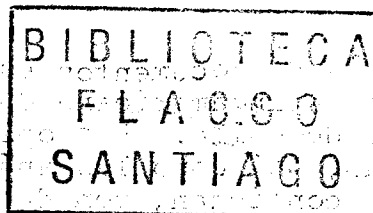




D671 de  
CONT. 37  
C.A

CONTRIBUCIONES  
PROGRAMA FLACSO-SANTIAGO DE CHILE  
NUMERO 37, Enero 1986.



11.742

844.-

LA DEBILIDAD DE LOS FUERTES: ANALISIS Y PERSPECTIVAS DE LA RECUPERACION INTERDEPENDIENTE EN EE.UU., LA COMUNIDAD ECONOMICA Y JAPON.

Ricardo M. Domínguez

Esta contribución es parte de un programa de intercambio de publicaciones entre FLACSO-Santiago y EURAL (Centro de Investigaciones Europeo-Latinoamericanas).

Esta serie de Documentos es editada por el Programa de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), en Santiago de Chile. Las opiniones que en los documentos se presentan, así como los análisis e interpretaciones que en ellos se contienen, son de la responsabilidad exclusiva de sus autores y no refleja necesariamente los puntos de vista de la Facultad.

FLACSO  
Santiago de Chile

FLACSO  
Santiago de Chile

## RESUMEN

El objetivo principal de este trabajo es resaltar, mediante el uso de indicadores agregados, las características principales que hoy perfilan a las economías estadounidenses, comunitaria europea y japonesa en los marcos de la recuperación económica del mundo industrializado en los tres últimos años. En segundo lugar, se busca delinear la redefinición de los atributos del espacio de interdependencia entre las tres regiones. La reciente y no consolidada recuperación del Norte es vista como un complejo fenómeno de interacciones que tiene en Estados Unidos al principal beneficiario del crecimiento y en la CEE y Japón a los sustentadores de un auge de interdependencia cuyos éxitos a nivel nacional se vuelven más que relativos. Se intenta a su vez remarcar el carácter endble del auge alcanzado, así como las amenazas que encierra en el mediano plazo en términos de un probable agotamiento de la senda elegida. Se caracteriza a esta recuperación en interdependencia como una respuesta coyuntural a la recesión cíclica de fines de los setentas.

El objetivo principal de este trabajo es resaltar, en  
 primer lugar, la importancia de la caracterización  
 de las empresas que hoy existen en las zonas estadunidenses  
 y, en segundo lugar, el papel que juegan en la recuperación  
 económica del país. El estudio se divide en tres capítulos  
 principales. En el primero se hace una descripción  
 de los tipos de empresas que existen en las zonas  
 estadunidenses, de sus características y de su papel  
 en la economía. En el segundo capítulo se hace una  
 descripción de las empresas que existen en las zonas  
 estadunidenses y de su papel en la economía. En el  
 tercer capítulo se hace una descripción de las  
 empresas que existen en las zonas estadunidenses  
 y de su papel en la economía. En el cuarto capítulo  
 se hace una descripción de las empresas que existen  
 en las zonas estadunidenses y de su papel en la  
 economía. En el quinto capítulo se hace una  
 descripción de las empresas que existen en las  
 zonas estadunidenses y de su papel en la economía.  
 En el sexto capítulo se hace una descripción de  
 las empresas que existen en las zonas estadunidenses  
 y de su papel en la economía. En el séptimo  
 capítulo se hace una descripción de las empresas  
 que existen en las zonas estadunidenses y de su  
 papel en la economía. En el octavo capítulo se  
 hace una descripción de las empresas que existen  
 en las zonas estadunidenses y de su papel en la  
 economía. En el noveno capítulo se hace una  
 descripción de las empresas que existen en las  
 zonas estadunidenses y de su papel en la economía.  
 En el décimo capítulo se hace una descripción de  
 las empresas que existen en las zonas estadunidenses  
 y de su papel en la economía.

## I N D I C E

	Pág.
INTRODUCCION.	1
USA, JAPON Y CEE: ALGUNOS INDICADORES BASICOS.	1
a) PIB y distribución	2
b) Formación de capital	4
c) Salarios, empleo y productividad	5
d) Sector externo	12
e) Precios	16
EL AUJE EN INTERDEPENDENCIA: DEBILIDAD Y DESEQUILIBRIO. CONCLUSIONES.	17



## INTRODUCCION

El presente trabajo intenta aportar algunos elementos a un tema cuya importancia no siempre es considerada en el debate económico de América Latina: el seguimiento de la coyuntura económica internacional en los países centrales.

Desde esta óptica, su objetivo principal es resaltar, mediante el uso de indicadores agregados, las características principales que hoy perfilan a las economías estadounidense, comunitaria europea y japonesa en los marcos de la recuperación económica del mundo industrializado en los tres últimos años. En segundo lugar, se busca delinear, a través de las señales que esos mismos indicadores emiten, la redefinición de los atributos del espacio de interdependencia entre las tres regiones. Al respecto, se considera que ésta ha sido la clave de la recuperación iniciada y, al mismo tiempo, el escenario donde se entretajan políticas económicas de corte keynesiano y monetarista, en singular y perversa complementación.

Desde este punto de vista, la reciente y no consolidada recuperación del Norte es vista como un complejo fenómeno de interacciones que tiene en Estados Unidos al principal beneficiario del crecimiento y en la CEE y Japón a los sustentadores de un auge de interdependencia cuyos éxitos a nivel nacional se vuelven más que relativos. Se intenta a su vez remarcar el carácter endeble del auge alcanzado, así como las amenazas que encierra en el mediano plazo en términos de un probable agotamiento de la senda elegida.

Por último, y como parte de una reflexión que supera los límites de este trabajo, la intención es caracterizar a esta recuperación en interdependencia como una respuesta coyuntural a la recesión cíclica de fines de los setentas que, sin embargo, no puede constituirse aún en respuesta estructural a la crisis de recomposición que hostiga hoy al capitalismo desarrollado.

### USA, Japón y CEE: Algunos indicadores básicos

A lo largo de las próximas páginas, se sintetizarán algunos indicadores agregados que permitan mostrar un perfil económico coyuntural de las tres regiones, además de fundamentar los rasgos de la recuperación en interdependencia alcanzada en los últimos años.

### a) PIB y distribución

En 1983, por ejemplo, a precios del 80 y a igual poder adquisitivo el PIB japonés (828 mil millones de ECU) constituía el 46.9 % del de la CEE (2 mil millones de ECU) y el 37 % del de USA (2 mil 635 millones de la misma moneda). La RFA, por su parte, alcanzó un PIB en ese año de 560 millones de ECU, algo más que la mitad del japonés. Pero en términos de producto per cápita, las diferencias se vuelven aún más pequeñas. A precios de 1980 y con paridad de poder adquisitivo, en 1983 EEUU ocupó el primer lugar con 11.235 millones de ECU seguido por Japón con 9.373 millones y la CEE con 8.073 millones de la misma moneda.<sup>1/</sup>

La distribución del producto muestra también ciertas similitudes. En 1983 la remuneración de los asalariados superó en los tres casos el 50 por ciento del PIB (61,4 % de USA, 55,6 % de la CEE y 56,6% de Japón). Entre el 74 y el 83, los japoneses pasaron de asignar el 51% del PIB a este tipo de remuneración hasta el 56,6 anotado, en tendencia ascendente.<sup>2/</sup> Lo anterior, asimismo, adquiere especial significación como indicador de una tendencia a la estabilidad de distribución entre capital y trabajo en el capitalismo desarrollado, al menos en lo que se refiere a mantener el ingreso de los trabajadores por encima del 50 % del total.

Sin embargo, esta distribución relativamente pareja no conduce obligatoriamente a utilizaciones similares del ingreso disponible. En primer lugar, y como fenómeno ligado probablemente a modelos de crecimiento disímiles, destacan las diferencias existentes en consumo colectivo (seguridad social, etc.). En este sentido, las similitudes notorias entre USA y la CEE no se encuentran en Japón, donde la seguridad social no constituye aún una bandera definitivamente asegurada por las demandas obreras.

Al respecto, conviene detenerse brevemente en lo anterior aunque más no sea para anotar un dato a desarrollar posteriormente. En 1983, los gastos del gobierno en este tipo de consumo representaron en USA y en la CEE el 18,9 % y el 17,6% del PIB respectivamente, mientras que en Japón sólo 10,2 % de ese total. Esa relación se mantiene con escasas diferencias a lo largo de toda la década que va del 74 al 83.<sup>3/</sup>

En lo que respecta al consumo privado, destaca especialmente la sensible brecha que separa a USA de la CEE y Japón. A precios de 1980 y poder de compra estandarizado, en 1983 el primer país destinó al consumo final 9.660 ECU por habitante, mientras que los dos restantes gastaron 4.414 y 5.798 respectivamente. Igualmente es de destacar la notoria cercanía en los niveles de consumo entre Japón y la Europa de los diez en su conjunto. Tomando los principales países, en



cambio, las diferencias se acentúan (Francia: 7.227 ECU, RFA: 6.930; UK: 6.323).<sup>4/</sup>

En términos de ahorro neto per cápita, las estadísticas confirman una característica ya conocida: las fuertes disparidades existentes entre las tres economías. En este marco, EEUU mantuvo a lo largo de la década 1974-1983 bajísimos niveles de ahorro en comparación a las otras dos regiones, mientras que Europa logró consolidar una tendencia ascendente. En 1974, USA destinaba al ahorro 436 ECU per cápita mientras que en el 83 sólo 347 unidades de la misma moneda. A lo largo de la década este indicador sufrió bruscas variaciones, con picos máximos en 1981 (658 ECU) y mínimos al año siguiente (288).<sup>5/</sup> Esta brusca caída (en el pico de la recesión) acompañó a su vez la violenta disminución de la inversión bruta fija, que entre los años citados decreció en 6,8 %.<sup>6/</sup> En Europa, el crecimiento del ahorro en la década analizada fue notable, pasando de 494 ECU per cápita en 1974 a 700 en 1983.

El caso de Japón, por su parte, destaca claramente por su homogeneidad y nivel de crecimiento: a partir de 1975 el ahorro per cápita en el país nipón ascendió ininterrumpidamente de 692 ECU a la cifra señalada para el 83, doblando el guarismo respectivo de la CEE y quintuplicando el correspondiente a USA, aunque aún por debajo de sus niveles históricos.<sup>7/</sup>

Los niveles de PIB y su distribución perfilan ciertas características que se verán apoyadas por otros indicadores. En primer lugar, los tres grandes han alcanzado cierta paridad en cuanto al ingreso per cápita que una década atrás era todavía débil. Sin embargo, los niveles de consumo muestran tendencias estructurales que colocan a EEUU como una economía de altísimo gasto privado, frente a una cierta homogeneidad registrada en la CEE y Japón. En contraposición, es USA también la de notoriamente bajos grados de ahorro, frente a un Japón que ha cifrado importantes logros en la capacidad de ahorro de sus habitantes. En este sentido, la lógica de la acumulación de capital japonesa aporta un elemento original: la importancia del ahorro individual en una economía cuyo nivel de desarrollo superó con creces los estadios del despegue. El gasto colectivo, por su parte, muestra también la otra cara de un sistema económico con bajísima utilización de excedentes en forma de consumo no ligadas directamente al proceso de producción: el bienestar social.

En base a los guarismos antes señalados, Europa aparece entonces como la economía de menor desbalance aunque, simultánea y probablemente, como la que presenta menor elasticidad de respuesta ante cambios bruscos.

En cuanto al origen sectorial del valor agregado, puede observarse empero, que muestra una distribución similar en las tres regiones, aunque con algunas diferencias. Entre ellas, destaca la conocida vulnerabilidad japonesa en la producción de energía (sólo el 3% del VA total), el peso del sector comercio en la economía estadounidense (51,8 % del total) que encuentra también correlato algo menor en Japón y la CEE (45,7 y 43 % respectivamente), la fuerte participación de la manufactura nipona en el VA total -bastante superior a la de los otros- y por último, el escaso desarrollo de los servicios no comerciales (que incluyen las investigaciones de alta tecnología, como las "venture societies") en el país oriental.

#### b) Formación de capital

En lo que refiere a la formación de capital bruto fijo por habitante, el esquema altamente concentrador japonés vuelve a demostrar su efectividad: en 1983 contabilizará 2.745 ECU per cápita contra 2.212 de USA y 1.716 de la CEE. En términos de porcentaje del PIB, tales cifras representaron respectivamente para el mismo año el 28,4; 16,8 y 18,8 por ciento, mostrando una tendencia que se mantuvo a lo largo de toda la década. La gran diferencia a favor de Japón se liga, probablemente, a los guarismos menores que esa nación ostenta en consumo colectivo y -en menor cuantía- en consumo privado por un lado, y el escaso gasto militar que pesa sobre las espaldas del estado por el otro.

Más allá del relativo mantenimiento de las proporciones entre los tres grandes, puede notarse también una disminución a lo largo de la década de la participación del capital bruto fijo en el PIB en los tres casos. En el caso de Japón, por ejemplo, dicha proporción disminuyó del 34,8 % en 1974 al 28,4 % ya señalado para el 83. La CEE, por su parte, pasó del 22,3 % al 18,8 % y USA -el más estable- se deslizó del 18,4 % al 16,8%.<sup>8/</sup>

En términos absolutos, no obstante, la caída de la inversión fue bastante menos lineal y estrechamente ligada al ciclo expansivo recesivo que caracterizó a la economía mundial en la segunda mitad de los setentas y primera mitad de los ochentas. En el caso de USA, la expansión experimentada a fines de los setentas se vio bruscamente rota en 1980, con una tasa de desinversión del 7,1 % respecto al año anterior; en 1982 se produciría nuevamente una brusca caída (-6,8 % respecto al 81) cuyas consecuencias alcanzaron hasta el año pasado, cuando la tasa de crecimiento se recuperó violentamente hasta trepar a un 18 % con respecto a 1983.

Japón evidenció efectos similares, aunque menos abruptos, sin llegar a tener tasas negativas. No obstante ello, el crecimiento de su tasa de inversión bruta fija se detuvo en 1980 (1,1 %), manteniéndose relativamente baja hasta 1984, año en que despegó nuevamente a un 5,7 % sobre el año anterior.

La CEE mantuvo, al igual que Japón, cierta estabilidad en la etapa recesiva pero, a diferencia de éste, no ha logrado todavía generar bruscos ascensos en el rubro. Con sólo un guarismo negativo (1981, -3,6 %) la recuperación de la inversión europea se observa lenta y difícil: mientras que en 1984 alcanzó una tasa de crecimiento del 2,5 %, para el 85 se pronostica un nivel del 2,9 %.<sup>9/</sup>

De nueva cuenta, la formación de capital bruta fijo muestra ciertas características ya evidenciadas en casos anteriores: una economía de contrastes violentos en USA, de fuertes sacudidas al ascenso y descenso; una estructura sensible en términos de crecimiento y bastante menos elástica en sus respuestas a la baja en Japón y un aparato bastante más regular y menos elástico hacia la expansión o la caída en la CEE.

En lo referente al destino de esa formación, no se han encontrado datos lo suficientemente completos. Sin embargo, pueden señalarse algunas características extraídas de series no homogéneas. En ellas puede apreciarse cierta similitud entre los tres grandes, aunque aparecen diferencias relacionadas con los montos destinados a infraestructura en especial. En ese rubro Japón gastó en 1981 el 43,1 % del total de la inversión bruta fija, contra el 34,5 % de USA y el 28,7 % de la CEE. En cuanto a la formación de capital por sectores, en 1978 los estados de la Europa de los diez participaron con un 15% del total, el estadounidense con un 8,3 % y el japonés con el 20 %.<sup>10/</sup> Lo anterior nos conduce a una primera reflexión sobre el estado en cada uno de estos países. Mientras que USA presenta un estado de relativamente poca participación a nivel de inversión y con fuertes costos sociales, los europeos se caracterizan por altos niveles de actividad en ambos rubros. Japón, por su parte, muestra un estado dedicado más a la promoción de inversiones que lo incluyen directamente antes que al desarrollo de la seguridad social.

### c) Salarios, empleo y productividad

#### 1) Fuerza de trabajo, productividad y salarios.

Si bien, tal como se viera anteriormente, en los tres casos el ingreso por concepto de salarios supera el 50 % del PIB, existen importantes diferencias a tener en cuenta a la hora de analizar los niveles de vida de los asalariados y

su interrelación con el modelo de desarrollo de cada una de las regiones.

A nivel de costos horarios de la fuerza de trabajo, los incrementos alcanzados en USA y especialmente en la CEE durante la última década muestran estrecha relación con la dificultad de recuperación de ambas economías en términos de ascensos de productividad. El caso japonés, por el contrario, evidencia una rápida respuesta al incremento salarial mediante respectivas alzas de productividad que, generalmente, convirtieron en negativos los logros obreros.

Entre el 77 y el 82, en USA, la tasa de incremento del costo de fuerza del horario superó largamente la evidenciada en productividad. Mientras que la primera osciló entre 11,6 % (1980 respecto a 1979) y 6,0 % (81 con respecto a 80), la segunda no superó el 3,1 % (81 con respecto al año anterior), siendo su nivel de crecimiento más bajo el evidenciado en el 80 (0,1 %). En 1983, sin embargo, el fuerte crecimiento en inversión y la recuperación de la demanda invirtió violentamente la relación. Con respecto al año anterior, la productividad se elevó en 4,2 % y los costos salariales decrecieron en 0,8 %. Durante 1984 se mantuvo esta tendencia, aunque las previsiones para 1985 anuncian una nueva caída de la productividad y una recuperación del costo de la fuerza de trabajo.

El caso europeo presenta ciertas similitudes con el estadounidense aunque los logros, desde el punto de vista del capital, han sido menores. Al igual que aquella, las tasas de incremento en la productividad, aunque mayores que en USA, se vieron ampliamente desbordadas por las alzas del costo laboral horario entre el 77 y el 82. Mientras que la primera osciló entre el 2,3 % y 5,2 % (1980 y 1979 respectivamente), la segunda varió del 7,0 % en el 79 al 10,6 % en 1980. De nueva cuenta y al igual que en USA se mantuvo la relación inversa entre ambas variables. Sin embargo, el incremento en productividad que acompañó a la recuperación económica europea no fue suficiente para frenar el avance positivo del costo salarial real: en 1983 a una tasa de crecimiento del 5,2 % en la primera se le opuso un ascenso del 3,4 % en la segunda. De esta manera, si bien se amenguaron los efectos del incremento de la fuerza de trabajo sobre la acumulación, no lograron revertirse. El año pasado, no obstante, mostró un mantenimiento del alza en productividad (5,3 %) y un descenso más notorio en costos salariales (1,6 %) aunque las previsiones para 1985 hacen descender la primera y elevar el segundo.

Japón, por último, muestra un comportamiento bastante más oscilante. Entre el 77 y el 82 presentó ascensos y descensos en productividad que resultaron en movimientos inversos en los costos de mano de obra horaria. En el 78 y 79 los violentos incrementos en la primera (11,3 % y 6,7 % respectivamente) hicieron descender los costos salariales en forma negativa (-5,3 y 0,7 % respectivamente).

El estancamiento en el producto por hora-hombre a partir de ese último año coincidió con una recuperación de las segundas, que duraría hasta 1982; ya en el 83 la desaceleración culminó en cifras negativas para 1984 (-2,9%) con tendencias esperadas igualmente descendentes para el presente año y el que sigue. Lo anterior muestra huellas de una fuerte aunque silenciosa lucha por la redistribución en donde la fuerza de una inversión cuali y cuantitativamente poderosa es capaz de retrotraer a niveles no esperables en Europa o USA el costo salarial (en el caso de la primera nunca se registraron niveles de retraceso negativo, sólo disminuciones del crecimiento; en la segunda, las bajas reales no superaron jamás el 1 %).<sup>11/</sup>

Los guarismos anteriores remiten a uno de los problemas estructurales que permean las economías del mundo industrializado: la cada vez más difícil relación entre distribución y crecimiento en los marcos de un esquema de producción, procesos de trabajo y normas de consumo que obstaculiza la factibilidad de la recomposición.

En otras palabras, uno de los problemas centrales que enfrentan estas economías es cómo asegurar niveles de crecimiento y tasas de beneficio sobre estructuras con altos costos salariales directos e indirectos de alta inelasticidad a la baja, al menos en lo que a negociación se refiere. Desde este punto de vista, la batalla entablada incluye una necesidad fundamental: el ascenso de la productividad para abatir el costo directo en primera instancia y, a través de su difusión en el conjunto del sistema, el indirecto en segundo lugar.

Un somero análisis de este elemento nos permitirá a su vez establecer ciertas diferencias entre las tres regiones en cuanto a las formas de enfrentar la cuestión.

La tendencia hasta fines del 80 ha mostrado resultados negativos en lo que a productividad atañe. Tanto para EEUU y Japón como para las cuatro principales naciones de la CEE los resultados en la materia han sido notoriamente inferiores a los obtenidos entre 1960 y 1973. Mientras que USA, Francia, la RFA y UK mostraron descensos oscilantes entre el 1 y el 2 % con respecto a ese período, Japón e Italia rondaron el 5 % de decrecimiento.<sup>12/</sup> La recuperación posterior al 81, sin embargo, habría permitido acercarse a Japón a sus antiguas tasas, aunque no al resto de las naciones citadas. Al respecto, y tomando como período el lapso 1960-1983, adquiere un papel preponderante el comportamiento de la inversión bruta fija. En dicho período, la proporción de inversiones fijas nuevas con respecto al PNB promedió más de 30% en Japón y entre 20 y 25 % en Francia y Alemania, mientras que en EEUU la relación fue sólo del 18 %.<sup>13/</sup>

Lo anterior permite obtener un corolario todavía parcial: en los casos estadounidense y de algunas naciones europeas, la recuperación de la productividad como motor del crecimiento y reductor de los costos salariales directos y colectivos continúa siendo dificultosa. Al respecto, el comportamiento de la inversión y la aún relativa difusión de los nuevos procesos de trabajo derivados de la automatización imponen un freno inmediato. Lo anterior, por otro lado, se ve apoyado por el comportamiento del indicador "sustitución de capital por trabajo" en el sector empresario. De acuerdo con éste, y respecto al período 1970-73, EEUU retrocedió entre 1973 y 1979 un 0.7%, la RFA un 0.4% e Italia un 1.2%, mientras Francia y el Reino Unido se mantuvieron en el mismo estado.<sup>14/</sup>

Japón, por su parte, logró revertir en buena medida tales inconvenientes mediante una poderosa política de renovación de capital fijo que lo llevó, en 1983, a poseer una planta de maquinaria con una edad promedio de 7.9 años en manufacturas.<sup>15/</sup>

El caso de EEUU, no obstante, ha mostrado en lo que va del año un repunte más que notorio; de abril del 83 al mismo mes del 84, la inversión se ha recuperado en un 21.3%, con lo que se espera un probable repunte de la productividad a corto plazo.

Queda, por último, relacionar el comportamiento de la productividad y el costo de la fuerza de trabajo con el nivel de salarios reales.

Al respecto, los fracasos en los incrementos de la primera llevaron a resultados diversos en EEUU y la CEE. En Estados Unidos, el salario real terminó cayendo, a partir de 1980, por debajo de los niveles alcanzados en 1975. Teniendo en cuenta la disminución inflacionaria, esta baja muestra un éxito de la "reaganomics" en su capacidad de negociación frente a los sindicatos y un correspondiente traspié por parte de éstos en la defensa de los niveles reales de remuneraciones. Hasta 1983, y a pesar de la reactivación, los salarios en EEUU han mostrado un incremento que no ha alcanzado para situarlos siquiera en los niveles de mitad de la década pasada. En 1983, todavía estaban un 1.3% por debajo de los salarios existentes en 1974, lo cual apuntaría a mostrar la opción elegida por Reagan para enfrentar los bajos niveles de productividad y permitir la recuperación, asequible gracias a la aceptación, implícita o a veces explícita, que este tipo de política encontró en el sindicalismo estadounidense.

En este sentido, los países de la CEE no alcanzaron los mismos resultados, lo cual muestra nuevamente no sólo la inelasticidad de la variable salario en ese continente sino también la alta capacidad de negociación de los sindicatos europeos que, salvo en el caso de Gran Bretaña, alcanzaron aumentos en los años más

negros de la recesión. De esta manera, y respecto a 1974, el salario real creció en la RFA un 12.3%, en Francia un notorio 28.4%, en Italia un no menos asombroso 36.7% y en el Reino Unido un módico 4.6%. En este último país, la citada variable disminuyó entre 1 y 3% respecto a 1975 entre los años 1976 y 1981 para recuperarse por encima de ese nivel a partir del 82.

El caso japonés muestra ciertas peculiaridades. En el presente caso se trata de su notoria regularidad; más allá de las crisis y movimientos de las demás variables, sólo rota en los inicios de la recuperación de 1982. En términos generales, aumentaron a lo largo de la década en un 3% promedio anual, para detenerse en 1982 con una caída de porcentaje similar.<sup>16/</sup> Al respecto, debe tenerse en cuenta las características propias de negociación del mercado de trabajo nipón, donde todas las primaveras se reúnen los trabajadores en una especie de asamblea general, el "shunto", que, de acuerdo con algunos líderes sindicales, "se ha vuelto tan inofensivo que invita a realizar desagradables analogías con lo más estilizado del teatro kabuki".<sup>17/</sup>

En esas negociaciones, los trabajadores demuestran su fuerza con banderas y cánticos e, incluso, realizan huelgas de no más de una hora de duración. Una vez finalizadas las asambleas, los grandes sindicatos -verdaderas corporaciones con cartera de inversiones incluida- negocian con las empresas en términos generalmente estables y mínimos los nuevos salarios hasta la próxima primavera. Los obreros no sindicalizados, por su parte, se atienen a recibir remuneraciones que en muchos casos quedan por debajo de las pactadas. Lo anterior contribuye a convertir el salario en una variable más de la gestión empresarial que, a su vez, se apoya en la alta tasa de desempleo disfrazada que ha caracterizado el boom japonés.

#### ii) Empleo y desempleo.

En 1983, la gran mayoría de la población económicamente activa en las tres regiones se concentraba en el sector servicios, especialmente en el caso de EEUU (68.5%). Este país, a su vez, es el que menos población dedica al sector primario (3.5% contra el 7.6 de la CEE y el 9.3% de Japón) y a la industria (28% contra 35.4 y un 34.8% de la CEE y Japón respectivamente).<sup>18/</sup>

Sin embargo, los datos más relevantes en este rubro corresponden a los porcentajes de desempleo respecto a la población económicamente activa.

Al respecto, el caso europeo destaca por su relevancia. Entre 1974 y 1983, la tasa de desocupación en la CEE ascendió del 2.8 al 10.3%, con una tendencia al alza cuyo detenimiento, a pesar de la recuperación económica, todavía no se vislumbra. De acuerdo con un estudio elaborado por el FMI, la tasa para 1984

fue del 10.8%, mientras que para 1985 se espera un guarismo del 11.2.

En Estados Unidos, por su parte, la tendencia ascendente fue detenida en 1984. Mientras que entre el 74 y el 83 se elevó del 5.6 al 9.5% respectivamente, en el 84 descendió al 7.5, esperándose una tasa del 7.2 para el presente año.<sup>19/</sup>

Por el contrario, el caso japonés resalta aparentemente por la uniformidad y baja importancia relativa de sus guarismos. En el mismo período señalado, la tasa de desocupación se elevó del 1.4 al 2.6%, siendo ésta una de las cifras más altas registradas en las dos últimas décadas. Para 1985 y 86, por otra parte, se espera una reducción porcentual de tres décimas aproximadamente.<sup>20/</sup>

En general, los altos gastos sociales que pagan los estados europeos y su poca elasticidad a la baja, junto al estancamiento de la productividad, han sido considerados como una de las causas principales de la imposibilidad de bajar los niveles de desempleo. Por otro lado, existe una fuerte tendencia a considerar esta última variable como el principal obstáculo al crecimiento del viejo continente. Tal como ha señalado Paul Lewis, "la visión estadounidense considera que, si bien Europa se está moviendo en la dirección correcta, no lo está haciendo lo suficientemente rápido ni está yendo lo suficientemente lejos".<sup>21/</sup> Sin embargo, y tal como apunta el propio articulista del New York Times, los logros alcanzados por la CEE (recuperación de la tasa de ganancia, caída de la inflación y disminución del déficit fiscal) aparecen como más "estables" frente a los avances pretendidamente radicales de Thatcher o Reagan. En este sentido, habría que preguntarse, según Michael Emerson, uno de los responsables económicos de la Comisión de las Comunidades Europeas, si no estamos nuevamente frente a "la fábula de la tortuga y la liebre en la comparación entre EEUU y Europa".<sup>22/</sup>

Sin embargo, si un papel central le cabe al desempleo europeo es justament<sup>nuevas</sup>e el de constituirse en poderoso obstáculo para la aplicación de teorías monetaristas a ultranza, pues con niveles de partida cercanas al 11% como los que se registran en Europa cualquier medida drástica de ese estilo implicaría una aceleración de la desocupación de proporciones insostenibles.

Más allá de ello, lo cierto es que algunos economistas consideran que el alto desempleo de Europa está emparentado estrechamente con los niveles de seguridad social existentes. Según el citado artículo de Lewis, "en Holanda, por ejemplo, los desempleados cobran entre el 75 y el 99% de sus salarios perdidos y en la RFA reciben el 65% de su paga previa el primer año y el 60 en el segundo". No obstante ello, existen también otras cifras asombrosas: durante la última década, se crearon en Estados Unidos 15 millones de nuevas plazas mientras que en Europa



se sufrió una pérdida neta de un millón y medio de puestos de trabajo.

El caso de Estados Unidos, por su parte, muestra en sus guarismos ciertos indicios de recuperación, aunque algunos le atribuyen efectos escasos. En general, existen dos limitantes principales a la generalización del optimismo al interior del tema de la ocupación: por un lado, una indeseada relación entre crecimiento del empleo y descenso de la productividad y, por el otro, una creciente diferenciación de sectores sociales en cuanto a niveles de ocupación.

En lo que refiere al primer aspecto, Lawrence Fulco, economista del Depto. de Trabajo de Estados Unidos, ha señalado a la caída del salario real como causa del aumento del empleo y, a partir de ella

Con los bajos costos mantenidos al desacelerar la inflación, la persistencia de un desempleo relativamente alto y la presión de la competencia externa, muchas industrias han encontrado más barato incrementar la producción contratando más obreros que comprando maquinaria.<sup>23/</sup>

De acuerdo con ello, se estarían aumentando consistentemente las horas trabajadas y no la productividad lo que, finalmente, llevaría a una "aparición de prosperidad" sin fijar la base para un crecimiento sostenido real.

En cuanto al segundo aspecto, recientes estadísticas de AP-Dow Jones muestran un panorama claramente diferenciado en el mercado laboral de Estados Unidos. Mientras que en la población blanca, para mediados de 1985, la desocupación llegaba al 6.2%, en los latinos y los negros alcanzaba el 10.7 y el 15.6% respectivamente. Sin embargo, el guarismo más alto corresponde, en esta cada vez más estructurada pirámide de ocupación, a los jóvenes negros, quienes para esta misma época mantenían un porcentaje de desempleo del 40.4%.<sup>24/</sup> La tendencia al crecimiento de la brecha de ocupación por sectores estratifica peligrosamente un mercado de empleo, inhibiendo las capacidades de recuperación in extenso y condenando a los grupos raciales segregados a un desempleo no obligatoriamente ligado a fenómenos económicos.

Los bajos niveles de desocupación que ostenta Japón no obligatoriamente corresponden a la realidad. De acuerdo a Theo Bouwman, existen grandes diferencias en los métodos de medida, por lo que "si se utilizara el método de cálculo normalmente empleado en Occidente, se alcanzaría una tasa cercana al 6%". De acuerdo con el mismo autor, las mediciones japonesas consideran como empleado a aquella persona que trabaja más de una hora por semana sin importar el período. De esta forma, quedan fuera de la categoría de desempleado millones de individuos que para los cánones occidentales serían considerados como desocupados,

sin contar aquéllos efectivamente subempleados (los "madogiwazoku" -que miran por la ventana- que suman alrededor de un millón de personas). Según Bouwman, una medición que los incluyera llevaría la tasa hasta un 8% del total de la PEA.<sup>25/</sup>

#### d) Sector externo

##### 1) Cuenta corriente

La recuperación económica de los ochentas se ha asentado en buena medida en los movimientos del sector externo en los países industrializados. Tanto en el caso de Japón como en el de la CEE, los altos superávits alcanzados en los últimos tres años muestran a las exportaciones como uno de los motores fundamentales de la reactivación. En contrapartida, los gigantescos déficits de Estados Unidos señalan la otra cara de la misma moneda, estrechamente ligada a una política económica que algunos comentaristas no vacilan en calificar de "suicida".

A partir de 1982, los saldos en cuenta corriente europeos y japoneses crecieron geoméricamente. Ya en 1984, los primeros totalizaron 28 mil 200 millones de dólares, mientras que los segundos alcanzaron la suma de 36,400 millones de la misma moneda. Este incremento adquiere mayor importancia si se tiene en cuenta que, para 1980, ambas economías mostraban saldos negativos en sus cuentas corrientes (-30.5 mil millones de US\$ para Europa y -9.5 mil millones para Japón).<sup>26/</sup>

De acuerdo con un reciente informe de la OCDE, sin embargo, la CEE se ha constituido en un mal ejemplo de las bondades inherentes al "multiplicador del comercio exterior". Más allá del auge exportador, su débil crecimiento muestra la relativa incapacidad de su sector externo para reanimar la alicaída tasa de inversión. Desde este punto de vista, el incremento de venta a EEUU -principal destinatario del boom- sólo habría conseguido ligar la débil recuperación europea al caprichoso destino del déficit estadounidense.

El año pasado las exportaciones contribuyeron con la mitad del incremento total en la demanda de Europa, mientras que la inversión se encuentra en el nivel alcanzado durante 1980, un desempeño que resulta pobre comparado con el de Estados Unidos y Japón.<sup>27/</sup>

La balanza comercial entre EEUU y Japón, no obstante la opinión favorable de la OCDE en cuanto al crecimiento de este último, muestra características similares al caso anterior, aunque ampliadas. De acuerdo con cifras aportadas por el semanario Time, el superávit nipón en la balanza bilateral alcanzó en 1984 los 37 mil millones de dólares y se espera que para el presente año supere los 40 mil millones de la misma moneda. Durante el año pasado, las exportaciones de Estados Unidos a Japón se incrementaron en sólo 9%, mientras que las japonesas

a Estados Unidos lo hicieron en un asombroso 40%.<sup>28/</sup>

En este marco, uno de los principales en la relación entre las tres regiones, el Japón ha sido blanco de las presiones estadounidenses y europeas para disminuir las barreras arancelarias que protegen su mercado interno. Pero la política nipona ha mostrado mayor tendencia a la propagandización que a la asunción de medidas de drástico contenido. En abril de este año, el ministro Nakasone anunció con bombos y platillos la reducción de un buen número de aranceles. Durante su discurso por la televisión, exhortó al pueblo japonés a consumir 100 dólares de productos importados por persona, y como ejemplo añadió:

Mis trajes son hechos en Londres, mi corbata es francesa. Uso una pluma Mont Blanc y una afeitadora alemana. Mi raqueta de tenis es americana -Wilson- y mis palos de golf también son extranjeros.<sup>29/</sup>

Pero los proclamados anuncios no pasaron muy lejos de estas confesiones. En junio del 85, el gobierno anunció recortes en tarifas aduaneras que beneficiarán a una 1.850 artículos importados. Sin embargo, la gran mayoría de ellos pertenecen a rubros donde la ASEAN (Asociación de Países del Sudeste Asiático) y no Europa o EEUU constituye la principal vendedora. Además, tales recortes significaron, según el Ministerio de Finanzas de Japón, sólo unos 250 millones de dólares anuales de reducción de ingresos, lo que muestra claramente el escaso peso de la medida.<sup>30/</sup>

Por otra parte, el gigantesco déficit de Estados Unidos (de 93 mil 400 millones de dólares en 1984 y calculado en 117 mil 500 millones de la misma moneda para 1985 según el FMI), ha comenzado a preocupar incluso a los funcionarios del Fondo. Según su director, Jacques de Larosière, el déficit se ha tornado "insostenible" para la industria estadounidense al aunarse con un dólar caro que, por ende, eleva las exportaciones y abarata las importaciones.<sup>31/</sup>

#### ii) Cuenta de capital

El comportamiento de la cuenta de capital constituye la otra faz del proceso evidenciado a nivel de mercancías. Las transferencias de capital de Europa y Japón hacia Estados Unidos, atraídas por la alta tasa de interés, indican una tendencia que marca profundas diferencias entre la década anterior y la presente. En contraposición a los setentas -cuando la liquidez mundial inyectada por los países árabes exportadores de petróleo inundó las arcas de la banca transnacional "off-shore" y a través de ella convirtió en empobrecidos deudores a los países del Tercer Mundo- el flujo de dinero de los 80 se mantiene en el centro desarrollado. Y no sólo en él, sino específicamente en Estados Unidos quien, con

su gigantesco déficit, podría convertirse en el mayor deudor del mundo en sólo dos años. De acuerdo a Russell B. School, de la Oficina de Análisis Económico de EEUU,

Hemos caído de un superávit de inversiones en la vecindad de 147,000 millones de dólares en 1982 a prácticamente nada en la primera mitad de 1985. <sup>32/</sup>

Esta tendencia ha influido profundamente en el mercado internacional de capitales. Aun cuando todavía se trata de gérmenes de transformación, ya pueden anotarse ciertas características. En primer lugar, Japón en especial y en bastante menor medida la CEE apuntan a convertirse en exportadores de capital hacia Estados Unidos en forma estable, además de los fondos que por "pago de deuda" transfieren a este país América Latina. En segundo, esta nueva caracterización del mercado ha dejado relativamente de lado a dos actores que hasta hace unos años ocupaban la escena: la banca off-shore tradicional y el préstamo sindicado.

En lo que respecta a la primera, su actuación central estuvo ligada a su papel de nexo financiero entre los capitales árabes -desprovistos de aparato bancario propio- y los deudores de los setenta. En la actualidad, y aun cuando EEUU lidera todavía la gestión financiera, Japón está desarrollando con éxito su propia red de bancos que, por otro lado, no necesitan asumir operaciones que requieran obligatoriamente de bancos "libres". Por el contrario, he aquí la segunda característica, los nuevos detentadores de liquidez se limitan a cruzar el Pacífico y adquirir, en especial, bonos del Tesoro estadounidense.

De acuerdo con un estudio del Banco de Inglaterra, los nuevos préstamos sindicados anunciados en 1984 totalizaron sólo 28.470 millones de dólares, comparados con el máximo de 131 mil 490 millones de la misma moneda emitidos en 1981. Salomon Brothers, un banco de inversiones de EEUU, mientras tanto, calcula que las emisiones de bonos internacionales totalizaron un nivel sin precedentes de 108 mil millones en 1984. <sup>33/</sup>

Frente a la "saturación deudora" del Tercer Mundo, los capitales fluyen a alimentar el voraz déficit de Estados Unidos. Con ello, tanto Japón como los países mayores de la CEE ayudan a fortalecer un círculo que, en el corto plazo, los beneficia por partida doble: al aumentar la demanda de dólares por compra de bonos de EEUU y elevar paralelamente la oferta de sus respectivas monedas (pues deben cambiarlas por divisas estadounidenses para acceder a los valores), fortalecen el dólar y, con ello, abaratan también sus exportaciones hacia Estados Unidos. Círculo de ganancia de corto plazo, muestra sin duda fragilidad extrema, además de atar peligrosamente sus respectivas reactivaciones a los laberintos decisionales de la

Casa Blanca y el Tesoro donde, en última instancia, se fija la tasa de interés.

Estas nuevas tendencias han reforzado también las actividades bancarias de USA, quien hasta el momento actúa como principal agente. El auge de los bonos ha dado lugar asimismo a una violenta ofensiva de dichos bancos hacia Europa y una estrategia de presiones para lograr abrir el mercado financiero japonés.

Con técnicas desarrolladas en Nueva York y modelos que anulan la tradicional separación entre banca comercial y de inversión (multibancos), unas 100 compañías de seguros y de inversión están buscando el mercado europeo, de las cuales 30 son participantes activos en bonos y acciones ordinarias.<sup>34/</sup> La estrategia hasta el momento, sitúa a Londres en primer plano y buscaría establecer espacios "off-shore" al interior del Viejo Continente.

Paralelamente a ello, el despliegue incluye también el Pacífico, donde el mercado japonés, tradicionalmente cerrado como algunos de los países europeos en la actualidad (Francia) es aún renuente a abrir sus puertas y permitir la venta de la mercancía de capital en sus propias fronteras.

En esta estrategia, la ofensiva estadounidense se aúna a una postura semejante de la banca europea, también interesada en conquistar especialmente los cuantiosos fondos de pensión japoneses, fruto del ahorro individual de un pueblo no demasiado favorecido en lo que a prestaciones sociales y jubilación se refiere. Al respecto, se calcula que ellos suman ya más de 50 mil millones de dólares y que, frente al envejecimiento de la población, llegarán en la década del 90 a casi 300 mil millones de la misma moneda.<sup>35/</sup>

Las nuevas regulaciones del mercado financiero nipón, anunciadas en julio del presente año, han permitido la entrada de ocho bancos europeos y estadounidenses al hasta hace poco inaccesible mercado japonés, lo que ha provocado una profundización de la competencia cifrada en las nuevas formas de gestión financiera que caracterizan a las instituciones occidentales frente a las ya anquilosadas formas de operación de sus colegas nipones, en términos de mercados de valores.

Sin embargo, y tal como ya se ha convertido en tradición en las últimas décadas, la respuesta japonesa amenaza con ser demolidora. No solamente han enviado a nutridos grupos de técnicos a especializarse a los mayores centros financieros del mundo, sino que han iniciado en el último año una ofensiva sobre los mercados de capitales especialmente europeos.

Al respecto, recientes cifras del IFR (Información Básica sobre Bonos Internacionales) colocan ya durante el primer trimestre del 85, a la firma nipona Nikko en el noveno lugar dentro de las principales firmas gestoras de eurobonos, ya por encima de la neoyorkina Merrill Lynch y en un ascenso que la llevó en sólo

un año, a escalar tres puestos dentro de ese mercado. Lo anterior ha puesto una señal de alarma en Wall Street y Londres. "Lo que han hecho en autos, construcción naval y calculadoras -afirmaba un banquero de USA- pueden repetirlo en servicios financieros". 36/

#### e) Precios

Por último, nos referiremos brevemente a los precios que permiten medir los índices inflacionarios y aquéllos ligados al mercado de capitales.

Entre 1980 y 1982 se dio un débil crecimiento y alta inflación en el mundo desarrollado. De acuerdo a un estudio del FMI, 37/ el abatimiento de los precios se logró fundamentalmente a través de una articulación entre política monetaria de corto plazo y fiscal de largo plazo. En cuanto a la primera, habrían existido tres fases. La primera de ellas, de astringencia, se caracterizó por las bajas tasas de crecimiento de M1 y altas tasas de interés asociadas, especialmente de corto plazo. En el segundo período, extendido entre la mitad del 82 y la primera mitad del 83, se aceleró el crecimiento monetario, especialmente en Estados Unidos. Ello aunado a una economía débil, produjo una abrupta caída de la tasa de interés, salvo en Japón, que fue particularmente notoria en Estados Unidos, UK y la RFA, especialmente en las de corto plazo (del 13 % en el 82 al 9 % en el 83). A partir de la segunda mitad del 83, por último, el crecimiento monetario se debilitó nuevamente hasta 1984. Salvo en USA, donde la tasa se elevó módicamente hasta alcanzar el 10,4 % en el corto plazo, en el resto de los países industrializados los niveles se mantuvieron merced a la actitud de los bancos centrales, interesados en mantener los éxitos conseguidos frente a la inflación y paralelamente fundamentar el panorama de crecimiento. Sin embargo, ello acentuó a su vez la diferencia en las tasas con respecto a USA, llevando -como hemos visto- a un incremento de las exportaciones de capital especulativo hacia la nación americana. En términos reales, como puede observarse en el cuadro, la preeminencia de la tasa estadounidense reinició una migración de capitales hacia USA, relativamente detenida durante el 83, cuyos picos máximos aparecieron en los dos años anteriores a este último.

En lo que respecta a la disminución de la inflación, puede señalarse que, si bien la tendencia es a la baja, los logros alcanzados difieren. En general, sin embargo, la mayoría de los países lograron reducir la inflación en los cuatro años casi a la mitad.

El auge en interdependencia: debilidad y desequilibrio. Conclusiones

Una visión global de los indicadores antes mencionados arroja una primera conclusión: el alto grado de interdependencia que caracteriza a la recuperación iniciada en 1982 y, a partir de ello, su preocupante inestabilidad de mediano plazo.

Los gigantescos déficits fiscal y externo de Estados Unidos han "regalado", según Thurow, 3 millones de trabajos al resto del mundo industrializado.<sup>38/</sup> Como resultado, los EEUU han obtenido un notorio aumento de la demanda interna que le han valido una recuperación claramente observable. Fluyen a su economía no sólo las mercancías del mundo, sino también el dinero, en base al poderoso tándem del dólar caro y el interés alto. Ambos déficits (fiscal y de cuenta corriente) alimentan un esquema de crecimiento en una suerte de ensayo keynesiano a nivel internacional tan perverso como peligroso. El propio Thurow ha señalado que

el presidente Reagan probó que la economía keynesiana aún funciona, mientras que el presidente Mitterrand se encargó de demostrar que no existe ningún país en Europa lo suficientemente grande como para practicar el keynesianismo solo.<sup>39/</sup>

A esta aseveración debería agregársele, sin embargo, que la implementación "keynesiana" estadounidense trasciende los marcos de su propia frontera, encarándose sobre los excedentes del resto del mundo, y especialmente de la OECD, para regular sus propios niveles de crecimiento interno.

En otras palabras, la recuperación en interdependencia a la que hoy asistimos se basa en una extraña mezcla de políticas de corte restrictivo -a la mejor usanza monetarista- y expansivo -propias de un keynesianismo galopante- aplicadas en un escenario internacional merced a la preeminencia de Estados Unidos en el mundo occidental.

Al déficit expansivo del estado norteamericano se oponen las políticas de neto corte restrictivo experimentadas en Europa y en Japón. A la expansión de la demanda en USA se contraponen el relativo estancamiento del consumo privado en la CEE y Japón. Frente al déficit externo de USA los europeos y japoneses experimentan enormes superávits de cuenta corriente. Tal como indica Aglietta, presenciemos sin duda "una peligrosa oposición entre la política agresivamente expansiva de Estados Unidos y las políticas severamente restrictivas del resto de los países."<sup>40/</sup> En suma, asistimos a una expansión de corte keynesiano en USA, alimentada por excedentes conseguidos en base a la aplicación de políticas monetaristas o al menos de fuerte restricción en Europa y Japón, en un plano económico donde las variables se miden a escala mundial.

Cabe preguntarse entonces cuáles han sido los resultados alcanzados en cada región a partir de la aplicación de un esquema como el presentado.

En el caso de Estados Unidos, la recuperación iniciada ha tenido su origen en el crecimiento de la demanda antes que en el alza de la inversión. La caída del salario real -una de las políticas clave de la reaganomics- y las altas tasas de interés desestimularon la inversión en capital y, en su lugar, la oferta de empleos se elevó notoriamente, generando una recuperación basada en la ampliación del gasto y la sustitución de capital por trabajo. En contrapartida, los históricamente bajos niveles de ahorro resintieron aún más la caída inversora, acompañando una baja casi tendencial de la productividad que amenaza seriamente la competitividad estadounidense en algunas áreas clave como las industrias de punta (computación, informática).

Lo anterior muestra claramente el "lado oscuro" del auge de los 80 desde dos puntos de vista. En primer lugar, cabe preguntarse hasta cuándo los EEUU pueden fundamentar su crecimiento en base a un déficit fiscal y externo estrechamente ligado al excedente de otras naciones. En segundo, la duda refiere a las consecuencias mediatas de una política de recuperación no basada en el crecimiento de la productividad sino en la ampliación de la jornada de trabajo, ante los gigantescos desafíos de concurrencia que plantea incluso la política de apertura relativa admitida con sus principales competidores, a partir de la existencia del colosal déficit externo.

En el caso de la CEE, la "recuperación interdependiente" ha dejado un escenario no menos amenazado, aunque con características diferentes. El todavía débil auge conseguido flamea sobre un ejército de desempleados cuyo número se acerca peligrosamente a los récords de posguerra. La demanda continúa frenada mediante un estricto control fiscal que, si bien ha dado resultado en términos de control inflacionario, ha provocado también fuertes restricciones en lo que hace a ofertas de empleo. Al factor fiscal como variable negativa frente al empleo se le suma también la tendencia ascendente en la sustitución de trabajo por capital. Frente al mantenimiento político del salario real y de los costos sociales por trabajador el inversor europeo optó por la utilización de capital antes que de fuerza de trabajo, reforzando con ello el cuadro en cierta medida paradójico que hoy caracteriza al mercado laboral de la CEE: altos salarios, altas prestaciones pero imposibilidad de conseguir trabajo. A partir de lo anterior, la violenta recuperación del comercio exterior, especialmente en los países más grandes de la Comunidad, no hizo mella alguna en los niveles de ocupación. Antes bien, el débil auge alcanzado tuvo su origen en la recuperación de la inversión y la productividad.



Más allá del problema de la ocupación que hoy recorre Europa como un tozudo fantasma, interesa también señalar las limitaciones que denota el mínimo alcanzado, fundamentalmente en términos del precio que por él pagan hoy los habitantes del Viejo Continente.

Una vez más, y tal como ya pudo evidenciarse tantas veces en el Tercer Mundo, el famoso "multiplicador del comercio exterior" quedó virtualmente anulado frente al peso demoleador de una tasa de interés real de tintes especulativos. La esplendorosa recuperación de las exportaciones apenas pudo trasladarse a un mínimo dos por ciento de crecimiento promedio que, si bien se fundamentó en variables "sanas" (mejoramiento de la productividad y de la inversión) no reflejó por ningún lado el impulso supuestamente recibido desde la balanza de pagos. Lejos de convertirse en inversión, buena parte de los fondos recibidos por ventas al exterior retomaron su camino externo hacia Estados Unidos, atraídos por la alta tasa de interés. En este sentido, el estrangulamiento de la demanda interna no permitió que el gasto local acompañara la expansión de la demanda externa, determinando un crecimiento que refleja finalmente la influencia de ésta última sobre el aparato productivo europeo. Como genérica medida del impacto del comercio exterior, puede indicarse entonces que su incremento fue absorbido sin generar demasiadas ampliaciones de producción -al no estar acompañado por un alza del consumo interno que lo apoyara- que se trasladó a una débil recuperación de la productividad en desmedro de la ocupación y terminó por perderse en los especulativos laberintos de la tasa de interés estadounidense. Como saldo, Europa ha desnudado nuevamente sus inelasticidades estructurales, aunque también ha mostrado cierta capacidad de recuperación fundada en variables que, como la tasa de productividad, se emparentan directamente con las necesidades que hoy plantea la competencia a nivel mundial. Como amenazas, reaparecen las mismas dos cuestiones presentes en el caso de Estados Unidos, aunque desde la perspectiva europea. En primer lugar, cabe preguntarse si la Europa de los diez está en condiciones de poner límites de política al "abastecimiento" de mercancías y capitales que realiza sobre EEUU. En un endiablado círculo, la CEE tiende a convertirse en un mero intermediario emisor de flujos mercantiles, reingresantes bajo la forma de capitales que a su vez re-exporta, cobrando por ello un módico interés del 2 % -su actual tasa de crecimiento-, sin resolver sus enormes problemas socioeconómicos y pagando por tomar parte en el juego, el alto costo de una interdependencia desigual, cuyo suicida organizador considera como un favor la mera participación en él.

En segundo lugar, la lenta pero positiva recuperación de la productividad en desmedro de la ocupación desempolva un viejo problema económico, el de crecimiento versus nivel de vida. Aparentemente, el camino elegido por la CEE para edificar su aggiornamiento se centra en la utilización intensiva del capital y alta tecnología. Más allá del destino final de los capitales recibidos por exportaciones, lo cierto es que las principales naciones de la Comunidad han reasentado su papel en el mercado internacional como fuertes competidoras o, al menos, van camino a lograrlo. En este marco, la plataforma de partida de la reorganización productiva incluye más de doce millones de desempleados en una economía que, además, conoce el disfrute social de altos niveles de vida asequibles a buena parte de la población y que, para colmo, se ufana de ser una de las pocas regiones del mundo desarrollado donde las izquierdas se permutan en el gobierno con las derechas.

Por último, el tercer extremo de este triángulo de interdependencia, Japón, no escapa tampoco a la amenaza de precariedad que caracteriza a la presente recuperación aunque, por sus intrínsecas características, pueda aparecer como más favorecido por las condiciones en que ésta tuvo lugar.

Sin duda, es el único de los tres que no debe asumir las peculiares formas del auge como novedosas. Desde la finalización de la segunda guerra, el boom económico japonés se fundamentó justamente en su sector externo: sus economías de escala se construyeron en base a mercados exteriores y la demanda internacional se constituyó siempre en pieza clave del crecimiento.<sup>41/</sup> Desde este punto de vista, Japón y su gobierno no necesitan reelaborar esquemas de interpretación ni justificativos políticos ante sus habitantes.

Sin embargo, la difusión de la importancia del sector externo al resto del mundo de la OECD (entre 1962 y 1984 las exportaciones pasaron de representar el 12 al 22 % del total del producto mundial según Thurow<sup>42/</sup>) no significa una disminución de la debilidad intrínseca a su modelo de crecimiento. En este sentido, algunos problemas clave, señalados en la presentación de indicadores elaborada anteriormente, subsisten e incluso pueden verse magnificados.

En primer lugar, los enormes excedentes que hoy maneja el país oriental no han roto la estructura dual que caracteriza a su economía.<sup>43/</sup> Por el contrario, el crecimiento de la inversión apoyado en las grandes compañías abre nuevos interrogantes en torno al tamaño de la brecha entre este tipo de industrias y las ligadas al mercado interno.

En segundo lugar, la difusión de los modos de consumo y trabajo capitalistas avanzados pueden considerarse a estas alturas como irreversibles pues, entre otros elementos, y tal como señalara Fajnzylber,

el "modo de vida" americano se ha constituido en "paradigma cósmico", pero no a nivel de las élites, como en el caso inglés, sino de las masas de los países avanzados y en desarrollo.<sup>44</sup>

En tercero, y por último, si bien es cierto que los beneficios sociales que disfruta la sociedad japonesa son mínimos en relación de sociedades como las de Europa o USA, también debe tenerse en cuenta que tales niveles (que incluyen notorias mejoras del salario real en las dos últimas décadas) vuelven difícil una "vuelta atrás" en los ingresos y grados de consumo de la clase obrera nipona. Más allá de reconocerse la capacidad hegemónica de sus clases dominantes, tampoco debe dejarse de lado la existencia de grandes contingentes desempleados o subempleados inmersos en una sociedad con normas de consumo propias de un país desarrollado.

Los tres factores antes mencionados muestran algunas nubes sobre el cielo productivista de Japón y refieren fundamentalmente a un elemento central: la capacidad actual de absorción que tiene ese país de condiciones de crisis en comparación con otras épocas en donde lo cerrado del modelo oficiaba como dique de contención.

Más allá del probable crecimiento de su vulnerabilidad en los términos anteriores y de lo no menos probable pérdida de elasticidad en cuanto a la gestión de ciertas variables socioeconómicas como el nivel de ingreso, lo cierto es que en la recuperación por interdependencia, Japón aparece a primera vista como el menos desequilibrado de los tres. Con un superávit comercial mayor a cuarenta mil millones de dólares y un flujo de capital que supera holgadamente esos montos, es hoy el principal "socio capitalista" del crecimiento de EEUU. Sus altísimos niveles de ahorro, recuperados luego de una caída histórica a fines de los 70, son codiciada presa del capital financiero internacional y su capacidad de generación de tecnología ha sido puesta a prueba en innumerables veces, con resultados generalmente sorprendentes. Las tasas de desempleo, aún cuando se acepten las consideraciones esgrimidas por Bowman y otros autores, no parecen frustrar ni desviar las rutas del crecimiento elegidas, en la presente etapa de auge. En este marco, el país nipón disfruta en lo inmediato de los beneficios que le brinda el keynesianismo reaganiano, aunque al mismo tiempo, y en tanto importante sostén de la aventura, asume más que ningún otro país fuera de USA los riesgos de una probable

debacle. Frente a ella, Japón no sólo perdería mercados absolutamente indispensables para su funcionamiento a escala, sino también pondría en peligro sus excedentes de capital, hoy ligados en buena medida a la suerte arbitraria del tesoro estadounidense.

Las anteriores consideraciones apuntan a identificar el auge iniciado a principios de los ochenta con la redefinición de una estructura interdependiente, que coloca a EEUU como locomotora de gasto y a Europa y Japón como proveedores obligadamente constreñidos. En este sentido, la difusión de las bondades del auge no ha sido para nada equilibrada. Sin embargo, y más allá de los beneficios y peligros que el esquema ha distribuido entre sus participantes, el elemento que destaca como principal preocupación es justamente las condiciones de durabilidad que éste adquiere. La pregunta fundamental es entonces hasta cuándo el resto del mundo financiará el déficit estadounidense, más allá de cualquier guarismo que adquiera la tasa de interés. Con Thurow<sup>45/</sup> puede afirmarse que el auge de USA es endeble al basarse en déficits y altas tasas de interés. Sin duda, éstos estimulan la demanda en el corto plazo, pero en el largo la inversión resulta altamente desalentada. Frente a semejantes perspectivas que vuelven difícil un sostenimiento interno del crecimiento por parte de USA, la pregunta anterior se vuelve pertinente. Como primera respuesta, el panorama obliga a considerar una violenta caída del dólar que retrotraiga sobre Estados Unidos la responsabilidad de su propio crecimiento. Pero, al mismo tiempo, tal posibilidad empañana en su desenlace las opciones asumidas por Europa y Japón como salidas inmediatas a sus respectivas economías.

## NOTAS

1. Comisión de las Comunidades Europeas. Eurostat Review 1974-1983, 1985, págs. 48 y 50. El ECU en 1980 valía 1,3 dólares mientras que en 1981, 82, 83 y 84 representó respectivamente 1,08, 0,96, 0,82 y 0,79 unidades de la misma moneda.
2. Ibid, pág. 57.
3. Ibid, pág. 61.
4. Ibid, pág. 64.
5. Ibid, pág. 74.
6. Fondo Monetario Internacional. World Economic Outlook, abril de 1985, pág. 207.
7. CCE, op.cit. pág. 74.
8. Ibid, págs. 61 y 68.
9. FMI, op.cit. pág. 207.
10. CCE, op.cit. págs. 68 y 72.
11. Ibid, pág. 214.
12. FMI, op.cit. pág. 169.
13. Arias, Homero. "La recuperación reciente y los factores del crecimiento", segunda y última parte; en El Día, México 25 de junio, pág. 10.
14. FMI, op.cit. pág. 168.
15. Haberman, Clyde "Labor peace reigns in Japan, and Unions Wither", en The New York Times, 7 de junio de 1985, pág. 4.
16. CCE, op.cit. pág. 140.
17. Arias, Homero, op.cit.
18. CCE, op.cit. pág. 122.
19. Ibid, pág. 129.
20. Ibid, y FMI, op.cit. pág. 168.
21. Lewis, Paul "Europe's tougher labor policies", en The New York Times, New York, 28 de abril de 1985.
22. Citado en Ibid.

23. Citado en Bacon, Kenneth, "Crónica, el estancamiento en productividad". AP- Dow Jones, Excelsior, México, 23 de junio de 1985.
24. AP- Dow Jones, "Tasa de Desempleo en EU", en Excelsior, México, 25 de junio de 1985.
25. Bowman, Theo. "Copier le Japon?", en Le Monde Diplomatique, Paris, noviembre de 1984.
26. FMI, op.cit. pág. 237.
27. Citado en Excelsior, "Amenaza a Europa en baja crecimiento", México, 7 de junio de 1985.
28. Citado en El Día, "Conflicto Comercial entre EU y Japón", México, 19 de junio de 1985.
29. Citado en The New York Times, "Made in USA", New York, 22 de abril de 1985.
30. En El Día, "Japón abre sus mercados", México, 26 de junio de 1985.
31. En Excelsior, "Potencialmente insostenible el déficit externo de EU: FMI", México, 23 de mayo de 1985.
32. Citado en UPI, "Es casi seguro que USA es un país deudor", Excelsior, México, 28 de junio de 1985.
33. Excelsior, "Japón, principal acreedor del mundo", México, 1º de julio de 1985.
34. Excelsior, "Agresiva penetración bancaria de EU para negociar valores". México, 26 de junio de 1985.
35. New York Times, "The fight in Japan to manage funds". New York, 6 de febrero de 1985.
36. AP-Dow Jones, "Podría la banca de Japón dominar el mercado de valores", en Excelsior, México, 16 de marzo de 1985.
37. FMI, op.cit. págs. 16 a 18.
38. Thurew, Lester. "The world at a turning point". Ponencia presentada en Seminario organizado por EURAL, Buenos Aires, 14 al 16 de octubre de 1985, pág. 12.
39. Ibid, pág. 7.
40. Aglietta, Michel. "Europe: la decennie de tous les dangers", Ponencia presentada en Seminario organizado por EURAL, Buenos Aires, 14 al 16 de octubre de 1985.

41. Para más datos, consultar Halliday, Jon y McCormack, Gavan, "El nuevo Imperialismo Japonés", Siglo XXI, México 1975, y Tsuro, Shigeto, Ponencia presentada al Congreso Mundial de Economía, México 1979.
42. Citado en Thurow, Lester, op.cit. pág. 1.
43. Al respecto, ver Bowman, Theo, op.cit.
44. Fajnzylber, Fernando "El debate industrial en Estados Unidos: entre el desafío Japonés y el espectro de Inglaterra", Ponencia presentada en Seminario organizado por EURAL, Buenos Aires, 14 al 16 de octubre de 1985.
45. Thurow, Lester, op. cit., pág. 13.

BIBLIOTECA  
FLACSO  
SANTIAGO

