

CISAN

CUADERNOS DE TRABAJO

¿SE DESINDUSTRIALIZA ESTADOS UNIDOS?

Rosa Cusminsky Mogilner



**Centro de Investigaciones sobre América del Norte
Coordinación de Humanidades
Universidad Nacional Autónoma de México**

CENTRO DE INVESTIGACIONES SOBRE
AMERICA DEL NORTE
CISAN

CUADERNO DE TRABAJO

¿SE DESINDUSTRIALIZA ESTADOS UNIDOS?

Rosa Cusminsky Mogilner



COORDINACION DE HUMANIDADES
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

1993

**CENTRO DE INVESTIGACIONES
SOBRE
AMERICA DEL NORTE**

COMITE EDITORIAL

**MONICA VEREA CAMPOS
SILVIA NUÑEZ GARCIA
HUGO B. MARGAIN
BARBARA DRISCOLL
MONICA GAMBRILL
SILVIA E. VÉLEZ QUERO**

COMITE CONSULTIVO

**ALICIA AZUELA
JOSE LUIS BARROS
JORGE BUSTAMANTE
RAFAEL FERNANDEZ DE CASTRO
MANUEL GARCIA Y GRIEGO
RODOLFO DE LA GARZA
GUADALUPE GONZALEZ**

**LUIS GONZALEZ SOUZA
ROSARIO GREEN
ROBERTA LAJOUS
SOLEDAD LOAEZA
RICARDO MENDEZ SILVA
ANGELA MOYANO
JOSE LUIS OROZCO**

**OLGA PELLICER
AXEL RAMIREZ
JAMES SMITH
BARBARA STRICKLAND
JESUS VELASCO
SIDNEY WEINTRAUB
EMILIO ZEBADUA**

**DR © 1993 Universidad Nacional Autónoma de México
Cd. Universitaria, 04510, México, D.F.**

Centro de Investigaciones sobre América del Norte

**Impreso y hecho en México
ISBN: 968-36-2934-2**

A las industrias norteamericanas se les han hecho múltiples acusaciones en los últimos tiempos: se ha dicho que sus productos manufacturados son inferiores a los extranjeros, y esto referido tanto a los productos de consumo inmediato como a los automóviles, la ropa, el acero y los "chips" de los semi-conductores.

A las fábricas se las critica por su ineficiencia y a la fuerza de trabajo por su indiferencia y mal entrenamiento; a los gerentes por buscar rápidas ganancias más que metas de largo plazo. Bajo otras acusaciones caen también diseñadores, ingenieros e investigadores sobre la base de que la mejor tecnología de Estados Unidos ya ha sido superada en muchos campos.

Algunos de los cargos han sido sustanciados con evidencias cuantitativas... Por ejemplo, Estados Unidos importa mucho más de lo que puede vender en otros países. La mayor parte de este desequilibrio se genera en el comercio de bienes manufacturados. Muchas de las industrias de Estados Unidos han perdido presencia tanto en los mercados extranjeros como en los mercados nacionales.

Todo ello ha provocado ansiedad en este país. Los temores de la declinación se vinculan a las dudas que existen en el sentido de la capacidad de la nación para retener la influencia y posición en el mundo. (Es bien sabido que el poder político y militar dependen en última instancia de la vitalidad económica)...

Pero hay una defensa de la industria norteamericana. Las recientes novedades económicas han sido estimulantes...

A fines de 1988 las fábricas de Estados Unidos estaban operando cerca de su capacidad plena y había señales de que el déficit comercial estaba comenzando a disminuir...

Algunos observadores llegan a la conclusión, basándose en estos desarrollos positivos, de que no hay nada fundamentalmente malo en la industria norteamericana.

De la Introducción del libro
Made in America por Michael
L. Dertouzos, Richard K.
Lester y Robert Solow, con la
Comisión sobre Productividad
Industrial del Instituto Tecnológico
de Massachusetts. Junio, 1989.

RECONOCIMIENTOS

Son muchas las deudas que contraí con las personas e instituciones que me ayudaron a plasmar este modesto libro. De sus errores soy la única responsable.

A mis alumnos de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la UNAM, Licenciados María Teresa Vega, Arminda Ruiz y Marco Romero, quienes trabajan en sus respectivas tesis de grado, sobre temas similares a los que aquí aparecen, doy las gracias por haber discutido conmigo algunos puntos importantes.

A mis colegas investigadores del Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN) y en especial a los miembros del Comité Editorial, les agradezco sus valiosas sugerencias hechas sobre un último borrador.

A los profesores de la UNAM, Antonio Rivera (CISAN), Pedro López Díaz (DEPFE) y Sergio Bagú (CELA) por haber leído el texto cuidadosamente y por ayudarme a reflexionar más sobre algunos pasajes oscuros.

Sin la valiosísima ayuda del Departamento Editorial del CISAN, de su Jefa, la Lic. Silvia Elena Vélez Quero, y muy especialmente de la Técnico Académico Lic. Ana María de L. Aguado, nunca hubiera llegado al final y -por ayudarme a hacerlo- les estoy muy agradecida.

Agradezco a la Ford Foundation su beca "Travel-and Study" que me permitió iniciar mis primeras indagaciones en Estados Unidos sobre el tema de la Política Industrial que aquí se trata.

CISAN (UNAM), la institución a la cual pertenezco, me brindó las mayores facilidades para mi labor, razón por la cual expreso vivamente mi agradecimiento a su directora Maestra Mónica Vereá.

Rosa Cusminsky

CONTENIDO

	págs.
Presentación	VII
Prólogo	IX
PRIMERA PARTE	
Capítulo I Planteamiento inicial	1
Capítulo II Los orígenes de la debilidad del sector manufacturero	7
Capítulo III Teorías generales sobre la madurez de las industrias	23
Capítulo IV La supuesta preeminencia de los servicios	29
SEGUNDA PARTE	
Capítulo V El desafío de Japón	65
Capítulo VI El debate sobre la declinación de Estados Unidos	37
Capítulo VII El debate sobre la desindustrialización	51
Capítulo VIII El debate sobre política industrial	57
TERCERA PARTE	
Capítulo IX Cambios y perspectivas	81
Capítulo X ¿Una nueva era en manufacturas de Estados Unidos?	93
Capítulo XI Políticas propuestas para el mejor desempeño de las manufacturas	107
Capítulo XII Conclusiones	117
Bibliografía	127

PRESENTACION

En el texto que aquí presentamos hemos hecho el intento de llevar hasta los lectores hechos e ideas que en Estados Unidos giran en torno al problema de la erosión de su sector manufacturero que comenzó hace aproximadamente veinte años. Dicho problema suele atribuirse a variados orígenes o causas, y a sus manifestaciones se les asignan graves alcances o consecuencias para la economía y la sociedad del país, e incluso para el futuro de la nación en su conjunto.

Para interpretar esos hechos e ideas hemos examinado datos estadísticos y explicaciones de corte teórico que esperamos ayudarán a entender cómo puede haberse dado en este lapso, relativamente corto, el deterioro del sector que otrora hizo en buena medida la grandeza de Estados Unidos.

En los distintos capítulos en que se ha dividido este trabajo se abordan elementos de dinámica interna y elementos de dinámica exterior a Estados Unidos, que sabemos mantienen evidentes relaciones de interdependencia aunque a veces no las hayamos hecho explícitas. No obstante, se ha tratado de mantener en la exposición un nivel asequible para quienes, sin ser economistas, puedan aprovechar las explicaciones que en términos económicos se ofrecen al lector.

En la metodología empleada se hace uso del derecho que todo investigador tiene, de utilizar para los fines de la investigación que se propone, categorías de análisis a las cuales se les asigna un contenido conceptual preciso.(1) Tal es el caso en el uso de las categorías estructural y coyuntural que consideramos esenciales en el examen de la dinámica interna y externa explicativas de los orígenes del problema de la erosión que antes mencionamos.

(1) WAGEMAN, Ernst. Estructura y ritmo de la economía mundial, Ed. Labor, 2ª ed., 1937, p. 16.

Para los fines de nuestro trabajo entendemos por "estructura económica" un conjunto de características, mantenidas durante un tiempo suficientemente largo como para que su conocimiento permita prever las reacciones y los movimientos de una economía.(2) La estructura del sector manufacturero es una categoría concreta y expresión de datos reales, tal como aparecen en el texto. De conocimiento vulgar es la categoría de "coyuntura económica", que en este campo se usa al analizar las fluctuaciones llamadas justamente coyunturales o cíclicas.(3)

Este libro es una visión general y, como tal, recurre algunas veces a fuentes no especializadas. El material utilizado ha sido publicado en periódicos y revistas tales como el *Business Week*, *Fortune*, *Challenge*, *New York Time Review*, *Time*, *México Internacional* y otras similares.

El contenido de este texto consta de tres partes. En la primera agrupamos los capítulos que incluyen explicaciones teóricas o empíricas acerca de los factores que se supone están en los orígenes del deterioro sufrido por el sector manufacturero de Estados Unidos. En la segunda, se presentan los capítulos que reflejan distintas posiciones adoptadas en los debates relacionados con el papel desempeñado por Japón, la presunta declinación de la supremacía del país del Norte, su desindustrialización y la urgencia de implantar una política industrial. Por último, de la tercera forman parte aquellos capítulos donde se hacen notar los cambios recientes y las alternativas para la fabricación de las manufacturas, las políticas para su mejor desempeño y nuestras conclusiones.

(2) VILAR, Pierre. Iniciación al vocabulario del análisis histórico, Grupo Editorial Grijalbo, Barcelona, 1980, p. 61.

(3) CARDOSO, Ciro.F.S. y H. Pérez Brignoli, Los métodos en la historia, Grijalbo, México, 1977, p. 21.

PROLOGO

Hasta hace pocos años nadie ponía en duda la superioridad mundial de Estados Unidos en materia de producción industrial. La Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas logró equipararse en la investigación espacial y en producción de armamentos, pero quedó muy atrás en bienes de capital y en bienes de consumo inmediato. Ninguna de las otras potencias industriales de ese mundo que se reorganizó después de la Segunda Guerra Mundial estuvo durante muchos lustros en condiciones de competir con la capacidad productiva de Estados Unidos.

El surgimiento de Japón y Alemania occidental, los dos países derrotados en la contienda que finalizó en 1945, como economías industriales de primer plano, es uno de los hechos decisivos de una etapa más reciente. La competencia progresivamente agudizada que caracterizó en los últimos tiempos al mercado internacional puso de relieve la presencia de los países asiáticos de industrialización reciente y, muy particularmente, el extraordinario impulso renovador de la tecnología de punta en Alemania occidental y Japón.

No fue sin dramática sorpresa que algunos economistas y empresarios de Estados Unidos comenzaron a advertir que el producto industrial estadounidense estaba perdiendo terreno en el mercado internacional por su incapacidad de competir en precio y calidad mientras que, simultáneamente, la empresa originalmente industrial se dedicaba a explorar la especulación financiera.

Un fenómeno de tanta magnitud abrió en Estados Unidos las compuertas del análisis crítico.

Del planteamiento comparativo del proceso tecnológico se pasó al examen de la organización del equipo humano que interviene directamente en la producción de bienes,

tanto dentro de la unidad productiva como en la organización sindical. Como la eficacia de una organización económica global se mide por la aptitud competitiva en el mercado desde que el sistema capitalista se fue convirtiendo en una realidad universal, siglos hace, la actitud crítica no se detuvo, dentro de Estados Unidos, en el sector industrial sino que comenzaron a surgir opiniones que descubrían una declinación económica generalizada, lo que proyectó serias dudas acerca del porvenir inmediato.

Desde luego, los fenómenos económicos, incluyendo la competencia en el mercado, no hablan nunca con la elocuencia que algunos comentaristas pueden suponer. Esto abre permanentemente la posibilidad de interpretaciones muy divergentes, en una escala que puede sorprender a algunos observadores que aún sustentan la creencia de que lo económico es tan preciso, tan exacto como lo deja suponer su presentación matemática. Cuando se trata de juzgar una realidad inmediata, el mismo fenómeno y el mismo dato matemático suscitan interpretaciones diferentes y, a menudo, extraordinariamente alejadas las unas de las otras.

No puede, pues, sorprendernos que la comprobación de la pérdida de la capacidad competitiva de la industria estadounidense en el orden mundial haya provocado opiniones muy divergentes y se encuentre aún en el núcleo de una permanente polémica.

Nada que se refiera a la capacidad industrial en los días contemporáneos deja de proyectarse ampliamente sobre el conjunto de una estructura económica y, por supuesto, de una estructura social global. Si declina una capacidad productiva industrial no hay sector económico que deje de conmoverse. Los problemas nuevos se multiplicarán y será difícil prever las proyecciones que el proceso tendrá en las estructuras no económicas de la sociedad en su conjunto.

Tratándose de la economía de Estados Unidos es indudable que estos cambios pueden tener consecuencias internacionales de todo orden. No es nada fácil plantearse hipótesis de trabajo para enfrentar un futuro en esas condiciones. La única realidad que nos consta es que la dinámica internacional se ha acelerado notablemente y que un observador

inteligente debe ser capaz de enfrentar los cambios más inesperados y profundos.

Cierta pérdida de la capacidad competitiva del producto industrial estadounidense había sido advertida, desde luego, en algunos medios especializados y ambientes empresariales de América Latina desde hace algún tiempo, pero la magnitud verdadera de esta tendencia no apareció en sus proyecciones reales ante el observador latinoamericano sino hasta años muy recientes.

Sobran argumentos, sin embargo, para subrayar la importancia excepcional que esta tendencia puede tener para las economías latinoamericanas y, más aún, para todo el ámbito político en el cual se desenvuelven los países de nuestro subcontinente.

Este trasfondo histórico es indispensable para medir la importancia del trabajo que hoy presenta la profesora Rosa Cusminsky. Se trata de una revisión de la polémica que esta coyuntura tan importante ha suscitado dentro de Estados Unidos. A partir de una vasta información sobre las fuentes originales, la autora presenta las opiniones divergentes que han surgido en cada uno de los ángulos en que la cuestión ha sido planteada.

La investigación que aquí se presenta adquiere en la actualidad un valor incuestionable para el lector latinoamericano. Se trata de una síntesis objetiva y precisa, notablemente actualizada, de una polémica que en Estados Unidos ha alcanzado en años muy recientes una gran intensidad porque, como es obvio, implica enfocar un problema que adquiere vital importancia para el porvenir inmediato de la economía nacional y, por lo tanto, del país mismo.

La profesora Cusminsky ha logrado cumplir el objetivo que se propuso, que es el de presentar un cuadro lo más completo posible y lo más actualizado de un conjunto de opiniones contradictorias. No es tarea fácil un objetivo de esta naturaleza, por lo cual resulta grato comprobar que ha sido logrado con pulcritud, claridad expositiva y riqueza de datos originales.

Esta obra, uno de cuyos méritos reside en la capacidad de síntesis, puede cumplir en los países de América Latina una misión importante y particularmente oportuna, porque los

problemas estructurales y el porvenir inmediato de la economía estadounidense se vinculan íntimamente con las posibilidades económicas y políticas de los años próximos en nuestros países latinoamericanos.

SERGIO BAGU
Universidad Nacional Autónoma
de México.

PRIMERA PARTE

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO INICIAL

Al terminar la Segunda Guerra Mundial, la economía de Estados Unidos era la más fuerte del mundo. Según variadas estimaciones, entre un cuarenta y un sesenta por ciento del producto mundial provenía de sus esfuerzos. Su superioridad era incontestable pues sencillamente el país no tenía competencia. Su producción manufacturera había contribuido decididamente a la grandeza de su economía y puede decirse que la creó.

Cuando la onda larga de expansión del capitalismo, que tuvo una duración de más de un cuarto de siglo, empezó a declinar, decayó la fortaleza de su sector manufacturero. De aquí arranca la importancia que reviste el estudio de ese sector y la necesidad de un análisis específico de su desempeño en el largo periodo. Lo que en estas páginas se propone es relacionar este desempeño con las diversas situaciones económicas y financieras prevalecientes hasta llegar a los momentos actuales, porque sin duda los fenómenos que hoy aquejan a la nación norteamericana tienen raíces poderosas en la marcha de ese sector.

Desde mediados de la década de los setenta el sector de las manufacturas acusó debilidades que minaron su fortaleza. Por una parte, las de origen interno, que deben atribuirse a dos conjuntos de variables: las de orden estructural y las de orden coyuntural. Por la otra, las que se derivaron de los cambios acontecidos en las economías de los países devastados por la guerra que comenzaron a recuperarse y, naturalmente, se volcaron hacia la fabricación de manufacturas en condiciones más ventajosas que las que privaban en Estados Unidos.

Entre las debilidades de origen interno atribuibles a la estructura del sector

manufacturero de Estados Unidos destacamos la variable de la productividad, cuya tasa de crecimiento, cada vez menor, fue el resultado del deterioro de las decisiones a nivel empresarial y de erradas prácticas gerenciales. En consecuencia se produjo una importante pérdida de competitividad y una gran carencia de innovaciones.

También de origen interno fueron las variables cíclicas o coyunturales que influyeron sobre los precios, el consumo, el ahorro y la tasa de interés, a raíz de las recesiones que en el periodo bajo estudio se produjeron en la economía. En términos generales fue este un periodo de inestabilidad que las medidas de política económica no acertaron a controlar.

Numerosos economistas han identificado los problemas que se fueron presentando en la economía nacional y, en términos generales, coincidieron en el marco macroeconómico que prevaleció durante la década de los setenta y de los ochenta, pero no coincidieron en cuanto a las críticas ni a las soluciones. En este sentido, se enfrentaron corrientes de pensamiento que no siempre obedecieron a posiciones que algunos llaman neutrales, sino más bien a posiciones ideológicas de las cuales están teñidas la mayor parte de las mismas. En especial nos estamos refiriendo a las opiniones que giran en torno al papel del Estado en la economía y a los límites de su intervención. De esta última se dijo: "El modo de intervención pública en Estados Unidos es muy descentralizado e implica la existencia de grupos de presión."⁽¹⁾

La aparición de los déficit

Un gran número de economistas y un importante núcleo de opiniones autorizadas coinciden en que la aparición y desarrollo de los déficit es el mayor problema que fue enfrentando y aún enfrenta el país. Por una parte, el déficit de su balanza de pagos; por la otra, el de su presupuesto fiscal. El conocido economista de ideas conservadoras, Herbert Stein no atribuye prioridad a este planteo. Para él son problemas importantes los que se advierten a nivel de la decadencia de la sociedad norteamericana, como la pobreza, la

(1) BELLON, Bertrand. L'interventionnisme libéral, ed. Económica, París, 1986, p. 13.

ignorancia y la carencia de vivienda.(2)

No hay duda de que existe estrecha vinculación entre los problemas planteados por los déficit y la repercusión que sus efectos tienen sobre la sociedad. O, en otras palabras, la declinación de la economía que estos déficit ilustran, se pone en evidencia en el nivel de vida de sus habitantes.

Nuestro supuesto principal es que en el centro de todos los problemas económicos de Estados Unidos, la declinación de las manufacturas constituyó el detonante que puso en movimiento las tendencias de toda la economía. Desde entonces parece haber razones para pensar que ésta fuera mantenida en un equilibrio inestable como trata de explicarlo James Galbraith.(3)

A la declinación de las manufacturas se ligan los demás problemas en la forma que visualizamos a continuación:

El déficit de la balanza de comercio tiene en gran medida su origen en la declinación de las manufacturas, cuya importación creció mientras disminuían sus exportaciones. De no haber sido por esta circunstancia, es posible que el saldo negativo de la balanza de pagos no fuera una amenaza tan desmedida como lo es, lo que obliga a Estados Unidos a recibir un flujo monetario del cual se constituyó en deudor. Esta deuda fue en aumento y ello, además, en función de los intereses que se acoplaban al principal.

En la Gráfica 1 se observa un deterioro muy pronunciado en la balanza de mercancías manufacturadas que se expresa de inmediato en los desequilibrios de la balanza de pagos. Es entonces que Estados Unidos pasa de ser un país acreedor a ser un país deudor. En 1986 y 1987 los saldos negativos de la balanza de pagos coinciden con el déficit comercial más alto en la historia reciente de ese país y, en particular, con el primer año de un saldo negativo en el comercio de productos de alta tecnología.

(2) STEIN, Herbert. "Problems and no Problems in the American Economy", en The Public Interest, no. 99, EUA, 1989.

(3) GALBRAITH, James. Balancing Acts, Technology Finance and American Future, Basic Books Publishers, Nueva York, 1989.

En opinión del economista C. Fred Bergsten:

La posición económica, financiera e internacional de Estados Unidos ha pasado en la década de los ochenta por cambios dramáticos implicados por el comienzo de altísimos déficit externos y la correspondiente transformación que significó pasar de ser el mayor país acreedor a ser el mayor deudor.(4)

La tasa de interés y la inversión

Como se sabe, la tasa de interés tiene un papel fundamental en las transacciones internacionales. En algunos años la tasa de interés fue más alta en Estados Unidos que en los demás países con los cuales mantiene relaciones financieras y comerciales. Lo fue porque, con el propósito de contener las amenazas inflacionarias, la Reserva Federal mantuvo limitada la liquidez monetaria.

Pero la tasa de interés también acusó efectos internos en la economía de Estados Unidos: el dinero que costaba caro no favorecía su inversión en la producción de manufacturas y encontró cauce en actividades especulativas que competían con esa inversión en las actividades productivas. Esa falta de inversión comprometió en gran parte el ritmo de crecimiento de la productividad de las manufacturas, ya que la relación capital-trabajo es fundamental para que ese ritmo se acelere.

Podría asegurarse que la tasa de interés más baja favorecería la inversión en las manufacturas. Pero si la tasa de interés hubiera sido más baja podría haberse dado una retracción de los flujos internacionales requeridos para conjugar la deuda. Tampoco podrían haber venido en auxilio del déficit fiscal financiado por la compra de títulos públicos desde el exterior, ya que el ahorro interno de Estados Unidos no alcanza para cubrirlo.

Tasa de interés y consumo

Es evidente que la tasa de interés desempeña un papel fundamental en la solución de

(4) BERGTEN, C. Fred. America in the World Economy, Institute for International Economics, noviembre, Washington, D.C., 1988, p. XI, Prefacio.

los problemas de cualquier economía, pero en este caso particular hay un agravante: la altísima propensión al consumo de los individuos, del gobierno y de las empresas de Estados Unidos, en perjuicio de la tasa de ahorro nacional. Entre el ritmo de crecimiento de la tasa de interés y el ritmo de crecimiento de la tasa de ahorro no parece haber relación, por lo menos en Estados Unidos.

Sin embargo, también es cierto que las fuerzas por estimular el ahorro pueden probablemente conspirar contra la producción; una demanda deprimida reduciría la utilización de la capacidad instalada y los beneficios de las empresas, con lo cual se desestimularían la inversión y los ingresos, y empeoraría el resultado.(5)

La decisión de mantener la liquidez sostuvo alto el valor de la moneda estadounidense. Esta situación perjudicó a la competitividad de sus productos lo cual, como es evidente, dañó también a la balanza de pagos. Para el demandante extranjero los precios de los artículos norteamericanos cotizados en un alto valor del dólar no pudieron competir con los de los propios y por consiguiente no los importó. Pero pudo exportar los suyos a Estados Unidos donde en el mercado interno, por el alto valor del dólar, tenían precios más bajos.

Fue a partir de la debilidad del sector manufacturero que se condicionó un cuadro macroeconómico en el cual fue difícil encontrar el equilibrio.

Déficit fiscal

También fue difícil encontrar el equilibrio en la esfera de las finanzas del gobierno federal. El déficit fiscal, por su lado, es consecuencia de la desigualdad entre ingresos y egresos que, si no es financiado por el ahorro interno, recurre en buena parte al ahorro externo. Para ello, la tasa de interés debe ser también más alta que la del extranjero con el fin de atraer a los ahorradores que deciden comprar títulos públicos de Estados Unidos.

(5) BLECKER, R.A. "The consumption Binge is a Myth" en Challenge, M. E. Sharpe Inc., mayo-junio, Nueva York, 1990.

La circunstancia de que la tasa de interés deba ser relativamente alta alimenta ese déficit.

Los expertos han ofrecido soluciones para la disminución de los déficit, pero la ideología y los intereses de los grupos de poder parecen ir en contra de aquellas soluciones que pudieran parecer factibles.

Debemos reconocer que por ahora la política de la tasa de interés ha de considerarse el eje del equilibrio entre dos extremos: por un lado, la liquidez monetaria que sin una limitación muy calibrada -lo que en inglés se conoce con el nombre de "*fine tuning*"- puede llevar a la inflación; el dinero barato podría (sin que ello fuera seguro, pues depende de la tasa de ganancia) llevar inversiones hacia las actividades productoras de bienes.

Una restringida liquidez monetaria con una alta tasa de interés constituye siempre una amenaza de otro tipo: la recesión. Cuando hay recesión el monto de la inversión tiende a reducirse y, por lo tanto, también tienden a reducirse la producción y el empleo y, en el límite, sobreviene la recesión. Entre la recesión y la inflación, la política económica representó "actuaciones de equilibrio".(6) De momento, la tasa de inflación, no obstante amenazas temporales de una tendencia al alza, es relativamente baja y durante hace más de ocho años ninguna recesión se le presentó a la economía. Un verdadero acto de equilibrio.

Hay que señalar que, mientras tanto, el mundo se fue transformando y la competencia japonesa y la de otros países hace tiempo comenzó a desafiar a Estados Unidos. Factores coyunturales y factores estructurales indujeron a errores cometidos tanto en el plano macroeconómico como en el microeconómico; la errada política económica del gobierno y los errores cometidos por los conductores de las empresas involucradas en las industrias manufactureras contribuyeron a su declinación. Las políticas macroeconómicas actuaron sobre la tendencia de la coyuntura y las microeconómicas determinaron la estructura y funcionamiento de las empresas.

(6) GALBRAITH, James, Op. cit.

CAPITULO II

LOS ORIGENES DE LA DEBILIDAD DEL SECTOR MANUFACTURERO

El enfoque estructural

Hace ya mucho tiempo que el enfoque estructural está siendo incorporado al análisis socio-económico. Nuestro propósito es aplicarlo aquí pues consideramos que entre los factores que contribuyeron al debilitamiento del sector manufacturero prevalecieron los derivados de la estructura del mismo.

Porque si "la estructura es una totalidad relacional (Piaget) que no se sobrepone a los hombres sino que está construida con la realidad relacional humana, es decir por los hombres mismos"(1), ¿no es acaso lógico señalar que el modo de organización y sus consecuencias son factores estructurales?

Así lo pensamos. Porque fueron los productores manufactureros quienes estructuraron sus empresas de tal manera que éstas quedaron debilitadas. Lo primero que debe decirse es que descuidaron su marcha poniéndolas en manos de gerentes que, como ellos mismos, ignoraban lo que en materia de producción estaba ocurriendo en el resto del mundo. A partir de la Segunda Guerra Mundial, en Estados Unidos se tenía la seguridad de que su tecnología y sus prácticas de dirección eran las mejores del planeta. Fue esta complacencia lo que llevó a resultados no previstos: lento crecimiento de la productividad, pérdida de competitividad y falta de innovaciones.

(1) BAGU, Sergio. Tiempo realidad y conocimiento, Siglo XXI Editores, Buenos Aires, 1970, p. 188 y ss.

Una estructura de papeles

Muchos autores estadounidenses han señalado algunas debilidades críticas en la manera en que los gerentes guiaban a sus empresas.(2) Eran, al parecer, incapaces de crear riqueza nueva y entonces buscaban la forma de mantener o de incrementar a corto plazo los beneficios de las firmas, evitando costos y riesgos de invertir en nuevos productos o en nuevos procesos. Recurrieron al manejo financiero, basándose en la contabilidad, las fusiones, la evasión de impuestos y los litigios. Hicieron innovaciones sobre el papel y se convirtieron en "empresarios de papeles". Según dice Robert Reich(3) "apresuraron nuestra declinación colectiva". El mismo autor explica cómo se implantó el control empresarial según el sistema que llevó a multiplicar el número de burócratas en relación con el número de obreros en la producción y ejemplifica el fenómeno con los siguientes datos:

Entre los años 1965 y 1975, la proporción entre unos y otros va desde 35 burócratas por cada 100 obreros en la producción hasta 41. En industrias particulares el aumento fue aún mayor: en la industria de maquinarias eléctricas, por ejemplo, por cada 100 obreros el número de empleados subió de 46 a 56; en la maquinaria no eléctrica de 43 a 59 y en las industrias químicas los burócratas aumentaron de 66 a 78 por cada 100 obreros.(4)

Salvo excepciones, nos dice Thomas C. Gunn(5), los gerentes de estas empresas no estaban respondiendo a los cambios, no sólo de la tecnología, sino de los materiales, de los procesos de fabricación y de las habilidades de la gente que trabajaba, ni tampoco a sus expectativas respecto de las manufacturas y de los negocios. Según este autor, a los que dirigían las manufacturas les faltaban tres elementos: primero, la visión de cómo los negocios en general y las manufacturas en particular existirían en el mundo del futuro; segundo, carecían de voluntad para tomar decisiones que impulsaran a la gente a ser más competitiva, y tercero, no entendían el proceso de dar apoyo a las estrategias de

(2) HAYES R.H./ Wheelwright Steven,O. Restoring our Competitive Edge: Competing Through Manufacturing, Wiley and Sons, Nueva York, 1978.

(3) REICH, Robert. The next American Frontier, Times Book, cap. VIII, EUA, 1983, p. 140 y ss.

(4) Ibíd.

(5) GUNN, Thomas G. Manufacturing for competitive advantage, Ballinger Publishing Company, Nueva York, 1987, p. XV, Prefacio.

producción y comercio de sus empresas para mejorar sus ventajas competitivas.

Examinaremos a continuación tres factores derivados de la inadecuada estructura empresarial: el lento crecimiento de la productividad, la ausencia de competitividad y la escasez de innovaciones.

Lento crecimiento de la productividad

En rigor de verdad casi se ha aceptado que todo lo que atañe a la productividad es un rompecabezas de difícil solución y se ha llegado a decir que "no obstante los numerosos estudios acerca de la disminución del ritmo de su crecimiento sus causas continúan siendo un misterio".(6)

Para otros autores la productividad es un concepto casi tan difícil de explicar como de medir. En general, se le calcula dividiendo el "producto" de un país (o de una industria) por el número de horas de trabajo requeridas para crearlo.(7)

Así pues, a nivel estructural, en el centro del problema manufacturero aparece como factor desencadenante el lento crecimiento de la productividad promedio que es la resultante del comportamiento de muchos factores. El análisis de los mismos ha ocupado la atención de economistas y expertos; uno de ellos, Edward Denison, fue quien primero advirtió el descenso en el ritmo del crecimiento de la actividad manufacturera estadounidense y escribió: "He buscado durante años y he tenido que decir que una buena parte del descenso de la productividad no se puede explicar por medio de algo que se pueda medir. Algo está pasando ahora que no pasaba antes de 1973." (8)

Un número creciente de estudios ha tratado de responder a la doble pregunta siguiente:

(6) BOYER, R., y P. Petit. Productivité dans l'industrie et croissance à moyen terme, INSEE, diciembre, París, 1980.

(7) BRAINARD, W. y G. Peery, eds. Brooking Papers on Economic Activity, Brookings Institution, Washington, 1981.

(8) DENISON, Edward: Estimates of Productivity Change by Industry: an Evaluation and an Alternative, Brookings Institution, Washington, 1989, pp. 17-20.

¿Cuáles son los factores económicos, sociales o tecnológicos susceptibles de dar cuenta del crecimiento en el ritmo de la productividad?

¿Qué vinculación existe entre esta tendencia a la disminución del ritmo de crecimiento de la productividad y el aumento del desempleo o de la tasa de empleo?

La literatura reciente no aporta ninguna respuesta clara a estas dos interrogantes, aunque a grandes rasgos se advierte que se oponen dos tipos de interpretaciones. Según algunos autores, serían los factores de orden tecnológico o institucional los que estarían en el origen de los problemas de la productividad. Para otros, por el contrario, son las políticas económicas y sociales que privilegian el mantenimiento del empleo las que están en el origen directo de la disminución del ritmo de crecimiento de la productividad.

Aparentemente este fenómeno, que fue casi mundial en la década de los años setenta, no admite una explicación teórica aplicable a todos los casos porque se manifiesta de manera desigual en las diversas economías nacionales.(9)

Los autores antes citados señalan que para aumentar la productividad, los gerentes pudieron haber incrementado la eficiencia mediante una combinación de tres enfoques básicos: a corto plazo, utilizando los activos con mayor eficiencia, lo cual requiere firmeza, determinación y atención a los detalles. A mediano plazo, sustituyendo por un nuevo conjunto de recursos aquéllos que estaban siendo usados, tales como los equipos de trabajo o el recurso de la mano de obra no calificada. Esto requiere capital y voluntad de correr riesgos financieros. A largo plazo, desarrollando productos y procesos que coloquen la misma secuencia de decisiones a un nivel más alto de productividad. Esto hubiera requerido tanto imaginación como atrevimiento.

La visión de Bowless, Gordon y Weisskopf(10), por su parte, es la de que las variables, además de las mencionadas en los modelos corrientes que sólo explican una mínima parte del problema, son: la intensidad del trabajo, la presión de las innovaciones sobre los

(9) HAYES, Robert H. y Wheelright Steven O., *Op. cit.*, p. 2.

(10) Bowless, Samuel, David Gordon y Thomas Weisskopf. Beyond the Waste Land: A Democratic Alternative to Economic Decline, Doubleday, Nueva York, 1983.

negocios y la resistencia popular a la dominación de las corporaciones. Esta visión está en buena medida inspirada, en cuanto a la intensidad del trabajo, en la obra de Braverman quien a su vez corrobora la visión crucial de Marx: lo que el capitalista compra es la fuerza de trabajo y no la cantidad de producto que el obrero rinde. "Esta indeterminación de la intensidad del trabajo se convierte en foco del conflicto entre el empleador y el empleado" dice Braverman.(11)

En cuanto a la creciente rebelión popular contra el poder de las corporaciones -del cual hablan Bowless, Gordon y Weisskopf- no es factor de fácil medición, como también son difíciles de medir las contribuciones a la productividad de otros factores que las teorías corrientes toman en cuenta. Tal es el caso de la calidad del trabajo, por ejemplo.

Salarios y mecanización

En el pasado, la tasa de incremento de la productividad ha sido un factor clave en la capacidad histórica de las firmas de Estados Unidos para compensar los incrementos de salarios y de otros costos. Fue de esa manera, dice S. Melman, que las manufacturas pagaban en Estados Unidos los salarios más altos del mundo y producían bienes que eran competitivos en el mercado local así como en mercados del exterior.

En las industrias manufactureras la productividad está directamente controlada por el grado en que el trabajo está mecanizado. En una escala de 1 al 10, los métodos más mecanizados rendirán un producto diez veces mayor por hora-hombre que los menos mecanizados. Además, para que la productividad crezca, la mecanización del trabajo debe ir acompañada por formas de organización del trabajo que estimulen la estabilización de las tasas de rendimiento y que haya condiciones óptimas favorables a un mayor rendimiento.

Siempre según Melman, fue de esta manera que los primeros cincuenta años del siglo XX permitieron que la mecanización del trabajo rindiera un promedio de producción

(11) BRAVERMAN, Harry. Trabajo y Capital Monopolista, Ed. Nuestro Tiempo, México, 1983, capítulo I.

horaria que se cuadruplicó entre los años 1899 y 1950. El incremento del producto por hora-hombre excedía entonces del 5 por ciento.(12)

Luego hubo un gran cambio: entre 1960 y 1973 la tasa de crecimiento anual de la productividad manufacturera fue de 2.3 por ciento; entre 1973 y 1979 de 1.3 por ciento y entre 1979 y 1982, de 1.2 por ciento; se ha recuperado en 4.1 por ciento de 1982 a 1989.

Cuadro I

PRODUCTIVIDAD EN MANUFACTURAS TASA MEDIA DE CRECIMIENTO	
PERIODO	% CRECIMIENTO
1960 - 73	2.3
1973 - 79	1.3
1979 - 82	1.2
1982 - 89	4.1

FUENTE: Calculado con base en datos de US Department of Labor: *Monthly Labor Review*, Bureau Labor Statistics, Washington, octubre y diciembre, 1991.

Seymour Melman afirma, en su libro ya citado, que entre las razones primordiales para que se haya producido este descenso en el ritmo de crecimiento de la productividad figuran: el acceso a los cargos de gerentes de fábrica de egresados de las escuelas de administración de empresas preparados para lograr altos beneficios a corto plazo sin tomar en cuenta que estaban erosionando las bases productivas de las empresas que, por lo general, requieren de plazos más o menos largos.

Hay quienes no quieren ver la pérdida de la vitalidad productiva de la industria de Estados Unidos. La entiende la gente trabajadora, los técnicos y sus comunidades, y quienes perdieron sus medios de vida en la industria. Pero una parte importante de la sociedad norteamericana está protegida de estos efectos y ésta es la clase media suburbana que está concentrada en ocupaciones que no se relacionan directamente con las

(12) MELMAN, Seymour. Profits Without Production, Alfred A. Knoff Inc. Nueva York, p. 163 y nota 1 del capítulo 9.

manufacturas. Para estas personas no es visible que Estados Unidos se está convirtiendo en un país industrial de segundo rango.

En el pasado, la creciente productividad de Estados Unidos fue un efecto derivado del esfuerzo de la dirección industrial, tanto de productores como de quienes utilizaban la maquinaria para retardar el crecimiento de sus propios costos de producción. Ese patrón de prácticas generales era el mecanismo central dentro de la industria norteamericana que permitió que Estados Unidos tuviera la tasa promedio más alta de productividad de alrededor de 2.5 a 3 por ciento anual.

La tradición industrial de este país incluía el entendimiento de que era posible combinar altos salarios con bajos costos de productos de calidad. La creciente productividad de la mano de obra y del capital podía compensar el alza de los salarios.

¿Qué ocurrió? Desde finales de los años cincuenta y culminando quizá a fines de los sesenta se instaló, a nivel de la toma de decisiones de muchas firmas industriales, un nuevo conjunto de reglas. Por ejemplo, los contratos del gobierno para las agencias militares y espaciales se asignaban a las empresas sobre la base de un excedente sobre el costo.

Costos y competitividad

Los costos de producción determinan en buena medida el precio de bienes que deben competir con los de origen foráneo tanto en el propio mercado de Estados Unidos como en los mercados extranjeros. De ahí una doble influencia en la balanza comercial sobre las exportaciones y las importaciones.

Aunque las variaciones en el ritmo de la productividad se pueden explicar en cada caso concreto, la incidencia de algunos factores sobre dichas variaciones está desconectada, por ejemplo, el costo de los insumos y las cantidades de los mismos empleadas en la producción de una unidad de producto. De estos factores se considera que el insumo *capital* tiene una importancia preponderante, porque de la mayor inversión de capital depende el monto del equipo al servicio de la mano de obra.

Aunque alguna parte de la caída en la tasa anual de incremento de la productividad puede atribuirse a los cambios en la composición de la fuerza de trabajo, a la relación entre trabajo y capital, al incremento de la contaminación y a reglamentaciones sobre la seguridad y la salud, la mayor parte de la declinación no puede ser explicada de esta manera. Puede haber influido también el alza del precio del petróleo y la inflación. En alguna medida puede haberse debido a una declinación en el ritmo de innovaciones. Pero lo que no se sabe es cuánto de la declinación se debe a cada uno de estos factores.

El aumento de la productividad es importante no porque ayude a la competitividad internacional, lo es porque es la única manera de lograr un ritmo de crecimiento sostenido en los niveles de vida. "El consumo real *per capita* de Estados Unidos es en 1990 de alrededor de cuatro veces lo que fue al comienzo del siglo; lo mismo que la productividad."(13)

A corto plazo el comercio internacional también desempeña su papel pero, en última instancia, para que la demanda del extranjero sea alta y estable, los artículos de exportación, por su calidad y precio, deben exportarse en volúmenes que permitan pagar las importaciones. Y para ello, por supuesto, también es esencial el aumento de la productividad. En síntesis, siguiendo a Krugman "la productividad no lo es todo, pero a largo plazo es casi todo" y más adelante "El crecimiento de la productividad es el factor más importante que afecta nuestro bienestar económico."(14) Pero -continúa el autor- no es este un problema de política económica y agrega algo que nos resulta insólito: "porque no haremos nada para remediarlo".

¿Significa esto que Estados Unidos no saldrá nunca de los métodos de producción masiva y renunciará a otros métodos de fabricación que aumentan la productividad?

(13) KRUGMAN, Paul. The Age of Diminished Expectations, The Washington Post Co., EUA, 1990, p. 10.

(14) Ibid., p. 17.

Ausencia de competitividad

Este es el aspecto que ha merecido más atención en los estudios concernientes a la estructura del sector manufacturero de Estados Unidos. El interrogante que se ha pretendido contestar en las investigaciones llevadas al cabo sobre este ítem coinciden en su intención de querer desentrañar las causas de la pérdida de competitividad de los bienes manufacturados en Estados Unidos, las cuales tienen su origen en la forma en que está estructurada la industria. También ponen énfasis en las políticas macroeconómicas que afectaron sus posibilidades en el exterior, tales como la fijación de un alto precio del dólar hasta el año 1985.

Las manufacturas producidas en Estados Unidos han perdido competitividad en parte como resultado de la estructura que ha prevalecido en el sector y en parte como consecuencia de las políticas que afectaron la tendencia de la economía y sus ciclos recurrentes.

El estado en que se encuentra la competitividad internacional de Estados Unidos y los problemas que ocasiona merecen consideración cuidadosa y detallada nos dice un autor.(15)

El tema ha sido uno de los más profusamente estudiados tanto en instituciones privadas como gubernamentales y objeto de investigaciones numerosas en el ambiente académico. Autores como los ya citados profesores de la Harvard Business School, William J. Abernathy, Kim B. Clark y Alan M. Kantrow dedicaron gran parte de su libro, *Industrial Renaissance*, precisamente a explicarlo. A este libro lo subtitularon "Producing a Competitive Future for America".

Para estos académicos, entre los elementos clave de la competitividad manufacturera figuran en lugar destacado la dirección gerencial, la organización, la administración y los sistemas de producción, componentes insoslayables de la estructura.(16)

(15) COHEN, Stephen D. "The State of Global U.S. Competitiveness" en Special Features Services, 088, American University, Washington, s/f.

(16) ABERNATHY, William J. et. al.: Industrial Renaissance: Productivity a Competitive Future for America.

No hay duda de que la competitividad es la fuerza motora de la evolución de toda industria y la incertidumbre tecnológica que impera tanto del lado de la oferta como de la demanda, es la clave de la competencia.

Estados Unidos ha debido enfrentarse después de la Segunda Guerra Mundial con el desafío de nuevos competidores, nuevos productos y nueva tecnología. Ello ha significado la necesidad de grandes transformaciones en el *modus operandi* de los empresarios de este país en el ámbito internacional. De ello nos hablan casi todos los expertos. En el caso de Abernathy, Clark y Kantrov, a quienes nos estamos refiriendo, sus escritos reflejan investigaciones de campo que abarcaron el examen de la fabricación de las manufacturas tanto en Japón como en Estados Unidos. En el libro que antes mencionamos privilegiaron el estudio de la industria del automóvil y la competencia entre los países, desde el punto de vista tecnológico y comercial, pero extienden su examen a la industria manufacturera en general.

Sin embargo, la conclusión que se extrae de la lectura de este voluminoso libro es que, no obstante los problemas que Estados Unidos estaba enfrentando durante los años que cubre el estudio -1970 y 1980-, era de esperar un "renacimiento" en el sector manufacturero.

Otros autores presentan escenarios menos optimistas con respecto al futuro. En todo caso, no podemos menos que considerar que en esta problemática encontramos muchos de los elementos que figuran en los debates de los cuales nos ocupamos en otras partes de este libro.

Sin embargo, vale la pena mencionar aquí que el problema de la pérdida de competitividad ha seguido inquietando a las esferas oficiales como lo demuestran los textos de una conferencia que bajo el nombre de *Improving U.S. Competitiveness* se llevó al cabo en el Departamento de Comercio de Estados Unidos el 22 de septiembre de 1987. No tuvo carácter oficial y su propósito fue el de cambiar ideas acerca de la falta de competitividad

Basic Books, Nueva York, 1983.

prevaleciente en el sector de las manufacturas. En las otras comisiones establecidas se debatieron los siguientes temas: "Definición y medida de la competitividad", "Mejora de la competitividad mediante medios macroeconómicos" y "Mejora de la competitividad del comercio de Estados Unidos mediante sus propios esfuerzos".

Como es de suponer en el centro de los debates sobre la necesidad de incrementar la competitividad ocupó un lugar principal el incremento de la productividad, pero también de mencionaron otros puntos como la urgencia en cambiar la mentalidad de los productores estadounidenses, quienes a juicio de muchos ponentes carecen de voluntad exportadora.

Innovaciones

Otra de las debilidades a la cual estuvo sujeto el sector de manufacturas de Estados Unidos fue sin duda el lento ritmo de innovaciones. Aunque no existe una teoría general de las innovaciones, se reconoce ampliamente que éstas suelen hacerse en cualquiera de las etapas de los procesos de producción, desde el diseño hasta la forma de comercialización. De ahí que pueda decirse que la producción eficiente descansa sobre los cambios y adaptaciones que puedan hacer los productores para acortar lo que ha dado en llamarse el ciclo del producto.

Se suele hablar de innovaciones "radicales" y de innovaciones "menores".(17) Las primeras representan un grado importante de novedad. Los autores mencionados hacen otras clasificaciones para expresar si las innovaciones reafirman o destruyen conceptos o sistemas, si incrementan las capacidades tecnológicas, si se logran por etapas, etcétera.

En el pasado, Estados Unidos ocupó un primer lugar en materia de inventos tecnológicos para el sector manufacturero; en el periodo que analizamos muchas de sus innovaciones, pasadas y presentes, fueron copiadas con ventaja por sus competidores, pues éstos lograron reducir sus costos de diseño y fabricación.

(17) *Ibid.*, p. 97.

Aun en materia de sistemas alternativos a los tradicionales, fueron ingenieros de Estados Unidos quienes establecieron los principios de los sistemas que hoy día utilizan los japoneses una vez que los adaptaron a sus necesidades.

Pero no sólo se debe hablar de innovaciones tecnológicas como las más necesarias para el mejoramiento del sector. Tanto o más lo son las que afectan a la organización y dirección empresarial como se señala en otros capítulos de este texto.

Influencias coyunturales

Cuando nos referimos a la influencia que los factores coyunturales pudieron haber tenido sobre el desempeño del sector manufacturero estamos poniendo de manifiesto, en cada etapa del ciclo económico, es diferente el comportamiento de las variables que conforman la tendencia positiva o negativa para su desarrollo.

Como "el crecimiento de la economía de Estados Unidos presenta un carácter notablemente cíclico"(18) es conveniente no perder de vista el efecto de la coyuntura sobre el sector.

El ciclo económico ha sido definido como un fenómeno propio de las economías no planificadas. Consiste en movimientos de expansión y de contracción de las actividades económicas. Esas dos fases, prosperidad y depresión, y dos puntos de inflexión, recesión y recuperación, constituyen un ciclo.

Las características del ciclo económico parecen haber cambiado en los últimos años: las caídas del Producto Nacional Bruto (PNB) han sido mucho más pronunciadas en cada fase descendente; éstas han sido más frecuentes y severas desde 1969 y, a partir de 1970, las oscilaciones en la producción industrial, las tasas de inflación y desempleo han excedido los promedios de posguerra.(19)

(18) FUJII, Gerardo y José Valenzuela. "La economía de Estados Unidos: tendencias y algunos problemas básicos" en *Investigación Económica*, Facultad de Economía, UNAM, enero-marzo, México, 1992, p. 111.

(19) GORDON, Robert L. *The American Business Cycle*, Chicago University Press, Chicago, 1986, Introducción.

Estados Unidos sufrió a partir de 1970 las consecuencias negativas de cuatro recesiones cíclicas las cuales no fueron de igual intensidad, pero antes hubo un periodo de expansión durante el cual la producción industrial creció a una tasa promedio anual de 5.5 por ciento significativamente alta con respecto al crecimiento global de la economía (véase Gráfica II).

Para la década de 1970 la producción industrial tuvo un lento crecimiento: 3.3 por ciento en los setenta y 2.6 por ciento en los ochenta. La primera recesión duró de diciembre de 1969 hasta noviembre de 1970; la segunda, desde noviembre de 1973 a marzo de 1975; la tercera se extendió de enero de 1980 hasta julio del mismo año y la cuarta duró desde julio de 1981 a noviembre de 1982. En suma, estas recesiones fueron de 11 meses, 16 meses, 6 meses y 16 meses, respectivamente. Luego, no hubo ninguna recesión hasta junio de 1990, es decir, casi ocho años sin que mediara ningún descenso cíclico.

Durante este periodo la industria manufacturera tuvo un repunte que comenzó alrededor de 1987 y decayó luego hacia 1990. Pero volviendo a considerar las cuatro recesiones anteriores, según puede verse en la gráfica las más prolongadas fueron las de los años 73-75 y 81-82 y también las que mayor impacto tuvieron en la economía. En efecto, el PNB declinó en términos reales en un 4.6 por ciento en la segunda de las recesiones mencionadas y en 3 por ciento en la última.

Efectos sobre el sector manufacturero

En ambas recesiones la declinación industrial fue también la más acentuada: 15.3 por ciento y 12.3 por ciento, respectivamente. De igual modo la tasa de desocupación fue la más elevada: 8.3 por ciento y 9.5 por ciento respectivamente. Durante todo este tiempo las recesiones fueron más severas de lo acostumbrado y la más aguda fue la de 1974-75 que constituyó la contracción cíclica más prolongada de la que se tiene memoria. Las recesiones de 1980 y su casi prolongación en 1981-82 fueron menos profundas aunque bastante significativas en cuanto a los incrementos de la desocupación y las declinaciones

en los porcentajes de capacidad utilizada.

Política monetaria y fiscal

Según Gordon Richards,(20) son muchos los autores que afirman que la política económica tendió en general a ser desestabilizadora desde el final de la década de los setenta; por eso el gobierno estuvo obligado a cambiar la política económica para desacelerar la inflación. Tanto la política fiscal como la monetaria estuvieron caracterizadas por iguales tendencias: hubo un sesgo procíclico de la política macroeconómica que el autor arriba mencionado atribuye a una combinación de factores, como lo fueron la escalada militar en Vietnam y los programas de la "Gran Sociedad", que condujeron a los primeros desequilibrios. Luego, ya en la década de los setenta, la política fiscal tuvo una postura expansionista debido sobre todo al crecimiento de los pagos de transferencia y a los programas de ingreso de la seguridad social.

No se puede decir(21) que los sucesivos gobiernos hubieran tomado decisiones sabiendo de antemano las consecuencias adversas que tendrían algunas de ellas. Por ejemplo, las políticas monetarias de corte expansionista se adoptaron con la esperanza de reducir la tasa de desempleo sin tomar en cuenta que ésta provocaría una alta tasa de inflación. Ésta se incrementó, entre los años 1967 y 1973, de 6.7 por ciento a casi 9 por ciento y en 1979 llegó a 13 por ciento .

Tampoco se consideró de antemano que los crecientes beneficios otorgados a los desempleados y la duración de tales beneficios, con los que se trataba de evitarles dificultades, dieran como resultado despidos y desestímulo para el reempleo. No obstante la cantidad de economistas que se dedican a pronosticar el futuro y a pesar de la brillantez de una pequeña minoría que hay entre ellos, hubo un gran número de fracasos en las predicciones de este periodo. No ocurrió la anunciada deflación y depresión de la

(20) RICHARDS, Gordon. Notas de una entrevista personal en el año de 1987.

(21) FELDMSTEIN, Martin. United States Economy in Transition, University of Chicago Press, Chicago, 1980.

posguerra; la economía de activismo fiscal (en busca de la estabilización) no produjo un alto nivel de empleo sino trabajos transitorios a costa de la inflación permanente; el cartel petrolero de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), que al principio se pensó fracasaría y sería irrelevante para la macroeconomía, llevó de hecho a una nueva manera de pensar con respecto a las fluctuaciones económicas.

¿Por qué tuvo la política monetaria características tan expansionistas durante esta década? La expansión masiva de la moneda de 1972 a 1973 fue excesiva para la recuperación de la recesión anterior, (1969-1970). En 1974-75 se cometió el error en la dirección opuesta y se agravó la contracción cíclica sin disminuir el salto inflacionario inducido por el choque petrolero; también las políticas de 1981-1982 fueron más restrictivas de lo necesario.

Pero, no debe olvidarse que las dos alzas de precio del petróleo causadas por las medidas de la OPEP en 1973-1974 y 1979-1980 afectaron los costos de producción y contribuyeron al mismo tiempo a incrementar la inflación.

En resumen, en la década de los años setenta hubo un colapso indirecto sobre la productividad en las manufacturas; aumentaron las interferencias del gobierno en los mercados privados; predominaron las altas tasas de inflación y de desocupación, y para una gran parte de la población subieron las tasas impositivas. Como resultado de todo ello el desempeño de la economía en su conjunto fue deficiente y esto afectó sin duda a las manufacturas.

En la década de los años ochenta con el advenimiento del presidente Reagan al poder, en un programa que el gobierno hizo suyo, los ofertistas bregaron porque se redujera el consumo, se aumentara la tasa de ahorro y se estimulara el capital por acumularse. En términos generales, el programa consistió en disminuir los impuestos a los presuntos ahorradores e inversores, en terminar con las reglamentaciones y controles sobre las empresas, en limitar la ley anti-trusts y, sobre todo, en recortar el gasto público destinado a la salud pública y al bienestar social. Se decidió al mismo tiempo privatizar el mayor

número de actividades que eventualmente estuvieran en manos del gobierno. Como ya se dijo, durante la década de los años ochenta hubo dos recesos cíclicos. El primero, que sólo duró seis meses, tuvo pronta recuperación en julio de 1980, pero apenas un año después sobrevino la gran recesión de julio de 1981 que duró hasta noviembre de 1982.

A ésta se le considera la peor desde la depresión del año 1930 pero su recuperación fue impresionante. En 1984 el incremento de la producción total alcanzó al 10.9 por ciento. Lo que más llamó la atención fue que la inflación permaneció durante seis años en una tasa de alrededor de 3 por ciento. Otros rasgos importantes de esta recuperación incluyen un *boom* de inversiones domésticas y privadas, aparentemente como respuesta a los incentivos fiscales del año 1981.(22) Luego el crecimiento de la productividad aumentó; la recuperación -lenta- siguió su curso hasta 1990, ello no obstante las frecuentes dudas que se habían suscitado en los años transcurridos, plenos de vaticinios pesimistas.

(22) BOSKIN, Michael J. Reagan and the Economy: the Successes, Failures and Unfinished Agenda. Institute for Contemporary Studies, California, 1989, p. 103.

CAPITULO III

TEORIAS GENERALES SOBRE LA MADUREZ DE LAS INDUSTRIAS

Algunos de los autores a quienes les preocupa el tema de la actual situación declinante de las manufacturas en Estados Unidos, hacen referencia a teorías elaboradas para explicar por qué se puede producir en determinados momentos esta declinación. En este capítulo esbozamos las principales de ellas.

Por tercera vez desde los años treinta la declinación del sector manufacturero de este país coincidió en los años setenta con un descenso notable de la actividad económica. La segunda manifestación en este sentido se dio cuando los índices económicos señalaban ya un periodo de franco ascenso en 1937 y comenzó una nueva declinación que duró poco tiempo, puesto que la Segunda Guerra Mundial dio comienzo en el año 1939, y aunque la intervención directa de Estados Unidos en la misma se demoró hasta 1941, los preparativos llevaron hacia arriba la actividad económica. La tercera declinación es la que estamos comentando y que demostró la debilidad de las manufacturas a mediados de 1973.

La ley de crecimiento industrial

En la década de los años treinta, la declinación de las manufacturas dio lugar a una importante literatura explicativa del fenómeno y fue origen de teorías del desarrollo industrial en los principales países capitalistas del mundo. Sin duda todas estas teorías se complementan y sirven para explicar cada una de estas declinaciones, inclusive la última.

En términos generales, las mismas teorías están ligadas al envejecimiento de las manufacturas, a su madurez económica y a la renovación generada por el mercado. La

primera cuestión, la idea del envejecimiento, fue explorada sistemáticamente desde la literatura de los años treinta y conocida bajo el nombre de "Ley del crecimiento industrial". Dice ésta, en síntesis, que las industrias maduran cuando los beneficios de las tecnologías principales llegan a su fin, porque disminuye la reducción de los costos, la expansión en el mercado y el crecimiento de las ventas y todo ello hace que las viejas industrias se vuelvan vulnerables a la competencia de rivales más jóvenes con un crecimiento más rápido de la productividad.(1)

La idea del envejecimiento es común a casi todas las explicaciones teóricas y puede explicar hoy día en términos particulares la problemática que presentan las manufacturas en Estados Unidos. Sin embargo, fue una idea olvidada sobre la cual no se siguió insistiendo durante el largo periodo en que la literatura económica estuvo dedicada a discutir la revolución keynesiana y también porque la expansión global amortiguó la declinación de las viejas industrias.

Teorías sobre el ciclo del producto

Las corrientes teóricas explicativas de la declinación de las manufacturas llevan asociados los nombres de varios economistas; entre ellos los de Ingar Svennilson, J. Hoffmann, Joseph A. Schumpeter, Alvin Hansen, Simon Kuznets y Charles Kindleberger, entre otros.

Ingar Svennilson, autor de *Growth and Stagnation in the European Economy*, intentó explicar el patrón de desarrollo de las economías de mercado de Europa entre los años 1913 y 1938, pero fue ignorado hasta mucho tiempo después. Su libro fue publicado nuevamente por la Comisión Económica de Europa, en Ginebra en 1954. Su análisis de la noción de transformación de las industrias a través del tiempo incluía: el cambio de los métodos de producción (mecanización más avanzada), la modificación en las relaciones de

(1) NORTON, R.D. "Industrial Policy and American Renewal" en *Journal of Economic Literature*, American Economic Association, vol. XXIV, marzo, EUA, 1986.

insumo-producto, el desarrollo de nuevos productos terminales y las alteraciones en la distribución del consumo; también, los cambios en las exportaciones e importaciones en relación con el producto de la industria doméstica y, por último, la redistribución de la mano de obra entre diferentes industrias y ocupaciones.

A diferencia de Schumpeter, a quien nos referiremos enseguida, Svernilson veía las innovaciones más como un fenómeno endógeno que como parte de factores autónomos que aparecían en ciertos períodos del ciclo. Pero Svernilson deja de señalar, contrariamente a como lo hace Schumpeter, la importancia del empresario en el proceso industrial.

Lo que más interesa señalar ahora son las diferencias entre Schumpeter y Alvin Hansen en ocasión de la segunda declinación de las manufacturas que hemos mencionado, la del año 1938, aunque el tema de la polémica no era precisamente ése. La preocupación del momento (1937-38) era explicar la razón de lo que Hansen suponía era el estancamiento de la economía de Estados Unidos que había sucedido en un período de franca recuperación de la crisis de los años treinta.

En diciembre de 1938, Alvin Hansen temeroso de que el envejecimiento de las industrias hubiese desatado un estancamiento macroeconómico atribuyó a la declinación de las oportunidades de inversión aquel período que denominó de "estancamiento secular" y cuyo desenlace -según él mismo decía- se ignoraba.

Schumpeter rechazó cada una de las razones económicas que Hansen había señalado como causantes del estancamiento secular y se refirió a las etapas de crecimiento del capitalismo cuyos límites, para él, sólo podían ser políticos o culturales. Su dictum fue el siguiente:

El punto esencial que es necesario entender es el de que tratándose del capitalismo estamos tratando de un proceso evolutivo. Por naturaleza el capitalismo es una forma de cambio económico y nunca puede ser estacionario. El impulso fundamental que establece y mantiene en movimiento al motor capitalista proviene de los nuevos bienes de consumo, de los nuevos métodos de producción y transporte, de los nuevos mercados ... que la empresa capitalista crea.

Este proceso de destrucción creativa es el hecho esencial respecto del capitalismo. (1942).(2)

Hansen no está tan alejado del pensamiento de Schumpeter como la divulgación de su pensamiento lo ha querido dar a entender; también él como Schumpeter admite la existencia de los ciclos de Kondratieff, pero proporciona su versión particular de una especie de ley natural del envejecimiento de las industrias cuando dice:

Cuando una industria revolucionaria nueva como la de los ferrocarriles o la del automóvil, después de haber tenido en su juventud una poderosa oleada de inversión, alcanza su madurez y deja de crecer, como ocurre con todas las industrias, toda la economía debe experimentar un estancamiento profundo ... y cuando las nuevas industrias gigantes hayan gastado su fuerza, puede pasar un largo tiempo antes de que surja algo de igual magnitud.(3)

Puede decirse con cierta razón que ambas teorizaciones pueden aplicarse a la situación que existe en la industria norteamericana. Por una parte, el capitalismo de Estados Unidos está en transición y uno de los elementos que lo prueban es la transformación de su sector manufacturero. Se destruyen unas industrias y se crean otras. También reviste verosimilitud la teoría de Hansen quien, adelantándose a la declinación de los años setenta, formula referencias a situaciones que parecen contemporáneas a esa década y constituyen, por tanto, una visión preadmonitoria de lo que iba a pasar con el correr de los años.

Tesis de Kindleberger

Las teorías que acabamos de comentar serán retomadas por Kindleberger en 1973(4) para explicar lo que a su parecer se mostraba como los primeros indicios de una pérdida de vitalidad económica por parte de Estados Unidos.

Hacia estos años empiezan a aparecer los primeros saldos negativos en la balanza comercial norteamericana y, adelantándose casi 10 años a los debates sobre la declinación y la balanza comercial, Kindleberger logra atraer la atención de los académicos en torno de estos desequilibrios.

(2) SCHUMPETER, Joseph. Capitalism, Socialism and Democracy, Harper and Row, Nueva York, 1942.

(3) HANSEN, Alvin Harvey. Full Recovery or Economic Stagnation, McGraw Hill Book, Nueva York, 1938.

(4) Estos aspectos han sido tomados de la tesis titulada "La industria manufacturera norteamericana durante los ochenta" que para obtener el título de maestría se encuentra realizando mi alumna Arminda Ruiz González.

Este profesor de economía del Massachusetts Institute of Technology (MIT por sus siglas en inglés) anunciaba un deterioro en el dinamismo económico de Estados Unidos similar a la situación desarrollada en Inglaterra durante el siglo pasado, a partir de sus tesis sobre la madurez de la exportaciones. Es decir, Estados Unidos estaría en incapacidad de producir nuevas exportaciones frente a la erosión provocada por el ciclo del producto. Mientras tanto, países como Japón y Alemania adquirirían creciente importancia en las fases del desarrollo del ciclo del producto para la gestación de nuevas exportaciones. De esta forma, el ciclo del producto y su relación con las exportaciones estaba dado por las posibilidades de innovar de una nación. Durante los años más enriquecedores del debate sobre la situación de la industria manufacturera norteamericana, 1980 a 1984, los trabajos de Kindleberger se convirtieron en una referencia obligada.

Veremos en la última parte de este libro que a partir de mediados de la década de los ochenta se invirtieron muchas de las tendencias que habían prevalecido desde 1965 aproximadamente. Hubo aumento en el ritmo de crecimiento de las tasas de productividad de las manufacturas y por consiguiente una disminución de los costos; como se dijo ya, bajó el valor del dólar y la calidad de muchos productos mejoró gracias a la introducción de medidas de control de calidad más complejas entre las cuales tuvo importancia el empleo de computadoras.

Coadyuvieron también otros factores entre los cuales cabe citar los mayores niveles de inversión en la industria, el mayor gasto en investigación y desarrollo, la reestructuración industrial y la reorganización del trabajo. Pero, sobre todo, fueron los siete años transcurridos sin que se produjera ninguna recesión lo que ayudó a mejorar las perspectivas para el mejor desenvolvimiento del sector. Luego volvieron a ponerse de manifiesto los factores adversos.

CAPITULO IV

LA SUPUESTA PREEMINENCIA DE LOS SERVICIOS

Para demostrar la profundidad de la desindustrialización de Estados Unidos se trajo a colación en diversos ámbitos la importancia que han adquirido los servicios, en desmedro de las actividades manufactureras.

Un grupo relativamente grande de economistas se enroló en este debate, que tuvo comienzo en los ochenta y aún continúa. Por un lado, están quienes desean demostrar que sin manufacturas la importancia de los servicios sería de mucho menor alcance para la economía(1). Por el otro, se encuentran los que pretenden hacer resaltar la importancia de los servicios para el crecimiento de la economía basándose en el número de personas que ocupa y, por tanto, en el cálculo del Ingreso Nacional.(2)

Crecimiento de los servicios

Estas dos posiciones tienen que ver con el debate sobre la necesidad o no de que el gobierno se incline por establecer una política específica en favor del sector manufacturero. No puede negarse que el capitalismo en Estados Unidos se ha extendido a los servicios como en ningún otro país. La incorporación de la mujer a la industria de producción de bienes, por ejemplo, ha determinado en gran medida su abandono de tareas domésticas que hoy en día son realizadas por servicios que llenan aquellas necesidades colectivamente: las de comida, cuidado de los niños, lavanderías, etcétera. El resultado del crecimiento de los servicios que han reemplazado al trabajo doméstico ha sido

(1) Por ejemplo, los autores del libro Manufacturing Matters, Stephen S. Cohen y John Zysman, Basic Books, Nueva York, 1987.

(2) Por ejemplo, Ronald Kent Shelps, autor de Beyond Industrialization: Ascendancy of the Global Service Economy, Praeger, Nueva York, 1981.

espectacular. Los servicios más dinámicos son los que están más próximos al consumo, pero también crecieron los servicios de las infraestructuras, los medios de comunicación, etcétera.

Por otra parte, los servicios de intermediación comercial y financiera son el resultado de la concurrencia monopólica de las empresas que deben establecer estrategias de desarrollo de nuevos productos. En general, puede decirse que a medida que la demanda gana en variedad, las funciones de los servicios se separan de la organización de las empresas industriales y se convierten en servicios externos a la industria.

Empleo y servicios

En 1977, Estados Unidos ocupaba tres empleos terciarios, o sea de servicios, por cada empleo en la industria manufacturera. La proporción en Japón era de 1.9, en Francia de 1.8 y en Alemania Federal de 1.2.

Cuadro II

EMPLEO EN ESTADOS UNIDOS					
	1	2	3	2/1	3/1
AÑOS	TOTAL	MANUF.	SERVS.	%	%
1950	45197	15241	26691	33.7	59.1
1955	50641	16882	30128	33.3	59.5
1960	54189	16796	33755	31.0	62.3
1965	60765	18062	38839	29.7	63.9
1970	70880	19367	47302	27.3	66.7
1975	76945	18323	54345	23.8	70.6
1980	90406	20285	64748	22.4	71.6
1985	97519	19260	72660	19.7	74.5
1990	108573	19611	82938	18.1	76.4

FUENTE: Calculado con base en datos del Economic Report of the President. Transmitted to the Congress. Government Printing Office, Washington, febrero, 1991.

El comportamiento del empleo y en especial la participación del empleo en manufacturas sobre el total, ha sido una de las estadísticas más utilizadas para definir este

debate. Al observar el Cuadro II sobre el empleo se tiene que, efectivamente, la participación del mismo en manufacturas sobre el total en 1990 ha caído casi a la mitad de lo que representaba en 1950, mientras que en servicios se ha incrementado en un 50 por ciento.

Frente a este florecimiento de los servicios y a la presunta decadencia de las manufacturas, una fuerte corriente de opinión sostiene que Estados Unidos es ya post-industrial y que su economía está asegurada en la medida en que el país sea cada vez más un mayor productor de servicios, aunque no prospere la fabricación de bienes. Algunas opiniones recogidas llegan a extremos. En uno de sus informes dice la Bolsa de Valores de Nueva York: "Un fuerte sector manufacturero no es requisito de una próspera economía"; la Revista Forbes, por su parte, recomienda que "Estados Unidos concentre sus esfuerzos en las industrias de servicios" y aún el ex-presidente Reagan afirmó que Estados Unidos es una economía post-industrial.

Servicios y potencial económico mundial

Una fuerte corriente de opinión en favor del fomento y protección de los servicios tiene como fundamento la posibilidad de que su exportación a mercados extranjeros pueda compensar la exportación de bienes para corregir en lo posible el desequilibrio de su balanza de pagos. Cabe aclarar que en la escena mundial se está dando en los momentos actuales una aguda lucha entre potencias por la exportación de servicios, de la cual participan además de Estados Unidos, Francia, Inglaterra y la República Federal Alemana.(3)

Parte de esta lucha ocurre en el seno del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), donde los países citados ponen presión para que los servicios disfruten de las mismas ventajas que los bienes en cuanto a la eliminación de barreras aduanales.

(3) RODRIGUEZ, Ricardo. Tesis doctoral en preparación.

pretenden proteger el campo de los servicios, ya que su producción les representa independencia en las gestiones bancarias, de seguros, de telecomunicaciones y otros servicios como los del transporte, el comercio y de administración con el consiguiente ahorro de divisas.

La sociedad postindustrial

Fue Daniel Bell el primero en afirmar que el capitalismo de Estados Unidos había llegado ya a transitar hacia una nueva sociedad post-industrial, puesto que el sector de los servicios había crecido más que el de la industria y creaba más empleos. Como para Bell una sociedad post-industrial se basa en los servicios, lo que cuenta no es el trabajo material incorporado en bienes sino la información y la sociedad post-industrial se define por la calidad de la vida medida en los servicios y comodidades -salud, educación, diversiones, etcétera - que ahora son deseables y posibles para casi todos.(4)

Ronald Shelps, antes citado, al referirse a este sector señala que los servicios comprenden a un grupo heterogéneo de actividades económicas que tienen poco de común entre sí salvo que su manifestación no es material sino intangible. La medición, clasificación y valorización de las actividades comprendidas en este sector presentan muchos problemas -dice-, lo cual naturalmente limita la utilización de sus estadísticas. Para este autor los servicios no son un apéndice de las demás actividades. De nuestra conversación con Ronald Shelps, en el mes de mayo de 1987, se desprende que él es uno de los más notables seguidores de Daniel Bell, más bien su multiplicador; ha publicado en los últimos años numerosos artículos y varios libros en defensa de la idea de que son los servicios y no las industrias las actividades más importantes para la economía de Estados Unidos.

(4) BELL, Daniel. El advenimiento de la sociedad post-industrial, Alianza Editorial, Madrid, 1986.

La oposición a la idea de sociedad postindustrial y sus estadísticas

Existen numerosas críticas a la tesis de que Estados Unidos es una sociedad post-industrial y de que allí se da la preeminencia de los servicios sobre las manufacturas. En primer lugar, la tasa de productividad de los servicios, que es baja, crece muy lentamente (y hay serios problemas de medición); las categorías de empleo que conforman este sector son de una variedad extrema y su mayor proporción de empleo la constituyen los trabajadores de escasa calificación y bajos salarios.(5)

Es bueno tener en cuenta que cerca del 50 por ciento de los empleos en servicios dependen en Estados Unidos de las manufacturas, con las que tienen vínculos estrechos.

Para algunos autores,

Si Estados Unidos pierde el control y el conocimiento de la producción manufacturera, no sólo no será capaz de reemplazar los empleos perdidos en la misma por empleos en los servicios y esos empleos pagarán menos; sino que la escala y la velocidad del ajuste sacudirán a la sociedad y a la política en formas potencialmente peligrosas. Es decir, que si se pierde el control y el conocimiento de la manufactura, los empleos de servicios de más alta remuneración directamente vinculados a las manufacturas se marchitarán...(6)

Así por ejemplo autores como Eberts y Swinson(7) en un estudio muy amplio, documentan la importancia de las manufacturas a través de su relación con los servicios. De esta forma, las manufacturas representaban en los años ochenta entre el 20 y el 22 por ciento del PNB y si bien el número de personal ocupado por las mismas disminuyó en el largo plazo, ese índice, según estos autores, no es suficiente para diagnosticar su declinación.

En este artículo se hace especial énfasis en los eslabonamientos de la actividad manufacturera que a diferencia de todas las demás actividades, con excepción parcial de la agricultura, van en dos direcciones; son eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante. Los eslabonamientos hacia atrás son las compras de este sector de bienes y servicios de otros

(5) COHEN, Stephen S. y John Zysman. Op. cit.

(6) REICH, Robert, "Why the United States Needs an Industrial Policy" en Harvard Business Review, Harvard University Press, enero-febrero, Boston, 1983, p. 75, y The New American Frontier, Op. cit.

(7) EBERTS, Randall W. y John R. Swinton. "Has Manufacturing Presence in the Economy Diminished?" en Economic Commentary, Federal Reserve Bank of Cleveland, enero, EUA, 1988.

sectores. Los eslabonamientos hacia adelante son las ventas de bienes de este sector para ser usados en los demás sectores. En términos de eslabonamientos hacia atrás, el potencial para una industria consiste en el estímulo al crecimiento económico y se relaciona en forma directa con la cantidad de materias primas, bienes intermedios y servicios de mano de obra que compra dentro de la economía doméstica con el fin de manufacturar sus propios productos.

Estos eslabonamientos difieren según se trate de unas u otras manufacturas. Por ejemplo, si la industria del acero compra más bienes intermedios y servicios de mano de obra por dólar de producto que la manufactura de los contenedores, un incremento en el producto acero generará más actividad en toda la economía que un incremento igual en la industria de los contenedores.

En términos de eslabonamientos hacia adelante, sin embargo, una industria estimula la economía fabricando y vendiendo bienes materiales con mayor eficiencia y a precios más bajos. Al proporcionar a otros sectores de la economía materiales de su producción a precios relativamente bajos, estos sectores se expanden debido a su ventaja en los costos. A su vez, estos sectores pueden traspasar los beneficios de los menores costos de producción a los otros sectores que los adquieren. Los efectos acumulativos eventualmente permean a todos los sectores económicos que están eslabonados directa o indirectamente.

Claro está que los bienes por ser producidos deben hacerse con menos insumos y esfuerzos. Es importante, en especial, reducir los costos del trabajo porque éstos constituyen una gran parte del costo de producción. Para estimular efectivamente a la economía de la nación mediante los eslabonamientos hacia atrás las manufacturas deben gastar un gran porcentaje de sus ingresos por ventas en bienes y servicios de otros sectores, incluyendo por supuesto la contratación de los trabajadores. Para afectar al crecimiento de la nación mediante eslabonamientos hacia adelante, el costo de estos bienes y servicios deben reclamar muy poco del ingreso de las manufacturas.

Eberts y Swinson afirman que gran parte de los incrementos en la productividad de las manufacturas se ha logrado en Estados Unidos a costa de los eslabonamientos hacia atrás. La mano de obra fue la más afectada puesto que las manufacturas emplean ahora menos obreros y se han perdido muchos puestos de trabajo.

Otros aspectos del eslabonamiento hacia atrás desde las manufacturas al resto de la economía no ha cambiado significativamente en los últimos años.

Cambio en la composición de bienes y servicios

La composición de bienes y servicios que las manufacturas compran a otros sectores ha cambiado. En 1947 las manufacturas adquirían 20 por ciento de sus insumos intermedios del sector agrícola; ahora ha bajado al 6 por ciento. La compra de servicios por parte de las manufacturas sigue la tendencia opuesta. En 1947 éstas comprendían el 7 por ciento de los insumos intermedios de las manufacturas; treinta años más tarde comprenden el 12 por ciento. Así pues, las manufacturas compran más servicios, los servicios demandan más mano de obra y, a su vez, la mayor cantidad de mano de obra empleada compra más manufacturas, con el evidente resultado benéfico para la economía en su conjunto. El producto manufacturero incrementó el empleo en servicios en 80 por ciento más en 1987 que en 1947. Se dice entonces, que aun cuando las manufacturas hayan reducido el número de empleados directos, éstas tienen todavía un fuerte efecto sobre el crecimiento del empleo en forma directa.

Por otra parte, por cada dólar generado en el sector manufacturero en 1947 se generaban 2.5 dólares en la economía. En 1988 esa proporción ha caído levemente a 2.3 dólares. Por consiguiente, en 40 años la capacidad de los eslabones de las manufacturas para generar ingreso adicional dentro de la economía ha permanecido siendo el mismo más o menos.

No obstante la muy publicitada caída de la proporción en el empleo total de las manufacturas, la importancia y el impacto de las mismas sobre la economía ha

permanecido relativamente constante. La producción de los bienes manufacturados ha mantenido un porcentaje constante en el producto total durante cuarenta años.

Los salarios y beneficios accesorios han disfrutado aproximadamente de la misma proporción de valor agregado durante este mismo periodo. Los incrementos sostenidos en la productividad de la mano de obra de las manufacturas ha beneficiado a la nación proporcionando con mayor eficiencia bienes al resto de la economía.

Con las evidencias expuestas por estos autores, se puede concluir que las manufacturas continuarán siendo un sector vital y visible de la economía de Estados Unidos durante un largo tiempo. Dificilmente puede convertirse este país en una economía de servicios.

Tradicionalmente las manufacturas ocupan el primer lugar como abastecedoras de bienes de producción a los demás sectores económicos. El único sector que empieza a aproximarse a las manufacturas en el tamaño y extensión de sus eslabonamientos hacia adelante es el sector de los servicios. En los años recientes éstos han alcanzado a igualar en un 80 por ciento más o menos los eslabonamientos hacia adelante de las manufacturas que en el año 1947 sólo alcanzaban 45 por ciento.

Como las manufacturas están vinculadas a más sectores de la economía que ninguna otra actividad, su capacidad de proporcionar bienes eficientemente es vital para la salud y el crecimiento de la economía. En los últimos cuarenta años la productividad de la mano de obra en las manufacturas (medida como producto por horas trabajadas) se ha incrementado con mayor rapidez que la productividad de la economía como un todo y ha crecido mucho más rápidamente que la productividad en el sector de servicios aunque ésta sea muy difícil de medir.

C U A D R O III

ESTADOS UNIDOS: INDICES DE PRODUCCION DE MANUFACTURAS SELECCIONADAS. 1975 A 1990*																
	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
MANUFACTURAS																
METALES PRIMARIOS	107.2	119.9	121.5	130.7	135.0	110.8	117.5	83.2	91.0	102.4	101.8	93.8	100.0	110.3	109.2	108.2
PRODUCTOS DE METAL	76.7	84.9	92.7	96.2	99.5	92.5	91.1	83.2	85.5	93.3	94.5	93.8	100.0	106.2	107.2	105.9
MAQUINARIA NO ELECTRICA	38.1	40.0	45.1	50.2	56.9	60.5	65.1	63.9	64.3	80.8	86.8	90.4	100.0	113.8	121.8	126.8
MAQUINARIA ELECTRICA	45.1	50.7	58.4	64.0	71.3	73.3	75.4	75.9	80.3	94.1	93.1	94.3	100.0	106.5	109.5	101.6
EQUIPOS DE TRANSPORTE	59.7	68.0	73.7	79.5	81.0	72.3	68.7	64.8	72.7	83.1	91.8	98.9	100.0	105.0	107.2	105.4
MADERAS Y SUS PRODUCTOS	66.5	75.5	82.3	83.6	82.4	76.3	74.7	67.3	79.3	86.0	88.0	95.1	100.0	104.6	103.0	101.7
BIENES NO DURABLES																
CONFECCIONES	71.1	83.9	91.6	93.9	89.0	89.2	91.0	90.1	93.8	95.7	92.6	96.3	100.0	102.2	104.3	98.9
TEXTILES	77.7	86.3	91.6	92.0	95.0	92.1	89.4	83.0	93.2	93.7	89.7	93.9	100.0	109.8	101.9	100.8
IMPRESIONES Y PUBLICACION	53.7	58.7	64.3	68.1	69.9	70.3	72.1	75.2	79.0	84.5	87.6	90.7	100.0	103.6	108.5	111.5
PRODUCTOS QUIMICOS	69.1	77.3	83.3	88.0	91.3	87.8	89.2	81.8	87.5	91.4	91.4	94.6	100.0	105.4	108.5	110.1
ALIMENTOS	71.4	75.5	79.0	81.8	82.6	84.6	86.5	87.7	90.1	92.1	94.9	97.4	100.0	102.8	105.5	107.6

* 1987 = 100

Fuente: Economic Report of the President Transmitted to the Congress,
U.S. Government Printing Office, EUA, febrero 1991, Cuadro B-50, p.342.

SEGUNDA PARTE

CAPITULO V

EL DESAFIO DE JAPON

Japón fue de manera directa el país cuyo desarrollo económico provocó el síndrome de la debilidad del sector manufacturero de Estados Unidos. Por eso incluimos aquí este capítulo que a nuestro juicio sirve para aclarar entre otras cosas en qué consiste su desafío.

El crecimiento de la economía japonesa y Estados Unidos

Aunque después de la guerra Japón prometió a los aliados hacer de su capitalismo un sistema más moderno (siempre que no perdiera su vitalidad) todavía en los noventa sus obreros siguen trabajando 2 100 horas anuales, o sea, al menos un 10 por ciento más que los obreros de otras naciones industrializadas. Y por cierto que la vitalidad ha aumentado o así parece que deba interpretarse el ritmo de aumento de su productividad. Ese aumento proviene como es fácil deducirlo, de la explotación exagerada de la fuerza de trabajo, rasgo que los capitalismo modernos ya han ido dejando atrás.

Es casi seguro que el capitalismo que deseaba construir Estados Unidos en Japón después de la guerra era un capitalismo a su imagen y semejanza. La intención de Estados Unidos se supone que fue la de construir en Japón un capitalismo fuerte para contrarrestar el comunismo de la URSS y China. Ahora comprueba que construyó un poder imperial capaz de rivalizar por una primera posición en el mundo. Si esto ha sucedido así es porque Estados Unidos no se ocupó después de los primeros años de la década de los cincuenta de que Japón rompiera sus lazos con instituciones antiguas impuestas por el uso y la costumbre. Dejó que la antigua burocracia de este país ejerciera una influencia creciente sobre la reconstrucción y cuando las leyes impuestas por el vencedor -en este caso Estados

Unidos- se suavizaron, la descentralización que se había logrado en la industria japonesa volvió atrás y las empresas empezaron de nuevo a desarrollar relaciones muy estrechas con los bancos, entre sí mismas y con sus proveedores de insumos, y de nuevo aparecieron las viejas instituciones concentradoras como el zaibatsu al que ahora llamaron keiretsu.

Ambos términos tienen en su origen al monopolio. Zaibatsu es un conglomerado de propiedad familiar. Keiretsu es también un conglomerado, pero incluye bancos.

Las desavenencias

La economía no hubiera funcionado tan ventajosamente para Japón si no hubiera sido por sus políticas fiscales, que estimulaban los enormes ahorros, sus políticas monetarias y cambiarias que fomentaban la estabilidad y, sobre todo, la apertura de los mercados exteriores, particularmente el enorme mercado de Estados Unidos.

En realidad, la apertura del mercado estadounidense para los productos japoneses fue una acción unilateral. Lo que ahora resiente Estados Unidos es la falta de reciprocidad de los japoneses; pero éste es un reclamo relativamente reciente.

En materia de inversiones extranjeras, Japón está abierto de jure, es decir, de derecho, porque el gobierno no tiene poder para bloquear las inversiones extranjeras. Pero de facto las firmas extranjeras en Japón enfrentan, al decir de los estadounidenses, increíbles obstáculos informales. Ellos han de ser la causa por la cual cayeron entre 1988 y 1990 las inversiones extranjeras en Japón.

Lo que ocurre, al parecer, es que la estructura de la sociedad japonesa es particularmente difícil de entender por los extranjeros, porque sus prácticas son en lo esencial locales, producto del uso y la costumbre. En términos generales se puede decir que, como mercado, no se caracteriza ni por la libre competencia ni por una dirección demasiado centralizada. Es más bien un tejido de lazos personales y entendimientos de larga data; si se quiere "una conspiración, pero sin líderes".(1)

(1) KRUGMAN, P. *Op. cit.*, p. 115.

Durante el año 1990 se puso de manifiesto, en la Comisión creada para solucionar conflictos entre los dos países, llamada "Iniciativa de Impedimentos Estructurales", un serio choque de opiniones entre los representantes de las dos economías al discutir un informe que sirvió de base al Acuerdo Comercial que llegó a firmarse en el mes de julio del mismo año*.

El acuerdo Japón-Estados Unidos, 1990

Los debates preliminares al Acuerdo se iniciaron en septiembre de 1989 y trataron de medidas que eventualmente podrían suavizar las relaciones comerciales. Durante los mismos, ambos países intercambiaron "recetas" para que sus economías funcionaran "mejor". Tokio presentó 80 recomendaciones en el foro donde se discutían los "impedimentos estructurales" y Washington tuvo 240 ideas con respecto al comportamiento que debía asumir Japón.

Por su parte, Japón aconsejó a Estados Unidos lo siguiente: los americanos deben dejar de consumir con el ritmo enloquecido con que lo hacen, disponen de demasiadas tarjetas de crédito y el gobierno debiera ordenar que se reduzcan sólo a dos, para que los consumidores gasten menos; las empresas deben ampliar el horizonte temporal de sus actividades, distribuir sus dividendos dos veces al año y no cuatro como lo hacen ahora (cada tres meses) y deben abolirse las deducciones impositivas por intereses sobre las hipotecas familiares. Hay muchas más recomendaciones que por supuesto no conocemos. Pero, en resumen, lo que Japón quiere demostrar es que Estados Unidos gasta demasiado y por esta razón debe recurrir a los préstamos de Japón y aguantar el aumento de sus déficit.

En cambio, Estados Unidos criticó a Japón por su exagerada austeridad. Le aconsejó que aumentase su gasto público hasta por lo menos 10 por ciento de su Producto Nacional

* El informe fue publicado en varios periódicos de Estados Unidos y de México. En el Washington Post desde junio de ese mismo año.

Bruto, pues era sólo de 6 por ciento. Esto, para que sus habitantes pudiesen disponer de caminos, parques, plazas y servicios públicos de los cuales carece la mayor parte de la población; también para que se instalen, por ejemplo, drenajes locales. Asimismo, aconsejó que cesara su protección desmesurada de los pequeños comercios y se permitiese la instalación de grandes almacenes con el fin de disminuir los precios de los artículos de primera necesidad. Les parece paradójico a los norteamericanos de Estados Unidos que Japón use sus excedentes para fortalecer a sus empresas en el exterior y no mejore en su lugar el estilo de vida de los japoneses. También aconsejó reducir el precio de la propiedad en Japón, que a su entender distorsiona la economía y desestimula a las empresas extranjeras.

Se advierte que la intención de ambas partes es la de derribar algunas de las causas sistemáticas del desequilibrio comercial bilateral que fundamentalmente tiene como causa principal el excedente de exportaciones de manufacturas japonesas a Estados Unidos. Por eso Japón le habló a Estados Unidos de la necesidad de contraerse y Estados Unidos a Japón de la necesidad de relajarse...

Pero hay que buscar con mayor profundidad los orígenes de las preferencias de los americanos por las mercancías japonesas y la razón de los flujos de capital de Japón hacia Estados Unidos, como trasfondo de los desequilibrios. En el origen de estos desequilibrios hay un hecho que no puede ser ignorado. Estados Unidos ha perdido sus ventajas en la producción de manufacturas, las cuales otrora hicieron su grandeza. Por eso es importante descubrir las debilidades que aquejan a este sector en Estados Unidos, tarea que hemos realizado en otro lugar de este trabajo. Brevemente repetimos aquí que es, en parte, en los procesos de trabajo de las manufacturas y en la organización del trabajo y de las empresas en Estados Unidos donde debe buscarse la razón de la caída relativa del ritmo de su productividad y las desventajas cualitativas frente a los bienes de producción japoneses -y de otros países como Alemania e Italia- que desde hace tiempo han cambiado la forma de producir y de organizarse.

De momento, pues, lo que está en discusión es el desafío japonés a Estados Unidos en torno a sus relaciones bilaterales en materia comercial, monetaria y financiera. En los años del porvenir puede ser que los dos países se enfrenten en salvaguardia de sus intereses en Asia. No obstante que los pueblos asiáticos puedan no haber olvidado hoy los malos tratos y la opresión sufrida a manos de los japoneses durante la guerra, la ventaja de Japón podría ser mayor que la de Estados Unidos, dada su proximidad geográfica a los mismos.

El poder compartido

Decíamos en un avance de esta investigación(2), que las relaciones entre estos dos países -que desde el punto de vista económico-financiero son las más importantes del mundo en la época actual- ejemplifican el caso de poderosas barreras, quizá más poderosas que las tarifarias, las cuales se levantan por medio de sutiles prácticas empleadas tal vez por igual por ambas naciones. Estados Unidos ejerce la protección de su economía imponiendo restricciones y actuando muchas veces unilateralmente. Desde mediados de los años ochenta su política comercial se hizo cada vez más agresiva y es más proteccionista. Casi siempre lo había hecho por medio de barreras formales, tarifarias y no tarifarias, aunque debe agregarse, que salvo excepciones, ha abierto siempre su mercado a los productos extranjeros. Japón, por su parte, utiliza barreras informales de procedimientos engorrosos, administrativos y aduanales, defensa de industrias deprimidas, promoción de industrias de alta tecnología, regulaciones sobre propiedad intelectual, distribución de canales, etcétera(3) y, según dicen los exportadores de otros países, éstas son muy difíciles de salvar.

No es este desafío de Japón el de mayor importancia aunque, en buena parte, las

(2) CUSMINSKY, Rosa. "Japón y Estados Unidos en el desconcierto mundial" en México Internacional, año 2, vol.16, diciembre, México, 1990.

(3) BALASSA, Bela y Marcus Noland. "Japan in the World Economy" en Working Papers in Economics, The Johns Hopkins University, julio 1981, EUA, p. 56.

restricciones japonesas a la importación son responsables -sobre todo si se trata de barreras informales- de la imposibilidad de aumentar las exportaciones de Estados Unidos hacia ese país. El desafío japonés va mucho más allá.

Eso, en efecto, ha sido puesto en evidencia durante los meses en que hubo tratativas entabladas para firmar un convenio comercial, ya que tanto una como otra de las partes no parecía estar satisfecha con las relaciones comerciales, monetarias y financieras que venían realizando. "Se advierte hostilidad por parte del pueblo norteamericano hacia el Japón y un desprecio creciente de los japoneses por Estados Unidos, aunque de muchas maneras ambos países... derivan grandes beneficios mutuos de sus relaciones."(4)

En términos generales, muchos estadounidenses tienen la impresión de que el juego económico de los japoneses responde a reglas diferentes a las de los demás países. Los japoneses contestan diciendo que es "pura envidia" de los habitantes de un país que está fracasando como poder económico por su falta de competitividad y por factores tales como la desintegración social, la diversidad racial, una educación pobre, obreros perezosos, un extendido énfasis en obtener ganancias a corto plazo y una flojedad generalizada en el terreno intelectual y moral. Lo curioso es que muchas de estas afirmaciones pudieron haber sido tomadas de algunas fuentes estadounidenses, ya que la autocrítica es común en ese país.

En el terreno monetario, Japón se siente su propia víctima. Sus excedentes en la balanza de comercio y en la de pagos, consecuencia del crecimiento de sus exportaciones de mercancías y servicios, y de las inversiones de su capital en el exterior, mantienen al yen en un alto valor, tan alto que pone en peligro la colocación de sus mercancías en el extranjero. Su balanza en cuenta corriente tenía en 1980 un superávit de 10 mil millones de dólares. En 1990 su superávit era de casi 60 mil millones.

En un panel reciente(5), los participantes aconsejaron a Japón que disminuyera sus

(4) KRUGMAN, P. *Op. cit.*

(5) The New York Times, New York Time Inc., junio 9, 1990.

altos excedentes comerciales y que se comprometiera a mantenerlos moderados o, en todo caso, suficientes como para no superar demasiado los saldos de otros países altamente industrializados. De lo contrario, muchos economistas preveían una amenaza creciente contra el equilibrio del comercio internacional y contra las perspectivas de mejorar la calidad de la vida de los habitantes de la isla.

La inversión japonesa y la importancia del MITI

En lo que concierne a las inversiones japonesas en el exterior, éstas se han duplicado entre 1988 y 1990. En Estados Unidos, Japón es el segundo de los inversionistas extranjeros después del Reino Unido; si se toma en consideración la inversión extranjera en todos los sectores, Japón ocupa el primer lugar; si sólo se considera el sector de las manufacturas, Japón sigue en segundo lugar después del Reino Unido.(6)

El Ministerio de Industria y Comercio de Japón (MITI por sus siglas en inglés), que cada decenio anuncia su visión del futuro, acaba de publicar un documento destinado más que nada, al parecer, a mejorar su imagen en las relaciones públicas, puesto que sus redactores esperan que el mismo sea leído por extranjeros. Se anuncian en él las medidas que se tomarán en el decenio de los noventa para "dulcificar" la vida de los japoneses.

Despertó dicho documento mucho asombro, puesto que en él cambian los asuntos que hasta ahora han ocupado al MITI, forjador principal de su política económica desde su intalación en los años cincuenta. Algunos japoneses con experiencia anterior en el MITI ponen en duda el alcance de la influencia que pueda tener este Ministerio en los asuntos que ahora se propone, como lo es la calidad de la vida de los japoneses. En todo caso -afirman- no será tan fácil estimular el consumo y desestimular el ahorro como lo fue desarrollar la industria del acero o de las computadoras. Sin embargo y en todo caso, las visiones decenales del MITI se han cumplido cabalmente en los años sesenta y setenta.

Así por ejemplo, en 1960 el MITI anticipó la concentración en las industrias pesadas y

(6) U.S. Department of Commerce. United State International Trade Comission, publicación no. 2275.

en la química, y estimuló a estos sectores. En materia de acero ayudó a coordinar la producción, la inversión y los precios; así logró la unión de dos grandes empresas en una sola. Al final del periodo decenal, Japón había triplicado su producción de acero y se había convertido en el productor más eficiente del mundo. En su visión de la década de los setenta previó lo necesario para convertir al Japón en una economía "intensiva en conocimientos". Entonces se lanzaron proyectos de investigación con empresas electrónicas en las áreas de computadoras y semiconductores. A estas industrias nacientes se les garantizó el mercado por un número de años impidiendo la importación de estos productos desde el exterior, los cuales, sin embargo, poseían mayor tecnología. Y al final de los años setenta, Japón había desalojado a Estados Unidos del mercado de los productos electrónicos de consumo y se había convertido en el líder tecnológico de los elementos básicos para las industrias.

En las perspectivas para los años ochenta, los planes señalaron que la meta de Japón sería la de llegar, en un decenio, a ser "intensiva en tecnología" en campos tales como los de la inteligencia artificial y los nuevos materiales. Se trataba de proteger durante ese decenio a la tecnología nacional, cancelando la extranjera que compitiera con ella.

Pero a fines de los años ochenta ocurrió también algo que los japoneses o el MITI parecen no haber previsto: el mundo entero se enojó con Japón. Tanto los estadounidenses como los europeos decidieron que la manera de Japón de hacer política económica no era honesta; culparon al MITI y amenazaron con cerrar sus mercados si Japón no cambiaba sus procedimientos. Esta rivalidad debe verse en términos generales como los de una lucha interimperialista y aunque esta rivalidad no se ha dado todavía en la dimensión plena de la carrera armamentista, no se puede ignorar que Japón está haciendo progresos en la fabricación de armas no convencionales e inclusive en el manejo de la energía atómica.

En Asia, la competencia con China podría en el futuro estimular el interés nacional de Japón por la fuerza militar. La mayor parte de los japoneses parece no visualizar la idea

de la dominación japonesa del mundo, pero el suyo es un enfoque de un nacionalismo etnocéntrico, como queda de manifiesto en el libro de Akio Morita y Shintaro Ishihara(7), quienes atribuyen las críticas que se hacen a Japón en Estados Unidos al racismo anti-oriental.

De lo que quizá no cabe duda es que el capitalismo japonés y el capitalismo de Estados Unidos son distintos y ello se debe a, según dicen algunos economistas norteamericanos, "...las dificultades de los norteamericanos para comprenderles..."(8). Las mutuas acusaciones entre Japón y Estados Unidos se deben seguramente a causas más profundas. Tienen su origen en buena parte en el predominio tecnológico que ha alcanzado Japón sobre Estados Unidos, predominio que se muestra principalmente a nivel de los procesos productivos, como veremos más adelante.

Japón y su posición tecnológica

Según la revista Fortune(9), el dominio de Japón a nivel de los procesos productivos le permitió sobrepasar a Estados Unidos en la mayoría de los campos de alta tecnología entre 1980 y 1988. El déficit comercial de productos de alta tecnología de Estados Unidos con Japón aumentó de menos de 5 mil millones de dólares en 1980 a más de 20 mil millones de dólares en 1988.

En el campo de la electrónica Estados Unidos ha sido rebasado por Japón en las supercomputadoras, la microelectrónica, los microprocesadores. Estados Unidos encabeza la producción aeroespacial, la del equipo médico y los programas (software). También el campo de las computadoras mantiene una posición relativamente privilegiada.

(7) Citado por NYE, Joseph, Jr. Bound to Lead: The Changing Nature of America Power, Basic Books, EUA, 1990, p. 169.

(8) VERNON, R. y D. Spar. Beyond Globalism: Remaking American Foreign Economic Policy, Free London Collar McMillan, Nueva York, 1989, p. 31 y ss.

(9) Fortune, Time Inc., 25 de septiembre, EUA, 1989.

Cuadro IV

COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y JAPON EN 1988 (millones de dólares)			
	Exportaciones EUA	Importaciones EUA	Saldo
Total exp./imp.	36,342	89,802	-53,460
Bienes manufacturados	2,787	7,309	- 4,522
Maquinaria	6,918	40,689	-33,771
Maquinaria de oficina y computadoras	2,424	10,311	- 7,887
Telecomunicaciones	583	10,274	- 9,691
Eléctrica	1,684	8,743	- 6,759
Equipos de transporte	2,912	29,542	-26,630
Aviones y partes	2,512	-	2,512
Instrumentos profesio- nales científicos y de control	1,282	-	1,282

FUENTE: Elaboración propia con datos obtenidos del U.S. Department of Commerce, *Statistical Abstract of U.S. 1990*, Bureau of the Census, Cuadro No. 1405, p. 80.

Para la década de los noventa la competencia tecnológica entre Estados Unidos y Japón se dará en las siguientes áreas: microelectrónica/informática, biotecnología, materiales avanzados, telecomunicaciones, aviación civil, robótica, máquinas y herramientas, y programas de computación. A estas áreas hay que agregar la nueva base energética.(10)

En cuanto al predominio intelectual en el que la propiedad de las patentes tecnológicas desempeña un papel importante, Estados Unidos mantiene la supremacía mundial. Desde principios de la década de los setenta dos tercios de la propiedad tecnológica es de origen norteamericano (las patentes tecnológicas de origen británico siguen a las norteamericanas a una gran distancia) y la transferencia tecnológica se produce en un 80 por ciento a través de las empresas multinacionales.(11)

(10) *U.S. News*, U.S. News & World Report Inc., 16 de julio, EUA, 1990, p. 25.

(11) DIETER, Ernst y David O'Connor. *Technology and Global Competition: Challenge for Newly Industrializing Economies*, OCDE y Centro de Desarrollo, París, 1989, p. 7.

No obstante el predominio norteamericano en el campo de las patentes, la situación parece estar cambiando: el desarrollo de las patentes japonesas comienza a darse prácticamente en todas las áreas de la tecnología.⁽¹²⁾ Este avance se ha producido particularmente en la década de los ochenta. Estados Unidos aún es líder en este campo, pero podría ser desplazado si Japón continúa avanzando a la velocidad que lo ha hecho en la pasada década.

El paso de "simple imitador" como durante mucho tiempo se calificara a Japón, a propiamente innovador está estrechamente conectado con los gastos en investigación y desarrollo. Estos gastos sustentan el cambio tecnológico, al determinar qué tan rápido puede realizarse los nuevos métodos y la introducción de un producto. En este terreno, tanto Japón como Alemania han elevado su participación en relación al PNB en la última década, mientras que Estados Unidos ha permanecido estable como se observa en el Cuadro V. Este bajo desempeño frente a sus competidores ha permitido el cambio en la composición de la nacionalidad de los inventos que arriba mencionáramos.

Cuadro V

FONDOS DE INVESTIGACION Y DESARROLLO como porcentaje del PNB						
	ESTADOS UNIDOS		JAPON		ALEMANIA	
año	Total	Civiles	Total	Civiles	Total	Civiles
1970	2.6	1.6	1.9	1.8	2.1	2.0
1980	2.3	1.8	2.2	2.2	2.4	2.3
1981	2.4	1.8	2.4	2.4	2.4	2.3
1982	2.5	1.9	2.5	2.5	2.5	2.4
1983	2.6	1.9	2.6	2.6	2.5	2.4
1984	2.6	1.8	2.6	2.6	2.5	2.4
1985	2.7	1.9	2.8	2.8	2.7	2.5
1986	2.7	1.8	nd	nd	2.7	2.6

nd: Datos no disponibles. Fuente: Tomado de MOODY, Patricia (ed.). Strategic Manufacturing: Dynamic New Directions, Jones Irving, Illinois, 1990, p. 7.

(12) Excélsior, Cooperativa Excélsior, México, 3 de junio de 1991.

El principal problema es la escasez de capitales. Se sabe que Japón y Alemania financiaron, mediante la compra de sus títulos, el déficit presupuestal norteamericano y el crecimiento de la década de los ochenta por medio de inversiones o préstamos. La desaparición de la Guerra Fría posiblemente traerá consigo la liberación de recursos que se dirigirán a otras áreas como Europa Oriental y la otrora Unión Soviética. Se prevé que el resultado será un aumento de las tasas de interés y una mayor competencia por el capital.

Ambas economías, Japón y Estados Unidos, enfrentan la intensificación de operaciones al margen de sus cuentas nacionales, por parte de las empresas transnacionales. Las corporaciones transnacionales están desarrollando nuevas formas de competir efectuando fusiones a nivel global para evitar las barreras arancelarias y para beneficiarse de la unificación de los mercados internos y de los bloques. Así pues, las grandes corporaciones se están desnacionalizando. Como las transnacionales reaccionan por adelantado a las políticas nacionales de un país (mayor desarrollo tecnológico y tasas más altas de productividad, competitividad, etcétera) obtienen ventajas que restan puntos a las balanzas comerciales nacionales.

Para Estados Unidos sería favorable intentar una estrategia comercial para disminuir los déficit, devaluar el dólar y fomentar las exportaciones. Ello ya ha tenido algún resultado concreto: la disminución del déficit comercial con Japón y la obtención de un superávit con Europa Occidental, Oriental y la exUnión Soviética. De estas dos últimas áreas Estados Unidos puede beneficiarse en su comercio en mayor medida que Japón, por el actual tipo de demanda de esa región, que es más afín a la planta productiva de la industria norteamericana. Todo esto le permitirá a Estados Unidos obtener mayores niveles de acumulación para complementar el desarrollo de nuevas tecnologías y productos.

En términos generales, Estados Unidos enfrenta la disyuntiva de producir bienes de

alto valor agregado y crear empleos de alta remuneración para enfrentar la tendencia general del crecimiento de los servicios de la economía de ese país. Específicamente, Estados Unidos requiere, en los noventa, elevar la productividad y la inversión para que no disminuya su participación en la economía mundial que actualmente es del 23 por ciento.

Para Japón es desfavorable la estrategia comercial norteamericana basada en acuerdos bilaterales para disminuir su déficit, lograr la devaluación del dólar y el fomento de sus exportaciones. De hecho, dicha estrategia redefine las relaciones entre Estados Unidos y Japón. Desde mediados de los ochenta Estados Unidos adoptó medidas proteccionistas(13) (Ley "Omnibus" de 1988 y acuerdos "Super 302", entre otras) y encaminó sus esfuerzos a lograr la apertura comercial de ese país. Ello no obstante que "Japón tiene el promedio más bajo de tarifas de cualquier país desarrollado, es el país que más ayuda prestó al mundo en 1989 y es el anfitrión de cientos de empresas norteamericanas"(14). Todas esas medidas tienden a disminuir la tasa de ahorro de Japón y a aumentar las tasas de interés. El aumento de las tasas de interés afecta el monto de inversión en planta y equipos, e investigación y desarrollo. También se hace notar que la elevación de la tasa de interés en Japón repercutiría en las tasas de interés norteamericanas, vía el financiamiento del déficit. Esto podría aumentar el costo del capital para los dos países, pero en mayor medida para Estados Unidos. Así podrían disminuir las correspondientes tasas de inversión.

Los logros exportadores de Japón le permitieron alcanzar un alto nivel de acumulación y este país está "construyendo vastos nuevos mercados".(15) Con un alto nivel de inversión en plantas y equipos, Japón puede ensanchar su participación en los mercados mundiales. A diferencia del pasado, ahora será capaz de inventar nuevas tecnologías. "La era de

(13) "Ronald Reagan impuso más restricciones a las importaciones que las seis administraciones precedentes juntas, doblando la participación de las importaciones sujetas a restricciones. Más de dos tercios de los bienes exportados de Japón a Estados Unidos están sujetos a alguna clase de cuota, tarifa especial u otra barrera". Time, Time Inc. Magazine Co., 5 de junio, EUA, 1989, p. 30.

(14) Ibíd.

(15) U.S. News, U.S. News & World Report, 16 de julio, EUA, 1990, p. 20.

copiar ya ha llegado a su fin."(16) "Ahora el 80 por ciento del total de la inversión se dedica a las innovaciones vs. 35 por ciento durante la explosión exportadora de Japón de 1974-1985. Estados Unidos invierte el 30 por ciento actualmente,"(17) y este es un cambio de gran trascendencia para Japón.

(16) Fortune, Time Inc., 25 septiembre, EUA, 1989, p. 35.

(17) Ibíd. p. 36.

CAPITULO VI

EL DEBATE SOBRE LA DECLINACION DE ESTADOS UNIDOS

La declinación del sector manufacturero es parte sustancial de la situación que atraviesa la economía y la sociedad de Estados Unidos. Por eso consideramos oportuno referirnos aquí a este punto que constituye parte de la incógnita: ¿Se desindustrializa Estados Unidos?

Desde hace alrededor de quince años se arraigó mucho la idea, en especial en la comunidad académica de Estados Unidos, de la "hegemonía perdida", hasta el punto de haber despertado credibilidad más allá de sus fronteras.

Las publicaciones académicas, los artículos periodísticos y los ensayos que tratan de la declinación de este país norteamericano se multiplicaron hasta el punto de que se ha llegado a afirmar que representan "un nuevo movimiento intelectual digno de ser llamado 'la escuela de la declinación'".(1)

Un número apreciable de estas publicaciones sobre el tema se inscribe en la corriente neo-realista de las relaciones internacionales en la cual figuran como precursores más destacados Charles Kindleberger, Robert Keohane y Robert Gilpin. Más que referirnos a sus aportes teóricos al campo de las relaciones internacionales, nos referiremos a los análisis que se vinculan con el pensamiento prevaleciente entre los economistas y politólogos acerca de esta supuesta declinación.

Un aspecto de este pensamiento que nos interesa destacar aquí desde el comienzo es que gran parte de estos investigadores demuestran que, después de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos llegó a tener una posición de supremacía económica entre las naciones y comenzó entonces a dedicar cada vez mayor proporción de su riqueza al gasto

(1) Véase SCHMEISSER, "¿Is America in Decline?" en New York Times Magazine, New York Time Inc., abril, EUA, 1989, p. 24.

militar.

Con el transcurso del tiempo no pudo esta nación cumplir a la vez con sus compromisos militares y continuar con los niveles de crecimiento económico requeridos para seguir siendo el eje del poder económico del mundo. "La razón más importante para la declinación relativa de Estados Unidos es el aumento de sus gastos para la defensa que han absorbido recursos destinados a la producción civil y para las innovaciones".(2)

Es en este último sentido (el de la falta de innovaciones) donde se resintió más el sector de las manufacturas. Estados Unidos continuó con su tradicional proceso de fabricación de manufacturas con los métodos antiguos de organización de sus empresas y de su personal, mientras que en otros países se estaban introduciendo rápidas innovaciones, con altas ventajas en los costos y en la calidad de sus artículos.

Aparentemente este país no aceptó el desafío de adaptarse a los métodos de especialización flexible y permaneció cautivo del pasado. "La industria americana estaba comenzando a ser impelida hacia la especialización flexible; pero seguía a la deriva y estaba a merced de contracorrientes, que también la llevaban en otras direcciones".(3) Por eso puede ser que sus recursos no alcanzaran para las innovaciones en el campo civil, razón por la cual se mantuvo su relativo retraso.

Así pues, el problema de fondo que Estados Unidos tiene que decidir es si desea mantener en el mundo un liderazgo económico o un predominio en el campo militar. Si es esto último lo que desea "tendrá que hacer sacrificios: reducir los niveles de consumo de su población, la investigación y el desarrollo".(4) En los momentos actuales hay conciencia de todo ello, pero de lo que no cabe duda es que la escalada del gasto de la defensa en los años ochenta fue un factor fundamental de debilitamiento del poder financiero norteamericano. La irrupción de la guerra contra Iraq, al comienzo de la década de los

(2) JUDIS, John. "Reagan y la Declinación de Estados Unidos" en Pablo González Casanova (coord.). Estados Unidos Hoy, Siglo XXI Editores, México, 1984, p. 367.

(3) SABEL, Charles y Michel Piore. The Second Industrial Divide, Basic Books, Nueva York, 1984, p. 241.

(4) POOL, James y S. Stamos. International Economy Policy, Lexington Books, EUA, 1989, p. 121.

noventa y la pronta derrota infligida a ese país, demostró la superioridad técnico-militar de Estados Unidos. La recesión económica que venía padeciendo el país desde julio de 1990, vaticinada de antemano como de corta duración y carácter superficial, lleva ya más de dieciocho meses y demuestra la debilidad de la economía norteamericana para revertir la tendencia. Por otra parte, en el Congreso y en el público de Estados Unidos hay preocupación por el impacto y los efectos que puedan tener los flujos de capital extranjero que llegan al país. Se teme, por supuesto que según sea la naturaleza de estos flujos, los mismos pueden retirarse con rapidez y causar problemas a la economía estadounidense. "Se supone que esta invasión financiera de Estados Unidos puede constituir una amenaza para la sociedad norteamericana".(5)

Pero no ocurre lo mismo con las inversiones directas que Estados Unidos está recibiendo por ejemplo de Japón, toda vez que ello significó en un principio la creación de subsidiarias que desde el punto de vista de Estados Unidos representaban nuevas plantas, nuevos empleos y producción doméstica en lugar de importaciones. Desde 1986, sin embargo, los japoneses no crearon nuevas plantas; adquirieron las existentes. No hubo pues un aumento de la inversión en el estricto sentido económico, aunque supuestamente las empresas que los japoneses empezaron a dirigir aumentaron la eficiencia del aparato productivo y con ello se benefició la economía de Estados Unidos.

Vale la pena recordar que los diez primeros años de la supremacía americana fueron los transcurridos entre 1947 y 1957, y en los diez años siguientes se expandieron sus inversiones directas permitiendo que cobraran auge la producción y la inversión en Europa Occidental y en Japón principalmente. El punto más alto de su hegemonía llegó hacia mediados de los sesenta cuando Europa comenzó a desafiar los acuerdos de Breton Woods, sobre los cuales se había basado el poder financiero de Estados Unidos.

Todo lo que sucedió entre finales de la década de los sesenta y comienzos de los

(5) CASTAÑEDA, Jorge G. Los últimos capitalismo: El capital financiero: México y los nuevos países industrializados, ERA, México, 1982, p. 31.

setenta, que implicó la caída del control político norteamericano sobre las finanzas mundiales, no contribuyó sin embargo a que surgiera otra autoridad alternativa para regular la liquidez internacional.

No todos, pero sí muchos autores, sobre todo de la corriente marxista, suponen que en 1965 comenzó la crisis que anuncia el fin de la hegemonía norteamericana tanto en el plano económico como en el político. Y es bien cierto que no es sólo internacionalmente que se manifiesta este deterioro comparativo; es en el interior del país que la sociedad norteamericana está viviendo, a partir de dicho año, muchos y muy profundos cambios.

Sin embargo, no hay consenso sobre la existencia de la declinación porque si bien hay signos evidentes que obligan a replantear la supremacía absoluta adquirida por el Estado y el capital norteamericanos, hay quienes continúan afirmando que Estados Unidos está bien lejos de la declinación que otros visualizan. Uno de ellos es el politólogo James Petras quien dice: "Más que ver en Estados Unidos a una potencia en declive, sería más exacto considerar a este país como una potencia que siempre vuelve a salir a flote".(6)

En estos últimos quince años las manifestaciones en uno u otro sentido se vienen repitiendo y no sin razón. Sin duda, hay acontecimientos que señalan la declinación de Estados Unidos como irremediable pero de pronto renacen factores positivos que corrigen las tendencias negativas. El caso no es siempre así pero, como característica del sistema capitalista, lo normal es el surgimiento de contratendencias que, dada la dinámica del funcionamiento del sistema, no tardan mucho tiempo en aparecer. Estados Unidos sigue permaneciendo a la cabeza de las naciones capitalistas desarrolladas no obstante algunos índices que parecen probar lo contrario. Hay algunos ejemplos de su declinación económica, aunque -como se ha dicho- no existe consenso con respecto a los índices más representativos de una hegemonía internacional. El Producto Bruto de Estados Unidos registrado antes de la guerra de Corea era equivalente al 33 por ciento del Producto Bruto

(6) Citado por CASTELLS, Manuel. en La crisis económica mundial y el capitalismo americano, Laia, Barcelona, 1975, p. 324.

Mundial. Para 1989 se encontraba reducido al 25 por ciento. Su participación en el comercio mundial era en 1953 de 30 por ciento. A mediados de la década de los ochenta fue sólo de 13 por ciento.

Es cierto que la recesión comenzada en 1990 puede reflejarse en índices más bajos todavía pero el fenómeno de la declinación, como se ha indicado antes, es de diferente naturaleza que una recesión y sobre todo porque es un fenómeno de largo plazo. Además, y esto es muy importante tenerlo en cuenta, las recesiones son provocadas por las políticas económicas circunstanciales en tanto la declinación de la economía capitalista es un fenómeno inherente al sistema.

De esta declinación es que estamos hablando y en ese sentido podríamos hacer mención de autores que la vienen discutiendo; algunos la asimilan a una crisis de su hegemonía y otros no.(7)

Nuestra intención, como ya se mencionó, es vincular la declinación de las manufacturas a la declinación económica en general y hallar las evidencias que permitan determinar hasta qué punto la debilidad del sector manufacturero coadyuvó en forma decisiva a la declinación general y en qué medida se fue revirtiendo por un tiempo la tendencia en las manufacturas.

Que la declinación del sector fabril está íntimamente ligada a la declinación de la economía en general es un hecho que ha sido afirmado y empíricamente demostrado por varios autores, pero muy específicamente reconocido en la publicación que sobre el estado de las manufacturas publicó el Instituto Tecnológico de Massachusetts con el nombre de *Made in America*, en el año 1989, donde se admite el papel decisivo que éstas tienen en la economía norteamericana.

(7) Véase CUSMINSKY, Rosa. (ed.). Mito y realidad de la declinación de Estados Unidos, CISEUA/UNAM, México, 1992.

CAPITULO VII

EL DEBATE SOBRE LA DESINDUSTRIALIZACION

Existe poco o casi ningún consenso sobre el contenido preciso del término desindustrialización.(1) Según algunos economistas, desindustrialización es un aspecto del cambio estructural; de acuerdo con esta interpretación lo que equivale a desindustrialización es la declinación relativa en la participación del producto o del empleo en el sector manufacturero. Cuando se la define de esta manera, sin embargo, hay buenas razones para decir que la desindustrialización es un resultado inevitable del cambio en el crecimiento.

Se suele decir también que la desindustrialización es un fracaso progresivo en el sentido de que un país no alcanza un excedente de exportaciones sobre las importaciones de manufacturas que ayude a la economía a mantener el equilibrio con el exterior.

En su libro *Deindustrialization of America*, Bluestone y Harrington(2) estiman por su parte que por desindustrialización debe entenderse una amplia desinversión sistemática en la capacidad productiva básica de una nación.

Los rasgos de una desinversión productiva extensiva se ponen de manifiesto donde existe una provisión de capital doméstico de prolongada antigüedad y también donde los recursos de inversión se aplican a subsidiarias que operan en el exterior.

Desindustrialización y empleo

No existe ninguna posibilidad de medir la creación y la destrucción vinculadas con las

(1) BLACKABY, F. *Deindustrialization*, Heineman, Londres, 1978, p. 1.

(2) Quienes se especializaron en el tema.

decisiones de inversión de capital(3) pero algunos autores consideran que sí es posible - mediante estudios particulares- saber que quienes pierden sus trabajos porque una planta se cierra, tardan muchos años para recuperar sus ingresos perdidos y muchos nunca encuentran un trabajo comparable al que perdieron. Con todo, el plazo para encontrar trabajo es mucho menor en Estados Unidos que en los demás países industrializados.

El efecto de los despidos de obreros se multiplica y afecta a la comunidad donde éstos se producen, pero tales efectos multiplicadores pueden ir disminuyendo si la economía está en expansión.

Según Bluestone y Harrington casi todos los autores que se han ocupado del tema atribuyen la responsabilidad de la misma en gran medida a los obreros. Pero para entender la desindustrialización se debe hacer un cuidadoso análisis de las estrategias gerenciales de la empresa moderna en el contexto de un sistema económico crecientemente global e interdependiente. Por lo tanto, hay que examinar tres problemas: las luchas entre firmas por la participación en los mercados, los conflictos entre empleadores y obreros que disputan los salarios y las ganancias, y el papel que desempeña el gobierno cuando debe mediar en estas batallas cruciales.

En todo caso, es importante destacar las estrategias de las empresas para enfrentar la crisis ya que, como se ha dicho antes, la reestructuración, que esencialmente consistió en mantener las tasas de beneficio, pudo llevarse al cabo mediante la desindustrialización representada por el cierre de fábricas y establecimientos y el despido de obreros y empleados.

Desindustrialización y crecimiento regional

El tema de la desindustrialización fue acompañado casi siempre por el de reindustrialización. En este sentido, se hablaba de la pérdida de cerca de un millón de

(3) BLUESTONE, Barry y Bennett Harrison. The Deindustrialization of America, Basic Books, Nueva York, 1982, p. 190.

empleos fabriles de la zona conocida bajo el nombre de Cinturón del Frío (*Frost Belt*) o franja manufacturera y su reubicación en el llamado Cinturón del Sol (*Sun Belt*) durante los sesenta.

La recomposición del mercado de trabajo y de los establecimientos fue una argumentación recurrente de Bluestone y Harrington, así como del semanario *Business Week* y estuvo cercana a los planteamientos de Macur Olson y de Piore acerca de la necesidad de los empresarios de buscar reubicación de sus fábricas en función de las ventajas comparativas de una región, en especial debido a los conflictos sindicales y/o de precio de la fuerza de trabajo. De esta forma, aún durante los ochenta esta tendencia es observable por la recomposición de los establecimientos manufactureros; en tan sólo un lustro, las regiones como Nueva Inglaterra y el Atlántico Medio han tenido pérdidas importantes, mientras que en el Atlántico Sur y el Pacífico la situación se ha dado a la inversa.

CUADRO VI

ESTADOS UNIDOS		
ESTABLECIMIENTOS MANUFACTUREROS POR ESTADO		
Región y estado	1982 Total de establecimientos	1987 Total de establecimientos
ESTADOS UNIDOS	358,051	368,817
NUEVA INGLATERRA	25,659	26,397
Maine	2,009	2,167
Nueva Hampshire	1,981	2,236
Vermont	1,104	1,263
Massachusetts	11,017	11,023
Rhode Island	2,855	2,878
Connecticut	6,693	6,730
ATLANTICO MEDIO	65,443	61,898
Nueva York	32,651	29,607
Nueva Jersey	15,126	14,437
Pennsylvania	17,666	17,854

continuación...

Región y estado	1982 Total de establecimientos	1987 Total de establecimientos
CENTRAL ESTE-NORTE	67,378	69,675
Ohio	16,960	17,514
Indiana	7,960	8,631
Illinois	18,618	18,373
Michigan	15,158	15,996
Wisconsin	8,662	9,161
CENTRAL OESTE-NORTE	23,940	24,518
Minnesota	6,775	7,110
Iowa	3,598	3,566
Missouri	7,069	7,314
Dakota del Norte	587	626
Dakota del Sur	748	761
Nebraska	1,928	1,872
Kansas	3,235	3,269
ATLANTICO SUR	48,885	53,454
Delaware	632	676
Maryland	3,883	4,250
Dist. de Columbia	514	488
Virginia	5,568	6,136
Virginia del Oeste	1,662	1,620
Carolina del Norte	10,133	10,982
Carolina del Sur	4,202	4,541
Georgia	8,534	9,165
Florida	13,723	15,596
CENTRAL ESTE-SUR	18,573	19,713
Kentucky	3,502	3,688
Tennessee	6,417	6,868
Alabama	5,528	5,845
Mississippi	3,126	3,312
CENTRAL OESTE-SUR	31,876	31,309
Arkansas	3,313	3,394
Lousiana	4,107	3,806
Oklahoma	4,168	3,742
Texas	20,288	20,367
MONTAÑA	14,854	16,474
Montana	1,090	1,240
Idaho	1,404	1,496
Wyoming	511	501
Colorado	4,406	4,701
Nuevo México	1,223	1,322
Arizona	3,407	4,152
Utah	1,962	2,088
Nevada	851	974

continúa...

continuación ...

Región y estado	1982 Total de establecimientos	1987 Total de establecimientos
PACIFICO	61,483	65,379
Washington	6,788	7,636
Oregon	5,659	6,355
California	47,625	49,941
Alaska	445	427
Hawai	966	1,020

FUENTE: U.S. Department of Commerce: Statistical Abstract of the United States, EUA, 1990, p.741.

Desindustrialización y transnacionales

Es también de importancia poner de relieve que la expansión global les permitió a las empresas elevar su tasa de ganancia en los establecimientos instalados en el exterior; así, se privó de trabajo a los obreros norteamericanos en virtud de cierres en el territorio nacional y apertura en el extranjero. Un papel quizá no menos importante para que se produzca la desindustrialización lo desempeña la nueva tecnología ahorradora de mano de obra que durante las décadas de los años sesenta y setenta fue adoptada por algunos industriales. De la tecnología avanzada introducida en la fabricación de manufacturas hay que señalar las máquinas herramientas de control numérico computarizado que fueron las que primero se integraron en el proceso de trabajo.

La desindustrialización y sus causas

Durante los últimos años de la década de los setenta y comienzos de los ochenta abundaron las opiniones sobre las causas de la desindustrialización. La revista *Business Week*(4) fue una de las primeras en alertar a la opinión pública sobre las condiciones que estaban imperando en el sector. Los autores de los diversos artículos contenidos en ese

(4) *Business Week*, McGraw Hill Inc., 30 de junio, Nueva York, 1980.

número coincidían en gran parte en que los males se debían a las medidas incoherentes del gobierno, al cual se le culpaba de la descapitalización de las empresas en virtud de los altos impuestos y de otras medidas que desestimulaban la formación de capital. Los empresarios estimaban que la política del gasto público era inadecuada y también lo era la del comercio exterior. El gobierno era considerado culpable de elevar los costos al imponer una política de protección de los recursos naturales y en contra de la contaminación.

En dichos artículos también se menciona el papel negativo de los nuevos administradores de negocios, esos "*managers*" bajo cuya administración gerencial se regían ahora las empresas y a quienes se les premiaba según su capacidad de hacer dinero rápidamente aunque no supieran manejar la producción de bienes. No sabían o no querían establecer metas de largo plazo, por lo cual no hacían previsiones para Investigación y Desarrollo que quedaron fuera de la práctica de muchas empresas. En *Business Week* se hace notar cómo la producción de manufacturas se redujo en un plazo muy breve en el sector, cómo desaparecieron para la industria los mercados externos e internos, cómo disminuyó la calidad de los productos y cómo se acabaron las innovaciones.

Algunos autores como Bluestone y Harrison llamaron la atención sobre la declinación participativa de las industrias norteamericanas en los mercados mundiales, a la reducción en el ritmo de crecimiento de la productividad de las manufacturas, al deterioro de su calidad, a la disminución de la tasa promedio de ganancia en el sector y a otras particularidades menores. También señalan estos autores que esta declinación se debió al "traslado del capital productivo a la esfera del capital financiero especulativo". En parte en eso consistía la reestructuración que llevaban al cabo las empresas.

También debe mencionarse la opinión de Seymour Melman en su libro antes citado.⁽⁵⁾ Para él, la declinación de la industria manufacturera tuvo como causa original la inversión del complejo militar en la economía civil. Esto significó una triple carga para la

(5) MELMAN, Seymour. *Op. cit.*

industria civil; en primer lugar, un drenaje de cerebros. En efecto, parte de la fuerza de trabajo calificada abandonó la industria civil y pasó al Departamento de Defensa y al Pentágono; segundo, restó posibilidades para el uso civil de otros recursos; tercero, distorsionó la ideología de la administración de empresas que, revirtió la práctica de la minimización de costos.

Por otra parte, la organización fabril tradicional se transformó(6) en el sentido de que se agrandó la brecha entre la dirección y el lugar de producción.

En estas opiniones diremos que los argumentos están centrados, en muchos casos, en un punto de vista simplista de lo que en realidad constituye la importancia de las manufacturas, porque aunque su participación en el empleo total hubiera caído, las manufacturas "aún mantienen su fortaleza mediante sus eslabonamientos con el resto de la economía".(7)

En la polémica entablada sobre la necesidad de establecer una política específica algunos autores que allí se mencionan, (por ejemplo, Lawrence y Schultz), de la *Brookings Institution*, ya ponían en duda la idea de la desindustrialización desde años atrás. La falacia de la misma vuelve a señalarse años más tarde.(8) Dice Alan Reynolds que, al observar el índice de la producción manufacturera, no debe hablarse de desindustrialización en el largo plazo. En su opinión, hay problemas de medición y conceptos complejos en los argumentos con que se juzga este periodo. Para este autor las pruebas contradicen la pesimista declaración de quienes sostienen la desindustrialización.

(6) EBERTS Randall W. y Joseph Swinton. *Op. cit.*

(7) BELL, Daniel. *El advenimiento de la sociedad post-industrial*, Alianza Editorial, Madrid, 1986, p. 152.

(8) REYNOLDS, Alan, director del Instituto Hudson de Indianápolis, publicó el artículo titulado "Falaz la desindustrialización en Estados Unidos" en *Excelsior*, Cooperativa Excelsior, México, 1991, de donde extrajimos algunas de las ideas incluidas en este capítulo.

CAPITULO VIII

EL DEBATE SOBRE POLITICA INDUSTRIAL

La polémica en torno de lo que ocurría en el sector de manufacturas del país fue ilustrada, a fines de la década de los setenta, por dos informes; uno, producto de una investigación que en 1979 había sido comisionada por una coalición de sindicatos y de organizaciones comunales para estudiar las causas y consecuencias del cierre de plantas en muchas partes del país.(1)

El otro fue la edición especial del *Business Week*, de amplia difusión en Estados Unidos y en otras partes del mundo, lo que alertó a la opinión pública sobre las condiciones que venían imperando en el sector de las manufacturas que ya para entonces mostraban una gran decadencia. Los datos contenidos en aquella edición eran en verdad alarmantes. De ahí que comenzara a señalarse la necesidad de una política industrial.

¿Qué implica la política industrial?

La "política industrial" ha sido interpretada de muy diversas maneras. A veces se la entiende, como lo hace Ellis W. Halley(2), como "una política nacional que se propone desarrollar o cercenar determinadas industrias con el fin de alcanzar metas económicas nacionales" y agrega "Para tener una política industrial una nación debe intervenir no sólo a nivel microeconómico sino tener también un mecanismo planificador y coordinador mediante el cual la intervención se vincula racionalmente con las metas nacionales..." Otras

(1) Mencionados en el prólogo de la obra de BLUESTONE, Barry y de Bennett Harrison, *Op. cit.*

(2) HAWLEY, Ellis W. "Industrial Policy in the 1920's and the 1930's" en Claude Barfield and William Schambra, *The Politics of Industrial Policy*, American Enterprise Institute, Washington, 1986, p. 63.

veces(3) se dice: "La política industrial es la política económica...", o bien,(4) "implica una serie de aspectos -políticas sectoriales específicas, políticas variadas, promoción del mercado, proteccionismo, regulación- que cubren una cantidad de tipos de cambio industrial (el crecimiento, la transición y la declinación)" lo cual es demasiado amplio como para ser analíticamente útil.

La concepción de uno de los más ardientes defensores, Robert R. Reich, es irónicamente desconcertante. La política industrial -dice Robert Reich(5) "es una de esas raras ideas que se ha movido rápidamente desde la oscuridad hacia la insensatez sin que mediara un período de coherencia". En sus muchos escritos sobre el tema ha desarrollado, sin embargo, una coherencia tan notable como para haberse convertido en uno de los principales consejeros del Partido Demócrata de los Estados Unidos que desde hace ya bastante tiempo ha esgrimido en la plataforma de sus campañas electorales la necesidad de adoptar una "política industrial". Por su parte, el Partido Republicano condena toda clase de política industrial como lo ha expresado el presidente Bush repetidas veces.

Por otra parte, de atenerse a su lugar en la historia de Estados Unidos, la idea y el término "política industrial", aparecen explícitamente en un libro que con el título de *Industrial Policies of Great Britain and the United States* escribió un cabildero de la *American Iron and Steel Association* en el año 1876. "El libro anticipaba con misteriosa exactitud los términos del debate de nuestros días: promoción de industrias seleccionadas, subsidio a las exportaciones, coordinación total de la política".(6)

(3) WILDAVSKY, Aaron. "Industrial Policies in American Political Cultures" en Claude Barfield and William Schambra, *Op. cit.*, p. 15.

(4) ZYSMAN, J. y L. Tyson, eds. *American Industry in International Competition*, Cornell University Press, Ithaca, Nueva York, citado en Thompson Graham, *Industrial Policy US and UK debates*, pp. 58,59.

(5) REICH, Robert B. "Small State, Big Lesson" en *Boston Observer*, julio, 1984, p. 32, citado en Thomas A. McGraw, *Mercantilism and the Market: Antecedents of American Industrial Policy*. Barfield y Schambra, *Op. cit.*, p. 33.

(6) El autor del citado libro fue James M. Swank. Lo publicó en Filadelfia la *American Iron and Steel Association* en 1876. El comentario es de Thomas K. Mc Crarr en "Mercantilism and the Market: Antecedents of American Industrial Policy" incluido en Barfield y Schambra, *Op. cit.*, p. 33.

Elementos teóricos

A raíz de las publicaciones que mencionamos al comienzo de este capítulo y de algunas otras se generalizó un debate teórico en el cual se plantearon dos cuestiones principales: la del retardo de la producción y el empleo en el sector de la industria manufacturera, por una parte, y la del envejecimiento de las industrias, todo lo cual causaba la pérdida de la posición hegemónica de Estados Unidos en materia de manufacturas en el ámbito de la economía mundial. En esencia, ambas cuestiones afectaban al desempeño interno de la economía norteamericana, aunque sus consecuencias tenían trascendencia mundial.

Fue así que, a este respecto, las posiciones adoptadas en círculos académicos y políticos fluctuaban entre la necesidad de una modernización, con todas sus consecuencias, o la preservación de las antiguas actividades manufactureras que aseguraran el nivel de empleo. En este debate tuvieron influencia teórica no pocas de las antiguas ideas que en otros tiempos fueron manejadas por Joseph A. Schumpeter, con su teoría de la destrucción creativa, o la de Kindleberger con su hipótesis de la madurez, a las cuales ya nos referimos en otro capítulo.

Es probable que este debate no hubiera existido si, como apuntó Lester Thurow, no se hubiera tenido la percepción de que la economía de Estados Unidos estaba fallando y que los japoneses estaban decididos a seguir una estrategia industrial que les permitiera conquistar uno tras otro los mercados de la construcción de barcos, del acero, de los aparatos electrónicos, etcétera, conquistas que anunciaron y muy pronto cumplieron.

Corrientes de opinión

En un principio se presentaron dos corrientes de opinión, la una favorecida por el gobierno, que algunos consideraron una tardía resurrección del aforismo atribuido a principios del siglo XIX a Juan Bautista Say, según el cual "la oferta crea su propia demanda", que corría en círculos académicos con el nombre de "ofertismo" (*supply side*

economics) y la otra que se presentaba bajo el nombre de "política industrial".

Los "ofertistas" reclamaban que el gobierno de Estados Unidos pusiera en práctica medidas monetaristas con las cuales confiaban poder elevar el nivel general de la inversión; bregaban porque se redujera el consumo y, desde luego, aumentara la tasa de ahorro y el capital fuera estimulado a acumularse. El programa consistía en disminuir los impuestos a los ahorradores e inversores, en terminar con reglamentaciones y controles a las empresas, en limitar la ley anti-*trust* y, ante todo, recortar el gasto público destinado a la salud, el bienestar social, etcétera. Las interferencias del gobierno en el funcionamiento de la economía privada debían ser evitadas, para lo cual habría que privatizar el mayor número de actividades que eventualmente estuvieran en manos del gobierno.

Quienes proponían la "política industrial" se interesaban, además, en la asignación que las empresas dieran al capital, o sea, en el modo más productivo que se pudiera lograr de la inversión. En términos generales se inclinaban por una activa intervención gubernamental aunque no hablaban de planificación. Deseaban que se favoreciera a las ramas de industria que prometieran ser fuertes en la competencia internacional. Reclamaban la ayuda al desarrollo de la infraestructura industrial y la formación de fuerza laboral especializada, indispensable para apoyar a la industria. Se preocupaban porque se diera un crecimiento regional equilibrado, porque se venciera la resistencia a los cambios estructurales de largo plazo y que se aseguraran mejores posiciones competitivas para el futuro de las empresas.

Naturaleza y carácter de la polémica

El debate que nos ocupa fue sobre todo de carácter ideológico. Se discutía en primer lugar el origen de los problemas económicos que afectaban a la economía en su conjunto. Para los "ofertistas" la mayor parte de éstos surgía de la creciente interferencia del gobierno en el mercado y consideraban que la adopción de una "política industrial" era asumir mayores riesgos en este sentido. Pensaban que los riesgos de cometer errores se

reducen cuando son las decisiones de los consumidores y de los inversores las que proporcionan la información, en lugar de que sea el gobierno el que juzgue el potencial competitivo. Pero todos los que intervenían en el debate de *ambos lados* preferían las señales del mercado a la dirección del gobierno, aunque quienes favorecían la "política industrial" admitían ciertos matices.(7) De cualquier manera, parece ser cierto aquéllo que sostenían los institucionalistas del siglo pasado: "sea cual fuere la fracción de capital que representan, los capitalistas se oponen al control social de las actividades privadas".

La polémica de todos modos se dio en términos pragmáticos, dispuestos los unos a convencer al gobierno -desde sus posiciones de asesores del presidente- de las bondades del "ofertismo", en tanto la opinión de quienes defendían una "política industrial" se desarrolló más en algunas universidades, entre funcionarios, políticos y aun en la *National Association of Manufacturers*. También asumieron esta posición los obreros de los sindicatos e instituciones privadas. Y como es corriente en Estados Unidos, cada grupo tenía en el Congreso a sus cabilderos.

Aun sin intervenir en la polémica, un destacado economista(8) anotó que "la política industrial es vaga y de naturaleza controvertida y posiblemente debido a esta característica, más que a su pesar, es que dura tanto tiempo".

Hubo académicos que se distinguieron por su defensa y promoción de una "política industrial". Entre ellos debemos mencionar en primer término a Robert Reich,(9) de Harvard. En su opinión, ya el gobierno de Estados Unidos estaba afectando al desarrollo industrial mediante contratos de obra que se realizaban con el ejército. Los fabricantes contratados podían expandir y explotar las economías de escala y reducir los costos mediante las subvenciones que el gobierno les otorgaba, en especial para investigación y desarrollo. Lo notable era que las empresas contratadas quedaban como propietarias de

(7) Véase REICH, Robert. *Tales of a New America*, Times Books, EUA, 1987, p. 29.

(8) LEKACHMAN, Robert. *Visions and Nightmares: America after Reagan*, McMillan, Nueva York, 1987, p. 181.

(9) REICH, R. Su abundante contribución al tema está incluida, parcialmente, en la bibliografía al final de este libro.

los nuevos procesos e invenciones.

Este favoritismo que predominaba con respecto a las empresas que contrataban con el Pentágono rompía las reglas del juego del mercado y la inversión privada se sentía atraída por aquellas industrias que recibían contratos y subvenciones del gobierno. Los defensores de la "política industrial" sostenían que estos contratos no se debían otorgar sin considerar primero sus efectos sobre la futura competitividad de las industrias civiles.

También era cierto que el gobierno afectaba el patrón de inversión mediante gastos que beneficiaban a algunas industrias en particular y esto era el resultado de intereses y no de una "política industrial" coherente. En 1980, estos programas federales -según Robert Reich- absorbían un total aproximado a los 304 mil millones de dólares, o sea un 13.96 por ciento del Producto Interno Bruto.

Reconversión industrial

No está demás recordar aquí que nunca dejó de existir en Estados Unidos, desde sus comienzos como nación, una política económica de defensa de sus industrias pero, en esta etapa de la historia de ese país, la de los ochenta, quienes pretendían darle coherencia reclamaban incentivos para lo que algunos han denominado "reestructuración" o "reconversión industrial"; bajo esta denominación se encuadran los incentivos para promover el ajuste de la mano de obra a los cambios estructurales, para evitar así el riesgo de que se formen coaliciones de trabajadores que favorezcan el proteccionismo a cualquier precio. No es que se reniegue por completo de la protección, pero se estima que la protección debe condicionarse al compromiso de la industria por reestructurarse.

Con respecto a lo que se acaba de mencionar se debe añadir que en Estados Unidos la *Trade Act (Ley de Comercio)* de 1974 establece la concesión de préstamos a las industrias que deseen reestructurarse. Pero esta ley tiene una falla, pues resulta que son elegibles para el préstamo sólo aquellas empresas que ya han experimentado un decrecimiento absoluto de su producción o de sus ventas; sin embargo, se olvida que cuando la empresa

está ya en esas condiciones es difícil, a pesar del incentivo del préstamo, encontrar inversores que se interesen en ella.

No está de más acotar que ni Reich ni los autores que intervinieron en este debate, a quienes comentaremos enseguida, se adentraron en la esencia de la etapa actual del capitalismo. Ninguno la explica en términos de valorización del capital; de la lucha entre fracciones del capital para dar las razones del fracaso del sector manufacturero; como tampoco dan razón de la defensa tenaz del gobierno al capital frente a las demandas desoídas de la clase trabajadora de Estados Unidos. Hubo sí, críticas temerarias a la política de Reagan porque estimular la especulación y no la inversión productiva. Pero, en términos generales, quienes intervinieron en el debate confiaban en que la prosperidad económica habría de retornar a Estados Unidos con la ayuda de "buenas" políticas económicas y bajo la dirección de las corporaciones.

Algunos cambios propuestos

Quizá corresponda exceptuar de alguna manera a economistas como Bowless, Gordon y Weisskopf(10) que se destacaron por un análisis más profundo de la crisis industrial norteamericana en su libro *Beyond the Waste Land*. Aunque allí abogan por un cambio radical en el orden existente (negando prioridad a la ganancia) su programa, no obstante haber sido elogiado, también fue objeto de críticas. Se les tachó de ingenuos con respecto a su opinión del papel que esperaban del Estado, pero también se les criticó por no haber hecho hincapié en las metas de un socialismo explícito.

Otros tres autores(11) en su libro *A New Social Contract* demuestran que en todas las funciones relacionadas con la legitimación del Estado, la que en Estados Unidos obtuvo el privilegio de la prioridad sobre las demás fue la de la acumulación de capital. Ponen de relieve el papel que desempeña el sector de las empresas corporativas y la burocracia

(10) BOWLESS, Samuel, et al. *Op. cit.*

(11) CARNOY, Martin, Derek Shearer y Russell Rumberger. *A New Social Contract*, Harper and Row, Nueva York, 1983, comentado en *Review of Radical Political Economics*, p. 165 y ss.

gubernamental aliada a éste. En esta obra, los autores intervienen en el debate sobre "política industrial" proponiendo una política de tipo expansivo. Dicha política, en su opinión, debía incluir 1) una legislación especial para permitir o prohibir el cierre de plantas fabriles; 2) un programa de reentrenamiento de los obreros; 3) un aumento de oportunidades para que los empleados pudieran convertirse en patronos o participar de la propiedad; 4) la participación federal en empresas públicas locales que satisfagan necesidades sociales; 5) una política de salarios, y 6) el establecimiento de un departamento de tecnología destinado a proporcionar fondos a las empresas para su uso en investigación y desarrollo.

Los tres economistas citados en último término proponen una agencia nacional de planificación (indicativa y no centralizada), la reforma del Sistema de la Reserva Federal para que se incluya entre sus miembros a representantes de los trabajadores, de las organizaciones de consumidores y de las empresas pequeñas. Aspiran, por su parte, a que los estados participen en las actividades de inversión pública y a que se mantenga un presupuesto federal para inversiones en infraestructura, plantas de desarrollo económico a nivel de los estados, ayuda a las empresas y reglamentaciones en el uso de la tierra para el establecimiento de ciudades nuevas. Igual que Bowless, Gordon y Weisskopf, citados más arriba, reclaman éstos una "carta de derechos" que sirva como fuerza de recuperación de las aspiraciones populares democráticas.

La polémica acerca de la política por seguir con respecto al sector industrial se enriqueció también con el aporte sobre temas económicos de Félix Rohatyn(12), banquero y escritor, quien fue de los primeros en abogar por el establecimiento de una corporación parecida a la que poco antes de la guerra se estableció con el nombre de *Reconstruction Finance Corporation*. Esta corporación había ayudado a crear un gran número de industrias, incluyendo la del aluminio y la del caucho sintético. Esta es sólo una de las

(12) ROHATYN, Felix. "U.S. Economy on the Brink" en New York Time Review, junio, EUA, 1987 y The Twenty Year Century, Random House, New York, 1983.

ideas de Rohatyn en favor de una "política industrial", sobre la cual se dedicó a escribir durante los años más importantes del debate.

En el año 1983, Rohatyn incluyó en uno de sus libros algunos párrafos de su testimonio ante el Congreso de la Unión, donde dijo lo siguiente: "Pocos serán hoy día quienes digan que no tenemos problemas en la industria. Todo se reduce a evaluar los riesgos: ¿Hay un riesgo mayor si tratamos de hacer algo al respecto o será mayor el riesgo si no hacemos nada? Para mí el mayor riesgo significa no hacer nada."

Otros aportes a la polémica

Una contribución a la polémica, que puede agregarse aquí, proviene de un ex-subsecretario de Comercio durante la presidencia de Carter. Se trata de la propuesta que adelantó Frank Weil(13) sobre la conveniencia de crear un Consejo Federal de Coordinación Industrial que se encargara de ayudar al sector industrial de Estados Unidos a enfrentar los desafíos de la hora. Fundamentaba su propuesta en el hecho de que, aunque siempre el país había tenido alguna política industrial, lo que en su opinión se estaba necesitando era una política coherente y de largo plazo. De ahí su propuesta de crear la *Federal Industrial Coordination Board*, respuesta institucional al problema de la decadencia industrial. Frank Weil en su presentación al Congreso hizo referencia a las políticas de otras naciones, en especial a la del Japón. La presentaba -decía- no para ser copiada, porque en su opinión la estrategia industrial que tiene éxito en Japón no se lograría en Estados Unidos. Y decía también que Estados Unidos estaba obligado a responder a las transformaciones de la economía mundial, pero también a asegurar que sus ciudadanos tuvieran el nivel de vida que continúan demandando.

Las críticas contrarias a una política industrial

Hasta aquí hemos expuesto las ideas y opiniones de algunos de los defensores más

(13) WEIL, Frank A. Law and Policy in International Business, s/e, EUA, 1983.

connotados de una "política industrial". No siempre coincidieron en los diagnósticos ni en los programas. Cada uno de ellos asumió una ideología para dar razones explicativas de la situación de la industria y, sin duda, sus programas y recomendaciones reflejan la proximidad que tenían con respecto a determinados intereses económicos y políticos.

También entre quienes encontramos enfrentados a la idea de la necesidad de una "política industrial" descubrimos discrepancias. En todo caso, es posible ver que de este lado del debate el número de quienes avanzaron manifestaciones explícitas fue menos numeroso. Nos referiremos a los dos más connotados economistas que adoptaron una posición contraria a la adopción de una "política industrial". Mencionaremos en primer lugar al investigador de la *Brookings Institution*, Charles L. Schultze(14), quien publicó en el número de otoño del 83 de la revista de la institución su ensayo *Industrial Policy: A dissent*. El contenido del mismo puede sintetizarse diciendo que el autor fue desmontando cuidadosamente las piezas ensambladas por los ya citados autores Bluestone y Harrison, para llegar a las conclusiones siguientes: a) el efecto depresivo sobre la industria norteamericana, derivado de la declinante participación en las exportaciones mundiales, obedecía a la sobrevaluación del dólar, razón por la cual las mercancías estadounidenses se encarecían en el exterior y dejaron de comprarse; b) el ritmo de crecimiento de la productividad, en efecto, declinó. Pero -decía Schultze- por lo que se sabe, y a veces no se sabe, esta reducción en la tasa de productividad se dio en el mundo entero y no se concentró sólo en el sector industrial: el fenómeno de este menor ritmo, como el que ocurrió en Estados Unidos, no colocó a este país entre los más afectados; entre las naciones industrializadas quedó en la mitad de la lista. Además, el crecimiento relativo de la productividad en la industria se mantuvo por encima del crecimiento relativo de la productividad en otros sectores de la economía. Una prueba de ello -dice Schultze- es que la proporción del empleo fue disminuyendo en las manufacturas más que la proporción del empleo en otros sectores de la economía.

(14) SCHULTZE, Charles. "Industrial Policy: A dissent" en *Brookings Institution*, s/e, EUA, 1986.

Para Schultze, por otra parte, no hay tal "desindustrialización" en Estados Unidos, ni tendencia en ese sentido; en su opinión lo que se necesitaba en el año 1983 para aumentar las exportaciones era una "mejor mezcla de políticas macroeconómicas" y de ninguna manera una nueva agencia gubernamental que influyera sobre el patrón de inversiones industriales como lo estaban proponiendo muchos de quienes favorecían "la política industrial".

El economista Schultze argumentaba con varios ejemplos que el gobierno "no estaba en condiciones de diseñar una estructura industrial correcta y que el mercado y sólo el mercado podía hacerlo. Pero, por otra parte, tenía argumentos críticos en contra del tipo de política macroeconómica que el gobierno federal había venido aplicando. Su opinión era, textualmente, la siguiente:

En Estados Unidos enfrentamos un *impasse* político que amenaza perpetuar los considerables déficit federales aun cuando la economía logre llegar a la plena utilización de sus recursos. Puesto que es probable que la Reserva Federal acomode estos déficit sin grandes e inflacionarios aumentos de la oferta monetaria, el fracaso en quebrar el *impasse* con el aumento de impuestos y el recorte de gastos incrementaría las tasas de interés real en un futuro indefinido. Este resultado tendría consecuencias particularmente serias para la estructura industrial de Estados Unidos.

Después de analizar los efectos de la alta tasa de interés sobre las exportaciones y las importaciones a través de la sobrevaluación de la moneda y sobre la capacidad de las empresas jóvenes nuevas en las fronteras del progreso tecnológico, que tendrían dificultades para encontrar nuevo capital, Schultze piensa en el tipo de política aconsejable en los siguientes términos:

Poner en orden las políticas monetarias y fiscales es mucho más importante para la salud de la estructura industrial de la nación que ningún conjunto concebible de "políticas industriales". Los que ahora parecen serios problemas de estructura industrial se achicarían rápidamente y se harían más manejables con el transcurrir de unos pocos años de recuperación económica con tasas de interés reales más bajas.

En otras palabras, si se lograra una recuperación general de la economía equilibrada y sostenida, lo cual en opinión de este autor depende casi totalmente de la forma en que el gobierno federal utiliza su instrumental macroeconómico, los demás factores que influyen

de manera importante sobre el desarrollo industrial -como lo son el progreso técnico, las relaciones capital-trabajo y la estabilidad de los mercados mundiales- estarían más allá de la posibilidad de control por el gobierno.

Según Schultze, los problemas estructurales más críticos y molestos que la sociedad norteamericana tendrá que afrontar en la próxima década tienen poco que ver con los problemas que la "política industrial" está tratando de remediar. Porque aunque la prosperidad retorne -dice- seguirá siendo escandalosamente alta la tasa de desempleo entre la juventud de color; partes importantes de las principales ciudades continuarán teniendo problemas sociales y de declinación de su estructura material. Agrega que si han de creerse los resultados de los estudios realizados, la calidad de la educación en todos los niveles se está deteriorando en Estados Unidos desde hace bastantes años.

Es posible que el economista Schultze y su colega de la misma institución, Robert Z. Lawrence,(15) se hayan inspirado mutuamente. Lawrence publicó casi al mismo tiempo que Schultze, un ensayo en *Challenge* rebatiendo las ideas de quienes denunciaban la "desindustrialización" del país. Este ensayo forma parte del libro que bajo el título de *Can America Compete?* publicó poco después. Sus argumentos, esgrimidos críticamente contra los partidarios de una "política industrial", son el resultado de una posición ideológica opuesta a la de economistas tales como Bowless, Gordon y Weisskopf, o más particularmente a las de Bluestone y Harrison, y mucho más aún a las de Seymour Melman. Su diagnóstico es opuesto al de ellos y por supuesto también su pronóstico y sus recetas de tratamiento macroeconómico, contrarios a los de las "políticas industriales".

Dentro de los proyectos de "política industrial" que hemos mencionado no se habla de planificación. Pero cabe recordar que en el pasado se despertó en Estados Unidos el interés por la planificación y algunas medidas de defensa de la industria se basaron en la misma; por ejemplo, en el periodo de la depresión de los treinta. Se dictó entonces la *National Industrial Recovery Act* (que ya mencionamos antes) la cual estableció "códigos"

(15) LAWRENCE, Robert Z. *Can America Compete?*, Brookings Institution, Washington, 1986.

industriales sobre la base de la planificación aunque luego la ley que le dio origen fue declarada inconstitucional. En esta etapa que comentamos ahora nadie recuerda esa ley, como tampoco se hace mención de la extraordinaria importancia que adquirió la *Tennessee Valley Authority*, un desarrollo regional planificado para la industrialización del área.

Ya dijimos antes que las manufacturas norteamericanas perdieron mercados internos y externos desde mediados de los setenta. Entre 1980 y 1986 el exceso de importaciones sobre exportaciones subió de 35 mil millones de dólares a 135 mil millones; algunos fabricantes emigraron, otros se retiraron del comercio internacional y pasaron a integrarse al sector de actividades industriales donde la competencia extranjera no podía alcanzarlos (trabajos para la defensa, por ejemplo). También hubo firmas que se convirtieron en distribuidores de productos fabricados en el exterior.

Fue un periodo en que muchas empresas recurrieron al Gobierno Federal en busca de protección y la obtuvieron, aunque se usaron barreras no tarifarias, sino de otros tipos; por ejemplo, la de fijación de cuotas a la importación. En 1980 sólo 20 por ciento de las manufacturas producidas en Estados Unidos estaban protegidas de la competencia extranjera, pero cuatro años más tarde ya era un 25 por ciento las que estaban en esas condiciones.(16)

El Informe Económico del presidente, correspondiente al año 1983 y transmitido en febrero de 1984, se refiere a la polémica sobre la política industrial suscitada a raíz de la supuesta desindustrialización, más o menos en los siguientes términos:

Ante la percepción de que la proporción de las manufacturas en la economía se estaba erosionando y que Estados Unidos se estaba desindustrializando, los proponentes de una política industrial sostenían que para revertir esta supuesta declinación, el gobierno debía estimular a las industrias de alta tecnología y ayudar a las industrias antiguas a recuperar su tradicional fortaleza. También recomendaban que se ayudara a las industrias declinantes a ajustarse más suavemente a los niveles de producto y de empleo más bajos.

(16) REICH, Robert. Tales of a New America. Op. cit.

Otros proponían que el gobierno ayudara a impedir la declinación en industrias básicas seleccionadas.

Algunos autores insisten -dice el Informe- en que ya tenemos una política industrial en Estados Unidos. Pero la diferencia entre las políticas existentes y aquéllas por las cuales abogan, es que las primeras son *ad hoc* y las segundas son coherentes. El informe entra en la polémica y niega que, sobre la base de los datos que a continuación se ofrecen, Estados Unidos se esté desindustrializando.

CUADRO VII

PARTICIPACION DEL PRODUCTO MANUFACTURERO EN EL PRODUCTO NACIONAL 1950 - 1988 (en dólares de 1982)	
años	% PM/PNB
1950	21.4
1955	21.9
1960	20.3
1965	20.3
1970	20.9
1975	20.3
1980	20.9
1985	21.7
1988	19.4

FUENTE: Calculado con base en Datos de Economic Report of the President transmitted to the Congress, U.S. Government Printing Office, febrero, EUA, 1990.

Si bien la participación del producto manufacturero sobre el Producto Nacional Bruto ha permanecido sin oscilaciones, autores como Lawrence Mishel(17) señalan el inadecuado uso de las estadísticas para probar dicho argumento. Si en su lugar es utilizado el valor agregado, se marca una clara declinación entre los años de 1979 a 1985.

Otro importante indicador ha sido el de la composición de las manufacturas, la cual ha

(17) MISHEL, Lawrence. Manufacturing Numbers: How Inccunate Statistics Conceal U.S. Industrial Decline, Economic Policy Institute, Washington, 1988.

variado en la forma en que aparece a continuación:

CUADRO VIII

PARTICIPACION DEL VALOR AÑADIDO Y EMPLEO POR TIPO DE INDUSTRIA EN ESTADOS UNIDOS 1960-1970-1980 (Porcentaje del total de manufacturas)						
Tipo de industria	Valor añadido			Empleo		
	1960	1970	1980	1960	1970	1980
Alta tecnología	27	31	38	27	30	33
Intensivas en capital	32	30	27	29	30	28
Intensivas en trabajo	13	13	12	21	20	19
Intensivas en recursos	28	25	23	23	21	20

Fuente: Lawrence, Robert Z. "Is Trade Desindustrializing America? A medium term perspective" en Brookings Papers on Economic Activity 1, 1983.

Posición del gobierno de Estados Unidos

Por consiguiente, la política del gobierno de Estados Unidos se basó sobre los siguientes supuestos:

No existe evidencia de una desindustrialización general de la economía de Estados Unidos. A largo plazo, las manufacturas han representado aproximadamente una quinta parte del producto real. Aunque el empleo ha declinado en el total, el número de obreros empleados en las manufacturas tuvo entre el año 1959 y el 1980 un crecimiento de casi 5 millones. El crecimiento de la productividad en el caso de las manufacturas es más alto que el crecimiento de la productividad de la economía en su conjunto.

La contribución más importante de la política federal para fortalecer la industria manufacturera serían las políticas monetarias y fiscales que son consistentes con el crecimiento de largo alcance de la economía y con una balanza de pagos en equilibrio.

El supuesto final es que tales políticas no resolverían todos los problemas que algunas industrias tienen a largo plazo, pero probablemente solucionarían la mayor parte de las preocupaciones que les han conducido a reclamar una política industrial.

TERCERA PARTE

CAPITULO IX

ALGUNOS CAMBIOS Y PERSPECTIVAS

En uno de nuestros primeros capítulos partíamos del supuesto según el cual la disminución de la supremacía del sector manufacturero de Estados Unidos a nivel mundial habría engendrado en buena medida la declinación económica del país norteamericano y que con ellos se habría acelerado, tal vez, la pérdida de su carácter hegemónico.

En cuanto a la recuperación de su hegemonía, si bien se dice que se ha dado en el plano militar después de su demostración de fuerza en la Guerra del Golfo, aún continúa siendo dudosa la existencia de tal hegemonía.

Quizá hubiera podido esperarse que un repunte del sector de las manufacturas hubiera tenido efectos más positivos sobre la situación general y que los problemas del sector externo -léase déficit de la balanza de pagos- y el déficit fiscal se hubieran resuelto. Pero no fue así. La mejora que por un tiempo benefició al sector de las manufacturas tuvo escaso efecto sobre la solución de estos problemas. Después de un respiro de varios años, que duró aproximadamente hasta junio de 1990, éstos volvieron a manifestarse o agravarse. No mencionaremos aquí lo acontecido luego respecto de dichos problemas porque el tema escaparía a los límites temporales de este trabajo.

Transcurridos los peores años de la década de los setenta y comienzos de los ochenta, en que el desempeño de la mayor parte de las manufacturas se vió afectado por factores estructurales, por las coyunturas de recesiones cíclicas, la falta de inversiones, la pérdida del predominio tecnológico en diversas ramas y, por supuesto, por el clima de decadencia social y política que azotó (y aún azota) al país, el sector manufacturero pareció reaccionar favorablemente desde mediados de los ochenta. Las tendencias que comenzaron a

manifestarse entonces obedecieron en primer término a la estabilidad lograda, es decir, a la ausencia de recesiones durante un periodo que duró casi ocho años. La recuperación de 1983-84 ayudó a que se produjeran algunos cambios importantes que dieron como resultado avances en la competitividad de muchas de sus manufacturas.

Coadyuvaron al aumento de la competitividad los menores costos y la mejora en la calidad de los artículos, que se lograron en virtud de un mayor incremento en la productividad, el uso de nuevas tecnologías y reconversión o reestructuración de algunas ramas industriales, para todo lo cual el aumento de inversiones desempeñó un papel esencial.

Reducción de costos y mejoras de calidad

Los productores de manufacturas lograron bajar sus precios en un 17 por ciento en el año de 1986 y siguieron reduciéndolos en 1987 en que llegaron a ser 10 por ciento más competitivos que ocho años antes, es decir en 1979.(1)

En la investigación mencionada *ut supra* se llega a esta conclusión después de analizar los movimientos en los precios de los insumos que en parte evolucionaron favorablemente para contribuir al descenso de los costos de producción. Los salarios, que representan alrededor de 60 por ciento del costo promedio de producción de las manufacturas, se incrementaron menos que los de los países competidores (sólo 5.7 por ciento contra 8 por ciento) (pág.8); el costo del capital, al reducirse la tasa del interés real, también favoreció a la competitividad de los precios de Estados Unidos y sólo el precio de las materias primas se elevó en relación al de los demás países como consecuencia de la aguda depreciación del dólar, que fue de 30 por ciento.

Pero esa depreciación, conjuntamente con el crecimiento de la productividad que comenzó a partir de 1982 aproximadamente, hizo más competitivos a nivel internacional

(1) HICKOK, Susan, Linda A. Bell y Janet M. Ceglowski, Janet M. "The Competitiveness of U.S. Manufactured Goods: Recent Changes and Prospects" en *Quarterly Review*, Federal Reserve Bank of New York, febrero, 1988, pp. 7-19.

los precios de los artículos manufactureros de Estados Unidos.

En esta misma fuente se señala como factor favorable a la mejora competitiva, los esfuerzos realizados para mejorar la calidad de los artículos del sector. Estos incluyen durabilidad y complejidad tecnológica pero también se señala que "en muchas empresas han cambiado los procedimientos de control de calidad", "que aplican técnicas más elaboradas para descubrir dónde se originan los defectos en los muchos pasos del proceso productivo". Seguramente gracias a la mayor inversión se introdujeron nuevas tecnologías, tanto en la producción como en el control de calidad.(2)

Las inversiones, la tecnología y la reestructuración de industrias

Creemos que estos tres aspectos que contribuyeron al aumento de la productividad de las manufacturas están estrechamente vinculados, porque con el aumento de las inversiones se pudo lograr sin duda equipo de capital adicional o más eficiente. Con ello se incentivó la productividad del trabajo.

Con el gasto de inversión se incrementó la investigación y el desarrollo, y se pudieron incorporar nuevos métodos de producción y mejoras en el diseño del producto.

En los últimos años se han hecho esfuerzos muy estimulantes vinculados con este problema. Se han creado parques tecnológicos para promover la interacción del personal de la industria, del gobierno y de las universidades para que la investigación básica pueda generar mayor número de innovaciones comerciales; había en 1990 alrededor de 300 de estos parques, en comparación con un número de 100 que había en 1980. Es del caso hacer notar que, al mismo tiempo, Estados Unidos está marchando más en dirección de la investigación aplicada.

Una revisión de las inversiones en tecnología en Estados Unidos y en Japón sugiere que las prioridades del gasto en investigación y desarrollo de los dos países difiere. Estados Unidos ha estado concentrando sus esfuerzos sobre la tecnología *software*,

(2) *Ibíd*, p.11.

destinada a impulsar la creación de nuevas técnicas de producción y ha invertido mucho más que Japón en sistemas CAD, *Computer Aided Manufacturing Design*, y en CAM, *Computer Aided Manufacturing*. Estos sistemas reducen el tiempo que lleva desarrollar nuevos productos. Por el contrario, Japón ha gastado más en desarrollar robots y sistemas de producción flexibles (sistema de ensamblado automático que se ajusta con rapidez para producir diferentes productos).(3)

Además de realizar esfuerzos de inversión y desarrollo en los últimos años, algunos productores de manufacturas de Estados Unidos reaccionaron frente al problema de la competencia tanto interna como externa reestructurando las industrias. En su definición más amplia, la reestructuración industrial consistía en consolidar a las empresas disminuyendo los costos y recurriendo para ello a la suspensión de trabajadores y al cierre de plantas, con lo cual se pretendía aumentar la productividad. También se apeló a la diversificación financiera asociada a las fusiones y adquisiciones de empresas. Ambas prácticas se usaron con variados resultados. Se supone que las suspensiones de obreros y cierre de plantas tienen efecto positivo sobre la productividad y sobre la competitividad, porque se eliminó el exceso de obreros y se redujo el nivel de capital subutilizado. Se apeló a estas medidas en el pasado pero se creía que ya no habría necesidad de acudir a ellas en los años futuros. La depresión cíclica alteró el diagnóstico y de 1991 a 1992 los despidos han aumentado.

La otra forma principal de la reestructuración fue la de las fusiones y adquisiciones de empresas, y la magnitud de sus efectos sobre el mejoramiento de las manufacturas ha sido muy debatida. En principio, las fusiones y adquisiciones pudieron mejorar la productividad y las ganancias de las empresas estimulándolas para que las unidades de las organizaciones que se formaban cooperasen y compartiesen conocimientos y capacidades directivas.

La evidencia señala que las fusiones y adquisiciones han mejorado el desempeño de algunas áreas pero no de manera uniforme en todas las manufactureras. Los resultados

(3) *Ibíd.*

obtenidos hasta el presente demuestran con claridad que el costo de las suspensiones de obreros y del cierre de plantas lo han pagado los obreros; pero con respecto a las fusiones y adquisiciones no se ve claro los efectos que éstas han tenido y que podrán tener sobre la competitividad.

Otro aspecto de la reconversión industrial proviene aparentemente de los cambios en la organización del trabajo. De alguna manera éstos fueron inspirados durante los últimos años por el éxito de las formas de organización del trabajo en Japón.

Entre los cambios recientes en este aspecto están los siguientes: un mayor uso de los círculos de calidad, ganancias compartidas como medio de remuneración, adopción creciente de equipos de trabajo con responsabilidades conjuntas en cuanto a la producción; reducción de reglamentaciones de trabajo que asignen tareas individuales y reducción en el número de calificaciones y títulos en el lugar de trabajo.

La mayor parte de los cambios se han venido efectuando con mayor frecuencia a partir del año 1984. *General Motors* y otras empresas donde estos cambios se introdujeron informan que su productividad se ha incrementado en un asombroso 50 por ciento.

En 1984 las exportaciones norteamericanas de productos de alta tecnología estaban concentradas en los sectores de automatización de oficinas, electrónicos, telecomunicaciones, aeronaves y sus partes, las cuales representaron las tres cuartas partes del total de este tipo de exportaciones. Las principales empresas norteamericanas (*Hewlett-Packard, Digital Equipment, Xerox, ITT, RCA, General Electric y Texas Instruments*) han elegido los tres primeros rubros para aumentar su participación en el mercado mundial. Son éstas las que proporcionan los instrumentos para la comunicación y se dice que ellos tendrán en el futuro la misma importancia que hoy tiene el petróleo. En la rama electrónica Estados Unidos posee por ahora una participación predominante en el mercado mundial de microprocesadores y superconductores, pese al formidable avance logrado por empresas japonesas.

En esta lucha titánica, el gobierno de Estados Unidos ha adoptado varias estrategias:

ha procedido a la revisión de la política de investigación y desarrollo, ha revisado los controles gubernamentales sobre las exportaciones de alta tecnología y ha aumentado el financiamiento para la investigación básica con fines civiles.

Las empresas, por su parte, han acelerado sus trabajos de investigación aplicada, estableciendo proyectos de cooperación entre ellas, facilitados por las reformas que el gobierno ha introducido en la aplicación de las leyes anti-*trust*.(4)

La rehabilitación competitiva de las manufacturas de Estados Unidos

En virtud de los avances logrados en la productividad del sector manufacturas y que en buena parte reflejaron también cambios tecnológicos, reconversión e incrementos de la inversión en el sector, Estados Unidos comenzó a recuperar su capacidad de competir con las manufacturas provenientes de otros países.

Un índice significativo de la actividad desplegada por las manufacturas lo expresan los porcentajes de utilización de la capacidad instalada de algunas industrias al comenzar el año 1989. En promedio, el sector laboral trabajaba con un 84.2 por ciento de utilización de su capacidad instalada, pero algunas industrias superaban el 90 por ciento de la misma. A pesar de ello se planeaban algunas grandes inversiones, como por ejemplo en las industrias del papel y del cartón. La industria del acero, que en 1987 no había tenido virtualmente exportaciones, esperaba exportar 1 200 000 toneladas en ese año de 1989, siempre que la industria permaneciera competitiva en materia de salarios. Los productores de acero de Estados Unidos pagan, al parecer, salarios hasta cinco veces mayores que los de Corea del Sur, y los suyos son mayores que los salarios de Japón y de algunos países de Europa. Pero, al mismo tiempo, la productividad por hora hombre en esa manufacturera ha aumentado en un 4.4 por ciento.

El déficit comercial en paulatino y lento descenso ha venido reflejando no sólo el incremento de las exportaciones sino la reducción de las importaciones, pues muchos de

(4) ERNST, Dieter y David O'Connor. Op. cit.

los artículos que se compraban en el exterior han comenzado a fabricarse de nuevo en Estados Unidos.(5)

El artículo de *Fortune* que acabamos de comentar en algunos de sus aspectos fue escrito por la conocida periodista en asuntos económicos Sylvia Nasar y a ella pertenece la siguiente observación: "Estados Unidos, cuyas exportaciones a Japón estaban concentradas en maquinaria aérea manufacturas químicas y farmacéuticas, se verán ahora en la posibilidad de exportar más autos, acero y máquinas herramientas".(6)

El comercio de los bienes de alta tecnología

Según nuestro parecer, la rehabilitación de la industria manufacturera de Estados Unidos no ha sido súbita, contrariamente a lo que muchos medios de comunicación estuvieron anunciando desde 1988.(7) Fue apenas en ese año que la producción de algunos bienes manufacturados ha logrado, en ciertas ramas, menores costos que sus similares en el exterior. Como consecuencia, las exportaciones de los mismos crecieron en un 13 por ciento entre 1987 y 1988 y continuaron elevándose. Lo explican varias razones: un dólar más barato, un aumento de la inversión, la disminución de costos, el mejoramiento de la calidad y, de seguro, una política de ventas más agresiva.

La participación de las exportaciones de productos manufacturados de Estados Unidos sobre el total de exportaciones a nivel mundial ha ido mejorando a lo largo de esta década de manera considerable y ha pasado del 13.9 al 15.1 por ciento frente a una baja pronunciada durante los setenta.

(5) "America's Competitive Revival" en *Fortune*, Time Inc., Nueva York, 4 de enero, 1988. p. 64.

(6) *Ibid.*, p. 45.

(7) *Ibid.*

CUADRO IX

PARTICIPACION DE ESTADOS UNIDOS EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES* DE MANUFACTURAS (1980-1988)		
Años	Miles de mills. dls.	Porcentaje
1980	147.2	16.8
1984	148.2	17.3
1985	150.7	16.7
1986	155.1	14.1
1987	179.4	13.9
1988	225.5	15.1

* Exportaciones mundiales equivalentes a las exportaciones de los 15 países de mayor comercio. Las exportaciones manufactureras excluyen minerales, armamento y municiones.

Fuente: U.S. Department of Commerce, Statistical Abstract of U.S., Bureau of Census, Washington, 1990.

Sigue diciendo Silvia Nasar:

No se debe olvidar que Estados Unidos siempre es el mayor productor del mundo de aluminio, papel, elementos para la aeronáutica y computadoras. En tecnología básica es líder en computadoras, instrumentos científicos y equipo de telecomunicaciones. La productividad fabril en promedio es todavía la más alta del mundo, aunque Japón lo haya superado en particular en el ramo de automóviles y de electrónica de consumo. La producción industrial ha crecido con mayor rapidez durante la década de los ochenta que en los demás países. La inversión de capital ha permitido expandir la *capacidad instalada* en un 25 por ciento más que en los países industrializados a partir de 1979.(8)

Sin embargo, la disminución de la capacidad ociosa ha estado rodeada de una gran discusión entre los años de 1988 y 1989 acerca del crecimiento de los inventarios ante el temor de una inflación.

En textiles, la capacidad instalada creció un 5 por ciento; en metales ferrosos ésta se mantuvo igual; en el mismo lapso (1979-1989) se incrementó en 35 por ciento la capacidad instalada en instrumental científico, 40 por ciento en computadoras y otras maquinarias no eléctricas, 59 por ciento en maquinaria eléctrica y sus componentes.

Lo que empezó siendo en los setenta una lucha desesperada por sobrevivir cambió por una nueva atmósfera empresarial en que la competencia de la producción se

(8) Ibid.

puso de manifiesto, porque se trató de disminuir los costos, de aumentar la calidad y de desarrollar nuevos productos.(9)

Por otra parte, a diferencia de las fusiones de empresas que se realizaron en el pasado en las cuales las metas eran las de integrar verticalmente a las empresas para reducir la competencia, la ola de reestructuraciones de los ochenta tuvo la intención de deshacer una acumulación derivada de malas decisiones estratégicas, por ejemplo, los conglomerados promiscuos.

Se da como ejemplo de éxito la reestructuración de la industria de la pulpa de madera y la del papel, como caso clásico.(10) Con un mercado interno inmenso de 110 mil millones de dólares, la industria pudo hacer enormes economías de escala; se racionalizaron líneas de productos, se disminuyeron las compensaciones a los obreros y se retiró la maquinaria antigua. Desde 1986 la industria papelera puede atribuir sus ganancias a la mayor eficiencia y a la reestructuración de costos. Estados Unidos posee en este renglón las instalaciones más modernas, probablemente las de más alta productividad y menores costos. Con ello los fabricantes están volviendo a ganar mercados de ultramar, en especial los de Europa y Japón.

Es cierto que, como se dijo antes, el factor dominante que se impuso en Estados Unidos, en cuanto a la competencia de precios y de costos en los demás países industriales, desde 1980 a 1987, fue el movimiento de la tasa de cambios. Pero, sin embargo, al comenzar el año 1988 las tasas de crecimiento de la productividad y el limitado incremento de los salarios desempeñaron un papel primordial para influir en la fuerte posición competitiva de Estados Unidos en relación con los demás países industriales.

¿Qué expectativas se presentaron al principio de 1989 para las industrias manufactureras?

El *Business Week* del 9 de enero de 1990 hizo algunos señalamientos como los siguientes:

(9) *Ibid.*

(10) *Ibid.*, p. 46.

Los empresarios fabricantes de máquinas herramientas fueron sorprendidos cuando en 1988 comenzaron a llover de repente los pedidos de sus herramientas, equipos para el manejo de materiales, bombas y compresores, y apenas pudieron completar los pedidos. Gran parte de los mismos se completarían en 1989. De ahí se deduce la razón por la cual la capacidad utilizada aumentó hasta llegar al 83 por ciento de la capacidad total.

En la industria química, las ventas de 1988 excedieron en un 12 por ciento a las del año anterior. Los beneficios de la industria se incrementaron en 48 por ciento. Para el año 1989 -dice el semanario- es posible que el aumento de las ventas fuese más modesto: alrededor de un 7 por ciento y con un incremento esperado de 10 por ciento en las ganancias. ¿Qué alquimia han usado los fabricantes de las industrias químicas? Los ejecutivos afirman que no hay magia sino que la demanda de los productos químicos siempre se beneficia cuando la industria está en alza porque sus productos son usados por todas las manufacturas. Por eso la capacidad utilizada en esta industria fue de 86.4 por ciento en 1988 y en 1989 se pronostica que sería probablemente de 87 por ciento.

Es evidente que no será fácil para Estados Unidos recapturar la primacía en materia de industrias de alta tecnología. En 1980 tenía una balanza comercial favorable de 26.6 mil millones de dólares. En 1988 pasó a tener un déficit de 2.6 mil millones de dólares.

Estados Unidos fue líder mundial indiscutible en la fabricación de estas manufacturas de alta tecnología; no hay unanimidad de lo que comprenden, por lo cual se acepta que forman parte de ellos los misiles y las naves espaciales, pero también algunos plásticos, el caucho y las fibras sintéticas, drogas y medicinas. Sigue como líder en algunas de ellas pero su ventaja tradicional se está reduciendo en favor de Japón y otros países que mejoraron las patentes adquiridas en el mercado norteamericano en un proceso de "*catching up*" (emparejamiento) que, por ahora parece haber llegado a sus límites.

Perspectivas

El semanario *Business Week* del 17 de junio de 1991 revela en una de sus gráficas la mejor situación en que se encuentra la economía de la nación comparativamente con los datos de noviembre de 1982 (en que la economía se recuperó de la depresión de 1981-82

con una tasa de crecimiento de 6.5 por ciento en el primer año): el déficit comercial y el déficit fiscal son mucho más bajos, como proporción del PNB; hay reducción de las tasas de interés; inventarios fabriles y comerciales mucho más reducidos; elevación más lenta de los precios de los bienes de capital y un mejoramiento muy notable en la conducción gerencial, a juzgar por testimonios del Departamento de Trabajo, la Reserva Federal y otros.

Las conclusiones que se han desprendido del análisis de la revitalización de las manufacturas han sido casi siempre optimistas. Por ejemplo, las investigadoras que redactaron el artículo del *Federal Reserve Bank* de Nueva York en febrero de 1988 decían al final del mismo "Lo más probable es que en el futuro próximo la posición competitiva del sector manufacturero de Estados Unidos siga mejorando...".

Otros dicen:

Con el transcurso del tiempo estas tendencias positivas deben conducir a la mayor competitividad de Estados Unidos y a una concomitante declinación en el déficit del comercio exterior, así como a mejores oportunidades de empleos y salarios para los empleados en las manufacturas...(11)

El economista Stephen D. Cohen de la *American University's School of International Service* de Washington, quien se especializa en relaciones económicas internacionales, en resumen fue la siguiente:

En la actualidad Estados Unidos tiene un problema de competitividad moderadamente serio. El principal peligro es el de la autocomplacencia, no el decaimiento y la declinación inminentes. Los remedios se encontrarán en cuanto mejoren las determinantes de la fortaleza industrial: los incrementos de la productividad, las estrategias gerenciales, las políticas de apoyo del gobierno y la calidad de la fuerza de trabajo. Las soluciones diluirán el problema y harán de Estados Unidos de América otra vez un competidor de primera clase.(12)

(11) COHEN, Stephen D. "The State of Global U.S. Competitiveness" en *Op. cit.*

(12) *Ibid.*, p. 4A.

CAPITULO X

¿UNA NUEVA ERA EN LAS MANUFACTURAS DE ESTADOS UNIDOS?

La resistencia a los cambios que durante mucho tiempo parecen haber tenido los empresarios fabriles de Estados Unidos ha ido dando paso a la aceptación de nuevos procesos de fabricación y de organización de las empresas. Un número creciente de ellos ya está adoptando la filosofía de la flexibilidad y está aprendiendo a utilizarla como arma competitiva, del mismo modo que trata de lograr mayor productividad y mejor calidad en sus artículos.

Sobre todo en la fabricación de bienes de alta tecnología, se ha acortado el ciclo de vida del producto y en consecuencia aumenta la introducción de estos artículos en el mercado; pero, por otra parte, la creciente competencia de los productores extranjeros sigue desafiando a los fabricantes estadounidenses, pues aquéllos presentan a los consumidores una amplia mezcla de productos a precios más reducidos. En los productos estándar, los japoneses están ocupando los lugares que antes ocupaban los productores norteamericanos y ello en virtud de la alta calidad de los mismos. Además, los consumidores están prefiriendo artículos diferenciados. Pero quizá lo más importante para que los fabricantes de Estados Unidos hayan decidido efectuar cambios en su tradicional manera de producir es el hecho de que la tecnología esté evolucionando a un ritmo cada vez más rápido, lo cual exige a los fabricantes familiarizarse con nuevos materiales y, por supuesto, con los equipos de máquinas que aseguran la flexibilidad exigida por las variabilidades en la demanda, en la oferta, en la presentación de nuevos productos, en la presentación de nuevos procesos y en la variabilidad de la fuerza laboral y del equipo.

El papel de los adelantos tecnológicos en las manufacturas del futuro

Existen referencias de distintas fuentes(1) según las cuales, por lo menos hasta el año 1986, fueron pocas las firmas que comenzaron a efectuar los cambios necesarios para competir en el ambiente de las manufacturas del futuro: pero las prácticas prevalecientes hasta ahora serán cada vez menos eficaces. Por eso, las funciones de compra, venta y distribución deben experimentar cambios muy notables, pero la necesidad primera en muchas industrias será el cambio en las estrategias de diseño y producción.

Según el profesor Charles H. Fine, en su ensayo titulado "New Manufacturing Technologies" contenido en el volumen de Patricia E. Moody, editora de *Strategic Manufacturing. Dynamics New Directions for the 1990's*, Illinois, 1990, los dos enfoques que han seguido durante los años ochenta los fabricantes de manufacturas de Estados Unidos son la automatización y la integración.

Según Wickham Skinner, profesor de la *Harvard Business School*, hace alrededor de cuarenta años que se venía esperando en Estados Unidos una nueva era para las manufacturas.(2)

Pero hasta el momento en que publicó su libro en 1985, esa nueva era permanecía en el futuro. Por supuesto que en ese transcurso hubo cambios en las fábricas, en los ambientes de trabajo y en los controles gerenciales, pero fueron cambios modestos en comparación de lo que se esperaba. Este autor se lamenta de la lentitud con que se hicieron los cambios vitales. En 1985 las máquinas herramientas tenían una antigüedad promedio de 18 años y los edificios eran viejos y obsoletos. En opinión de Skinner, cuatro causas principales habían influido en la lenta adaptación: la fábrica había estado dominada desde arriba por un punto de vista orientado por el corto plazo financiero, desarrollada y dirigida por gerencias financieras. También las decisiones de inversión habían estado dominadas por el punto de vista financiero; el progreso lento en materia de mecanización y

(1) Entre ellos MOODY, Patricia E. *Op. cit.*

(2) SKINNER, Wickham. *Manufacturing: The Formidable Competitive Weapon*, John Wiley and Sons, EUA, 1985.

automación había sido resultado de la dirección gerencial, ignorante de las estrategias y de la planificación a largo plazo. El énfasis se había puesto en mantener la eficiencia sobre la base de plazos mensuales y el principal criterio para el éxito manufacturero en la eficiencia, pero no en la habilidad para competir y, por último, los ingenieros no habían recomendado a la dirección los equipos adecuados, ni los sistemas, ni la tecnología adecuados.

A decir verdad, fue a partir del año 1960 que el sector industrial entró en una época de problemas y la economía de la producción en masa entró en crisis. Esta comenzó con expresiones de descontento e inquietud social; luego se produjo la escasez de materias primas, una rápida inflación, incremento del desempleo y finalmente hubo estancamiento económico. En Estados Unidos surgieron dudas acerca de las instituciones sociales y económicas pero, por otra parte, no pudo descartarse que "la difusión de la tecnología de la producción en masa exacerbó los problemas derivados de la saturación de los mercados y despertó el temor de que las posibilidades de expansión, dentro del marco existente se estaban extinguiendo.(3)

A principios del siglo XX, la fabricación de artículos artesanales -que se había conocido en Europa a partir del siglo XVI- fue reemplazada en Estados Unidos por la fabricación de manufacturas en grandes volúmenes y bajos precios. Otra innovación, típicamente estadounidense la constituyó la corporación gigante jerarquizada.(4)

La ventaja de estas dos innovaciones se consolidó en la primera década del siglo cuando ya se lograron las primeras economías de escala. Estas se hicieron máximas cuando poco después los productos estandarizados se comenzaron a fabricar en líneas de ensamblaje muy rígidas, según el modelo que puso en boga Henry Ford, creador del modelo llamado por algunos "modelo fordista de producción". El trabajo se organizó según los principios de Frederick Taylor, los cuales llevan el nombre de "taylorismo".

(3) SABEL, Charles. y Michel Piore, *Op. cit.*, p. 169

(4) COHEN y Zysman. *Op. cit.*, p. 99

El modelo de producción "fordista" no admitió la fabricación de distintos productos en una sola planta, ni con la misma maquinaria. Por esa razón y otras que hemos expuesto anteriormente, la producción masiva comenzó a ser reemplazada en algunos países de Europa y en Japón por otros métodos que hoy día llevan el nombre genérico de "métodos flexibles de producción". Otra denominación bajo la cual se los conoce es el de "*lean production*".(5)

Así pues, algunos piensan que la era de la producción manufacturera en masa está terminando y los cambios que se ponen de manifiesto se refieren a la ocupación, la producción y los insumos. La producción estandarizada cambió por la producción que se realiza a pedido del cliente y los insumos materiales van dejando lugar a los insumos basados en el conocimiento.(6)

Debe aclararse, sin embargo, que aunque la conciencia de la crisis que viene padeciendo Estados Unidos en el sector de manufacturas ya estaba presente en los años sesenta, ésta fue asumida por los poderes públicos como un fenómeno cíclico y su tratamiento respondió a esa certidumbre. Porque en forma consciente o inconsciente no se dudaba de que esa crisis no podía provenir de la falta de bondad de los métodos de un sistema de producción -el fordista- que por tantos años le había permitido a Estados Unidos mantener la supremacía mundial en materia de manufacturas.

Por esa razón, quizá hasta comienzos de los años ochenta los industriales norteamericanos estaban decididos en su gran mayoría a superar la crisis de las manufacturas por medio de prácticas tradicionales. Habían buscado la flexibilidad pero evidentemente por medios muy poco exitosos. Habían contratado y despedido trabajadores calificados y, sobre todo, los consideraban como costos y no como activos por desarrollar. Por eso mismo, el entrenamiento era deficiente y se reducía a dejar que unos trabajadores imitaran a otros sólo observándolos. También es cierto, sin embargo, que

(5) WOMACK, J. et.al. The Machine That Changed the World, Maxwell MacMillan International, Toronto-Nueva York, 1990, p. 48.

(6) NOYELLE, Thierry J. Beyond Industrial Dualism, Westview Press, Boulder, 1987, p. 1.

algunos productores a fines de la década anterior respondieron a las evidencias de la declinación manufacturera tratando de diversificar los mercados y aceptando el reto del sistema alternativo para restablecer la competitividad en la industria del automóvil.

Entonces introdujeron nuevas tecnologías y nuevas formas de organización del trabajo. Pero al mismo tiempo comenzaron a reclamar al gobierno, (al cual atribuían malas prácticas) que impusiera restricciones a la importación. Los empresarios se quejaron también de las demandas de los trabajadores y acusaron de prácticas inescrupulosas a los competidores extranjeros. Valga para el caso el siguiente ejemplo: una empresa estadounidense fabricante de máquinas herramientas llegó a demandar en tribunales administrativos a los competidores japoneses argumentando "que cualquier sistema o desarrollo de productos que se desviara de las prácticas norteamericanas y diera como resultado máquinas mejores que los modelos de Estados Unidos, era ilegal".(7)

Hasta 1989, eran menos de 500 empresas las que producían el 50 por ciento de todos los bienes fabricados y la mayor cantidad de partes que sirven como insumos a las grandes empresas y muy pocas de ellas se habían plegado a lo que se viene llamando actualmente "nueva economía" o "nueva revolución industrial". En el renglón de máquinas herramientas, por ejemplo, sólo 11 por ciento estaban controladas por computadoras. Se les adelantaron algunas manufacturas que aceptaron el reto de las tecnologías procesadoras de información intensiva y comenzaron a aplicar la automatización flexible.

La especialización flexible

El término "especialización flexible" apareció en el libro de Piore y Sabel, *The Second Industrial Divide*, en 1984. La divisoria a la cual se refieren se inscribe en los finales de la década de 1960 y está relacionada con la comercialización por encargo y el aparente fin de tres cosas: "fin del fordismo", "fin de la producción en serie" y "fin de la estandarización del producto".

(7) SABEL, Charles. y Michael Piore. *Op. cit.*, p. 240.

La flexibilidad se refiere a la reestructuración del mercado de trabajo, a la creciente versatilidad en el diseño y a la mayor adaptabilidad de la nueva tecnología a la producción.(8)

Como consecuencia de la competencia internacional, los fabricantes de Estados Unidos (y de otras partes del mundo) están aprendiendo a ser flexibles y a usar la flexibilidad junto con la calidad y la productividad como arma competitiva en el mercado. Con la ayuda de la tecnología de la computación, las firmas manufactureras han comenzado a aplicar durante la década de los ochenta dos enfoques principales: la automatización y la integración.

Según el profesor Charles H. Fine,(9) la estrategia de aplicación de las nuevas tecnologías de automatización es multidimensional y sus objetivos son: liberar recursos humanos, eliminar tareas desagradables o azarosas, mejorar la uniformidad de los productos, reducir los costos y las variaciones, mejorar el diseño y la producción. La integración requiere que las firmas encuentren la manera de reducir barreras físicas y temporales, y de lograr la organización entre las diversas funciones.

Podríamos continuar exponiendo el cuadro de definiciones de lo que se entiende por flexibilidad. Pero como la flexibilidad es una respuesta a las condiciones cambiantes, es decir, a la variabilidad, lo más razonable es comenzar por describir los tipos de variabilidad a los cuales debe responder una organización manufacturera flexible. Por eso es importante hacer referencia a las fuentes de la variabilidad que son las siguientes:

Variabilidad de la demanda, de la oferta, en la presentación de los productos, en la presentación de nuevos procesos y en la fuerza de trabajo y en el equipo.

La protección que antes creían tener las empresas frente a estas variabilidades era el mantenimiento de inventarios. Pero los costos de mantener amplios inventarios eran demasiado altos. Así, los japoneses de la *Toyota* inventaron el "*Just in time*" inspirándose al

(8) SMITH, C. "Especialización flexible, automatización y producción en serie" en Sociología del Trabajo, no. 7, Nueva época, Siglo XXI Editores, España, p. 35.

(9) FINE, Charles. "New Manufacturing Technologies", en Patricia Moody (ed.), Op. cit.

parecer en el funcionamiento de los supermercados de Estados Unidos.

Los principios del "Just in Time"

En Estados Unidos ha habido una percepción tardía de los principios del "*Just in time*", cuya filosofía se basó en los siguientes supuestos:

1. Hay que eliminar el desperdicio. El desperdicio no añade valor al producto.
2. Henry Ford estaba en lo cierto: La manera más eficiente de fabricar es la de hacer y trasladar una unidad por vez -no sólo en el ensamblado- sino a través de todo el proceso.
3. Si usted no necesita algo no lo haga ahora. Produzca cada día sólo lo que se vende cada día.
4. No viva con problemas. Ignore la ley Murphy de aprender a vivir con problemas. En lugar de vivir con problemas inicie un proceso de continua resolución de los problemas.

Por los aspectos obvios que presentaba el sistema puesto en práctica por *Toyota* se lo llamó "*Just in time*" (que podría traducirse como "cada cosa a su tiempo").

Por otra parte, si la mano de obra representaba un bajo por ciento del costo era obvio que la mejora del costo y los aumentos de productividad estaban en otra parte. *Toyota* descartó la posibilidad de no capacitar a los trabajadores y de despedirlos. Por el contrario, involucró a la fuerza de trabajo directa en algunos de los trabajos realizados por la mano de obra indirecta. Estas actividades incluían control de calidad, mantenimiento, limpieza y solución de problemas. El tiempo y el entrenamiento requeridos para poner al día las capacidades de los obreros se les proporciona durante la semana de trabajo en sesiones llamadas *círculos de calidad*.

Papel del inventario

Con referencia al inventario, se consideró a éste como un desperdicio y no como un activo, como había sido en el caso de la producción en masa. Durante muchos años, los capataces habían utilizado el inventario para producir más de lo que se necesitaba. Se

trataba de incrementar la producción para cubrir el vacío dejado en el tiempo por el intercambio de trabajadores, para nivelar las variaciones de la demanda, para reponer averías o pérdidas de calidad. Pero el *"Just in time"* reconoció que el inventario también encubría otros problemas. Los japoneses redujeron los inventarios hasta que el sistema entrara en tensión. Resolvían los problemas (por ejemplo el de control de calidad) antes de continuar la producción y seguían reduciendo el inventario hasta que se presentara el problema siguiente. En Estados Unidos, con el sistema de producción en masa, parar la producción es un pecado mortal. Cualquier reducción de inventario que arriesgara la cantidad producida demostraba que el inventario era necesario, aunque no se lo necesitara. El *"Just in time"* consideró el tamaño del inventario como una medida del progreso logrado en la solución de problemas. Por esa razón se le llamó con frecuencia "Inventario Cero", definición demasiado estrecha quizá.

El concepto de eliminar el desperdicio atacó otro talón de Aquiles de la industria norteamericana. En el sistema tradicional, los gerentes de las empresas de Estados Unidos suponían que mejorar la calidad significaba siempre elevar el costo y sólo la mejoraban hasta el punto requerido por la competencia. Los japoneses analizaron todos los costos del control de calidad (inspección, pérdidas en tiempo de trabajo y de materiales, inventario, recuperación, etcétera) y atacaron las causas. Bajaron los costos y aumentó la satisfacción de los consumidores. Las fábricas de Estados Unidos llegaron a enfrentarse con serio problemas de organización o de sobreproducción. El *"Just in time"* arregló la fábrica, mejoró el flujo del aporte en el suministro de insumo y acortó el flujo.

El enfoque del *"Just in time"* convirtió a las fábricas en centros de mecanización flexible las cuales se transforman con los cambios de producto, con la mano de obra capaz de manejar cualquiera y todas las máquinas necesarias. Las velocidades de las máquinas se ajustan a un horario y no al máximo de velocidad de una máquina. Antes era al revés, se trabajaba al máximo de velocidad de la máquina. La fábrica flexible puede funcionar a cualquier velocidad y tolerar los cambios de productos adecuándolos a la demanda de los

compradores. Produce sólo lo que se necesita sin construir abultados inventarios a gran velocidad. Lo que anteriormente ocurría era que las fábricas se cerraban hasta terminar de vender las existencias.

Otra característica de la fábrica flexible es que la mano de obra deja de trabajar cuando ha completado su plan, sea cual fuere la hora del día. Si cumplir con el plan toma menos tiempo que el indicado para el cambio de turno, los obreros dejan de producir y pasan a otras tareas en los círculos de calidad: entrenamiento, solución de problemas, limpieza y otras actividades distintas a las de producción.

La estrategia de fabricación del "*Just in time*" se resume en un principio de la antigua ingeniería industrial: antes de establecer el ritmo hay que mejorar el método. Sólo después que la fábrica ha logrado un arreglo óptimo en el flujo del producto, se puede aplicar la automatización a la fabricación ayudada por la computadora.

Para medir el desempeño del sistema se compara la cantidad producida con la cantidad planeada. Si se produce más de lo planeado el desempeño es malo. Para evaluar la productividad se calcula el costo por unidad del total fabricado. El equipo técnico de una fábrica flexible está compuesto por un pequeño grupo que entiende de diferentes disciplinas y técnicas integradas por la ingeniería industrial, la ingeniería de fabricación, la ingeniería de calidad, la planificación, el programa (o proyecto) y principios de contabilidad de fábrica.

Como resultado de los esfuerzos por resolver los problemas en las fábricas que adoptaron sistemas flexibles, se obtuvo la reducción de un 40 por ciento en los costos de fabricación. El grueso de los ahorros provino de los costos de inspección, de la recuperación del tiempo perdido en el cambio de turnos, manejo de material, desperdicio, almacenaje, etcétera.

¿El fin de la producción en masa?

Hasta aquí hemos supuesto, siguiendo a algunos autores, que para que Estados Unidos

pudiera recuperar su supremacía mundial en materia de manufacturas quizá debiera cambiar la filosofía y de la producción en masa por los llamados procesos flexibles.

Los argumentos de quienes favorecen este cambio -como los profesores del Massachusetts Institute of Technology, Sabel y Piore, en su libro del año 1984(10)- especulan en torno a la idea de que se estaba dando una "crisis general del sistema industrial"(11) Ellos presentan como alternativa a la producción en masa, los sistemas flexibles de los cuales acabamos de dar sólo una limitada aproximación en estas páginas.

Existe bibliografía relativamente abundante, hasta donde llega nuestro conocimiento, sobre las ventajas y/o desventajas del uso de los procesos flexibles. El libro de Sabel y Piore ha sido reseñado en revistas especializadas de muchos países. Una reseña con fuerte contenido crítico es la que escribieron cuatro profesores universitarios de Gran Bretaña(12) poniendo de relieve entre otras muchas cosas, las siguientes circunstancias en torno a los procesos de fabricación flexible.

Discuten estos autores el hecho de que la producción en masa y la especialización flexible no son los únicos tipos paradigmáticos de producción(13) como lo aseguran Sabel y Piore. No admiten tampoco que puedan establecerse "cambios de dominación de uno u otro que nos permitieran determinar si y cuando una forma de producción llegaría a ser predominante en un área, hasta crear una economía regional o nacional del tipo de producción en masa o de especialización flexible".(14)

Por otra parte afirman que la producción en masa y la especialización flexible "no pueden ser satisfactoriamente identificadas en circunstancias particulares, ni aún a nivel de la empresa y de la industria";(15) señalan además muchas otras limitaciones por las cuales no se puede definir el futuro de toda la industria en términos de adopción de los sistemas

(10) SABEL, Charles. y PIORE, Michael. Op. cit.

(11) Ibid., p. 165.

(12) WILLIAMS K. Cutler, J. Williams y C. Haslam . "The End of Mass Production?" en Thompson, Graham, Industrial Policy USA and UK debates, Op. cit. pp. 163-196.

(13) SABEL y PIORE, Op. Cit., p. 184.

(14) Ibid., p. 172.

(15) Ibid., p. 173.

flexibles.

Es de hacer notar que, no obstante estas discrepancias con Sabel y Piore, los mencionados autores incluyen en su texto la opinión contenida en un informe publicado por las Naciones Unidas. En el citado informe se dice: "la producción en masa como concepto se está convirtiendo cada vez más en una cosa del pasado".(16)

Una experiencia práctica

En Estados Unidos se ignoraron los nuevos métodos hasta que empezaron a aplicarlos la Ford, General Motors y Xerox.(17)

El objetivo económico primordial del desarrollo de los sistemas flexibles de fabricación es el de aumentar la utilidad de la máquina mediante el incremento del "tiempo de disponibilidad" y simultáneamente reducir los costos del trabajo asociados al "trabajo en marcha". En Estados Unidos ha sido en especial la industria de armamentos la que ha encabezado el desarrollo y la introducción de los sistemas flexibles de fabricación.(18)

Al parecer, sin embargo, el profesor de la Escuela de Economía de Harvard, Ranchadra Jackuman(19), opina que los sistemas de manejo flexible instalados en Estados Unidos muestran una asombrosa carencia de flexibilidad. El origen de esto se encuentra en el erróneo manejo que los directores gerentes hacen de las empresas. En las propias palabras del profesor Jackumar:

Comparadas con los sistemas japoneses las plantas de Estados Unidos producen, en un mismo orden de magnitud, menos variedad de partes. Además esas plantas requieren atención permanente y no pueden prescindir de ella ni siquiera durante un turno, no están integradas con el resto de la fábrica y son menos confiables que

(16) Naciones Unidas. Survey on Flexible Manufacturing Systems, ONU,(OECD),Ginebra, 1986, e Ibíd, p. 188.

(17) DRUKER, Peter F. "The Emerging Theory of Manufacturing" en Harvard Bussiness Review, Harvard University Press, mayo-junio, Boston, 1990, p. 94.

(18) LORENTZEN, B. y C. Clausen. "Sistemas flexibles de fabricación y participación de los trabajadores" en Sociología del Trabajo, Siglo XXI Editores, Nueva época, no. 1, España, s/a, pp. 165-66.

(19) JACKUMAN, Ranchadra. "Post-industrial Manufacturing" en Harvard Economic Review, Harvard University Press, noviembre-diciembre, Boston, 1986.

las japonesas. Aun las que son muy buenas constituyen en el mejor de los casos un pequeño oasis en un desierto de mediocridad.

La experiencia del profesor Jackuman, ampliamente citada en los círculos académicos, es el resultado de una investigación enfocada hacia el estudio de 35 sistemas flexibles de manufacturas en Estados Unidos y 60 en Japón; muestra que representaba en el año 1984 más de la mitad de los sistemas instalados en cada uno de los países. En la investigación citada, los productos fabricados en Estados Unidos y Japón eran comparables en tamaño y complejidad, y requerían los mismos cortes de metal, número de herramientas usadas y precisión en las partes. El sistema de Estados Unidos tenía un promedio de 7 máquinas y el del Japón de 6.

Aquí acababan las similitudes y los resultados fueron totalmente diferentes. Las empresas de Estados Unidos usaban en forma equivocada el sistema: fabricaban un alto volumen de producción de unas pocas partes en lugar de hacer una producción variada de muchas partes a bajo costo por unidad. Otros detalles se ven en el cuadro siguiente:

CUADRO X

COMPARACION EN LA APLICACION DEL SISTEMA FLEXIBLE		
	Estados Unidos	Japón
Duración del desarrollo del sistema	2.5 a 3 años	1.25 a 1.75 años
Número de máquinas por sistema	7	6
Tipos de partes producidos por sistema	10	93
Volumen anual por parte	1727	258
Número de partes producidas por día	88	120
Número de partes nuevas introducidas por año en el mercado	1	22
Número de sistemas sin vigilancia de las operaciones	0	18
Tasa de utilización (2 turnos)	52%	84%
Tiempo promedio diario (en horas) de cortes de metal	8.3	20.2

FUENTE: Según el mismo artículo en JACKUMAN, Ranchadra, *Op. cit.*

Para el manejo del sistema flexible, los conocimientos tecnológicos de los obreros o trabajadores de una empresa son el elemento crítico. En las empresas japonesas estudiadas por el profesor Jaikumar, 40 por ciento de la fuerza de trabajo estaba constituida por ingenieros egresados de institutos superiores y todos habían sido entrenados en el uso de máquinas computadoras de control numérico. En Estados Unidos sólo 8 por ciento de los trabajadores de las empresas eran ingenieros y menos de 25 por ciento habían sido entrenados en el uso de computadoras de control numérico.

Por lo demás, las fábricas japonesas tenían (en 1984) un promedio 2 y 1/2 veces mayor de dichas máquinas, 4 veces el número de gente entrenada en el uso de las citadas

computadoras. En los años ochenta, de las máquinas herramientas introducidas en Japón, 55 por ciento eran computadoras de control numérico. Lo curioso del caso es que el control numérico fue desarrollado hace 70 años por ingenieros norteamericanos y que los japoneses deben la calidad de sus manufacturas a los principios desarrollados en Estados Unidos en los cincuenta y en los sesenta.

Preparación de los recursos humanos

Cabe agregar que ya desde los años sesenta se empezó a estudiar en algunas universidades de Estados Unidos el potencial humano. Aparece "la dinámica de la organización" que insiste en la importancia del proceso de fabricación en su totalidad en lugar de hacerlo sobre el contenido de las especialidades. En Harvard y Stanford se defienden las decisiones tomadas desde la cúspide de las empresas y orientadas financieramente. Yale, la cuna del "conductismo", es más sensible al potencial humano. También la Escuela Sloan del MIT (siglas en inglés del Instituto Tecnológico de Massachusetts) está entre los primeros defensores de este sistema y de la necesidad de entrenar técnicamente a los gerentes.

En el Instituto Tecnológico de Massachusetts existe un programa para ayudar a Estados Unidos a recapturar el liderazgo mundial en las manufacturas. Se trata del programa "Líderes para el Programa de Manufacturas" (*Leaders for Manufacturing Program*) que representa una importante colaboración entre las escuelas de Ingeniería y de Administración del Instituto y 11 de las principales corporaciones manufactureras del país. Estas son: *Alcoa, Boeing, Digital, Eastman Kodak, Hewlett-Packard, Johnson and Johnson, Motorola, Polaroid, General Motors, Chrysler y United Technologies.*

CAPITULO XI

POLITICAS PROPUESTAS PARA MEJORAR EL DESEMPEÑO DE LAS MANUFACTURAS

Si nos basamos en múltiples ejemplos extraídos de la historia de Estados Unidos, no podemos menos que avalar la hipótesis de que ante los problemas concretos -y el mal desempeño del sector de las manufacturas lo es- es proverbial la capacidad de respuesta que puede llegar a tener la sociedad norteamericana para revertir tal desempeño.

Es cierto que el sistema capitalista tiene sus leyes tendenciales -y el estancamiento de la economía de Estados Unidos lo demuestra-, pero siempre hay contratendencias, como lo pueden ser en este caso las acciones llevadas a la práctica al tomar conciencia del origen de los fracasos y deliberadamente se intenta su corrección.

Como hipótesis, es lógico pensar que el repunte del que hablamos en otro capítulo tiene que ver con la respuesta que a distintos niveles se dio al problema de la erosión de las manufacturas de los años anteriores. Por lo pronto, proliferaron los estudios y análisis de la situación por la cual venían atravesando las manufacturas, su producción, la caída en el ritmo del crecimiento de su productividad, el alza relativa de los costos de producción, el descenso de sus exportaciones y de su consumo en el mercado interno, y, sobre todo, las causas circunstanciales que provocaban estos fenómenos.

Entre estos estudios destacamos el publicado por el Instituto Tecnológico de Massachusetts, realizado bajo la dirección de quince de sus miembros pertenecientes a diversas especialidades, que apareció en el libro titulado *Made in America* acompañado de dos cuadernos de trabajo,(1) cuyos análisis ejercieron una gran influencia.

(1) DERTOUZOUS, Michel et. al. Made in America Regaining the Productivity Edge, MIT Press, Boston, 1989.

En el citado libro se tratan los problemas correspondientes a: 1) *Políticas macroeconómicas*, 2) *Reformas institucionales y reguladoras*, 3) *Políticas de Ciencia y Tecnología*, 4) *Formación de capitales*, 5) *Educación y entrenamiento*, 6) *Estrategias Gerenciales*, 7) *Políticas económicas internacionales*.

Con respecto a las políticas macroeconómicas aconsejadas, las opciones mencionadas son las de reducir el déficit del Presupuesto Federal y también de la Balanza de Pagos, tratar de incrementar los ahorros y la inversión mediante políticas monetarias y estables. En todo ello, muchos estuvieron de acuerdo. Pero ¿cómo lograrlo? Aquí surgieron las diferencias. En el trabajo mencionado se anuncian las siguientes alternativas:

La institución llamada *Business Roundtable* insistió en que se respetasen las metas de la Ley Gramm-Rudman Holling, establecida por el Congreso, para que anualmente se redujera el presupuesto en cantidades previamente determinadas; recomendó también que no se favorecieran aumentos en los impuestos a las corporaciones, que se recortaran los gastos, incluyendo los de la defensa, agricultura, seguridad general y otros programas, urgiendo a que se redujera a toda costa el presupuesto.

La Comisión Cuomo del Congreso fue mucho más allá: se inclinó por reducir el gasto militar y recomendó muchas medidas para no aumentar los gastos federales. Por ejemplo, se inclinó por gravar los beneficios de la Seguridad Social para quienes sobrepasasen un determinado nivel, aconsejó dar algunos pasos destinados a controlar el costo del cuidado de la salud. (Por ejemplo, la limitación por paciente de la demanda de médicos y hospitales) y, en otro ámbito, reducir algunos subsidios a la agricultura cuando éstos beneficiasen a los grandes productores.

La misma Comisión favorecía una política fiscal más restrictiva y una política monetaria más flexible, bajando la tasa de interés para poder reducir el déficit fiscal. Urgía también esta Comisión la adopción de medidas para mitigar el riesgo de la inflación, entre las cuales proponía limitaciones de precios y salarios, y conservación de los energéticos. También la Comisión del Ejecutivo sobre Competitividad Industrial se

inclinaba por una política monetaria estable con el fin de poder rebajar el costo del capital.

Por su parte, en la publicación de Dornbusch, Poterba y Summers(2) se afirma que la manera segura de aumentar el ahorro nacional es la de reducir el déficit del presupuesto federal. Se inclinan por adoptar medidas fiscales (la adopción de un amplio impuesto sobre el valor agregado y un impuesto extra sobre la gasolina y el diesel).

En el renglón 2) sobre reformas institucionales y regulaciones, la Comisión Presidencial sobre Competitividad Industrial, el *Business Roundtable* y otras instituciones coincidieron en la necesidad de reformar las regulaciones anti-*trust*, argumentando que las combinaciones comerciales y algunos tipos de fusiones no se debían prohibir, puesto que significaban un beneficio para promover objetivos nacionales.

El Comité para el Desarrollo Económico (*Committee for Economic Development*) sugirió que las regulaciones con propósitos sociales fueran juzgadas con el criterio de costo-beneficio, inclinándose por ejercer acciones que redujeran los costos implicados por las regulaciones sobre el medio-ambiente, la salud y la seguridad, y se permitiera el uso más efectivo de los incentivos del mercado.

También en lo que concierne a las reformas institucionales y regulatorias se ha insistido en la creación de un mecanismo institucional que se ocupe de una variedad de problemas asociados con la competitividad y con un diálogo más estrecho y más efectivo entre el gobierno, la industria, la mano de obra y la academia.

La Comisión Presidencial sobre Competitividad recomendó que este organismo que acabamos de citar incluyera un Departamento de Ciencia y Tecnología y uno de Comercio; otro foro, el de *Business Higher Education*, recomendó el nombramiento de un Consejero del presidente en materia de competitividad económica, el establecimiento de un Centro de Información sobre Competitividad Institucional dentro del Departamento de Comercio y la creación de una Comisión Nacional sobre industrias competitivas dentro del

(2) DORNBUSCH, Rudigier, James Poterba y Lawrence Summer. The Case for Manufacturing in America's Future, Rochester, Nueva York, 1988.

Departamento de Comercio y de una Comisión Nacional sobre competitividad industrial que, de hecho, se formó.

En el renglón 3), mencionado con el nombre de *Recomendaciones sobre Ciencia y Tecnología*, debe reconocerse que uno de los objetivos sobre los cuales se puso mayor énfasis para contribuir a la productividad de la industria y a su competitividad internacional fue el de la necesidad de elevar la eficacia de la innovación tecnológica.

El Consejo Nacional de Investigaciones (*National Research Council*) urgió a que la investigación fuera parte de un proceso complejo extendiéndose desde la investigación básica hasta la comercialización de nuevos productos. Este proceso en la actualidad transcurre por medio de un sistema de instituciones públicas y privadas que fomentan y diseminan los avances tecnológicos.

Para fomentar las investigaciones se enfocan diversos medios de largo plazo. La Academia Nacional de Ingeniería, por ejemplo, urgió para que cambiasen las políticas del gobierno federal destinadas a estimular y apoyar la conversión de la nueva tecnología en productos y procesos comerciales. Ya se han lanzado programas de Investigación y Desarrollo en los cuales se conjuntaron acciones de varios centros y también de gobiernos de los estados que han tomado algunas iniciativas y con frecuencia con la intervención de firmas privadas y de universidades.

En el ámbito del gobierno federal se dictaron tres leyes: en el año 1980, la *Stevenson-Wydler Act* donde se legisló sobre la transferencia de tecnologías financiadas por el gobierno a la industria privada; en el año 1984, la *National Cooperative Research Act* que estableció el Centro Nacional para las Ciencias Manufactureras (*National Center for Manufacturing Sciences*), cuya misión es la de financiar investigaciones para el desarrollo de tecnologías que mejoren los procesos y los materiales; por último en 1986, la *Federal Technology Transfer Act*, por medio de la cual se creó un consorcio de laboratorios federales para transferir tecnología, facilitar el trabajo de las empresas con los laboratorios, así como para desarrollar nuevos y mejores productos, sistemas y servicios.

En el renglón 4) sobre *Formación de Capitales*, en forma unánime se recomendó la modernización y el incremento del *stock* de capital fijo de la nación. La Comisión Presidencial sobre Competitividad Industrial enfocó tres áreas específicas: el abastecimiento de capital, su costo para la industria y mecanismos que aseguren que los flujos de capital se apliquen a los usos más productivos. Se reconoció que la ley de reforma impositiva, de 1986, dictada con el objetivo de movilizar ahorros e inversiones privadas, no tuvo el éxito esperado. Se admite que hasta que haya un incremento en la tasa de ahorro interno, el costo del capital no podrá bajar mucho y la mencionada Ley de 1986 redujo los incentivos que hubieran podido mejorar estas condiciones.

En cuanto a la decadencia de la infraestructura pública (carreteras, puentes, vías, etcétera) de la nación, debe reconocerse que no se le ha concedido la importancia que tiene. Solamente la Comisión Cuomo propuso un programa de 10 años para reconstruirla y expandirla.

En el renglón 5), sobre *Educación y Entrenamiento*, las recomendaciones cubren cinco áreas específicas: educación elemental y secundaria, educación superior (enfocada hacia la ingeniería y el comercio), entrenamiento permanente de obreros, reentrenamiento de obreros desplazados y educación, y entrenamiento de obreros minusválidos.

Estas recomendaciones provienen de instituciones muy variadas, a saber: la Comisión Presidencial sobre Competitividad Industrial, la *Business Roundtable*, la Conferencia de la Casa Blanca sobre Productividad y la Comisión Cuomo, en materia de educación elemental y secundaria. En cuanto a la Educación Superior, opinan el *Business Higher Academic Forum* y la *National Academy of Engineering*.

En el renglón 6) sobre *Estrategias Gerenciales*, la Comisión Presidencial sobre Competitividad Industrial estima que es al sector privado a quien compete considerarlo. Basándose en la experiencia reciente de la empresa *Hewlett-Packard*, la Academia Nacional de Ingeniería subraya la importancia de superar las barreras actuales de la organización de las empresas para mejorar las manufacturas y el control de calidad;

aconseja establecer una relación más estrecha entre ingenieros y trabajadores, y entre los departamentos de diseño y fabricación.

El *National Council of Research*, antes nombrado, señaló que a medida que aumenten las ventajas de las nuevas tecnologías manufactureras será más importante para el área gerencial mejorar las estrategias competitivas mediante prácticas efectivas de organización del diseño y de criterios en la toma de decisiones.

Por último, en el renglón 7) de las políticas extraídas del estudio que estamos comentando, que se refiere a las *Políticas Económicas Internacionales*, éstas son muy diversas. Entre ellas están las de mejorar las políticas comerciales y el aparato de toma de decisiones dentro del país, promover las exportaciones, reformar el sistema comercial internacional mediante negociaciones acorde con el GATT, también coordinar políticas internacionales en cuanto a tasas de cambio y problemas monetarios, así como resolver el problema de la deuda del Tercer Mundo.

Aparte de la influencia que puedan haber ejercido los innumerables estudios sobre los problemas de las manufacturas un elemento trascendental que puede explicar el mejoramiento del desempeño de las mismas, es el papel que comenzaron a tener los estados de la Unión a raíz de la aplicación del Nuevo Federalismo.(3)

En efecto, como consecuencia de la "descentralización" o "federalización" de las finanzas nacionales, muchos de los estados comenzaron a desarrollar estrategias económicas destinadas a fomentar las industrias y el comercio locales.

El Nuevo Federalismo hizo renacer el tradicional activismo de los estados, los cuales crearon agencias y tomaron medidas para ayudar de distintas maneras a cambiar los enfoques que éstos tenían ante el desarrollo económico.

Los estados comenzaron a promover el uso de tecnologías, el desarrollo de recursos humanos, en términos tanto de educación como de entrenamiento y reentrenamiento, la

(3) Innovations in Industrial Competitiveness at the State Level, The State Level Report to the President's Commission.

ayuda financiera y gerencial a las empresas, y la ayuda a las exportaciones mediante la creación de facilidades para aprovechar la demanda del mercado mundial.

Antes, los estados trataban de atraer nuevas industrias; los esfuerzos actuales, en cambio, tratan de estimular el desarrollo de nuevas empresas, de revitalizar a las industrias maduras, de transformar la fuerza de trabajo preparándola para la realización de trabajos de nueva tecnología y de promover ventajas comparativas de las industrias en el estado o en la región.

Los estados enfocaron las innovaciones hacia cuatro áreas principales: el desarrollo tecnológico y de los recursos humanos, los recursos de capital y el comercio de exportación.

Para incrementar la utilización de nuevas tecnologías se están haciendo numerosos esfuerzos en el sentido de estimular acuerdos de investigación entre las universidades y las industrias. Por ejemplo, la *New York State's Science and Technology Foundation* sirve como canal entre el sector privado y las comunidades académicas para promover la investigación y el desarrollo. Acaba de establecer cuatro centros de Tecnología Avanzada y una corporación para el desarrollo de innovaciones con el fin de apoyar a empresas comerciales basadas sobre la aplicación de tecnologías. Otros ejemplos son: *Michigan's Centers of Excellence*, *Indiana's Corporation for Science and Technology*, *Pennsylvania's Ben Franklin Partnership*. También estos apoyan a empresas nuevas y a industrias maduras.

Los estados también están tomando la iniciativa en reformas a la educación y en el entrenamiento y reentrenamiento de los empleados. Casi todos los estados han hecho algún esfuerzo por mejorar la calidad de sus escuelas.

El estado de Carolina del Norte es líder nacional en materia de reforma educativa. El estado de Florida ha desarrollado un plan innovador para su sistema universitario, incluyendo el tema del desarrollo económico en el papel de la universidad y el papel de la universidad en el desarrollo económico. Otros estados como Illinois, Indiana y Massachusetts han establecido instituciones para el desarrollo de los recursos humanos.

En lo que refiere al apoyo brindado al capital, varios estados establecieron programas

para desarrollar la introducción de nuevos productos, destinados a estimular la inversión del sector privado en nuevas empresas y proporcionar capital de riesgo a compañías inexpertas. Un ejemplo importante es la Corporación *Connecticut's Product Development* que suscribe hasta 60 por ciento del desarrollo de los nuevos productos otorgando subsidios directos a la firma, en tanto la corporación recibe a cambio regalías por la venta de los productos que han tenido éxito. Semejante a éste es el Programa Innovador de Indiana, una corporación para el desarrollo de innovaciones, creada para proporcionar fondos de capital de riesgo a pequeños comercios nuevos y otros ya en existencia que crean puestos de trabajo y estimulan en el estado actividades de investigación y desarrollo.

Del mismo modo, la Fundación *New York State Science and Technology* administra una corporación para el desarrollo de innovaciones que proporciona capital a las firmas que comienzan a emplear alta tecnología.

En algunos casos los propios gobiernos de los estados se han convertido en agentes prestamistas. Por ejemplo, el estado de Michigan ha hecho posible que los fondos de pensión se inviertan, entre un 2 y un 5 por ciento de sus portafolios como capital de riesgo en pequeñas negociaciones.

Los estados también se están ocupando de impulsar las exportaciones. La ley federal de 1982 *Export Trading Company Act* ha estimulado a nivel estatal la formación de compañías exportadoras que dirigen las necesidades de negociaciones pequeñas y de tamaño mediano. Uno de los programas más innovadores es el *Port Authority Trading Company (XPORT)*.

Se trata de una organización bi-estatal, casi pública, operada por las autoridades del Puerto de Nueva York y de Nueva Jersey, XPORT proporciona una gama de servicios. Otra iniciativa es la *Minnesota Export Finance Authority (MEFA)*, creada para facilitar el financiamiento de exportaciones de pequeñas y medianas empresas del estado. MEFA proporciona a los exportadores hasta un 90 por ciento de garantía sobre los préstamos bancarios de capital de trabajo.

Ya en otro capítulo de este libro se trató el tema del debate sobre política industrial a nivel nacional y quedó establecido, creemos que con bastante claridad, el rechazo de la administración Bush hacia el establecimiento de tal política y las razones esgrimidas para que así fuera. Ahora acabamos de ver que a nivel de los estados de la Unión se han tomado medidas que, hasta un cierto punto, ayudarán a las empresas manufactureras de cada estado o región a dar solución a algunos de los problemas, con lo cual se estimulará su desarrollo.

CAPITULO XII

CONCLUSIONES

Como lo indica el título que hemos dado al texto que aquí presentamos, sería de nuestro interés haber llegado a una respuesta relativamente satisfactoria para esa pregunta: ¿se desindustrializa Estados Unidos?

No tenemos la respuesta. Los elementos recogidos pueden conducir a un mejor conocimiento eventual del desempeño de la economía del país norteamericano y de algunas ideas vertidas sobre el mismo en los últimos tiempos. Imposible ir más allá sin hacer futurología y no es esa nuestra intención.

En los once capítulos que preceden a estas conclusiones, hemos tratado de llevar al lector al encuentro de aquellos hechos e ideas económicas que mejor reflejan el proceso por el cual atravesó el sector fabril de Estados Unidos en el periodo de aproximadamente los últimos veinte años.

Ese proceso, fundamentalmente declinante, se puso de manifiesto en algunas regiones del país más que en otras y fue más significativo en algunas áreas productivas que en otras. Pero, en términos generales, este sector sufrió un deterioro que afectó a la mayor parte de sus ramas, desde las más tradicionales hasta las más modernas. Cuando nos referimos a este proceso estamos visualizando caídas de producción, incrementos cada vez menores en la productividad promedio anual, falta de innovaciones, descenso en el empleo de mano de obra, empeoramiento de calidad, estancamiento tecnológico y en algunos casos costos comparativamente más elevados que los de otros países, para los mismos artículos.

Sobre la competencia extranjera

Ni las ramas más tradicionales de las manufacturas del gran país del Norte pudieron superar, durante la mayor parte del tiempo analizado, a la competencia externa y aunque Estados Unidos retiene aún la supremacía de algunas de ellas y de producciones de alta tecnología, Japón, Alemania y los nuevos países industrializados de Asia se la disputan constantemente.

Las causas principales que acentuaron el carácter de este proceso declinante son de diversa índole y nuestro planteo general de los problemas que aquejaron y todavía aquejan al sector fabril no puede menos que buscar apoyo en algunas hipótesis y paradigmas que se dieron para explicar la situación prevaleciente en la economía norteamericana cuando comenzó a agotarse el efecto expansivo de la onda larga de ascenso del capitalismo que siguió a la Segunda Guerra Mundial.

Este agotamiento tuvo efecto general sobre la economía de Estados Unidos que comenzó a declinar, en tanto que pareció dar impulso a las naciones devastadas por la guerra, las cuales comenzaron a rehacer sus economías volcándose sobre la fabricación de manufacturas.

Un supuesto que explica este vuelco no puede ser otro que el hecho de que son las manufacturas las que mayor valor agregado tienen en su producción. Japón, Alemania y también otros países avanzaron notablemente en su tecnología, lo cual les permitió competir en el inmenso mercado de Estados Unidos y en los mercados tradicionales de este país en el resto del mundo. Hubo en ellos una extraordinaria acumulación de capital y Japón instauró un capitalismo voraz cimentado sobre una gran explotación de su fuerza de trabajo. La política proteccionista de Japón acabó perjudicando aún más a las exportaciones de Estados Unidos, privados del mercado de consumo japonés que en virtud de una política japonesa de sustitución de importaciones, abasteció su inmenso mercado interno.

La política del gobierno federal

Mientras tanto la economía de Estados Unidos quedó rezagada en muchos aspectos. Por de pronto, la política del gobierno central permitió -y las empresas aprovecharon la ocasión de- "hacer dinero sin producción" recurriendo entre otras cosas a fusiones y conglomerados. Aunque el debate sobre la "desindustrialización" duró varios años (y aún sigue) el gobierno no admitió nunca en forma explícita la adopción de una política industrial aunque en los hechos nunca dejó de tenerla, sin nombrarla.

Hay expertos que se inclinan por explicar la declinación de la economía de Estados Unidos atribuyéndosela a causas estructurales profundas:

a la creciente vulnerable posición de ese país en el sistema global, posición derivada de las estrategias adoptadas por los gerentes de las corporaciones deseosos de reducir el costo del trabajo con el fin de que no se redujeran las ganancias (a consecuencia de la afiebrada competencia), así como debido a las variadas formas en que el gobierno de Estados Unidos estimulaba a las corporaciones a hacer experimentos que las llevaran a reestructurarse(1)

Existen otros muchos indicadores utilizados para saber cómo se estuvo gestando la declinación. Por de pronto, en lo que atañe a la inversión, del total de inversiones comerciales realizadas entre los años 1979 y 1984, el 93 por ciento fue para equipos de computadoras de oficinas o para el reemplazo de autos y camiones de las flotillas de transportes de las empresas. Sólo 7 por ciento se gastó en nuevo equipo productivo para las fábricas.(2)

Hemos sostenido en las páginas de este volumen que la declinación de la economía norteamericana tiene mucho que ver con la erosión sufrida por el sector de las manufacturas, consecuencia entre otras cosas de los efectos de arrastre que este sector posee.

Creemos haber abundado bastante en nuestro texto en el tema del debate sobre la declinación económica de Estados Unidos; lo bastante como para haber llegado a la

(1) HARRISON, Barret y Bennet Bluestone. The Great U-Turn. Corporate Restructuring and the Polarizing of America, Basic Books, Nueva York, 1988, p. 137.

(2) Ibíd., p. 144

conclusión de que "hasta estos momentos, no hay juicio definitivo y el debate continúa".(3)

Papel de las recesiones cíclicas

Por otra parte, necesario para la explicación del proceso por el cual atravesó la industria manufacturera fue la inclusión de factores cíclicos, que muchos expertos señalaron como decisivos para la marcha del sector; las recesiones pasadas y la presente son sin duda elementos definatorios de la erosión que sufrió y sufre el sector; también lo son las diferentes reabsorciones del ciclo. Sin embargo, contrariamente a lo propuesto por algunos expertos, ni aun el periodo de estabilidad cíclica transcurrido entre 1983 y 1990 logró mantener al sector en condiciones favorables durante largo tiempo. En el texto señalamos sólo un periodo (en el capítulo IX) titulado "Cambios y perspectivas" en el cual se produjeron mejoras en la situación de las manufacturas; sin embargo no fue de larga duración, pues las manufacturas se debaten aún, en este año 1992, en algunos de los mismos problemas que prevalecieron antes.

Factores estructurales

Por otra parte sostenemos, por lo tanto, que quizá no sea el ciclo el elemento determinante del fenómeno de la erosión del sector manufacturero. Es uno entre muchos y entre estos muchos prevalecen, tal vez con mayor peso, los factores estructurales.

En los últimos treinta años los cambios estructurales en la economía de Estados Unidos, que parecen tener especial significado, son por una parte los que se refieren a la preeminencia atribuida a los servicios sobre los puestos de trabajo ofrecidos por la producción. Sin embargo, conviene aclarar que los servicios suelen derivarse del ámbito de la producción y es frecuente confundir unos puestos de trabajo con otros.

Desde un punto de vista regional, los cambios estructurales más notables se refieren a la declinación, en términos de producción y de empleo del cinturón industrial del Noreste,

(3) CUSMINSKY, Rosa, ed. Mito y Realidad de la Declinación de Estados Unidos, Op. cit.

donde se concentraba la industria pesada (acero, refinación de metales no ferrosos, automóviles y maquinaria industrial).

Sólo una parte de Nueva Inglaterra ha atraído y creado industrias de alta tecnología. En el Sur y en el Oeste han surgido mientras tanto industrias nuevas de electrónica moderna, aeroespaciales y de telecomunicaciones.

Un tercer cambio estructural ha sido el de la transformación de la estructura social. Los empleados de oficina, de ventas y de servicios especiales superan a los obreros en una proporción de 3 a 1. Los primeros son, como se sabe, menos inclinados a agremiarse que los obreros.

Otro cambio estructural de importancia es el que se refiere a los métodos gerenciales practicados por las corporaciones industriales, los cuales como ya comentamos en el texto constituyen una gran debilidad del modelo americano.(4)

De los efectos negativos que afectaron el comportamiento de la productividad del sector, hemos subrayado aquéllos que más incidieron en retardar su crecimiento. Entre ellos creemos primordial la conducta de los cuadros gerenciales, responsables en grado sumo de negligencia frente a la necesidad que se tenía de innovar en los procesos productivos y de planear la producción a largo plazo. En cambio, fue evidente que en las empresas predominaron los gerentes interesados en aspectos financieros de corto plazo.

Mucho se ha señalado también que el descenso en la calidad de la educación en general conspiró en contra del progreso de la producción. Se anota con frecuencia que la mano de obra disponible careció de las condiciones indispensables para aprender a trabajar en los nuevos métodos de producción.

Los nuevos procesos de producción

El paso del *fordismo* y del *taylorismo* a los métodos flexibles comenzó en Estados

(4) BELLON, Bernard y Jorge Niosi. The Decline of the American Economy, Black Rose, Montreal, 1988, p. 79.

Unidos demasiado tarde en comparación con Japón y países europeos.

No existen, hasta donde conocemos, demasiadas explicaciones sobre la razón de esta conducta particular que sin duda perjudicó a esta nación. De lo que hemos investigado por medio de entrevistas personales, sacamos en conclusión: que hubo empresas que encontraron demasiado onerosa la reestructuración de los procesos de producción y dirección de sus fábricas; ello parece haberse debido al alto costo implicado por el despido de muchos trabajadores, requisito indispensable en el cambio. Resultado de nuestras preguntas a empresarios y expertos en la materia fue también otra respuesta generalizada: hubo empresarios decididos a transformar sus empresas pero no lo hicieron por falta de personal calificado para trabajar en los nuevos procesos de producción.

En términos generales, hemos podido colegir que los empresarios norteamericanos siguieron confiando en el *fordismo* y en los procesos de producción en masa. Confiaron en tener mediante éstos el mismo éxito que se tuvo en el pasado. En nuestra opinión, aparentemente no captaron el sentido de los cambios en el gusto de los consumidores y siguieron adjudicándole a la producción en masa las ventajas que siempre había garantizado sobre todo la posibilidad de reducir los costos.

Hoy día, al comenzar el año 1992, debemos admitir, sin embargo, que Estados Unidos se encuentra en una fase crítica de su historia tecnológica.(5) En un libro reciente(6) se opina que en Estados Unidos el sistema fabril basado en la producción en masa está pereciendo, mientras surge un nuevo paradigma de desarrollo económico basado en los servicios, en la producción flexible y en el consumo personalizado ("*customized*"). En realidad ese texto no hace sino confirmar lo que anticiparon otros autores que ya hemos mencionado, como Sabel y Piore por ejemplo, aunque éstos escribían en 1984 cuando Estados Unidos llevaba ya algunos años de retraso.

En cambio, el Manual (*Handbook*) editado por Nand K. Jha es de 1991 y en él aparece

(5) NOYELLE, Thierry. *Op. cit.*

(6) JHA, Nand. Handbook of Flexible Manufacturing Systems, Academic Press, Inc., EUA, 1991.

una lista de 33 compañías de Estados Unidos que son usuarias de sistemas flexibles en las industrias de motores aeroespaciales, componentes aeroespaciales, equipos, máquinas herramientas y otras industrias. Este manual nos explica que los sistemas flexibles son capaces de reducir la fuerza de trabajo en las plantas manufactureras y de aumentar la satisfacción del consumidor que hace el pedido. Estos sistemas controlan robots, máquinas herramientas y vehículos guiados automáticamente, por medio de una computadora central que dirige toda la fábrica, como si fuera un reloj.

En nuestro texto hemos incluido un capítulo, el X, que titulamos "¿Una nueva era en la manufactura de Estados Unidos?". Ahí explicamos, aunque en forma demasiado incompleta, algunos rasgos generales de la producción flexible. Gracias a la aplicación de algunos de los principios de la producción flexible se produjeron cambios y mejoras en las manufacturas de Estados Unidos y existen posibilidades para el futuro, según lo señalamos en nuestro texto. Pero las perspectivas de éxito dependen también del clima general que llegue a imperar en el país del Norte y, sobre todo, de la corrección de los déficit que la siguen aquejando.

Medidas de política

En nuestra opinión las medidas de política que figuran en *Made in America*, el libro publicado en 1989 por el Instituto Tecnológico de Massachusetts, son proposiciones aún válidas para mejorar el desempeño de las manufacturas. Pero también agregamos en nuestro texto, y deseamos subrayarlo en estas conclusiones, que el nuevo papel económico de los estados del país del Norte puede ser decisivo para la marcha futura de las manufacturas y de la economía en general. Tal como ya lo hemos explicado en el texto, los estados comenzaron, a partir de la adopción del llamado "nuevo federalismo", a retomar el papel que desempeñaron antes de que se centralizaran las políticas económicas en manos del gobierno federal, siguiendo los lineamientos del *New Deal* en los años treinta.

Creemos posible que una combinación de políticas, del gobierno federal y de los

gobiernos de los estados, puede estimular el crecimiento de la economía nacional, apelando a medidas que sean permitidas en cada fuero. El análisis profundo del "nuevo federalismo" nos podría haber llevado a nuevos y fructíferos planteos. Los dejaremos para próximas investigaciones.

Una idea radical

Además de la solución que acabamos de mencionar y que habíamos incluido en el capítulo XI, (Políticas propuestas para el mejor desempeño de las manufacturas) nos parece oportuno referirnos a una idea recientemente lanzada por el profesor de la Universidad de Columbia, Seymour Melman (actualmente presidente de la *National Commission for Economic Conversion and Disarmament*) en su artículo titulado "*Shaping a Civilian Economy*".(7)

Para Melman crear una economía productiva con pleno empleo en Estados Unidos exige una conversión hacia la industria civil y sostiene que la piedra angular de esta reconversión está contenida en la ley propuesta por el representante Demócrata de Nueva York, Ted Weiss. En ella se propone convertir las bases militares en parques industriales, escuelas, hospitales, aeropuertos y centros recreativos, a los laboratorios militares en centros de investigación científica, convirtiendo también en personal civil al personal militar que en ellos trabaja.

Las fábricas que se establezcan, dice Melman, producirán los artículos que ahora está importando Estados Unidos y producirán maquinarias de construcción y bienes de capital de muchas clases para modernizar la obsoleta infraestructura del país.

Llevar al cabo esta reconversión nos parece una idea sensacional para Estados Unidos.

El público lector desearía, quizá, encontrar en estas conclusiones ideas originales que señalen el camino correcto para que Estados Unidos vuelva a poseer la llave del éxito en materia de progreso de sus manufacturas. Sólo podemos agregar que muchos factores de

(7) The New York Times, New York Times Inc., 27 de febrero, Nueva York, 1992.

los aquí mencionados deberán conjugarse y aun así es difícil predecir cuándo y cómo volverá a lograrse la prosperidad del sector manufacturero de Estados Unidos.

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

ABERNATHY, William J. et. al. Industrial Renaissance: Productivity a Competitive Future for America, Basic Books, Nueva York, 1983.

ADAMS, F. Gerald. Criteria for U.S. Industrial Policy Strategies, s/e, EUA, 1983.

AFL/CIO. Department of Economic Research. America's Trade Crisis, Department of Economic Research, marzo, EUA, 1989.

BAGU, Sergio. Tiempo, realidad y conocimiento, Siglo XXI Editores, Buenos Aires, 1970.

BALASSA, Bela. "The United States in the World Economy" en Working Papers in Economics, The Johns Hopkins University, julio, EUA, 1981.

BALLANCE, Robert H. International Industry and Business Structural Change, Industrial Policy and Industrial Strategies, Allen and Unwin, Londres, 1987.

BARFIELD, Claude E. y William A. Schambra, eds. The Politics of Industrial Policy, American Enterprise Institute for Policy Research, Washington, D.C., 1986.

BELL, Daniel. El advenimiento de la sociedad post-industrial, Alianza Editorial, Madrid, 1986.

BELLON, Bertrand. "L'Interventionisme liberal" en La Politique Industrielle de l'Etat Federal Americain, Económica, París, 1986.

----- y Jorge Niosi. The Decline of American Economy, Black Rose, Montreal, 1988.

BERGSTEN, Fred, C. America in the World Economy, A Strategy for the 1990's, Institute for International Economics, Washington, 1988.

BLACKABY, F. Deindustrialisation, Heineman, Londres, 1978.

BLECKER, R. A. "The Consumption Binge is a Myth" en Challenge, M.E. Sharpe Inc., mayo-junio, Nueva York, 1990.

BLOCK, Tred. "El mito de la reindustrialización" en Economía Informa, mayo de 1988, reproducido de Socialist Review, no. 73, vol. 14, enero-febrero, EUA, 1984.

BLUESTONE, Barry y Bennett Harrison. The Deindustrialisation of America, Basic Books, Nueva York, 1982.

-----, The Great U Turn. Corporate Restructuring and the Polarizing of America, Basic Books, Nueva York, 1988.

----- y Lucy Gorham. Storm Clouds on the Horizon, s/e, p, a.

BOSKIN, Michael J. Reagan and the Economy. The Successes, Failures and Unfinished Agenda, Institute for Contemporary Studies, California, 1989.

BOVENBERG, A. Lans. "¿Por qué ha disminuido el ahorro personal en los Estados Unidos?" en Finanzas y desarrollo, Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial de Reestructuración y Fomento, junio, Washington D.C., 1990.

BOYER, R. y P. Petit. Productivité dans l'industrie et croissance à moyen terme, INSEE, diciembre, París, 1980.

BOWLESS, S., D. Gordon y T. Weiskoff. Beyond the Waste Land, Doubleday, EUA, 1983.

BRAINRAD W. y B. Peery. Brookings Papers on Economic Activity, Brookings Institution, Washington, 1981.

BRAVERMAN, Harry. Trabajo y capital monopolista, Ed. Nuestro Tiempo, México, 1983.

Brookings Papers on Economic Activity, Brookings Institution, Washington, D.C., varios números.

Business Week, Mc Graw-Hill Inc, Nueva York, varios números.

CARDOSO, Ciro, F. S. y H. Pérez Brignoli. Los métodos en la historia, Grijalbo, México, 1977.

CASTAÑEDA, Jorge G. El capital financiero: México y los nuevos países industrializados, Ed. ERA, México, 1982.

CASTELLS, Manuel. La crisis económica mundial y el capitalismo americano, Laia, Barcelona, 1975.

CLINE, William R., ed. Trade Policy in the 1980's, Institute for International Economics, Washington, 1983.

COHEN, Stephen y John Zysman. Manufacturing Matters. The Myth of Post-industrial Economy, Basic Books, Nueva York, 1987.

CONLAN, Timothy. New Federalism...from Nixon to Reagan, The Brookings Institution, EUA, 1988.

CUSMINSKY, Rosa, ed. Mito y realidad de la declinación de Estados Unidos, CISEUA/UNAM, México, 1992.

-----". "Japón y Estados Unidos en el desconcierto mundial", México Internacional, año 2, vol. 16, diciembre, México, 1990.

CHANDLER, Alfred D. Jr. Strategy and Structure. Chapters in the History of American Industrial Enterprise, The MIT Press, Cambridge, 1978.

DENISON, Edward. Estimates of Productivity Change by Industry: an Evaluation and an Alternative, Brookings Institution, Washington, 1989.

DERTOUZOS, Michel L., Richard Lester y Robert M. Solow. Made in America. Regaining the Productive Edge. The MIT Press, Cambridge, 1989.

DIEBOLD, John. Industrial Policy as an International Issue, McGraw Hill, Nueva York, 1980.

DORNBUSCH, Rudiger, James Poterba y Lawrence Summer. The Case for Manufacturing in America's Future, s/e, Rochester, 1988.

EBERTS, Randall W. y John R. Swinton, "Has Manufacturing Presence in the Economy Dimished?" en Economic Commentary. Federal Reserve Bank of Cleveland, enero, Cleveland, 1988.

ERNST, Dieter Restructuring World Industry in a Period of Crisis. The role of Innovations, UNIDO Working Papers, diciembre, 1981.

----- y David O'Connor. Technology and Global Competition: Challenge for Newly Industrializing Economies, OCDE y Centro de Desarrollo, París, 1989.

FAJNZYLBER, Fernando. "El debate industrial en Estados Unidos: entre el desafío japonés y el espectro de Inglaterra", en Maira, Luis. ¿Una Nueva Era de Hegemonía Norteamericana? RIAL, Programa de Estudios Conjuntos sobre las Relaciones Internacionales, Buenos Aires, 1985.

FELDSTEIN, Martin, (ed.) The American Economy in Transition, University of Chicago Press, 1980.

FORESTER, Thomas. Hight Tech Society. The Story of the Information Technology Revolution, Basil Blackwell, Oxford, 1987.

FUJII, Gerardo y José Valenzuela. "La economía de Estados Unidos: tendencias y algunos problemas básicos" en Investigación Económica, Facultad de Economía/UNAM, enero-marzo, México, 1992.

GALBRAITH, James. Balancing Acts. Technology Finance and American Future, Basic Books Publishers, Nueva York, 1989.

GORDON, Robert L. The American Business Cycle, Chicago University Press, Chicago, 1986.

GRUCHY, Allan G. "Corporate Concentration and the Reestructuring of the American Economy" en Journal of Economic Issues, Association for Evolutionary Economics, vol. XIX, no. 2, junio, Nebraska, 1985.

GUNN, Thomas. Manufacturing for Competitive Advantage, Ballinger Publishing Co., Nueva York, 1987.

HAFER, R.W. "How Open is the U.S. Economy?" en Federal Reserve Bank of Saint Louis, Lexington Books, EUA, 1985.

HANSEN, Alvin Harvey. Full Recovery or Economic Stagnation Mc.Graw Hill Book, Nueva York, 1938.

HAYES, Robert y Steven O. Weelwright. Restoring our Competitive Edge: Competing

Through Manufacturing, Wiley and Sons, Nueva York, 1978.

HEILBRONER, R.L. Naturaleza lógica del capitalismo. Siglo XXI Editores, México, 1989.

HICKOK, Susan, Linda BELL y Janet CEGLOWSKI. "The competitiveness of U.S. Manufactured Goods: Recents Changes and Prospects" en Quaterly Review, Federal Reserve Bank of Nueva York, Primavera, 1988.

HULTEN, Charles R. "Is the U.S. Economy in Decline?" en The American Enterprise, The American Enterprise Institute for Public Policy Research, mayo-junio, EUA, 1990.

JACKUMAR, Ranchandra. "Post-industrial Manufacturing" en Harvard Economic Review, Harvard University Press, noviembre-diciembre, Boston, 1986.

JHA, Nand, ed. Handbook of Flexible Manufacturing Systems, Academic Press, Inc., EUA, 1991.

JOHNSON, Chalmers. The Industrial Policy Debate, ICS Press, San Francisco, 1980.

-----, T.L. D'Andrea y J. Zysman, eds. Politics and Productivity. The Real Story Why Japan Works, Ballinger Pub. Co., EUA, 1989.

JUDIS, John. "Reagan y la declinación de Estados Unidos" en Pablo González Casanova coord., Estados Unidos Hoy, Siglo XXI Editores, México, 1984.

KANTROW, A.M., ed. "The Political Realities of Industrial Policy" en Harvard Business Review, Harvard University Press, septiembre-octubre, Boston, 1983.

KENNEDY, Paul. Auge y caída de las grandes potencias, Plaza & Janes, Madrid, 1989.

KRUGMAN, Paul. The Age of Diminished Expectations. U.S. Economic Policy in the 1990's. The MIT Press, Cambridge, 1990.

LAWRENCE, Robert Z. "The Myth of U.S. Industrialization" en Challenge, ME Sharpe, Inc., noviembre-diciembre, Nueva York, 1987.

----- Can America Compete? Brookings Institution, Washington, 1986.

----- "Is Trade Deindustrializing America?" en Brookings Papers of Economic Activity, Brookings Institution, Washington, 1983.

LEKACHMAN, Robert. Visions and Nightmares: America After Reagan, McMillan, Nueva York, 1987.

MAGAZINER, Ira, C. y Robert REICH. Minding America's Business. The Decline and Rise of American Economy. Nueva York, 1982.

McNIVEN, James. "The United States: The Case of Technology Development" en Working Paper no. 89, Faculty of Management, Dalhous University, Halifax, 1989.

MELMAN, Seymour. Profits Without Production, Alfred A. Knoff, Inc., Nueva York, 1983.

-----, "Conversion of Industry from a Military to a Civilian Economy" en Journal of Economic Issues, Association for Evolutionary Economics, vols. I-VI, Nebraska, 1970.

-----, "Decision Making and Production as Economic Variables" en Journal of Economic Issues, Association for Evolutionary Economics, junio, Nebraska, 1976.

MELTZ, N. y M. Piore. Industrial Restructuring and Industrial Relations in Canadá and U.S., Industrial Relation Center, Queen's University, Canadá, 1991.

MINSKY, Hyman, P. Stabilizing an Unstable Economy, Yale University Press, New Haven, 1986.

MOODY, Patricia E., ed. Strategic Manufacturing, Dynamic New Directions, Jones Irvin, Illinois, 1990.

National Association of Manufacturing. Competing in the Global Economy, marzo, 1987.

NAU, Henry R. The Myth of American Decline. Leading in the World Economy into the 1990's. Oxford University Press, London, 1990.

NELSON, R.R., ed. Government and Technical Progress, Pergamon Press, EUA, 1982.

New York Stock Exchange. U.S. International Competitiveness: Perception and Reality, agosto, Nueva York, 1984.

NORTON, R.D. "Industrial Policy and American Renewal" en Journal of Economic Literature, American Economic Association, marzo, 1986.

NOYELLE, Thierry. Beyond Industrial Dualism, Westview Press, Boulder, 1987.

NYE, Joseph, Jr. Bound to Lead. The Changing Nature of American Power, Basic Books, EUA, 1990.

OLSEN, Edward A. U.S.-Japan Strategic Reciprocity. A New Internationalist View, Stanford University, California, 1985.

POOL, James y S. Stamos. International Economy Policy, Lexington Books, EUA, 1989.

RAPPING, Leonard A. International Reorganization and American Economic Policy, Nueva York University Press, Nueva Yorkn, 1983.

REICH, Robert. Tales of a New America, Times Books, EUA, 1987.

-----, "The Real Economy" en The Atlantic Review, Atlantic Monthly Co., febrero, Boston, 1991.

-----, "La formulación de la política industrial" reproducido por el Centro de Invesigación y Docencia Económica de Foreign Affairs, Council Foreign Relations, Primavera, 1982.

-----, "The Rise of Technonationalism" en The Atlantic Review, Atlantic Monthly Co., mayo, Boston, 1989.

ROHATYN, Felix. The Twenty-Year Century, Random House, Nueva York, 1983.

SABEL, Charles y Michael Piore. The Second Industrial Divide: Possibilities for

Prosperity, Basic Books, Nueva York, 1984.

SCHMEISSER, J. "Is America in Decline?" en New York Times Magazine, New York Time, Inc., abril, Nueva York, 1989.

SCHONBERGER, Richard J. Japanese Manufacturing Techniques, The Free Press, Londres, 1982.

SCHULTZE, Charles. Industrial Policy: A Dissent, Brookings Institution, Washington, 1986.

SCHUMPETER, Joseph. Business Cycles, Mc Graw Hill , Nueva York, 1939.

----- . Capitalism, Socialism and Democracy, Harper and Row, Nueva York, 1942.

SHELPS, Ronald K. Beyond Industrialization, Praeger Publishers, Nueva York, 1981.

SHOCH, James. The Politics of U.S. Industrial Policy Debate, 1980-1984. A Theoretical and Historical Perspective, Department of Political Science/MIT, febrero, Boston, 1988.

SKINER, Wickham. Manufacturing: The Formidable Competitive Weapon. John Wiley and Sons, EUA, 1985.

Sociología del Trabajo. Siglo XXI, editores, de España. Revista cuatrimestral de empleo, trabajo y sociedad, varios números.

Statistical Abstract of U. S., U.S. Department of Commerce, Economics and Statistics. Bureau of the Census, varios años.

STEIN, Herbert. "Problems and no Problems in the American Economy en The Public Interest, no. 99, National Affairs, Inc., Washington, 1989.

STERN, Robert, ed. U.S. Trade Policies in a Changing World Economy, MIT Press, Cambridge, 1981.

STEVENSON, Michael. The U.S. Debate on Industrial Policy: a Bibliography, 1980-1985.

THUROW, Lester. The Zero-Sum Society, Basic Books, Nueva York, 1980.

ULLMANN, John E. The Anatomy of Industrial Decline. Ed. Quorum Books, Londres, 1990.

U.S. Department of Commerce. Improving U.S. Competitiveness, Government Printing Office, Washington, 1987.

U.S. Department of Commerce. U.S. Industrial Outlook, Government Printing Office, Washington, años de 1987 a 1991.

VILAR, Pierre. Iniciación al vocabulario del análisis histórico. Grupo Editorial Grijalbo, Barcelona, 1980.

VERNON, Raymond. "The Japan-U.S. Bilateral Relationship: Its Role in the Global Economy" en The Washington Quarterly, MIT Press, Verano, Cambridge, 1990.

----- y D. Spar. Beyond Globalism: Remaking American Foreign Economic Policy, New York Free London Collor McMillan, Nueva York, 1989.

WAGEMAN, Ernest. Estructura y ritmo de la economía mundial, Ed. Labor, 2ª ed., s/p., 1937.

WEIL, Frank A. Law and Policy in International Business, s/e., 1983.

WESCOTT, Robert F. "U.S. Approaches to Industrial Policy" en Adams G. y Klein L., eds. Industrial Policies for Growth and Competition, Lexington Books, EUA, 1983.

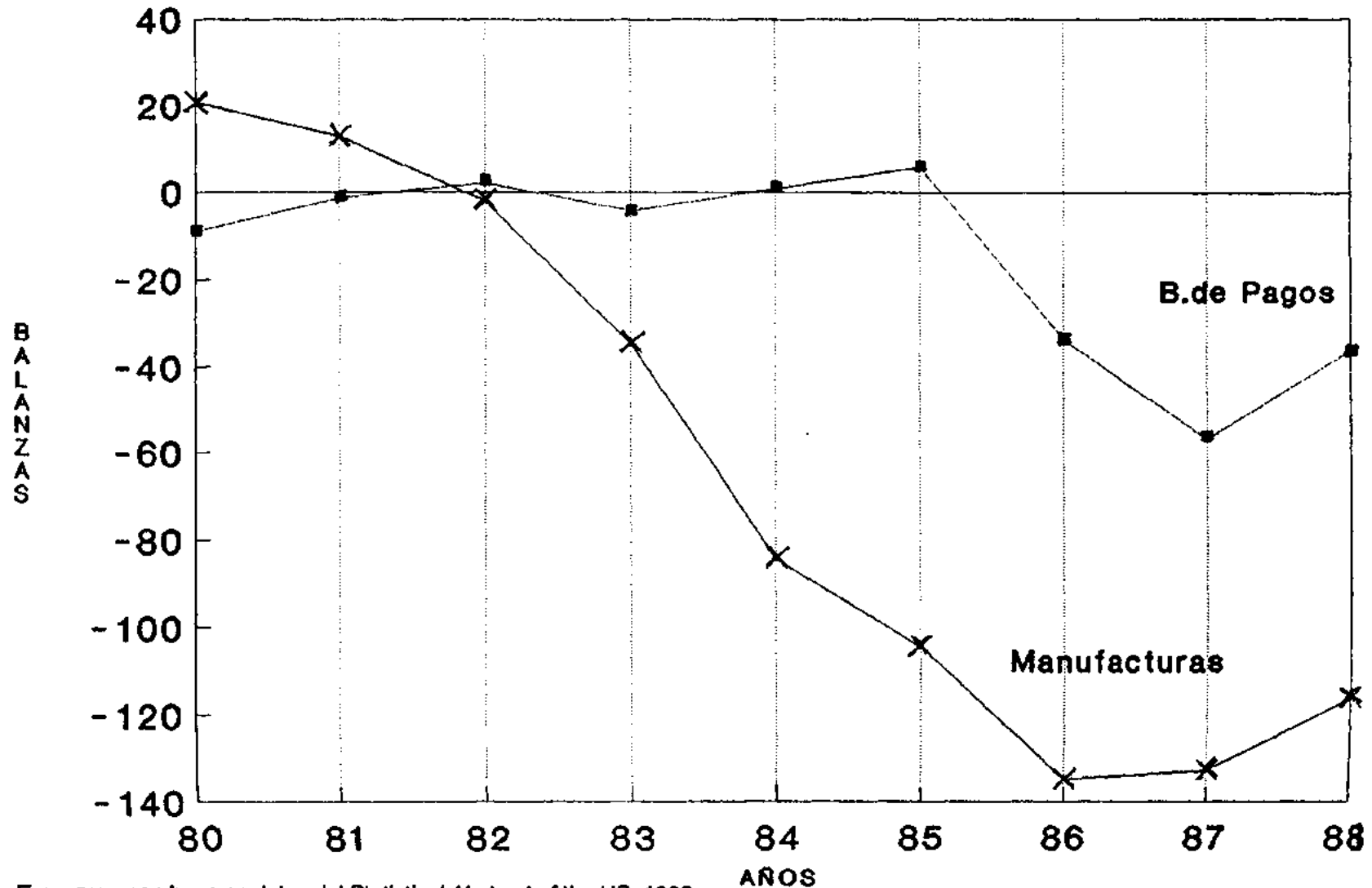
WOMACK, J. et. al. The Machine That Changed the World, Maxwell MacMillan International Toronto, 1990.

WORLD BANK. The Global Framework, Working Paper, no. 355, septiembre, Nueva York, 1979.

ZINSMEISTER, Karl. "Shadows on the Rising Sun" en The American Enterprise, The American Enterprise Institute for Public Policy Research, mayo-junio, s/p., 1990.

ZYSMAN, John y L. Tyson, eds. American Industry in International Competition: Government Policies and Corporate Strategic. Cornell University, Ithaca, 1983.

GRAFICA 1
EVOLUCION DE BALANZAS DE PAGOS Y DE
EXPORTACION DE MERCANCIAS MANUFACTURADAS
(MILES DE MILLONES DE DOLARES)



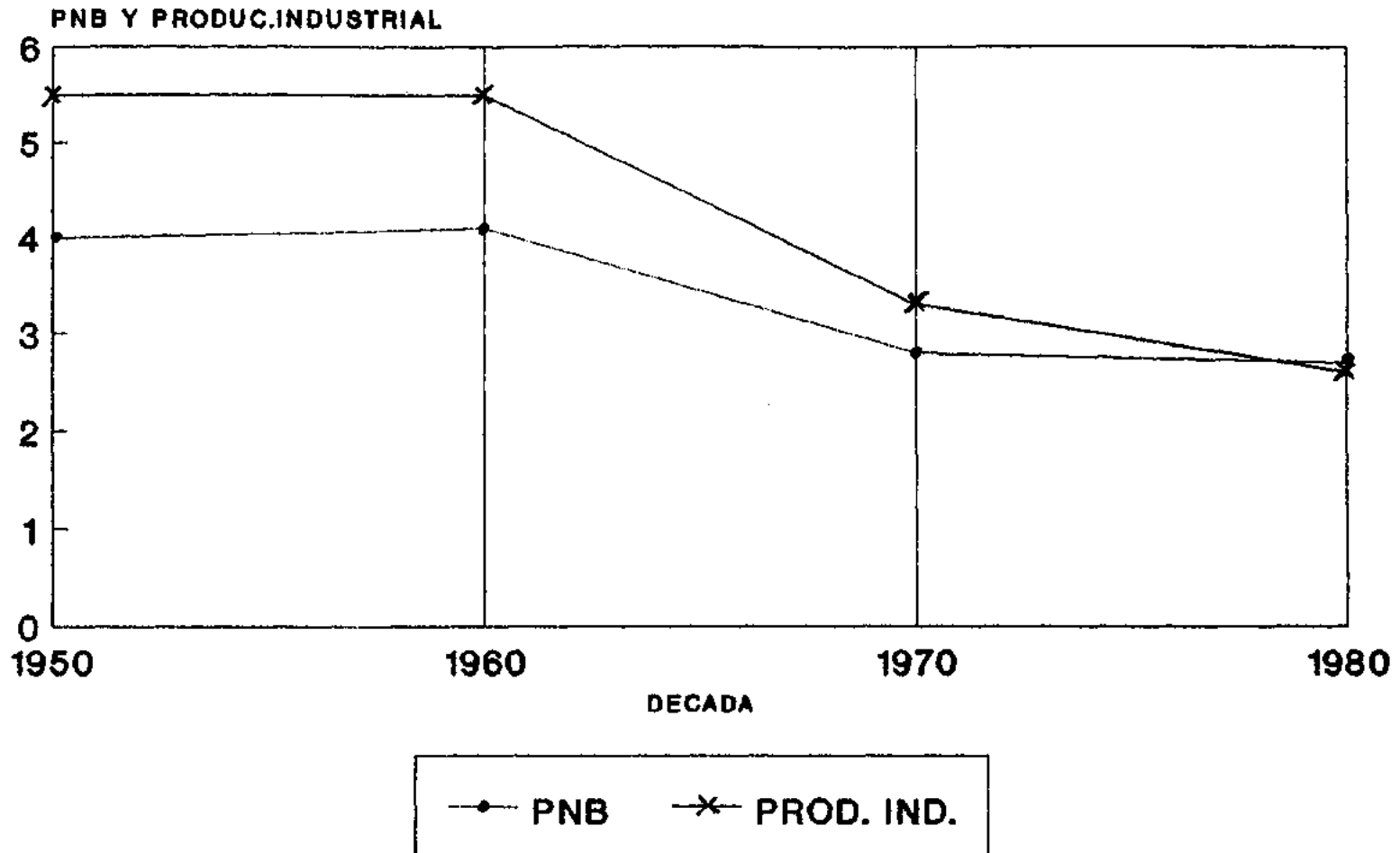
ELABORADO con base en datos del Statistical Abstract of the US, 1990
 y FMI, International Financial Statistical, 1990

GRAFICA 2

PNB E INDICE DE PRODUCCION INDUSTRIAL

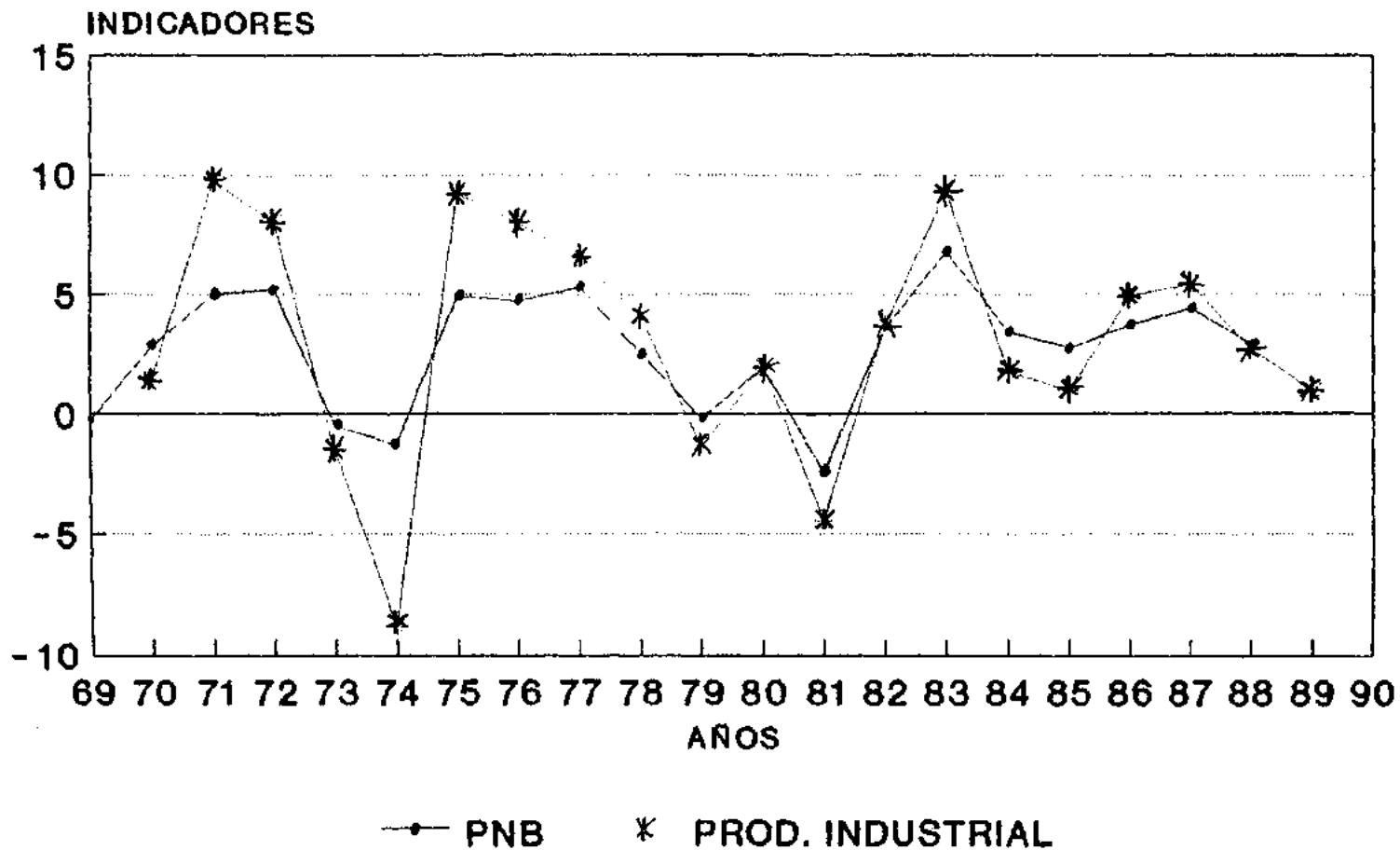
TASA DE CRECIMIENTO ANUAL PROMEDIO

(PNB REAL 1982 E INDICE 1977)



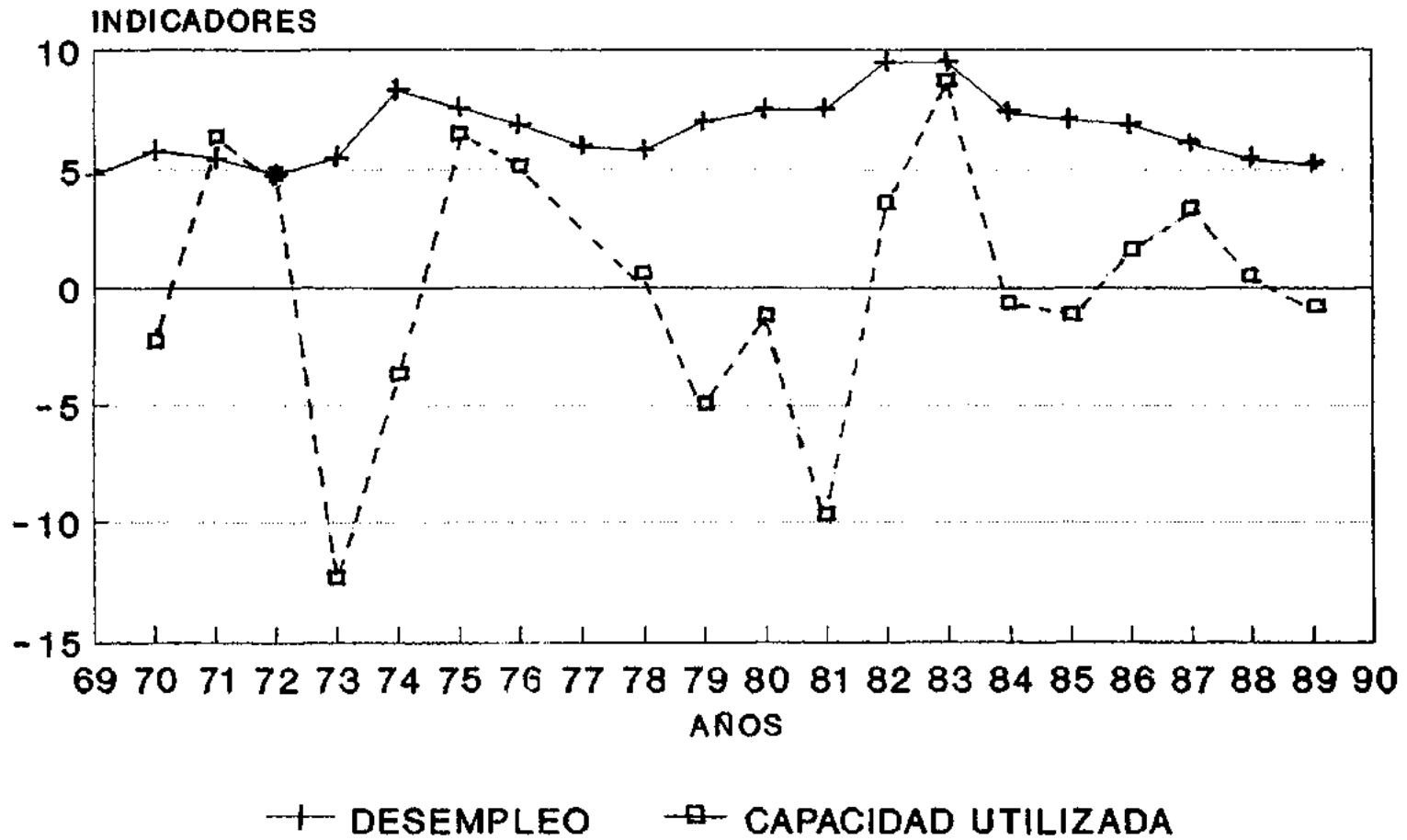
FUENTE: elaborado con base en datos del Economic Report of the President

GRAFICA 3
INDICADORES DE CRECIMIENTO ECONOMICO
1970-88



FUENTE: calculado con base en datos del Economic Report of the President

GRAFICA 4
INDICADORES DE CRECIMIENTO ECONOMICO
1970-88



FUENTE: elaborado con base en datos del Economic Report of the President

¿Se desindustrializa Estados Unidos?, editado por el Centro de Investigaciones sobre América del Norte, se terminó de imprimir en Ediciones de Buena Tinta, S.A. de C.V., el día 23 de abril de 1993. En su composición se utilizaron los tipos Times Roman 12:11 y 10:9 en papel bond de 90 gms. Se tiraron 250 ejemplares más sobrantes para reposición. La edición estuvo al cuidado del Departamento Editorial del CISAN

CENTRO DE INVESTIGACIONES SOBRE AMÉRICA DEL NORTE
TORRE II DE HUMANIDADES 11° PISO. CD. UNIVERSITARIA,
MÉXICO, D.F. C.P. 04510, FAX 550-03-79
TELÉFONOS 623-03-00 AL 623-03-09