba de .E.U.U., (Italia y Japón alcanzan tasas ligeramente atrás de este último país).

Si bien Alemania tiene una ventaja estadística del 10% sobre E.E.U.U., no se puede apreciar una primacia clara, pero sí de igual a igual. Durante el período que va entre 1977 y 1983 la productividad de las manufacturas estadounidenses creció a una tasa de 1.2% anual; mientras que la tasa alemana lo hizo en lo doble (2.5%); equivalente a un tercio de la francesa (3.5%) y menos de un tercio de la japonesa (3.9%).

La modificación de las relaciones de competencia entre los países industrializados en términos de jerarquía, sucede cuando el valor agregado manufacturero estadounidense cae del 57% en 1960 al 44% en 1982 mientras tanto sus exportaciones de producción manufacturera bajan del 37% en 1950 al 24% en 1980. La RFA y Japón, por lo contrario sufren una expansión que para igual período pasa del 10 al 20%.

Actualmente Alemania Occidental exporta una tercera parte de su PNB, siendo la cuarta economía del mundo (después de Estados Unidos, la Unión Soviética y Japón), es el mayor exportador del mundo con un excedente comercial durante 1989 de 80,900 millones de dólares. En este último año las importaciones se incrementaron 15% con respecto a 1988 cuyo monto fue de 506,600 millones de dólares (305,100 millones de dólares); en tanto las exportaciones

crecieron en 13% a 641,300 millones de marcos, equivalentes a 386,000 millones de dólares. Así, el superávit comercial de la RFA subió en 5.2%, esto es, 134,700 millones de marcos.

En 1989, Alemania Occidental se convierte en la mayor economía exportadora a nivel mundial, cuyo excedente comercial incluso supera al Nipón. Mientras la RFA tiene un excedente comercial mensual de cerca de 30,000 millones de dólares, Japón lo tienen en 20,000 millones de dólares mensuales. Empero Alemania Occidental tiene un mercado más abierto que Japón.

Mientras que el país germano tiene una mayor propensión a importar bienes manufacturados (en 1989 las importaciones se igualaron a 16.6% de su producción total en bienes y servicios) Japón restringe sus importaciones, que representaron sólo 4.3% de la producción.

una característica de la RFA es la expansión de su superávit comercial. En 1989, las grandes excedentes occidentales provenían de Estados Unidos, de sus socios de la Comunidad Europea (CEE), de Europa Oriental y de los países en desarrollo. El saldo a favor con los estadounidenses fue de 8,000 millones de dólares.

No obstante haber logrado un excedente record, cuando se tenía previsto una cifra de 145,000 millones de marcos, derivada de dos factores: primero, el marco estuvo débil las 3/4 del año, permitiendo una ventaja en los precios de las exportaciones; según la estructura de las inversiones más del 50% en bienes

de inversión- cuando 1989 se caracterizó por una enorme actividad en la inversión.

El poderío económico germano occidental queda de manifiesto cuando el marco avanza en pos de la supremacía monetaria. Por un lado, la cuenta corriente de Alemania Occidental creció en 1989 casi 28% con respecto a 1988, mientras que el excedente Nipón se redujo casi 22%. La apertura del muro del Berlín trajo fuertes expectativas para el marco. Este se elevó casi un 14% frente a la moneda japonesa. Subió hasta 87.81 yenes por marco, cuando a comienzo de 1989 era de 70.07%.

Por otro, no obstante haber terminado con una década de debilidad crónica frente a la moneda japonesa, la tendencia no tiene relevancia en el comercio entre ambos países. Cifras de 1989 indican 2.4% del total de las exportaciones alemanas con destino a Japón, mientras que este país exportó 7.1% a la RFA.

En igual periodo el marco se elevó 6.5% frente al dólar. En 1970, la economía teutona federal representó 26.4% de PNB en la Comunidad Europea. En 1989, la cifra bajó a 24.7%, una vez integrada la RDA cuyo PNB es aproximadamente una octava parte del producto de la RFA, elevaría la participación de la Alemania unificada en el PNB de la CEE a 27.8%.

Durante los diez primeros meses en 1989 las reservas mundiales de la RFA se situaron en 48,879 millones de derechos especiales de giro (DEG) medidas en divisas y oro. El DEG es una moneda

nominal empleada para las transacciones del FMI con un equivalente de 1=1.27 dólares norteamericanos. Las reservas teutonas se mantienen en tercer lugar entre las naciones más industrializadas y tercero también en el G-3.

La República Democrática Alemana (RDA) con un crecimiento económico anual de 2.5% en los dos últimos años y cuyos habitantes gozaban de un PNB per-cápita de 52,000 francos anuales, como media, se vió envuelta en un éxodo de 720,000 ciudadanos en 1989. Obviamente los inmigrantes fueron a parar a la RFA.

31

Desde su creación, en 1949, en este país no se había registrado tal nivel de refugiados; la transformación política de los países llamados "socialistas" sin que haya habido de por medio una subversión organizada y a partir de la "Glasnost" y de la "Perestroika", trajo como consecuencia una profunda mutación en los países del Este, lo que alteró el equilibrio de fuerzas económicas y políticas en el mundo. Al parecer, la previsión una vez integrado un Mercado Común Europeo de 320 millones de personas, sin barreras comerciales en un viaje hacia 1992, se modificaría, al sumársele otros 114 millones más del Área de economía planificada.

Así, la apertura de los países de Europa del Este, además de hacer obsoleto el armamentismo de la OTAN y del Pacto de Varsovia, al desaparecer a gran velocidad la división del Este y Oeste, hace que Alemania cambie en cuatro semanas como no lo había hecho quizá en cuarenta años. La huida de germano-orientales hacia la

RFA, provocó que el primer ministro Egon Krenz (sucesor de Erich Honecker) anunciara el 9 de noviembre de 1989 el desmantelamiento del Muro de Berlín (paradójicamente había sido levantado en 1961 por la huida hacia Occidente).

El desmoronamiento socio-político de la nación más industrializada del Este de Europa (después de la URSS) con más de dos millones de desempleados que probablemente alcanzaría en unos meses más el 15% de la población económicamente activa y las altas perspectivas de cambiar a una economía de mercado y ante una plantá productiva bastante anticuada hace que la cifra de desocupados llegue hasta un millón. Actualmente más del 30% de los estealemanes están desempleados, o tienen trabajo temporal.

32

En los años 80, las relaciones entre los países industrializados, es decir, entre Estados Unidos y los países de Europa Occidental y Japón hacia mediados de la década se vieron envueltas en un mar de disputas interalianza y en la búsqueda de una alternativa a la política del entonces "imperio del mal": la Unión Soviética.

Los líderes de Europa Occidental atendían la política de distensión en el continente, principalmente el presidente de Francia, Valery Giscard D'Estaing, y el primer ministro de Alemania Federal, Helmut Schmidt, No permitiremos que se destruyan diez años de distensión y de política de defensa Europa es un problema aparte, La política especial entre las relaciones Este y Oeste para la conservación de la paz en el mundo, según el socialdemócrata teutón en 1980, "hemos hecho grandes esfuerzos en

los últimos meses para asegurar que a pesar de las tensiones intensificadas en el mundo, el proceso de distensión en Europa no será dañado sino fortalecido aún más". Además a "continuar nuestra política hacia la República Democrática de Alemania ininterrumpidamente".<sup>33</sup>

La política de cooperación entre Este y Oeste cuajó en Alemania, según Mario Zucconi; "la política europea sufrió involuciones durante todos los años 70, lo cual consolidó los intereses de Europa respecto a la cooperación con el Este. Crucial para ese proceso fue la evolución de la política exterior de Alemania Occidental."<sup>34</sup>

Según este autor, "La decisión de aceptar el status quo territorial, y prácticamente el abandono del objetivo de la reunificación de Alemania, puso en el orden del día en Bonn nuevos intereses políticos que podrían ser promovidos no por oposición a las políticas de la Unión Soviética y la República Democrática Alemana, sino en cooperación con ellas".<sup>35</sup>

Abandonar la política de no reconocimiento de Alemania Oriental significó para RFA importantes desarrollos políticos. La reunificación se convirtió en un objetivo remoto. Se recuerda que durante la campaña electoral de 1972 en Alemania Federal, el primer ministro Willy Brandt afirmó que veinte años de no reconocimiento del Estado de Alemania Oriental no había logrado que la reunificación fuese más cercana, sino más bien había permitido que la división alemana se volviese aún más severa.

En aquella época se consideraba al Partido Socialdemócrata más fuerte, a quien diez años después (1982), el arribo como primer ministro del democristiano Helmut Kohl vino a contradecir esa política y manera de pensar y al paso del tiempo llegó a ser uno de los principales protagonistas de la reunificación. El no reconocimiento era parte de la Guerra Fría, así la política de Bonn mantenía la rivalidad entre las dos superpotencias (E.U. y URSS).

Desde mediados de 1989 los partidos estealemanes y los expertos decían buscar un tercer camino entre capitalismo y comunismo, formar un estado germano-oriental independiente (RDA) susceptible de ser tomado en cuenta por la CEE de 1942, pero los acontecimientos fueron más rápidos, al grado de avanzar hacia una economía de mercado y hacia la unificación de las dos Alemanias.

A finales de 1989, el centro del debate es la reunificación alemana, el debate era ya tema obligado en la agenda internacional, lo que a final de cuentas sería una Alemania reunificada en la OTAN y no la tesis sustentada por la Unión Soviética de una Alemania neutral. El asunto iría más lejos, después de cuarenta años surge un vencedor: la República Federal de Alemania, engullendo a su vecino-hermano, lo que haría de la reunificación "la adquisición más grande del mundo" y, más aún: la poderosa maquinaria económica teutona reunificada, no sólo haría de la "cuestión alemana" un asunto de "dos más cuatro" que se ciera a los dictados de la CEE y de la OTAN, sino que iría más lejos, y no obstante el plan propuesto por las cuatro potencias vencedoras hace cuatro décadas en el campo de batalla, la

performance germana parece ser quien dirigirá los destinos de toda Europa a finales del milenio.

Sin embargo es necesario destacar lo siguiente: el 3 de octubre de 1990 dejó de existir la RDA, los cinco estados federales pasaron a formar parte de la RFA. La adopción de un plan trazado por Helmut Kohl, canciller de la RFA para cambiar una economía dirigida a un sistema económico de mercado implicaba sentar las bases jurídicas para cambiar a un orden económico idéntico al vigente en la RFA.

El tratado GEMSU (Unión Económica Monetaria y Social Alemana) significaba el marco de los componentes de una "economía social de mercado" cuyas características principales son:

UNION MONETARIA: el marco alemán (DM) será la única moneda de curso legal en la RDA y el Deutsche Bundesbank se encargará de la política monetaria en la zona ampliada del DM. Es decir, se estipuló una conversión a la par.

UNION ECONOMICA: el marco jurídico para establecer un orden económico similar, basado en la propiedad privada, la competencia, los precios determinados por el mercado y la libertad de mano de obra, los bienes de capital y los servicios. La RDA se someterá a las reglas del GATT y a los objetivos de la política de la CE.

UNION SOCIAL: El tratado modificó el sistema monolítico de seguridad social de la RDA. Será similar al sistema estructurado de la RFA. La creación de un fondo de seguro de desempleo, los



fondos de seguro de salud y jubilación y accidentes se retiraron del presupuesto del Gobierno Central.

Según un estudio del FMI los recursos de la RDA tendrán consecuencias importantes para la economía de una Alemania unida, pero sus efectos sobre la economía internacional serán relativamente modestos.

En 1990 ya como Alemania unida, se convirtió en el primer país exportador del mundo desplazando a Estados Unidos. Colocó en el mundo bienes y servicios por un monto de 421 mil millones de dólares; Estados Unidos solo vendió en ese año al mundo mercancías por un valor de 394 mil millones de dólares. Tal desplazamiento, se explica por la revaluación del marco en 16.5% durante 1990, resultando un estímulo para que subiera el valor de las exportaciones teutonas, que fueron de 22 mil millones de dólares. La función cambiaria en el comercio exterior fue determinante: Estados Unidos vio incrementar sus exportaciones en 9.5%, Alemania sólo lo hizo en 1.5%.

No obstante lo anterior, y a un año de funcionar como Alemania unida, el desempleo ha crecido dramáticamente. Se estima en poco más de 3 millones 100 mil personas desocupadas, un promedio de 850 mil trabajadores mensualmente se quedan sin empleo. Desde que el 1o de julio de 1990 se determinó utilizar una moneda en toda la Alemania, sólo habían 761 mil alemanes de la entonces RDA sin empleo y cerca de un millón y medio tenían trabajos temporales. Las ciudades de Dresden, Leipzig y Berlín, la excapital de la RDA,

han visto aumentar las tasas de desempleo acumuladas con respecto a la población económica agente activa (PEA), desde julio de 1990 se han modificado a 23%, 15% y entre 12 y 20% respectivamente.

39

IV. EVOLUCION RECIENTE Y PERSPECTIVAS

A. EL ACTUAL CONTEXTO ESTADOUNIDENSE

La desaceleración económica de Estados Unidos a partir del tercer trimestre de 1990, después de haber observado una expansión económica de 92 meses (de noviembre de 1982 a julio de 1990), fue motivo (y lo sigue siendo) de fuertes preocupaciones para la Administración Bush, y también del ciclo electoral. Esta vez, indicó una recuperación promedio de 3.5 veces más larga en tiempos de paz desde 1919.

Durante casi ocho años, los principales indicadores económicos crecieron y se mantuvieron. Sin embargo, esos indicadores después del primer tercio de 1991 todavía se mostraban débiles; los precios al por mayor subieron 0.2% durante abril lo que puede dar inicio a una presión inflacionaria. El producto declinó 2.6%; la inflación fue de 5.1 % comparándola con un índice de 4.7% en el último trimestre de 1990.

Otro indicador de malestar económico es el de las ganancias de las corporaciones, que después del pago de impuestos declinaron 5.6%, después de una baja de 1.0% en el trimestre que la precedió. Tal caída es la mayor desde el tercer trimestre de 1989 cuando dichas ganancias después de que las compañías pagaron impuestos, declinaron 5.4%.

La baja de los indicadores económicos también se refiere a las ganancias empresariales antes de impuestos que declinaron 7.0% en el primer tercio de 1991, después de haber tenido una baja de 4.5 puntos porcentuales en los últimos tres meses de 1990.

No obstante lo anterior, los fondos internos de las corporaciones disponibles para inversiones aumentaron 15 mil 100 millones de dólares en el primer trimestre de 1991 (cinco veces más que el anterior trimestre)<sup>41</sup>. Las ganancias corporativas después de impuestos en los últimos tres meses de 1991 fueron de 121.1 billones de dólares.<sup>42</sup>

El empleo total civil ha observado tasas de crecimiento negativas. La tasa del peor desempeño se registró en diciembre de 1990 (-6.5%). En mayo de 1990 se encontraban ocupadas un total de 118 millones 277 mil personas, para el primer mes de 1991 las personas ocupadas hacen un total de 116 millones 922 mil, es decir, 1 millón 355 mil personas se han quedado sin empleo.

El empleo total civil en el primer mes de 1991 se mantuvo casi inalterable; en diciembre de 1990 se encontraban ocupadas 116 millones 922 mil personas; en enero de 1991 sufre una ligera baja al ocuparse 116 millones 918 mil personas. Tomando en cuenta que en noviembre de 1990 se encontraban ocupadas 117 millones 574 mil personas. En síntesis: entre junio de 1990 y febrero de 1991 se registró en el total de empleo una baja de 1.2% (a 115 millones 918 mil personas).<sup>43</sup>

La nómina de empleo tuvo en igual lapso la misma baja (1.7%) ubicándose en 109.6 millones de personas. Prácticamente se ha observado una tasa negativa desde julio de 1990 cercana a los 2 puntos porcentuales promedio. La tasa de empleo ajustada estacionalmente siguió su tendencia creciente alcanzando en el primer tercio de 1991 a 5%.

Confianza de los consumidores se ha venido desmoronando desde hace un año. Después de marzo de 1991, producto de la victoria sobre Irak "el índice de confianza del consumidor" alcanzó 81.1% (25=100). Para abril bajó a 79.2% y en mayo se ubicó en 74.2%.

Como se indica el índice de confianza del consumidor va a la baja (hace un año se encontraba en 118%, en mayo se ubica en 45%) es quizá uno de los indicadores más sobresalientes para que el director ejecutivo del Centro de investigaciones del Consejo, Fabien Linden, avizore una desaceleración de la economía estadounidense o con sus palabras "El entusiasmo y la complacencia que siguieron a la victoria en el Golfo Pérsico se están agotando, y la atención de los economistas retornen a las realidades de una economía estancada".

El producto (en dólares corrientes) durante el último tercio de 1990, creció ligeramente (0.9%), ubicándose en 5,527.3 billones de dólares. Una de las variables ligadas al PNB: la producción industrial, también mostró desaceleración. Desde septiembre de 1990 sus tasas han tenido un comportamiento negativo: de septiembre de ese año a febrero de 1991 la tasa fue de -10.3%

durante el décimo mes de 1990 registró -7.3%; en noviembre de ese año pasó a -16.1%; y a -9.7% durante febrero de 1991.

45

Ante la incertidumbre de la economía estadounidense -recesión o recuperación- la cual se ve manifestada durante cerca de un año, suponiendo que la desaceleración empezó el 16 de julio de 1990, conviene acotar acerca de la definición sobre el ciclo económico en Estados Unidos.

Un ensayo sobre el asunto para esclarecer el debate de la recesión estadounidense es el de Hugo Contreras al referirse a la conceptualización del ciclo económico que hicieron Arthur Burns y Wesley Mitchell en un libro intitulado Measuring Business Cycles, que serviría de fundamento para la definición oficial donde dice que "Los ciclos económicos constituyen un tipo de fluctuación que se encuentra en el conjunto de la actividad económica de aquellas naciones que organizan su trabajo principalmente por medio de empresas: un ciclo está formado por expansiones que se producen simultáneamente en muchas actividades económicas, seguidas de recesiones también generales, contracciones y recuperaciones que se fusionan en la fase de expansión del ciclo siguiente. Esta secuencia de cambios es recurrente pero no periódica. La duración de los ciclos varía entre más de un año y 10 a 12 años. No son divisibles en subciclos de naturaleza similar cuyas amplitudes se aproximen a la propia".

46

De acuerdo ha como lo abordó Contreras, lo anterior fue criticado por Tjalling Koopmans en su artículo "Measurement

Without Theory", ("Medida sin teoría") la cual consistía en una ruptura con la asociación entre ciclo y regularidad en aquellos años y que hubiera sido un estudio a partir de las ciencias naturales.

Un segundo aspecto que se destaca es aquel referido a las características de cada recesión o auge así como determinar su fecha de inicio o final y fundamentalmente el modo en que se decide y por supuesto quien decide en Estados Unidos el calendario de desaceleraciones y recuperaciones.

De esta manera la Oficina Nacional de Investigación Económica (NBER, por sus siglas en inglés) caracteriza las fases del ciclo económico y dictamina también por medio de su Comité de Fecha del Ciclo Económico, además de examinar si la recesión es profunda, duradera, sectorialmente generalizada, regionalmente generalizada, etc., y por encima de las opciones del Banco Central, esta Oficina determino que la actual desaceleración dio inicio en julio de 1990.

Si generalmente se acepta que la recesión tiene una duración promedio de once meses, la actual llega a preocupar a la Administración Bush, debido a que los principales indicadores hacia mayo de 1991 siguieron moviéndose entre la recesión y la recuperación. El índice de precios al consumidor aumento en 0.3% según datos del Departamento de Trabajo. Mientras que la producción industrial aumento 0.5% en el mismo mes, curiosamente resulta el incremento más alto desde hace once meses, alentando esperanzas de que la

economía estadounidense se esté recuperando.

De acuerdo a las previsiones de los economistas, estos dos indicadores despejan temores y son signos de una recuperación. La tasa anual de inflación se situó en 2.7%, muy por debajo del 6.1% de todo 1990. Esto quiere decir que la inflación está bajo control, aunado al aumento de la producción industrial, influye para que la Reserva Federal (FED) no reduzca más los tipos de interés bancarios, en un afán para sostener la economía, lo que supondría una espiral inflacionaria.

Es evidente que todo el primer semestre de 1991 estuvo fuertemente debatido el problema de la desaceleración como es el caso del presidente del Banco de la Reserva Federal de San Francisco, Robert Parry al afirmar que "Las estadísticas económicas disponibles durante el mes pasado plantearon la posibilidad de que la recesión terminara este trimestre", además de agregar que se debe tener cuidado para estimular la recuperación a más largo plazo " en conjunto la mejor apuesta es que el nivel de producción económica debería mantenerse sin cambio en el trimestre actual [abril-junio] en lugar de bajar, como lo ha hecho durante los dos trimestres anteriores. El crecimiento económico debería reanudarse, aunque a una tasa moderada, en el segundo semestre de este año".

Consideró también que la preocupación más grave y como objetivo a largo plazo, es controlar y eliminar la inflación. Otra de las medidas para acabar con la recesión en el segundo semestre, son



las adoptadas por la FED como son la baja de los tipos de interés a un nivel suficiente que permita incidir en el producto. "Las menores tasas de interés deberían sumar mayor fuerza a la actividad económica, particularmente en construcción y bienes duraderos. Calculamos que la baja en la tasa de interés sumará aproximadamente 2% al crecimiento real del PNB durante el segundo semestre de este año, y casi 1% durante 1992".

48

Sin embargo la elevación del dólar recientemente vino a contradecir lo estimado por Parry, en el sentido de hacer más difícil la recuperación, desde febrero de 1991 el dólar se elevó en más de 15%, además de enfrentar problemas con sus socios comerciales del G-7.

## B. LA CUMBRE DE LONDRES

La próxima reunión cimera de los siete países más industrializados del mundo (G-7), los días 15, 16 y 17 de julio de 1991 en la capital de Inglaterra, quizá marque un hito en la historia contemporánea. Los años 80 mostraron que la coordinación de las economías centrales fue la del compromiso: para la década de los 90, parece indicar que también lo será.

Dos son los problemas nodales a resolver en el encuentro del G-7: por un lado, Occidente tratará de llegar a acuerdos para solucionar la paridad de los tipos de cambio, específicamente la necesidad de un dólar más bajo para equilibrar sus propias economías (Japón, Europa y E.U. ); por otro, buscar los mecanismos para inducir a la Unión Soviética y a los países de Europa del Este a reformar profundamente a sus economías, en tal forma, que conduzca a desmontar el sistema de planificación centralizada, a la vez, sentar las bases para construir un sistema orientado hacia el mercado.

La actual fortaleza del dólar desde hace tiempo viene preocupando tanto a la Administración Bush como a sus socios comerciales, al grado de que los gobiernos de las potencias industrializadas especulen sobre una posible intervención en los mercados cambiarios.

Contrariamente a las pretensiones del G-7, el dólar se mantiene a

alza en los mercados cambiarios de Europa, no obstante de que se vea afectado por alguna intervención de los bancos centrales, es probable de que continúe su carrera alcista. La cotización del dólar frente a otras monedas, fundamentalmente con respecto al yen japonés y al marco alemán sufrió ligeras alzas. De encontrarse el día 17 de junio de 1991 en 140.73 yenes por dólar, al día siguiente sube a 141.06 yenes. En tanto el marco subió de 1.7975 a <sup>49</sup> 1.8135 por dólar.

El fuerte repunte de la divisa estadounidense en los mercados cambiarios se ha atenuado un poco. Durante el primer semestre de 1991 se elevó en 20%, de ahí que las potencias capitalistas pretendan emprender una concertación para detener el alza del dólar.

A medida en que la recuperación de la economía estadounidense viene presentándose, en esa medida su divisa se recupera americanizando con exportar la inflación a muchos países, debilitando la frágil recuperación de la economía mundial. Tal alza le crea problemas a Alemania para controlar la inflación impulsada por la unificación. A Japón el repunte debilitó al yen, limitando una reducción de sus tasas de interés.

Aparentemente en la cumbre no se formulará ninguna iniciativa para contener la fuerza del dólar, pero se destacarán las diferencias entre ellos, sobre todo Francia y Japón que ya presionaron para que la divisa estadounidense se estabilice.

"El problema cambiario" como lo definen los japoneses será un tema

a resolverse en Londres, según el ministro de economía francés Pierre Bérégovoy "tenemos que buscar la estabilidad de la tasa cambiaria, tenemos que establecer los lineamientos para las monedas frente a sí mismas".<sup>50</sup>

Alemania por su lado, no ha expresado postura alguna con el repunte del dólar, según el vicepresidente del Bundesbank, Helmut Schlesinger "sería difícil convencer a siete países en diferentes situaciones / con objetivos diversos e igualmente dificultades diversas sobre la que podría ser la dirección adecuada del dólar" y hasta minimizó sobre la relevancia del dólar "creo que no se debería pedir mucho sobre el particular".<sup>51</sup>

Y para reafirmar su indiferencia sobre la situación cambiaria, adujo que los niveles alemanes de las tasas de interés no tienen que ver en la próxima reunión, "no es objetivo de la junta".<sup>52</sup>

No obstante lo anterior, las tasas de interés serán tema de discusión en la junta de Londres. Es probable que el Bundesbank no trate este punto, debido a que la presión inflacionaria y un marco subvaluado no le es permitido una reducción de las tasas de interés.

Lo que es Gran Bretaña, tampoco es factible que aclande su política crediticia, porque actualmente la libra esterlina se mantiene en un nivel inferior en el sistema monetario europeo (SME). Ante el temor de un incremento en las tasas de interés en Alemania, Inglaterra tiene previsto que sus tasas básicas bajen

medio punto en breve tiempo, es decir, se prevé mejorar las perspectivas al buscar menores tasas de interés desalentando un incremento en las tasas alemanas.

A finales del tercer trimestre de 1991, las tasas básicas en Inglaterra alcanzan el 11.5%. Es por ello que Ian Amstad, economista para Chase Investment Bank, justifique la reducción en medio punto "ya que las tasas de interés reales están en muy alto nivel y dado que la economía se muestra tan débil".<sup>53</sup>

Por otro lado, la convergencia de las tasas británicas y alemanas hace que la libra esterlina corra riesgo dentro del mecanismo de tasa cambiaria (ERM). La posición de la libra dentro del mecanismo se verá afectada. La tasa lombarda del Deutsche Bundesbank se encuentra en un nivel de 9% desde febrero de 1991, en tanto que las tasas básicas del Reino Unido bajaron 250 puntos básicos desde ese mes.<sup>54</sup>

Ante el temor de que el Banco Central Alemán eleve sus tasas de interés con el fin de impedir la espiral inflacionaria y de un marco disminuido frente al dólar estadounidense, éste se ve impedido a subir más, evitando con ello presiones para que se eleven las tasas de interés en Europa. El Bundesbank, por lo menos avisó que las tasas no van a elevarse, pero tampoco van a reducir su valor.

Mientras tanto, el día 23 de junio de 1991 en Londres, Inglaterra se llevó a cabo una reunión de ministros de finanzas del G-7.

Urgido se subraya la necesidad de que los participantes están dispuestos a celebrar "acciones concertadas en los mercados cambiarios, si ello fuera necesario", lo anterior indica una pretensión de estabilizar las monedas y también la probabilidad de que la inflación baje.

55

Por lo que respecta a Japón, tampoco se ve urgido en reducir sus tasas, debido a su firme crecimiento económico y no obstante manifestar temor por la presión inflacionaria y por el reciente escándalo bursátil en Nomura Securities Co., la mayor casa corredora del mundo, ha emergido como potencia de primera línea que le ha permitido sentarse en la mesa de discusiones para compartir el liderazgo mundial con Estados Unidos.

Es tal la relevancia de Japón en la economía mundial que da pie a que se piense en la formación de "un bloque del yen" con sus acompañantes de Asia, los NIC's., cuyo rápido crecimiento económico ha significado proyectar en un futuro una fortaleza económica asiática.

Una de las tesis en boca en la década de los ochenta era ( y es ) la de ubicar la declinación de la primacía estadounidense, conjugada en el concierto mundial con la consolidación de Japón como potencia económica de primer orden, lo que viene a dar lugar a un reordenamiento de las estructuras hegemónicas hacia los noventa, o al menos eso es lo que apunta en su amanecer.

Un reordenamiento de tal naturaleza iba en función de un cambio del centro de gravedad del comercio mundial: desde el Atlántico hacia el Pacífico. La cuenca del Pacífico se convirtió en una entidad económica regional en embrión con importantes corrientes comerciales y de inversión cuyo sostenimiento implicaba la participación de dos de sus principales socios: Estados Unidos y Japón.

En la actualidad, esta zona del Pacífico es la más dinámica del mundo, a tal grado de producir más del 50% del PIB mundial y donde las transacciones comerciales son del orden del 40%. Estados Unidos y Japón concentran 41% de la producción mundial, y además de incidir en el crecimiento de los "cuatro tigres asiáticos": Hong Kong, Corea, Singapur y Taiwán. Evidentemente, el mayor dinamismo en la cuenca del Pacífico en cuanto a producción, comercio y flujos financieros se debe a América del Norte, a Japón<sup>56</sup> y a los NIC's.

Así, de los 47 países que forman este nuevo espacio económico, fuera de Estados Unidos, es dinamizado por "el vuelo de la parvada de gansos": Japón y los NIC's, cuya manifestación se constata en el peso de las exportaciones manufactureras y las altas tasas de crecimiento, si bien esto significó guardar una relación bilateral con Estados Unidos.

Japón se convirtió en el principal acreedor mundial hacia mediados de la década de los ochenta. La inversión nipona alcanzó los 300 mil millones de dólares, cuando en 1961 era de solo 11 mil

millones. La posición financiera de este país se manifiesta a fines de 1988 cuando sus bancos ocupan los 7 primeros lugares de la clasificación mundial por tamaño de activos, 16 entre los 25 y 28 entre los 50 más grandes. Además se calcula que cerca del 38% de los activos internacionales de los bancos está en sus manos. <sup>57</sup>

Los años 80 significaron para Japón emerger como la segunda economía más grande del mundo capitalista. Con una tasa media anual de crecimiento de 10% entre 1955 y 1970, contra 3.4% de la economía estadounidense y una tasa media anual de crecimiento de la productividad industrial de 9.3% en igual lapso, significan pilares para el "milagro Japonés", colocándolo como uno de los grandes del G-7.

Actualmente la banca internacional nipona cuenta con la relación capital-activos más baja del acuerdo de Basilea. Por lo pronto, el poderío bancario nipón se refleja en la compra de 4.9% de las acciones del Manufacturer-Hannover por parte de Dai-ichi-Kangyo y del 50% de acciones de una filial subsidiaria de finanzas y arrendamiento CIT Group Inc (aproximadamente 1,200 millones de dólares por acciones mayoritarias). <sup>58</sup>

Conformar "un bloque del yen" significa consolidar y acrecentar el uso de la moneda nipona en la región asiática. Situación bloqueada por el hecho de que las monedas de los países asiáticos se encuentran vinculadas al dólar.

Orientar tal situación en torno al yen significa incrementar el



comercio intraregional y canalizar las evoluciones de los tipos de cambio hacia la integración monetaria, creando una zona de estabilización monetaria regional, lo que significaría desplazar a Estados Unidos del mercado asiático.

Actualmente el contexto económico internacional se ha transformado en tal forma, que Japón ha estrechado sus lazos con la CEE, en el sentido de que Tokio tome la iniciativa para proponer a los "eurócratas" que le permitan participación en el contexto político. Todo lo anterior gracias a que el intercambio comercial entre los europeos comunitarios y Japón, resultó benéfico para este último, así las inversiones niponas en la CEE se elevan a razón de 17 a 1 (19,000 millones de dólares en 1990) y parece ser que en 1991 se elevará aún más (solo en los primeros cuatro meses acumularon 9,900 millones de dólares).

59

Hacia mayo de 1991 el excedente comercial nipón subió a 35.3% con respecto al mismo mes de 1990, llegando a 4,200 millones de dólares según el ministerio de Finanzas de Japón.

Las exportaciones alcanzaron los 24,100 millones de dólares (se incrementaron en 13.3%) mientras que las importaciones pasaron a 20,200 millones (9.6%); las importaciones niponas procedentes de la CE se ubicaron en los 2,700 millones de dólares (-5.2%), mientras que las exportaciones japonesas a la comunidad europea se incrementaron en 19.4%, alcanzando los 4,870 millones de dólares, el superávit de Japón con respecto a Estados Unidos es de 2,130 millones.

60

Es tan relevante la relación entre la CEE y Japón que suscita una coincidencia a inicio de los años 90: que sería la de no dejarle a los Estados Unidos un liderazgo mundial unipolar, sobre todo después de la guerra del Golfo Pérsico y además porque Japón ha desembolsado en muchos campos mucho más que los estadounidenses.

Lo vertiginoso de la transformación económica mundial a inicio de los 90 se ve conjugado con un plan de la Unión Soviética para desarrollar el libre mercado, haciendo de la próxima reunión del G-7, una reunión de un G-8. Lo anterior, fue a instancias de una invitación para asistir al evento al presidente soviético, Mijail Gorbachov por parte de los presidentes Francois Mitterrand de Francia y Helmut Kohl de Alemania.

Así, el otro punto a discutir en la junta de Londres sería el cambio de una economía dirigida a una economía de mercado. Este punto reviste singular importancia y no es nuevo. En julio de 1990, durante la "sombra de Houston", los jefes de Estado y de Gobierno del G-7 y el presidente de la Comisión de las Comunidades Europeas solicitaron al Fondo Monetario Internacional (FMI), al Banco Mundial (BM), a la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y al presidente designado del Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo que hicieran un estudio conjunto de la economía soviética. Tal análisis, contaba con la cooperación de las autoridades soviéticas en un esfuerzo para llevar a la práctica reformas económicas y políticas de gran envergadura. No

obstante que el estudio estaba concluido desde diciembre de 1990,  
61  
éste probablemente será tema a discutir en la junta.

Después de varias especulaciones en torno a la asistencia de M. Gorbachov a la cumbre, en la cual la mayoría de los siete países manifestaban su respaldo y en donde se decía que Estados Unidos no estaba en contra, salvo la fuerte oposición del primer ministro japonés, Toshiki Kaifu, quizá por la reminiscencia que tiene con la URSS por la disputa territorial de las islas Kuriles, eran en el sentido de que el presidente soviético asistiría pero como invitado y no como miembro de pleno derecho.

A un mes de la cumbre, funcionarios soviéticos se reunieron con G. Bush, con funcionarios estadounidenses y sobre todo con representantes del FMI y del BM, lo que parecía indicar ya la participación de M. Gorbachov a la reunión. De acuerdo a los informes del Washington Post y el FMI, no se quería despertar esperanzas de amplia ayuda por parte de Occidente, o de dar ayuda "prematura" a la URSS.

Finalmente G. Bush aprobó la asistencia de Gorbachov a la junta. El primer ministro británico, John Major, hizo la invitación oficial al presidente soviético para su presencia en la reunión del G-7, pero sólo a una sesión extraordinaria el día 17 de julio.  
62

Los "miles de millones de dólares" que busca M. Gorbachov en Occidente para reformar radicalmente la economía de la URSS, no se daría bajo las circunstancias actuales. Según Morton Kondracke

de AP-DOW Jones, editor de The New Republic "Todos están de acuerdo, The Wall Street Journal, el Presidente Bush, Richard Nixon, el Senador Bill Bradley (demócrata por Nueva Jersey) y New Republic : Estados Unidos no debería destinar miles de millones de dólares para rescatar a Mijail Gorbachov, no bajo las circunstancias actuales". Es evidente que bajo esa situación no era prueba suficiente para Estados Unidos de una transformación real de la economía soviética.  
63

Para ello fue preciso que el estudio referido se ligara al Plan de Reforma Económica Soviética elaborado por Grigory Yavlinsky conjuntamente con académicos de la Universidad estadounidense de Harvard. Desde la óptica Occidental, a este Plan se le denominó "El Gran Pacto" y según los expertos estadounidenses responsables como Graham Allison, profesor de la Escuela Kennedy, incluyendo a Jeffrey Sachs el plan consistiría en canalizar 35 mil millones de dólares anuales de Occidente.  
64

El proyecto reviste vital importancia para "integrar a la Unión Soviética en la comunidad en naciones con una economía democrática de mercado"  
65 según Jeffrey Sachs, lo cual según este académico comprometería a Occidente a otorgar una ayuda de 150 mil millones de dólares durante cinco años. Representaría para Estados Unidos unos 3 mil millones de dólares. De acuerdo a Sachs es muy poco comparándolo con los gastos anuales de defensa (292 mil millones de dólares), según él "una Unión Soviética Democrática sería la mejor defensa".  
66

De otro lado, dos participantes en el plan como Grahame Allison y Robert Blackwill, de la Escuela Kennedy de Harvard, ante la pasividad de Estados Unidos al problema soviético, publicaron un artículo en la revista Foreign Affairs, la necesidad de Estados Unidos de intervenir en la URSS para impedir su desintegración porque la situación se convertiría en "caos y guerras civiles" donde algunas armas atómicas harían acto de presencia.

Ante el resurgimiento de un velado o abierto chantaje nuclear, la próxima cumbre deberá contemplar cuatro condiciones básicas para una transformación radical de la URSS: privatización, democratización, autodeterminación y desmilitarización.

El último punto se ve difícil de alcanzar o de llegar a un acuerdo, a pesar de los enormes gastos de defensa que hace la Unión Soviética, los cuales alcanzan el 25% del PIB.<sup>67</sup> Los otros tres puntos están por verse: el Parlamento soviético presentó el 24 de junio de 1991 una Ley sobre privatizaciones la cual indica la desestatización del sector industrial en dos fases en 1991/92 y de 1993 a 1995. En la primera etapa -según el documento- el 40% de los activos de las empresas dejarán de ser del Estado. El proyecto de Ley pretende poner fin al monopolio de la propiedad del Estado y sienta las bases para la libre empresa. Algunos sectores no se privatizarán como es el caso de la industria militar la cual seguirá siendo del Estado.<sup>68</sup>

Mientras tanto se encuentra bloqueada (la Ley) por los conservadores ya que implica abandonar los ideales socialistas.

Uno de los comunistas convencidos, Egor Ligachof está por una <sup>69</sup> "desestatización sin privatizaciones". Varios diputados indican que tal legislación es una "vuelta al <sup>70</sup> capitalismo". Los otros dos puntos, la autodeterminación y la democratización van ligados también al estudio realizado por el FMI y el BM, y al triunfo de Boris Yeltsin durante las pasadas elecciones donde ganó la contienda para presidente de la mayor y más rica de las repúblicas soviéticas: la Federación Rusa. Según el estudio esta federación cuenta con más de la mitad (51,3 %) de la población total del territorio soviético y su PIB es de 61.1 % (a precios corrientes del total de 1988). Y por si fuera poco, es la que <sup>71</sup> menos destina a otras repúblicas como porcentaje del PIB (18 %).

El Congreso de Estados Unidos avaló el triunfo de B. Yeltsin y en un almuerzo ofrecido en su honor, el presidente de la Federación Rusa dijo que en las elecciones el pueblo ruso está listo para la democracia y para la reforma, según sus palabras es proclive hacia la actividad mercantil, "demuestran que el pueblo de Rusia está listo para la democracia, que está listo para la reforma. Se ha declarado en favor de la economía de mercado". Desde su primera reunión en el Congreso (19 de junio de 1991) tanto demócratas como republicanos desearon tener más contacto con las repúblicas soviéticas y no con Mijail Gorbachov. Deseo compartido por el <sup>72</sup> propio B. Yeltsin.

Hasta ahora, M. Gorbachov ha recibido del gobierno estadounidense 1,500 millones de dolares en créditos agrícolas, insuficientes para rescatar la economía y un posible colapso de su presidencia.

Sin embargo, a diez días de que de inicio la cumbre anuncio que presentará un Plan Económico propio, desechando el de G. Yavlinsky.

Todo hace suponer que en la reunión de julio el G-7 hará una propuesta clara a la URSS: la de ser miembro asociado del FMI, lo cual sólo le permitiría obtener asistencia técnica del organismo pero no fondos, todavía.

### C. REFLEXIONES FINALES

Es evidente que durante el decenio de los ochenta la economía internacional estuvo fuertemente sujeta a los problemas gemelos de Estados Unidos: el déficit presupuestario y el déficit comercial. El jaloneo de ambos déficits, cuyos techos promediaron entre los 150 mil y 200 mil millones de dólares anuales, trajo como consecuencia la búsqueda de mecanismos para el funcionamiento del sistema monetario internacional y el mantenimiento del equilibrio de la balanza de pagos.

A partir de un cambio en las estructuras productivas en los países centrales, pero fundamentalmente en Estados Unidos en el sentido de que el sector manufacturero fue desplazado por el sector servicios, tuvo lugar un fenómeno denominado "desindustrialización", dando inicio el debate sobre una política de "reindustrialización" en el país hegemónico. Tal situación hizo referencia sobre una erosión de liderazgo estadounidense y la necesidad de aplicar esa política industrial para hacer frente a sus socios competidores como lo son Europa y Japón.

Así la puesta en marcha de la Ley Comercial y la Ley Gramm-Rudman, obedecían básicamente, a tomar una actividad proteccionista a las prácticas leales y "desleales", por un lado, y, por otro, pretender reducir gradualmente los déficits fiscales, hasta suprimirlos en 1991 (situación que no fue posible).



Corregir la balanza de pagos se debía, entre otros factores, a la falta de coordinación cambiaria entre los países centrales. Para ello era necesario ubicar los objetivos de "políticas diferentes mediante el empleo y la combinación de instrumentos de políticas diferentes".  
73

De tal forma que, sólo hay dos grupos de políticas: las de ajuste del gasto y las de reasignación del gasto. Las primeras, evidentemente, consistirán en la combinación de políticas monetarias y fiscales, ubicando cuando el Banco Central esteriliza los efectos de la salida o entrada de reservas externas.

Por el lado de las políticas resignadoras del gasto, es decir, la modificación de las tasas de cambio [ . . . ], la devaluación si bien aumenta la demanda efectiva en el país, puede propiciar presiones inflacionarias, con su incidencia en el déficit de pagos.  
74

En tal sentido, se hace la invitación a las potencias centrales para coordinar sus políticas macroeconómicas, a fin de equilibrar en cierta manera los ciclos bajistas, o como lo establece Hugo Contreras acerca de la desregulación financiera en la década de los 80 y la volatilidad del dólar "Ciertamente, para la tradición económica que proviene de Marx el mecanismo de ajuste (financiero) propuesto por el vicepresidente de la American Economic Association para interpretar la volatilidad cambiaria, incluido en el utillaje con que se nos informa hoy sobre el valor del dólar estadounidense y sobre los regímenes de

política monetaria de la Reserva Federal, no reviste novedad básica, sino meramente circunstancial (por el área en que se aplica): tiene claras similitudes con los microfundamentos subyacentes a la muy clásica igualación de la tasa de ganancia del corpus teórico marxiano. Y no es cosa de brumas y nostalgias, porque la galana invitación que ahí hace The Economist a coordinar políticas económicas para evitar a las divisas el amargo tránsito por la montaña rusa de las cotizaciones dispares recuerda también la iluminadora tesis, ahora casi de palimpsesto, sobre la irracionalidad inherente a las economías mercantiles".<sup>75</sup>

No obstante el triunfo de Estados Unidos en el Golfo Pérsico, ante la debilidad mostrada por la Unión Soviética y en la cual se hablaba ya del fin de la distensión Este-Oeste donde Estados Unidos emergía al frente como unipolar, cabe recordar las palabras de Fred Bergsten acerca de la toma de decisiones para la formulación y administración de las reglas monetarias: Estados Unidos y Alemania [unificada] son "las únicas dos superpotencias en el mundo actual".<sup>76</sup>

La hegemonía del dólar, parece ser que se reemplazaría por una "bihegemonía" del dólar y el marco. Incluso hay quienes insisten en un triunvirato, un "nuevo convenio tripartita" donde esté presente Japon. Así el "problema de redundancia" bajo el objetivo de consistencia no sea de un sólo país: la década de los 90 por lo pronto tendrá "tres marcadores del paso" del orden monetario y el "principio n-1", en el cual existen estados soberanos, solamente las políticas externas que n-1 sean políticas de ajuste o

políticas de liquidez) se determinen independientemente. Pero es seguro que todos los países que traten de fijar sus políticas independientemente sean inconsistentes frente a los "tres marcadores".

Al cierre de los 80 e inicio de los 90, el punto clave para los formuladores de políticas económicas, es poner en funcionamiento la economía mundial, o como lo enfoca Lester Thurow: los problemas estadounidense, japonés y europeo colocan a "el mundo ante un punto de inflexión".

Punto de cambio desde la óptica de Occidente. El decenio de los 80 fue el giro hacia el neoliberalismo y el neoconservadurismo. Por un lado, se maniató al Tercer Mundo en su crisis de la deuda; por otro, se obligó a los países de Europa Oriental a adherirse a los organismos financieros mundiales con plenos derechos en el umbral del tercer milenio.

La ostensible fuerza gravitatoria manifestada en un mundo bipolar, se vió metamorfoseada casi de improviso a finales de la década de los 80. La instauración de un nuevo orden monetario internacional en los 90, contará esta vez con la cooperación, al parecer, de los países con economía de planificación centralizada (EPC) cuyas reformas hasta hace poco hicieron posible apartarse del modelo económico soviético clásico, conocido fundamentalmente porque casi todos los medios de producción son de propiedad estatal.

Así, los países con una "economía planificada modificada" (los

países de Europa del Este) inician programas de reforma con orientación de mercado, manifestada por un a mayor flexibilidad de precios, menos controles de los insumos y del comercio exterior, mayor disciplina financiera, todos ellos, conducentes a un fortalecimiento de la reestructuración empresarial del sector privado.

Los viejos valores que dieron fuerza a las ideas y a la acción política del proletariado parecen ser cosa del pasado, al sufrir una mutación global de grandes dimensiones, dejando inermé a la masa intelectual. A propósito, queda claro que la coordinación de políticas macroeconomicas en el G-7 es precisamente el compromiso que supone Benjamín J. Cohen tendrán estos países en la década de los 90, porque la modificación de los tipos de cambio por resolverse ahí, así como la influencia que tengan para que los países del Este de Europa adopten pleno derecho ya como miembros del FMI, nada tiene que ver con los intereses del proletariado de estos países ni con los del resto del mundo.

Es claro que el mundo gira en torno a los arreglos de la reunión de Londres de mediados de julio 1991 (como cada año), que implicaría otra década perdida para el Tercer Mundo y por lo tanto, una derrota para el proletariado mundial. Es entonces que se hace interesante una verdadera crítica de la economía política.

## CUADROS ESTADÍSTICOS

MODIFICACION DE LA ESTRUCTURA SECTORIAL

MANUFACTURERA

	Valor agregado			Empleo		
	1960	1970	1980	1960	1970	1980
*HIGH-TECHNOLOGY*	27	31	38	27	30	33
INTENSIVOS EN CAPITAL	32	30	27	29	30	28
INTENSIVOS EN TRABAJO	13	13	12	21	20	19
INTENSIVOS EN RECURSOS	28	25	23	23	21	20

FUENTE: \*EL DEBATE INDUSTRIAL EN ESTADOS UNIDOS; ENTRE EL DESAFIO JAPONES Y EL ESPECTRO DE INSLANTEERRA\* DE FERNANDO FAJNZYLBER /CRISIS Y REGULACION ESTATAL; DILEMAS DE POLITICA EN AMERICA LATINA Y EUROPA PAG. 173.

ESTADOS UNIDOS: COMPOSICION DEL PRODUCTO MANUFACTURERO

VARIACIONES PORCENTUALES (%)

1970 - 1990

	1970	1980	1985 c	1990 c
ALTA TECNOLOGIA g	13.4	18.8	23.7	28.0
BIENES DE CAPITAL	13.4	13.2	10.7	10.9
BIENES DE CONSUMO DURABLES	15.6	14.5	16.1	15.1
BIENES DE CONSUMO NO DURABLES	30.6	29.1	27.4	25.0
INDUSTRIAS BASICAS b	27.4	24.4	22.1	21.0
	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaborado en base a datos de Business Week, "Industry Outlook, 1985"

14 de enero de 1985, p. 50.

El capitalismo que cambia / Ugo Pipitone pag. 48.

a: Computadoras, equipo de comunicaciones, robóticas, etcétera.

b: Acero, química, papel, etcétera.

c: Proyecciones.

PRODUCTO MANUFACTURERO COMO CUOTA DEL (2)

1960 - 1982

	1960	1965	1970	1975	1980	1982
RFA	40	40	41	34	33	32
ITALIA	31	29	29	30	31	28
FRANCIA	--	--	29	27	26	25 A/
INGLATERRA	32	30	28	26	24	21
SUECIA	27	26	26	26	21	20
HOLANDA	34	32	26	27	18	--

FUENTE: INTERNATIONAL ECONOMIC CONDITIONS, FEDERAL RESERVE BANK OF ST. LOUIS.

JUNIO DE 1983

EL CAPITALISMO QUE CAMBIA, PAG. 20.

A/ 1981



ESTADOS UNIDOS: ESTRUCTURA SECTORIAL DEL PIB 1

1955 - 1983

	1955-59	1960-64	1965-69	1970-74	1975-79	1980-83
AGRICULTURA 1	7.6	6.2	4.9	5.2	5.7	5.7
MANUFACTURA 2	34.2	32.9	32.9	29.9	28.8	25.3
SERVICIOS 3	58.2	60.9	62.2	65.0	65.5	67.5
P I B	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: ELABORADO CON BASE EN DATOS DEL SURVEY OF CURRENT BUSINESS, No. 7, VOL. 63, JULIO DE 1983  
 VARIOS NUMEROS ANTERIORES.

EL CAPITALISMO QUE CAMBIA.... PAS. 18.

1 INCLUYE MINAS, BOSQUES Y PESCA.

2 INCLUYE CONSTRUCCION.

3 INCLUYE TRANSPORTE, COMERCIO, FINANCIAS Y ACTIVIDAD GOBIERNAL.

E U A: TASAS ALTERNATIVAS DE DESEMPEÑO

AÑO	TASA TOTAL %	TASA PONDERADA %
1956	4.1	4.3
1973	4.9	4.4
1979	5.9	5.3
1980	7.2	6.6
1981	7.6	7.1
1982	9.7	9.2
1983	9.6	9.2
1984	7.5	7.2
1985	7.2	7.0
1986	7.0	6.8
1987	6.2	6.1

FUENTE: KEITH M. CARLSON, "HOW MUCH LOVER CAN  
THE UNEMPLOYMENT RATE GO?"  
VOL. 70, NUM 4, FRB OF ST. LOUIS,  
JUNIO-AGOSTO DE 1988

POBLACION OCUPADA POR SECTOR DE ACTIVIDADES EN LOS PRINCIPALES

PAISES INDUSTRIALIZADOS. (2)

1965, 1973 Y 1982

	SECTOR PRIMARIO			SECTOR SECUNDARIO			SECTOR TERCIARIO		
	1965	1973	1982	1965	1973	1982	1965	1973	1982
CANADA	10.1	6.5	5.3	33.7	30.7	26.5	56.2	62.8	68.2
FRANCIA	17.7	11.1	8.6	39.4	39.6	35.2	42.9	49.4	56.2
ALEMANIA	10.9	7.7	5.5	49.3	47.5	42.7	39.8	45.2	51.8
ITALIA	26.0	18.3	12.4	40.7	39.2	37.0	33.3	42.5	50.6
JAPON	23.5	13.4	9.7	32.4	37.2	34.0	44.1	49.4	55.4
HOLANDA	8.9	6.7	6.0	40.9	36.5	31.9	50.2	56.7	62.1
SUECIA	11.3	7.1	5.3	42.8	36.8	30.3	45.9	56.1	64.1
INGLATERRA	3.8	2.9	2.7	46.6	42.6	34.6	49.6	54.5	62.7
EUROPA	5.5 A/	4.2	3.6	34.3 A/	33.2	28.4	60.2 A/	62.6	68

FUENTE: INTERNATIONAL ECONOMIC CONDITIONS, FEDERAL RESERVE BANK OF ST. LOUIS, JUNIO DE 1988.

EL CAPITALISMO QUE CAMBIA / UGO PIPITONE, PAG. 76.

A/ 1966

ESTADOS UNIDOS: CUOTA DE GANANCIA BRUTA SOBRE EL INGRESO EN LAS

ACTIVIDADES MANUFACTURERAS Y DE SERVICIOS (1)

1972 - 1980

	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
MANUFACTURA	17.4	19.1	19.9	18.9	20.6	20.8	20.8	20.5	17.4
BANCOS	51.4	54.1	50.0	48.5	49.0	46.6	47.3	45.8	39.6
RADIO Y T.V.	21.5	20.0	21.2	17.8	17.0	17.5	18.4	19.9	17.8
COMERCIO AL MAYOREO	14.5	19.8	21.9	17.9	17.0	17.5	18.4	19.9	17.8
SEGUROS	24.9	19.0	1	1	14.8	29.3	30.1	25.6	23.0
REPARACION DE AUTOS	3.1	3.4	2.7	2.7	4.8	5.3	3.8	2.8	2.0
COMERCIO AL DETALLE	9.0	9.0	8.6	9.7	9.9	10.4	11.0	10.4	9.1
HOTELES	2.5	1.0	1	15.0	4.5	4.5	7.2	7.9	5.7

FUENTES: DATOS DEL SURVEY OF CURRENT BUSINESS, N. 7, VOL. 63, JULIO DE 1983  
VARIOS NUMEROS ANTERIORES

EL CAPITALISMO QUE CAMBIA..., PAG. 26.

1 TASAS DE GANANCIA NEGATIVAS.

## CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE

ESTADOS UNIDOS 1974 - 1982

	PRODUCCION	EMPLEO	PRODUC- TIVIDAD	NIVEL DE PRODUC- TIVIDAD, 1982 (DOLARES 1972=1000)	DEFLECTOR IMPLICITO PRODUCTO (PORCEN- TAJES ANUALES)
TOTAL	2.4	1.5	0.9	17	7.6
AGRICULTURA	2.7	-0.7	3.3	14	3.4
MINERIA	1.5	6.1	-4.3	19	15.7
CONSTRUCCION	-1.4	0.1	-1.5	10	8.9
MANUFACTURAS	0.9	-0.8	1.7	18	7.0
TRANSPORTE	-0.7	0.2	-0.9	16	0.3
COMUNICACION	7.0	2.1	4.8	43	4.3

## SERVICIOS PUBLICOS:

## (ELECTRICIDAD, GAS,

SERVICIOS SANITARIOS)	2.3	2.0	0.3	41	10.9
COMERCIO MAYORISTA	2.6	2.0	0.6	20	-5.79
COMERCIO MINORISTA	2.1	2.0	0.1	10	7.5
FINANZAS, SEGUROS Y					

BIENES RAICES	3.9	3.6	0.3	44	3.0
SERVICIOS	4.1	3.6	0.4	10	8.1
PRODUCCION	6.3	6.1	0.2	11	8.3
SALUD	4.8	4.8	0.1	11	8.6
OTROS	3.0	2.5	0.4	7	7.9

FUENTE: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, "U.S. INDUSTRIAL OUTLOOK",

PIB TOTAL Y DEL SECTOR TERCIARIO

(TASAS DE CRECIMIENTO)

	TOTAL DE LA ECONOMIA	TRANSPORTES Y SERVICIOS PUBLICOS	COMERCIO AL MAYOREO Y AL MENUDEO	FINANZAS, SEGUROS Y BIENES DE RAICES	SERVICIOS	GOBIERNO	CONSTRUCCION	TOTAL DEL SECTOR TERCIARIO
1950-1960	3.28	2.97	3.03	5.60	3.58	3.57	5.01	3.90
1960-1970	3.79	4.78	4.12	4.50	4.51	3.52	0.23	3.75
1970-1980	2.70	3.71	3.13	3.77	4.12	1.20	-0.39	2.85
1980-1982	-0.27	-0.86	0.61	1.16	2.34	0.16	-6.62	0.30
1982-1984	5.18	4.84	6.84	3.21	5.87	1.09	6.53	4.65
1984-1986	2.81	1.88	4.66	2.88	4.03	1.71	1.89	3.06

FUENTE: ECONOMIC REPORT OF THE PRESIDENT, ENERO DE 1987; U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE; SURVEY OF CURRENT BUSINESS, VARIOS NUMEROS, Y ELABORACION PROPIA.

PIB DEL SECTOR TERCIARIO, 1950 - 1986

(PORCENTAJES)

	TOTAL	TRANSPORTES Y SERVICIOS PUBLICOS	COMERCIO AL MAYOREO Y AL MENOREO	FINANZAS, SEGUROS Y BIENES RAICES	SERVICIOS	GOBIERNO	CONSTRUCCION
1950	100.0	11.9	22.8	15.0	16.7	21.1	12.5
1960	100.0	10.9	20.9	17.6	16.2	20.5	13.9
1970	100.0	12.0	21.7	17.4	17.4	20.0	9.9
1980	100.0	13.1	22.3	19.7	19.7	17.0	7.2
1984	100.0	12.8	23.4	21.0	21.0	15.9	6.5
1986	100.0	12.3	24.1	21.4	21.4	15.4	6.3

FUENTE: ECONOMIC REPORT OF THE PRESIDENT, ENERO DE 1987; U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, SURVEY OF CURRENT BUSINESS, VARIOS NUMEROS, Y ELABORACION PROPIA.

SERVICIOS: PRODUCTO INTERNO BRUTO  
(MILES DE MILLONES DE DOLARES DE 1982 Y PORCENTAJE)

	TOTAL (1)		SERVICIOS A EMPRESAS (2)		SERVICIOS DE SALUD (3)		SERVICIOS PROFESIONALES MISCELANEOS (4)		(2)+(3)+(4)	
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
1970	295.7	100.0	47.5	16.1	77.8	26.3	24.4	8.3	149.7	50.6
1980	44.2	100.0	84.0	19.0	129.4	29.2	47.1	10.6	260.5	58.9
1982	463.6	100.0	90.7	19.6	142.0	30.6	45.7	9.9	278.4	60.1
1983	468.6	100.0	100.0	20.6	146.7	30.1	47.7	9.8	294.4	60.5
1984	519.6	100.0	113.6	21.9	152.2	29.3	52.4	10.1	318.2	61.2
1985	538.5	100.0	119.9	22.3	155.8	28.9	55.5	10.3	331.2	61.5
1985/1970	82.1		152.4		100.3		127.5		121.2	

FUENTE: ECONOMIC REPORT OF THE PRESIDENT, ENERO DE 1987; U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, SURVEY OF CURRENT BUSINESS. VARIOS NUMEROS. Y ELABORACION PROPIA.



## FINANZAS: PRODUCTO INTERNO BRUTO

(MILES DE MILLONES DE DOLARES DE 1982 Y PORCENTAJES)

AÑOS	TOTAL		BANCA (2)		BIENES RAICES (3)		(2) + (3)	
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
1980	464.3	100.0	56.7	12.21	339.6	73.14	396.3	85.35
1982	475.1	100.0	59.8	12.59	342.7	72.13	402.5	84.72
1983	489.0	100.0	60.5	12.37	352.7	72.13	413.2	84.50
1984	506.1	100.0	61.2	12.09	365.0	72.12	426.2	84.21
1985	523.9	100.0	61.5	11.74	379.1	72.36	440.6	84.10

FUENTE: ECONOMIC REPORT OF THE PRESIDENT, ENERO DE 1987; U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, SURVEY  
 VARIOS NUMEROS Y ELABORACION PROPIA.

EMPLEO EN EL SECTOR TERCIARIO DE ESTADOS UNIDOS 1950 - 1986

(TASA PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO)

	TOTAL	TRANSPORTES Y SERVICIOS PUBLICOS	COMERCIO AL MAYOREO	COMERCIO AL MENUDEO	FINANZAS, SEGUROS Y BIENES RAICES	SERVICIOS	GOBIERNO
1950-1960	2.4	-0.1	1.8	2.0	3.4	3.3	3.3
1960-1970	3.4	1.2	2.4	3.0	3.3	4.6	4.2
1970-1980	3.2	1.3	2.8	3.1	3.5	4.5	2.6
1960-1962	0.8	-0.6	0.0	0.5	1.7	3.2	-1.3
1982-1984	3.0	0.8	2.6	4.4	3.2	4.5	0.6
1984-1986	3.8	1.2	2.6	4.2	5.3	5.3	2.2

FUENTE: ECONOMIC REPORT OF THE PRESIDENT, ENERO DE 1987, Y ELABORACION PROPIA.

## PARTICIPACION DE CINCO RAMAS EN EL EMPLEO TOTAL DEL SECTOR TERCIARIO

(PORCENTAJES)

AÑOS	TOTAL	TRANSPORTES Y SERVICIOS PUBLICOS	COMERCIO AL MAYOREO	COMERCIO AL MENUDEO	FINANZAS, SEGUROS Y BIENES RAICES	SERVICIOS	GOBIERNO
1950	100.0	15.1	9.9	25.3	7.1	20.1	22.6
1970	100.0	9.5	8.4	23.4	7.7	24.4	26.5
1980	100.0	7.9	8.1	23.2	8.0	27.6	25.1
1986	100.0	7.0	7.8	23.9	8.4	30.7	22.2

FUENTE: ECONOMIC REPORT OF THE PRESIDENT, ENERO DE 1987, Y ELABORACION PROPIA.

EMPLEO NO AGRICOLA

(CAMBIOS PORCENTUALES CON RESPECTO AL A:O ANTERIOR)

A:OS	TOTAL	RAMAS PRODUCTORAS DE BIENES	RAMAS PRODUCTORAS DE SERVICIOS
1970	0.7	-3.2	2.8
1974	1.9	-0.4	3.0
1975	-1.7	-8.6	1.6
1980	0.6	-3.0	2.2
1982	-1.7	-6.6	0.1

FUENTE: ECONOMIC REPORT OF THE PRESIDENT, ENERO DE 1987, Y ELABORACION PROPIA.

HORAS TRABAJADAS E INGRESO DE LOS TRABAJADORES DE LA RPB Y LAS RPS

(DOLARES CORRIENTES Y HORAS)

Año	RAMAS PRODUCTORAS DE BIENES				RAMAS PRODUCTORAS DE SERVICIOS					
	TOTAL	MINERA	CONSTRUCCION	MANUFACTURA	TRANSPORTE Y SERVICIOS PUBLICOS	COMERCIO AL MAYOREO	COMERCIO AL MENOREO	FINANZAS, SEGUROS Y BIENES RAICES	SERVICIOS	GOBIERNO
Ingresos semanales promedio										
1970	120	164	195	133	156	137	82	113	97	nd.
1980	235	397	368	289	531	268	147	210	191	nd.
1985	299	539	464	386	450	352	175	289	256	nd.
			405.66a				262.36a			
Horas laboradas en promedio por semana										
1985	34.9	43.4	37.7	40.5	39.5	38.4	29.4	36.4	32.5	nd.
			40.08a				33.21a			

a: Promedio ponderado por el número de empleados en cada industria.

FUENTE: U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, Statistical Abstract of the United States: 1987

(edición 107), Washington, 1986, y elaboración propia.

PARTICIPACION DE LAS MANUFACTURAS Y LOS SERVICIOS EN EL PIB DE LOS PRINCIPALES PAISES DESARROLLADOS

	ESTADOS UNIDOS		FRANCIA		ALEMANIA FEDERAL		REINO UNIDO		JAPON	
	MANUFACTURA	SERVICIOS	MANUFACTURA	SERVICIOS	MANUFACTURA	SERVICIOS	MANUFACTURA	SERVICIOS	MANUFACTURA	SERVICIOS
1965	35.6	53.7	37.7	60.5	50.8	42.6	38.0	56.3	40.0	48.1
1970	32.5	62.4	37.0	54.3	47.3	47.4	35.3	59.5	44.5	47.3
1975	30.6	63.5	35.8	57.3	41.7	52.9	33.5	61.5	40.1	52.4
1980	30.9	63.9	33.6	60.2	40.7	54.7	33.1	62.3	39.8	53.6
1981	31.2	63.4	32.6	65.2	39.3	55.6	31.8	63.5	40.2	53.4
1986a	25.1	72.1	-	-	-	-	-	-	-	-

a. PUEDE HABER PROBLEMAS DE COMPARACION CON LOS DEMAS AÑOS PRESENTADOS DEBIDO A DIFERENCIAS DE DEFINICION.

FUENTE: OCDE, MAIN ECONOMIC INDICATORS; ESTADISTICAS DE CADA PAIS PRESENTADAS AL BATT, Y JUAN RAYMUNDO ROCHA, "ESTADOS UNIDOS EN LA ERA TERCIARIA", EN COMERCIO EXTERIOR, VOL. 37, NUM. 10, MEXICO, OCTUBRE DE 1987, PP. 356-364.

EMPLEO EN LOS SERVICIOS Y SU PARTICIPACION EN EL EMPLEO TOTAL DE LOS PRINCIPALES PAISES DESARROLLADOS<sup>1</sup>

	ESTADOS UNIDOS		FRANCIA		ALEMANIA FEDERAL		REINO UNIDO		JAPON	
	MILLONES	%	MILLONES	%	MILLONES	%	MILLONES	%	MILLONES	%
1973	50.0	62.3	-	-	11.8	45.0	13.5	54.6	60.0	49.4
1974	54.7	63.1	-	-	11.5	45.3	13.6	55.0	26.2	50.1
1975	55.7	65.0	10.6	51.1	11.6	46.6	14.0	56.7	26.9	51.5
1976	57.7	65.0	10.9	52.1	11.6	47.3	14.1	57.5	27.4	52.0
1977	60.0	65.2	11.1	53.0	11.8	47.9	14.1	57.7	28.2	52.8
1978	62.4	64.9	11.4	54.0	12.0	48.5	14.3	58.1	28.0	53.3
1979	64.2	64.9	11.6	54.7	12.2	48.9	14.9	58.7	29.5	53.9
1980	65.2	65.7	11.7	55.3	12.5	49.2	14.9	59.9	30.0	54.2
1981	66.5	66.2	11.8	56.2	12.8	50.1	14.7	61.3	30.5	54.7
1982	67.5	67.3	12.0	57.0	13.0	51.0	14.6	62.3	31.2	55.4
1982a	n.d.	875.1	-	-	-	-	-	-	-	-

a. PUEDE HABER PROBLEMAS DE COMPARACION CON LOS DEMAS AÑOS PRESENTADOS DEBIDO A DIFERENCIAS DE DEFINICION.  
 1. NO INCLUYE LOS SERVICIOS PUBLICOS (ELECTRICIDAD, GAS, AGUA POTABLE, ETC.)

FUENTE: ESTADISTICAS DE CADA PAIS PRESENTADAS AL GATT; DIT, LABOUR FORCE, Y JUAN RAYMUNDO ROCHA, "ESTADOS UNIDOS EN LA ERA TERCIARIA", EN COMERCIO EXTERIOR, VOL. 37, NUM. 10, MEXICO, OCTUBRE DE 1987, PP. 856-864

GASTO GOBIERNAMENTAL EN I+D+D: TECNOLOGIAS DE LA  
 INFORMACION EN PAISES INDUSTRIALIZADOS, 1981

PAISES	MILLONES DE DOLARES	PARTICIPACION EN EL GASTO TOTAL DE ID (%)
ESTADOS UNIDOS	4 450	32
ALEMANIA FEDERAL	720	26
FRANCIA	950	54
REINO	1 145	70
JAPON	600	16

FUENTE: M. ENGLISH Y A. WATSON BROWN, "NATIONAL POLICIES IN INFORMATION TECHNOLOGY:  
 CHALLENGES AND RESPONSES", EN OXFORD SURVEYS IN INFORMATION TECHNOLOGY, VOL. 1,  
 PP. 55-128, 1984.. GRAFICA 7.



GASTOS DE I+D DE PAISES INDUSTRIALIZADOS SELECCIONADOS, 1981-1987

	FRANCIA	RFA	JAPON	REINO UNIDO	ESTADOS UNIDOS
1981	2.0	2.4	2.4	2.4	2.4
1982	2.1	2.5	2.5	n.d.	2.5
1983	2.2	2.5	2.6	2.2	2.6
1984	2.2	2.5	2.6	n.d.	2.7
1985	2.3	2.7	2.8	2.2	2.8
1986	2.4	2.7	n.d.	n.d.	2.9
1987	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

n.d. NO DISPONIBLE.

FUENTES: NATIONAL SCIENCE FOUNDATION, INTERNATIONAL SCIENCE AND TECHNOLOGY DATA.  
UPDATE 1987, WASHINGTON, PP. 4 Y 32

CIENTIFICOS E INGENIEROS OCUPADOS EN I+D EN PAISES

INDUSTRIALIZADOS SELECCIONADOS, 1980-1986

(MILES)

	FRANCIA	PFA	JAPON	REINO UNIDO	ESTADOS UNIDOS
1980	74.9	n.d.	302.6	n.d.	651.7
1981	85.5	127.4	317.5	35.7	683.7
1982	90.1	129.0	329.7	n.d.	702.8
1983	92.7	133.0	342.2	34.1	722.9
1984	98.2	135.0	370.0	92.3	750.7
1985	n.d.	n.d.	381.3	90.0	790.0
1986	n.d.	n.d.	406.0	n.d.	825.0

FUENTE: OCDE, MAIN SCIENCE AND TECHNOLOGY INDICATORS, 1981-1987, PARIS, 1988, P. 16

DISTRIBUCION DE GASTOS EN ID POR GRUPOS DE PAISES  
(PORCENTAJE DEL TOTAL MUNDIAL)

REGION/PAIS	1970	1975	1980	1983
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0
PAISES DESARROLLADOS	72.5	70.2	72.7	72.7
CEE	20.3	21.6	21.5	20.9
JAPON	6.7	9.5	11.7	12.6
ESTADOS UNIDOS	39.9	33.3	33.7	33.4
PAISES SOCIALISTAS DE				
EUROPA ORIENTAL	25.2	27.1	24.4	24.2
URSS	19.4	20.9	17.6	18.0
PAISES EN DESARROLLO	2.3	2.7	2.9	3.1

FUENTE: OCDE, SELECTED SCIENCE AND TECHNOLOGY INDICATORS: RECENT RESULTS  
1979-1986, PARIS, SEPTIEMBRE DE 1986

## ESTIMACIONES DEL PRESUPUESTO DE DEFENSA DE ESTADOS UNIDOS

PARA LOS AÑOS FISCALES 1983 - 1988

HASTA EL 31 DE ENERO DE 1983; MILES DE MILLONES DE DOLARES

	1983	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL AUTORIZADO						
TOTAL, PRECIOS CORRIENTES	249.5	274.1	322.4	357.2	389.1	425.2
TOTAL, PRECIOS CONSTANTES DE 1984	249.3	274.1	304.6	321.1	335.2	344.6
CAMBIO PORCENTUAL	3.7	10.0	11.1	5.4	3.8	4.0
TOTAL, PRECIOS CORRIENTES	208.9	238.6	277.5	314.9	345.6	377.0
TOTAL, PRECIOS CONSTANTES DE 1984	216.4	235.6	261.6	282.3	295.1	306.7
CAMBIO PORCENTUAL	9.5	10.3	9.6	7.9	4.5	5.9

FUENTE: SECRETARÍO DE DEFENSA CASPAR W. WEINBERGER, ANUAL REPORT TO CONGRESS, FISCAL YEAR 1984  
BY GOVERNMENT PRINTING OFFICE, WASHINGTON, 1983

## NOTAS

- 1 Dornbusch/Fischer Macroeconomía, Editorial Mc Graw-hill, México, 1988, pag. 18.
- 2 Cohen, Benjamin J. La organización del dinero en el mundo/ La economía política de las relaciones monetarias internacionales, Editorial FCE, México, 1984, pag. 19.
- 3 Ib. pag. 27.
- 4 Ib. pag. 29.
- 5 Ib. pag. 29.
- 6 Ib. pag. 30.
- 7 Ib. pag. 33.
- 8 Ib. pag. 33.
- 9 Ib. pag. 75.
- 10 Ib. pag. 85.
- 11 Ib. pag. 55.
- 12 Contreras, Hugo / "Desempleo y presiones inflacionarias en Estados Unidos", Revista Economía Internacional, boletín mensual de seguimiento, núm. 21, abril de 1989, PEDEI-UAP, DEP-FE, UNAM, pag. 2.
- 13 Dornbusch/Fischer, O. C. pag. 17.

- 14 Ib. pags. 458, 462.
- 15 Ib. pag. 83.
- 16 Pipitone, Ugo / El capitalismo que cambia, Ediciones ERA, México, 1986, pag. 20.
- 17 Fortune, junio de 1989.
- 18 Gough, Ian / "Crisis británica y thatcherismo" en Crisis y regulación estatal; dilemas de política en América Latina, Editorial EURAL/GEL, Argentina, 1986, pag. 191.
- 19 Fajnzylber, Fernando / "El debate industrial en Estados Unidos" en Crisis y regulación ..., pag. 161.
- 20 Ib. pag. 172.
- 21 Salgado, Wilma / "Estados Unidos; el déficit comercial y la ley comercial", Revista Economía Internacional, boletín mensual de seguimiento de Economía Internacional de Estudios de Posgrado de la Universidad Autónoma de Puebla, pp. 711.
- 22 La Jornada, agosto 1 de 1990.
- 23 The Federal Reserve Bank of St. Louis, National Economic Trend, abril 1991.
- 24 Excelsior / Sección Financiera, junio 8 de 1991.
- 25 Contreras, Hugo / "Desempleo y ...", pag. 5.
- 26 Ib. pag. 7.
- 27 Excelsior / Sección Financiera, mayo 11 de 1991.

- 28 The Federal Reserve, O. C.
- 29 Excelsior / Sección Financiera, junio 8 de 1991.
- 30 Thurow, Lester / "El mundo ante un punto de inflexión", en Crisis y..., pag. 101.
- 31 Excelsior, febrero 1 de 1990.
- 32 The Economist / "What remedy for Ostslump", 11-17 may 1991, pag. 65.
- 33 Zucconi, Mario / "Europa Occidental y el conflicto soviético-norteamericano en los años ochenta" en cuadernos semestrales del CIDE / Estados Unidos Perspectiva Latinoamericana / El debilitamiento de la presidencia Reagan (I) núm, 21 primer semestre 1987, pag. 81.
- 34 Ib. pag. 83.
- 35 Ib. pag. 83.
- 36 Finanzas y Desarrollo, / "Los efectos macroeconómicos de la unificación alemana", marzo de 1991, pag. 6.
- 37 Ib. se refiere a German Unification, Economic Issues (Occasional Paper No. 75) 1991.
- 38 El Financiero / Sección Economía, mayo 28 de 1991, pag. 20.
- 39 Ib.
- 40 Excelsior, mayo 11 de 1991.
- 41 El Financiero, mayo 30 de 1991.

- 42 FED St. Louis, abril 1991.
- 43 Ib.
- 44 El Financiero, mayo 30 de 1991.
- 45 FED..., O. C.
- 46 Contreras, Hugo / "Aspectos conceptuales de la recesión en Estados Unidos" en Revista Humanidades; 19, Ciudad Universitaria, D. F., Sección Economía, junio de 1991, pag. 11.
- 47 Excelsior / Sección Financiera, junio 15 de 1991, pag. 2-F.
- 48 Ib.
- 49 Excelsior / Sección Financiera, junio 19 de 1991, pag. 2-f.
- 50 Excelsior / Sección Financiera, junio 22 de 1991, p. plana.
- 51 Ib.
- 52 Ib.
- 53 Ib. pag. 5-F.
- 54 Ib.
- 55 El Universal / Primera Sección, junio 24 de 1991.
- 56 Martínez, Oscar / "México en la óptica de los bloques económicos" en Revista Mercados, Núm. 1 Vol. 1. Revista de Economía Internacional, pag. 25.
- 57 Gutierrez, Antonio / " El papel de Japón en la reorganización



- financiera internacional" en Revista Mercados, Núm. 1, D.C., pag. 8.
- 58 Ib.
- 59 Excelsior / Cuarta parte de Sección A, junio 20 de 1991, pag. 3.
- 60 Ib.
- 61 Finanzas y Desarrollo, D.C. / "La situación de la economía soviética", pag. 10.
- 62 El Universal / Sección Internacional, junio 14 de 1991, p. plana.
- 63 Excelsior / Sección Financiera, junio 17 de 1991, p. plana.
- 64 Excelsior / Sección Financiera, junio 11 de 1991, pag. 14-F.
- 65 Ib.
- 66 Ib.
- 67 Excelsior / Cuarta parte de la Sección A, 13 de 1991, pag. 5.
- 68 El Universal / Sección Financiera, junio 25 de 1991, pag. 4
- 69 El Universal / Sección Financiera, D.C. p. plana.
- 70 Ib.
- 71 Finanzas y Desarrollo, D.C. / "La situación ...", pag. 10.
- 72 El Universal / Sección Internacional, junio 20 de 1991, p. plana.

- 73 Scitovsky, Tibor / 17. La balanza de pagos y la política económica, Intercambio y Desarrollo, No. 38, Editorial ECE, México, 1981, pag. 9.
- 74 Ib. pag. 16.
- 75 Contreras, Hugo / "Sobre la modelación de las fluctuaciones cambiarias", Revista Economía Informa, I.E., UNAM, Núm 191, febrero 1991, pag. 25. En su número de marzo la misma publicación reproduce una fe de erratas editoriales contenidas en este artículo.
- 76 Cohen, Benjamin j. / La organización del..., pag. 327.

## BIBLIOGRAFIA

- Ahad, Ishfaq /La carrera armamentista mundial y sus efectos en el desarrollo, Revista de Comercio Exterior, Vol. 35, núm. 3, México, marzo de 1985, pp. 228-233.
- Ball, Nicole /Gastos militares, relaciones económicas internacionales y distensión, Revista de Comercio Exterior, Vol. 36, núm. 12, México, diciembre de 1986, pp. 1043-1050.
- Blackaby, Frank /Armamentismo y desarme en 1983, Revista de Comercio Exterior, Vol. 35, núm. 3, México, marzo de 1985, pp. 234-245.
- Bravo, Luis /México frente a las negociaciones internacionales sobre servicios, Revista de Comercio Exterior, Vol. 38, núm. 1, México, enero de 1988, pp. 26-89.
- Clairmonte, Frederick /Cavanaugh, John H. /Las empresas transnacionales y los servicios: la última frontera (primera parte), Revista de Comercio Exterior, Vol. 36, núm. 4, México, abril de 1986, pp. 291-306.
- Clairmonte, Frederick /Cavanaugh, John H. /Las empresas transnacionales y los servicios: la última frontera (segunda y última parte), Revista de Comercio Exterior, Vol. 36, núm. 6, México, junio de 1986, pp. 475-491.

Cohen, Benjamin J. /La organización del dinero en el mundo /La economía política de las relaciones monetarias internacionales. Editorial FCE, México, 1984.

- Comisión económica y social de las naciones unidas /Los conflictos y el militarismo, Revista de Comercio Exterior, Vol. 35, núm. 3, México, marzo de 1985, pp. 258-267.

- Comisión de empresas transnacionales del consejo económico y social de la ONU /Las empresas transnacionales y los servicios, (primera parte). Revista de Comercio Exterior, Vol. 38, núm. 1, México, enero de 1988, pp. 75-79.

Comisión de empresas transnacionales del consejo económico y social de la ONU /Las empresas transnacionales y los servicios, (segunda y última parte), Revista de Comercio Exterior, Vol. 38, núm. 2, México, febrero de 1988, pp. 169.175.

Contreras, Hugo /"Sobre la modelación de las fluctuaciones cambiarias", Revista Economía Informa núm. 191, Facultad de Economía, UNAM, México. pp. 21-25.

Contreras, Hugo/"Desempleo y presiones inflacionarias en Estados Unidos", Revista Economía Internacional, boletín mensual de seguimiento, núm. 21, abril de 1989, PEVEI-UAP, DEF-FE, UNAM. pp. 2-7.

- Contreras Hugo /"EUA: Déficit fiscal y dilemas de política. Una nota"/Mercados/Revista de Economía Internacional, núm. 0, año 1, Editorial Revista Trimestral del Seminario de Economía Internacional, Facultad de Economía, UNAM, México, 1989. pp 13-17.
- Contreras, Hugo /"Aspectos Conceptuales de la recesión en Estados Unidos", en Revista Humanidades: 19, Ciudad Universitaria, D.F., junio 19 de 1991 Sección Economía, pp 10-11.
- Correa, Carlos María /Inovación tecnológica en la informática (primera parte), Revista de Comercio Exterior, Vol. 38, núm. 1, México, enero de 1988, pp. 54-67.
- Correa, Carlos María /Inovación tecnológica en la informática (segunda y última parte), Revista de Comercio Exterior, Vol. 38, núm. 12, México, febrero de 1988, pp. 155-161.
- Correa, Carlos María /Propiedad intelectual, innovación tecnológica y comercio internacional, Revista de Comercio Exterior, Vol. 39, núm. 12, México, diciembre de 1989, pp. 1059-1082.
- Dabat, Alejandro /"La Economía Mundial y los países periféricos en la segunda mitad de la década del sesenta", Revista Teoría y Política no. 1, abril-junio de 1980. pp 21-60.

- De Mateo, Fernando y Carner. Françoise /El sector servicios en México: Un diagnóstico preliminar, Revista de Comercio Exterior, Vol. 38, núm. 1, México, enero de 1988, pp. 3-14.
- Dornbusch /Fischer /Macroeconomía, Editorial Mc. Graw-Hill, México, 1988. pp. 776.
- Ferrer, Aldo /La crisis del Sistema Trilateral y América Latina, Revista de Comercio Exterior, Vol. 28, núm. 7, México, julio de 1987, pp. 787-797.
- Ferrer, Aldo /Reflexiones sobre la Comisión Trilateral, Revista de Comercio Exterior, Vol. 30, México, marzo de 1980, pp.249-250.
- Klein, Lawrence /El desarme y el desarrollo socioeconómico, Revista de Comercio Exterior, Vol. 34, núm. 12, México, diciembre de 1986, pp. 1067-1074.
- Lall, Sanjaya /Los países en desarrollo y un nuevo orden tecnológico internacional, Revista de Comercio Exterior, Vol. 33, núm. 1, México, enero de 1983, pp. 713.
- Ominami, Carlos /El Tercer Mundo en la Crisis, Editorial Grupo Editor Latinoamericano, Argentina, 1987. pp. 308.
- Patel, Surendra /Los derechos de propiedad intelectual en la Ronda de Uruguay, Revista de Comercio Exterior, Vol. 39, núm.

4. México, abril de 1989, pp. 288-301.

- Pipitone, Ugo /El capitalismo que cambia, Ediciones ERA, México, 1986. pp. 148.
- Rangel, José /La reaganomics y la hegemonía estadounidense: un deterioro irreversible, Revista de Comercio Exterior, Vol. 40, núm. 1, México, enero de 1990, pp. 3-15.
- Rocha, Juan /Estados Unidos en la era terciaria, Revista de Comercio Exterior, Vol. 37, núm. 10, México, octubre de 1987, pp. 856-864.
- Salgado, Wilma /"Estados Unidos: El Déficit Comercial y la Ley Comercial", Revista Economía Internacional, boletín Mensual de seguimiento, núm. 11, mayo de 1988, FEDEI-UAP, pp. 711.
- Segal - Aaron /De la transferencia de tecnología a la institucionalidad de la ciencia y la tecnología. Revista de Comercio Exterior, Vol. 37, núm. 12, México, diciembre de 1987, pp. 983-993.
- Segal - Aaron /La ciencia, la tecnología y la interdependencia del continente americano, Revista de Comercio Exterior, Vol. 33, núm. 1, México, enero de 1983, pp. 34-41.
- Scitovsky, Titor /" La balanza de pagos y la política económica", en Lecturas del Fcndo, núm. 38, Intercambio y

Desarrollo Selección de Ricardo Ffrench-Davis, Editorial FCE, México, 1981.

- SIPRI /Gasto y producción militar en el mundo, Revista de Comercio Exterior, Vol. 35, núm. 3, México, marzo de 1985, pp. 268-281.
- Thee, Marek /Carrera armamentista, tecnología y estrategias militares. Revista de Comercio Exterior, Vol. 12, núm. México, diciembre de 1986, pp. 1086-1093.
- Tsur, Yoel /Las patentes: reflexiones sobre tecnología y desarrollo, Revista de Comercio Exterior, Vol. 39, núm. 4, México, abril de 1989, pp. 282-287.
- Urias, Homero /Estados Unidos /Deficit fiscal: ¿Cambio de estrategia?, Revista de Comercio Exterior, Vol. 36, núm. 4, México, abril de 1986, pp. 344-347.
- Urquidí, Víctor /La militarización del tercer mundo. Consecuencias para el desarrollo, Revista de Comercio Exterior, Vol. 35, núm. 3, México, marzo de 1985, pp. 203-204.
- Varios autores /Crisis y regulación estatal: Dilemas de política en América Latina y Europa, Editorial EUNAL /GEL, Argentina, 1986. pp. 381.
- Varios autores /Economía política y política económica de la



crisis norteamericana II, Cuadernos semestrales del CIDE Núm. 8, México 1981, segundo semestre 1980, p.p. 554.

- Varios autores / Política económica y reindustrialización, Cuadernos semestrales del CIDE Núm. 13, primer semestre 1983, México 1983, p.p. 395.
- Varios autores / ¿Un nuevo proyecto nacional?, Cuadernos semestrales del CIDE, Núm. 19, primer semestre 1986, México 1987, p.p. 373.
- Varios autores / El debilitamiento de la presidencia Reagan (I)/Las dimensiones internas, Cuadernos semestrales del CIDE Núm. 21, primer semestre 1987, México 1988, p.p. 154
- Varios autores / El debilitamiento de la presidencia Reagan (II) / Implicaciones para la política exterior, Cuadernos semestrales del CIDE Núm. 22, segundo semestre de 1987, México, 1988, p.p. 155.
- Varios autores / Estados Unidos y México; nuevas visiones, viejos problemas, Cuadernos semestrales del CIDE Núm. 20, segundo semestre 1986, Mexico 1987, p.p. 419.
- Varios autores / Mercados Revista de Economía Internacional, Núm. 1: año 1, Editorial Revista trimestral del Seminario de Economía Internacional, Facultad de Economía, UNAM, México, 1989.

- Varios autores /Finanzas y Desarrollo, publicación trimestral del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, marzo 1990/ vol. 29 Núm. 1: diciembre 1990/ vol. 27 Núm. 4: marzo 1991 / vol. 28 Núm. 1.
- Vielikov, E. /Ruina, Jack /La guerra en el espacio exterior, Revista de Comercio Exterior, Vol. 35, núm. 3, México, marzo de 1985, pp. 282-287.
- Viñas, Angel /Principales interacciones del gasto militar y el subdesarrollo. Un resumen de la literatura reciente, Revista de Comercio Exterior, Vol. 35, núm. 3, México, marzo de 1985, pp. 219-227.
- Williamson, John /The Open Economy and the World Economy Editorial Basic Books, Inc.; Publishers New York, 1983. pp. 123-248.
- Wionzek, Miguel /Las industrias militares y el proceso de subdesarrollo, Revista de Comercio Exterior, Vol. 35, núm. 3, México, marzo de 1985. pp. 205-211.
- Wulf, Herbert /La industria sin límites. Efectos económicos de la producción armamentista en los países en desarrollo, Revista de Comercio Exterior, Vol. 35, núm. 3, México, marzo de 1985, pp. 212-218.