

## 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.