

ECONOMIA MUNDIAL: 1975 - 1992 TRANSICION E INCERTIDUMBRE

*Mario Franco Hernández **

PRESENTACION

La Economía Mundial en su estado actual (desde 1975) aparece como una realidad bastante diferente de aquella otra que se conformó durante el período postbélico. De hecho se han venido desarrollando procesos que advierten de transformaciones substanciales y que nos ponen ante nuevas realidades y nuevas formas de pensarlas. Por lo demás, es muy probable que el aporte conceptual y metodológico de la llamada Ciencia Económica, pese a su evolución a través de las que podríamos llamar teorías alternativas al pensamiento ortodoxo (porque éste definitivamente permanece muy limitado) no se encuentra aún en capacidad de comprender los alcances, los impactos y en general, la significación de los nuevos fenómenos.

En este trabajo nos ocuparemos en lo fundamental de presentar un conjunto de condiciones, en nuestra opinión las más definitivas, en el proceso de conformación de la Economía Mundial actual.

Bajo la caracterización global de una Economía en transición e incertidumbre, proponemos hacer el reconocimiento tan-

* Ponencia presentada en el Seminario: Gestión Internacional - Canales de Comercialización Internacional y Mercados Mundiales. Medellín, Octubre de 1993.

** Profesor asociado Universidad Nacional, Medellín.

to de la existencia del desarrollo de una crisis amplia y profunda del modo de regulación dominante en la postguerra, como de la búsqueda de salidas que aún no conforman una Economía estable, es decir, un nuevo modo de regulación. De ahí que la incertidumbre se haya apoderado del presente y constituya una condición del desenvolvimiento actual de la Economía Mundial.

1. ECONOMIA DE BAJA EXPANSION

1.1. Tendencia a una progresiva caída en el producto

Cuando se observa el comportamiento en el agregado producto mundial comprendido como sumatoria de los PIB de Economías Nacionales, puede constatarse en el largo plazo, un doble comportamiento tendencial. De una parte la ciclicidad (fluctuaciones periódicas) y de otra, la progresiva reducción. Ambas situaciones pueden ser reconocidas en el cuadro N° 1.

Destaquemos lo siguiente en ese movimiento:

- Las fases expansivas de los años 60 y 70, en términos relativos son de gran dinamismo. En general cercanas a una media de 4.6%. No sucede igual con la expansión de los años 83-89, que se localiza un punto por debajo de la media anteriormente mencionada.
- Los períodos críticos son similares, alcanzando un promedio de 1.2%.
- A lo largo de todos los años de referencia (1961-1992) la economía se expande a una tasa media de 3.0%, que puede considerarse muy modesta dadas las necesidades y las capacidades de producción internacional.
- Conviene reconocer que los años 80-92 comparativamente con lo ocurrido en las dos décadas anteriores manifiestan claramente una severa caída en la tasa de crecimiento del producto.

La progresiva reducción aparece manifiesta cuando observamos que de una tasa cercana al 5.0% en los años 60, se pasa a una de 3.3% en los 70 y a otra más baja aproximada al 2.0% en los años 80-92.

- Recientemente, años 90-92, la situación de crisis es el rasgo

dominante. El producto mundial, apenas sí alcanza un 1.0% de crecimiento. Cuadro N° 1.

— Por lo demás, las proyecciones establecidas por diferentes organismos para el próximo futuro, años 93-94, advierten de una débil recuperación que sólo sería importante a partir del último de los años mencionados.

— De otra parte, en cuanto a la dinámica regional, los años posteriores a la crisis de principios de la década de los 80, permiten ver un mayor dinamismo en las economías en desarrollo, frente a los países industriales (4.9% y 2.5% respectivamente). Y en el conjunto de las primeras, las naciones del Asia conforman el polo de mayor tasa de crecimiento y estabilidad (7.0%), en particular China y los nuevos países industriales del sudeste asiático. China por ejemplo según estimaciones del Banco Mundial entre 1975-1984, tuvo una tasa promedio de 7.2% y los países industriales del sudeste asiático entre 8.0% y 8.9%; y entre 1985-1992, las tasas estuvieron cercanas al 9.0% en China y Korea y al 8.0% en Taiwán. Sólo en Africa, dos naciones tienen comportamientos similares, Botswana (12.4% entre 1975-84, 7% entre 85-92) y Swazilandia (7.% entre 1985-92). Al parecer gran parte de ese dinamismo asiático descansa en el mercado interno (caso de China) y en la salida externa (los "tigres" asiáticos).

Finalmente conviene observar el progresivo agotamiento del producto en las economías en transición. De hecho después de 1990 han entrado en una fase claramente depresiva que no sólo vino en aumento, sino que parece prolongarse en el próximo futuro. La tasa de crecimiento entre 1985-1992 alcanzó una media de -1.9%. Al parecer sólo después de 1995 iniciarán una fase de recuperación importante.

1.2. Estancamiento y deterioro en la productividad

Para el conjunto de economías industriales el crecimiento de la productividad en los años 80, no sólo ha sido fluctuante (disminución entre 80-82; aumentó 3.4% entre 1985-1988; disminución a 2.0% entre 1989-1992) sino que en estos años se ha materializado también una tasa baja. En efecto, según la OCDE, el conjunto de países allí agrupados han logrado un crecimiento en la productividad factorial total apenas de 0.7% entre 1979-1990, una cifra muy cercana al período de 1973-1979, que fue de 0.5%. Prácticamente estamos ante una situación de productividad estancada.

Más aún, si comparamos este largo período (18 años) con los años 60 hasta la crisis de 1973, aparece manifiesto un serio deterioro, pues la productividad en estos últimos años alcanzó una tasa media de 2.8%.

Quando se desagrega la productividad factorial total, son observables los fenómenos anotados tanto en la productividad del trabajo como en la del capital, siendo más agudo y de mayor duración el deterioro en esta última. Cuadro N° 3.

Para el conjunto de países en desarrollo, la evolución de la productividad factorial total entre 1971-1991 muestra una tasa de crecimiento baja (1.3%), involucrando una leve disminución en los años 80 (1.0%).

1.3. Baja absorción de empleo y crecimiento del desempleo

Como resultado inherente del bajo crecimiento es reconocible a lo largo del período 1975-1992 en las economías industriales dos situaciones: una absorción de empleo muy reducido (en promedio 1.1% entre 1985-1992), prácticamente igual a la obtenida en la década anterior, lo cual nos significa un claro estancamiento, por una parte; y por otra, un crecimiento importante de la desocupación, sobre todo después de 1985 (7.1%). En particular, son las economías de la Comunidad Económica Europea las más afectadas. De hecho desde una tasa media de desempleo de 7.1% entre 1975-1984, han llegado a una tasa cercana al 10.1% entre 1985-1992. Cuadro N° 5.

Probablemente en estos fenómenos juegan un papel explicativo no sólo el ritmo bajo de crecimiento de las demandas nacionales, sino también los nuevos procesos productivos que se asientan sobre desarrollos tecnológicos intensivos en capital.

No está por demás resaltar cómo curiosamente el desempleo ha crecido a una tasa mayor, aunque leve en un período de recuperación como fueron los años 1985-1989, en contraste con el período crítico 90-92, cuando efectivamente disminuyó. Esto sucede en todos los países con excepción de los Estados Unidos. No sucede en esa forma con la absorción de empleo, la cual se comporta disminuyendo en el período crítico.

1.4. Comportamiento de la inflación

A nivel de la Economía Mundial son manifiestas tres situaciones bien diferenciadas.

De una parte las Economías Industriales a lo largo del período 1975-1992 presentan la tendencia a una progresiva reducción en el ritmo inflacionario. Se ha pasado de una media de 8.3% entre 1975-1984; a otra de 3.9% entre 1985-1992. De hecho las menores tasas se encuentran en la economía japonesa y las más altas en la Comunidad Económica Europea.

Por el contrario, las economías en desarrollo muestran un cuadro ascendente en los precios hasta 1992. De tasas cercanas al 24.0% durante los años 1975-1984, se ha pasado a tasas de 84.2% en promedio en los años posteriores hasta 1992. Las economías de América Latina poseen los mejores ritmos y las asiáticas los menores.

Por último las economías en transición hacia el mercado, mantuvieron hasta 1988 tasas inflacionarias bajas, comparables a las asiáticas y a algunas europeas. Sin embargo después de 1989 han entrado en un proceso hiperinflacionario, particularmente agudo entre 1989-1992 en la Europa Central y entre 1991-92 en la antigua Unión Soviética.

Entonces, el movimiento hacia la reducción de precios no es generalizado. Se encuentra localizado en algunas áreas geoeconómicas y en algunos mercados (materias primas, algunos bienes industriales).

En síntesis:

— El período que se abre desde 1974 hasta hoy, puede comprenderse en términos de un ciclo largo **altamente inestable** en el que suceden movimientos de bajo crecimiento (tres crisis con un crecimiento levemente superior al 1.0%) con movimientos de recuperación expansiva de más larga duración que los primeros, pero con un ritmo de crecimiento cada vez menor.

En su conjunto, la tasa media de expansión del producto mundial apenas sí alcanza un 2.3%, que es notoriamente inferior al promedio de la postguerra que estuvo cercano al 5.0%, e inferior también a las capacidades productivas y a las necesidades sociales. Se trata pues de una **baja expansión**.

Este ciclo de baja expansión involucra una significativa heterogeneidad, que podríamos sintetizar en cuatro grandes situaciones:

— En los países industrializados, que representan cerca del 73.0% del producto mundial se dan simultáneamente la más baja tasa de expansión y de inflación. Prácticamente estamos ante economías estancadas y con inflación progresivamente reducida (se habla de precios estables).

— En las economías subdesarrolladas, que abarcan cerca del 18.0% del producto mundial, existe en comportamiento hacia la mayor expansión, con inflación en ascenso.

— En las economías en transición, que cubren cerca de un 9.0% del producto mundial, asistimos a un proceso de baja expansión y baja inflación hasta 1990, transformándose luego en un proceso depresivo e hiperinflacionario.

— Las economías asiáticas, en particular los nuevos países industriales constituyen una situación única de fuerte expansión y una inflación media baja que se mantiene a lo largo del período.

— El proceso de incorporación de mano de obra en los países industriales se ha mantenido también estancado si consideramos que entre 1975-1984 alcanzó una media de 0.9% y en los años posteriores apenas se acercó al 1.1%. A lo cual habría que agregar que la desocupación aumentó.

— Por último una manifestación más del ciclo de baja expansión la tenemos en la dinámica del producto por habitante. Correspondiendo a las condiciones del producto, el PIB per cápita en los países industriales creció prácticamente a la misma tasa en los períodos 1975-84 y 1985-92 (1.8% y 1.9% respectivamente). En las economías en desarrollo el comportamiento mejoró en el segundo período al colocarse en una tasa media de 2.6, cuando estuvo en 1.9% entre 1975-1984. No dejando de advertir que la mejoría observada es atribuible sólo a las economías Asiáticas. Para el resto de regiones el comportamiento es no sólo de tasas bajas sino en retroceso (crecimiento negativo medio de 0.4% en Africa; crecimiento de 0.3% en América; crecimiento de 0.5% en Medio Oriente y Europa). Las economías Asiáticas durante 1985-1992 tuvieron un crecimiento medio per cápita de 5.18%, no sólo superior al resto de regiones, sino un poco aumentado con relación al período 1975-1984, cuando estuvo en una tasa de 4.2%. Sin embargo estas cifras han sido inferiores a la obtenida en 1965-1975, cuando alcanzaban tasas medias cercanas al 6.5% anual.

¿Cómo explicar este ciclo de baja expansión a nivel mundial?
¿Cómo explicar la diferencia entre las economías agrupadas, en especial la situación de las industriales y las economías en desarrollo?

Ante todo hay que afirmar que cualquier explicación hace de las economías nacionales el lugar de referencia necesario. La Nación sigue siendo la realidad económica fundamental. No existe una teoría de la Economía Mundial.

Ahora bien, la explicación más reconocida plantea que la baja expansión es un producto de las políticas de regulación antiinflacionaria.

La regulación de la inflación por la vía monetaria se convierte de hecho en una regulación de la demanda. El conflicto entre moneda y producción ha venido siendo resuelto a favor de la moneda y en contra del sector real. Esto tiene expresión en la lenta expansión de las tasas de inversión en las principales economías, en los procesos de desindustrialización en algunas (Francia, Alemania, por ejemplo) y en la salida de capitales hacia el mercado financiero y especulativo, ese sí en una gran expansión, estimulada por el crecimiento de las tasas reales de interés, sobre todo en los años 80 y por la desregulación en los países industriales. Las tasas de interés reales han crecido como consecuencia de la ampliación de los déficit de presupuesto gubernamental (en promedio los países industriales entre 1985-1992, han tenido su gasto gubernamental una tasa de 2.8%, que al parecer se incrementará entre 1993-1994 a 4.0%. En particular los Estados Unidos durante 1980-1992 mantuvieron un déficit fiscal medio cercano al 3.5% del P. N. B. Lo cual ha generado una ampliación significativa de la deuda pública que pasó de un 23.0% del P. N. B. en 1980 a un 49.0% en 1992).

Otras hipótesis aparecen explicando la situación en función de condiciones de tipo estructural como por ejemplo, los problemas en el nivel de crecimiento de la productividad, la falta de ahorro y las tasas de rentabilidad con ritmo menor de crecimiento.

2. LA GLOBALIZACION O EL DESARROLLO DE UNA ECONOMIA MUNDIAL

En general, la idea de globalización se refiere al proceso de operar a escala mundial que tiene, en las unidades económicas transnacionales y en las instituciones de regulación mundial, a sus

principales agentes. En otras palabras, es un proceso de internacionalización de actividades productivas comerciales y monetario-financieras, que tiene en la gestión de las unidades e instituciones económicas transnacionales su dirección estratégica a escala global. No es sólo la relocalización de actividades productivas.

Conceptos como "internacionalización de la producción", "globalización financiera", "multilateralismo", "sistema mundial", "economía-mundo" son conceptos de una u otra manera asociados al concepto general de globalización.

Algunas de las características más importantes son:

— Es un proceso que se asienta sobre la fragmentación y diferenciación propias de las economías-Estados nación y de regiones; que incorpora, por lo tanto, relaciones jerárquicas que producen y reproducen conflictos y tensiones propias de los desequilibrios existentes. No hay homogeneidad.

— Es un proceso desigual. Algunas estadísticas de la OCDE señalan un mayor desarrollo de la globalización en campos como el financiero y en algunos sectores productivos (en particular industrias de punta y unas pocas tradicionales reconvertidas como la automotriz). En el campo industrial, algunas instituciones como la ONU, han establecido que en países como Estados Unidos, Japón, Alemania y Gran Bretaña, entre 1/3 y un 1/5 de los cambios internacionales se realizan por la vía del comercio intrafirma.

— El desarrollo de la globalización ha sido posible en lo fundamental gracias a la aparición de nuevas fuerzas: la informática, las telecomunicaciones y el mejoramiento del transporte aéreo.

— Supone un alto grado de interdependencia e integración de procesos económicos.

— Implica más allá de la competencia, estrategias de cooperación horizontal, conocidas como Alianzas Estratégicas en términos de las grandes firmas. Estrategias que se asumen y de hecho constituyen límites a la competencia en una rama o sector económico. Por lo demás estos acuerdos o Alianzas estratégicas se desenvuelven principalmente en el campo de la investigación y el desarrollo tecnológico.

Podemos ilustrar esta tendencia con dos casos particulares uno, la globalización productiva (industrial) y otro, la globalización financiera.

En un reciente artículo "La globalización industrial y sus efectos", publicado en *Problèmes Économiques* de mayo de este año, Andrew Wyckoff, funcionario de la OCDE, señalaba cómo en el caso de los bienes intermedios y en países como Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Japón y Reino Unido, en los años 70 y 80, "dentro del total de productos manufacturados importados, la parte de productos intermedios va desde un 50% en Alemania, Canadá, Estados Unidos y Reino Unido, hasta un 60% en Francia y más de un 70% en Japón". Más adelante presenta una gráfica en la que se puede observar cómo la utilización de bienes intermedios importados se ha acrecentado con relación a los bienes de origen nacional. Obviamente existen diferencias entre países: Canadá es el mayor importador, en oposición a Estados Unidos y Japón en los cuales el aprovisionamiento extranjero es menor.

Si la interdependencia se observa en términos de ramas productivas, aparecen varias categorías. Las de mayor aprovisionamiento internacional son aquellas vinculadas con los recursos naturales, como la industria del petróleo. En segundo lugar se ubican las ramas especializadas en la producción en serie, por ejemplo, los textiles y los automóviles. Y en tercer lugar, aparecen las industrias de punta (informática, aeroespacial, electrónica).

En cuanto a la globalización financiera, bastaría señalar la existencia de una relativa convergencia en las políticas monetarias en los principales países industriales (convergencia en objetivos, formulación de instrumentos e indicadores y en la incertidumbre respecto de la eficacia de la política misma) y el cada vez mayor peso de los bancos privados en la gestión monetaria frente a los bancos centrales, que se ven entonces expuestos a los riesgos de la inestabilidad y la fragilidad de aquellos sistemas privados de gestión.

Algunas implicaciones se desprenden del movimiento hacia la globalización.

— Ante todo la globalización puede generar y de hecho lo hace, situaciones potencialmente conflictivas entre asuntos que pueden concebirse en la órbita de las condiciones y los intereses nacionales por parte de un estado y las oportunidades y ventajas que puede ofrecer una operación o escala mundial. Por ejemplo, un aprovisionamiento de bienes intermedios desde el exterior hace posible a las firmas obtener beneficios del progreso técnico y por la vía de la reducción de costos hacerse más competitivas. Sin embargo ello puede involucrar en una economía nacional desaparición de

empresas, pérdida de empleos y de conocimientos. Más aún, puede la globalización reducir o convertir en totalmente ineficaces algunos de los mecanismos clásicos de política comercial (ajustes de tasa de cambio y derechos aduaneros) pues el comercio intrafirma facilita la evasión o la compensación en ciertos casos. Por ejemplo, los efectos de una devaluación pueden ser disminuidos con la obtención por adelantado de provisiones en bienes intermedios. En otros casos, es posible que la colocación de aranceles para proteger una rama se convierta de hecho en perjuicio para otras. ¿Qué significa un balance comercial superavitario como indicativo de la competitividad de un país, cuando una parte importante (1/3) por ejemplo) de los bienes son exportaciones de filiales de firmas extranjeras? ¿Hay siquiera comercio?

3. LA INESTABILIDAD CAMBIARIA

Desde mediados de los años 60 el Sistema Monetario Internacional entró en un movimiento altamente inestable, que vino a manifestarse finalmente en el abandono del sistema de tasas de cambio fijo. Como se recordará desde 1946, en el artículo IV de los Estatutos del Fondo Monetario Internacional, se habían establecido las paridades monetarias de los Estados nacionales en relación con el oro o el dólar (35 US\$ = una onza de oro). Bajo esta definición se hizo realidad aquella afirmación de que el "dólar es tan bueno como el oro".

¿Bajo qué formas apareció el abandono progresivo del sistema de cambios fijos? En opinión de varios analistas, se han considerado como de significación, las siguientes manifestaciones:

—Las continuas devaluaciones que se sucedieron durante el período de cambios fijos (Italia, Grecia, Uruguay, Tailandia). En particular la de la libra esterlina en 1967.

—Existían presiones provenientes de diversas fuentes para buscar una mayor libertad de maniobra por parte de las políticas nacionales. (Los bancos privados en Estados Unidos pagaban a 40.50 US\$ la onza troy de oro).

—Los desarrollos teóricos de M. Friedman en favor de una Tasa de cambio flexible, que en el largo plazo sería una Tasa de Equilibrio, (dependería del balance de las operaciones corrientes).

—La devaluación del franco (12.5%) en 1969 y del marco (9.3%).

—Las decisiones de Flotación de sus respectivas Tasas de cambio, tomadas por la República Federal de Alemania y los Países Bajos en mayo de 1971.

—La decisión de suspender la convertibilidad del dólar al oro, tomada por los Estados Unidos en octubre 15 de 1971, y la devaluación de ese mismo año (7.89% frente al marco y al yen).

—La revaluación del yen (16.9%) y del marco, 13.6% (1972) frente al dólar.

—La segunda devaluación del dólar en febrero de 1973.

En términos de la condición básica que determinó el cambio, se ha reconocido a la pérdida de productividad y competitividad de los Estados Unidos como la condición que forzó este movimiento en las relaciones monetarias.

Se perdió la confianza en esa Economía por sus resultados internos y externos, y el dólar dejó de ser moneda de reserva.

El sistema de cambios flotantes vino a legalizarse por los Acuerdos de Jamaica en 1976, momento también en el cual se acordó dejar una gran libertad a los Estados pero a condición de que su política económica se orientara a buscar la estabilidad y evitar la manipulación de las tasas de cambio. Por lo demás, el Fondo Monetario Internacional asumiría desde entonces, un papel de supervisor más exigente (decisión del 29 de abril de 1977).

A partir de las nuevas relaciones cambiarias, se han desarrollado una serie de circunstancias que nos hablan claramente de la inestabilidad:

—Una serie de continuas devaluaciones y revaluaciones entre las principales monedas (todas ellas en proporciones diferentes y con impactos igualmente distintos no sólo en sus respectivos mercados sino en las relaciones comerciales y financieras internacionales). Entre las devaluaciones mencionaremos:

*La devaluación de la Corona danesa (7.7%, 1979).

*La del Franco francés (8.75, 1981-82; 3.0% en 1986 y 1987).

*De la Lira (8.75, 1981-82; 6.0%, 1985).

*La devaluación del Franco belga y luxemburgués (8.5% en 1982; 2.0% en 1985).

— La depreciación del dólar a principios de los años 80 frente a monedas como el marco y el yen. (Alcanzó a perder cerca del 50.0% de su paridad de 1970 frente al marco). Y la posterior apreciación entre 1980-1985.

— La llamada crisis del Sistema Monetario Europeo en los años 90-92 (devaluación de varias monedas, suspensión de la libra y la lira del sistema de paridades).

— Amplios movimientos especulativos de capital jalonados por las elevadas tasas de interés en algunos mercados y por la desreglamentación (abolición o disminución de los controles cambiarios) en países como Gran Bretaña, Japón y los Estados Unidos, durante los años 80.

4. TENDENCIA HACIA LA LIBERACION O DESREGULACION DE MERCADOS (FINANCIERO Y LABORAL)

En general, la idea de desregulación o desreglamentación como también se conoce, no significa estrictamente no regulación, sino regulación desde y a través de los criterios y parámetros del mercado.

Como sucedió con la regulación antes, la tendencia desreguladora actual y sus alcances se presenta de manera diferente entre las naciones. De ahí que esa misma diversidad (en la génesis, procedimientos, alcances, etc.) convierta al movimiento desregulador en un proceso de larga duración y bastante complejo. En los Estados Unidos por ejemplo, se inició con el gobierno de Johnson y Nixon, continuándose luego con Carter y Reagan (se inició pues desde principios de los años 70).

El movimiento desregulador tuvo un origen particular al igual que un desenvolvimiento deferente, en los distintos países. Por ejemplo en Estados Unidos, según la opinión de David Encaoua y Hubert Kempf, en su artículo "La desreglamentación en los Estados Unidos, un intento de evaluación global", publicado en *Economía Prospective Internationale*, N° 36 de 1988, las causas que obligaron a la desregulación hacen relación a:

— La elevada inflación en los años 70, que condujo a modificar las reglas bancarias, pues estas instituciones no alcanzaban a com-

petir con las instituciones financieras, las cuales podían ofrecer productos capaces de resistir la galopante inflación.

- Los choques petroleros de los años 70 terminaron por acabar con las regulaciones en los precios de la energía.
- La pérdida de productividad de la economía americana frente al resto de economías industriales.
- La mayor apertura de la economía americana a la economía mundial, que estaba trayendo repercusiones no del todo favorables. De hecho las importaciones de automóviles japoneses estaba amenazando a los productores nacionales.

“Frenando la iniciativa privada, imponiendo a la industria obligaciones extraeconómicas, limitando la capacidad de respuesta a las nuevas condiciones de producción y competencia, la reglamentación aparecía como un lujo que los Estados Unidos no se podían permitir en un tiempo de dificultades”.

Como se recordará existía un conjunto de reglamentaciones en muy distintos campos: reglamentación en los precios (subvenciones - precios indicativos) y los costos, la rentabilidad, la bolsa y los comisionistas, las tasas de interés y los depósitos bancarios. En todo jugaba un aparato burocrático complejo y costoso. Por lo demás estaban las reglamentaciones sociales como la seguridad en el trabajo, la administración de la salud y la protección del medio ambiente. En opinión de los economistas de Chicago, “La reglamentación es un simple producto de un mercado político que liga a hombres políticos con intereses particulares”.

En síntesis son condiciones históricas (crisis y competencia externa), y desarrollos teóricos (Escuela de Chicago) los que obligaron a las transformaciones en la reglamentación.

- El caso de la desregulación laboral o flexibilización en el mercado de trabajo de Estados Unidos.

Durante el período conocido por algunos como regulación fordista (producción en serie, consumo de masas. Fuerte intervención estatal), las relaciones salariales tomaron forma en lo que se conoció como los contratos o convenios colectivos (globales, estandarizados, duración trianual). Además las variaciones de corto plazo en el salario, se establecían en función del costo de la vida e incorporando las ganancias de la productividad. Por último, las negociaciones colectivas descansaban en un gran poder de los sindicatos obreros que lograban un papel importante en la gestión profesional,

la asignación de los puestos de trabajo, los enganches de personal y los despidos.

Las modificaciones propias de la desregulación se apoyan en una nueva concepción y experiencia de manejo conocida como la "gestión del recurso humano" en oposición al taylorismo y las "relaciones industriales", agenciada por firmas que carecían de sindicatos. Sin embargo las nuevas normas fueron posibles, en parte por la competencia externa y las condiciones recesivas.

De hecho, durante la última década las variaciones salariales han reflejado la existencia de mecanismos concurrenciales, en particular, el desempleo, la menor distribución de las ganancias de productividad, y la menor presencia de factores exógenos.

Algunas de las modificaciones que introducen mayores criterios de concurrencia han sido: la ley sobre bancarrotas, que ha permitido suspender contratos y contratar nuevo personal con un salario menor y en condiciones de manejo más flexible. Se ha autorizado la negociación por dos años, incorporando cláusulas relacionadas con una menor remuneración a los trabajadores nuevos. Se han autorizado mecanismos de compensación salarial como la participación accionaria.

Todas las nuevas regulaciones han conducido en los Estados Unidos a una progresiva reducción de salarios y a una reducción del empleo (según el F. M. I. en Estados Unidos, la remuneración por hora pasó de un crecimiento medio de 8.3% entre 1975-1984 a otro de 3.9% 1985-1992).

Según Lester Thurow en "La guerra del siglo XXI", "entre 1973 y 1990 el P. N. B. real per cápita de Estados Unidos aumentó el 28%, pero los salarios hora reales de los trabajadores que no tenían tareas de supervisión (alrededor de dos tercios de la fuerza total de trabajo) descendieron el 12.0% y los salarios nominales disminuyeron el 18.0%". (P. 62, Edit. Vergara).

— El caso de la desregulación financiera en Estados Unidos y el Japón y el Reino Unido.

En general puede afirmarse que la desreglamentación bancaria tuvo, entre sus efectos principales, la modificación en la acción de los bancos (de la intermediación tradicional entre ahorradores y prestatarios, se pasó la banca múltiple), la aparición y el crecimiento de nuevos intermediarios en el mercado financiero, la financiación directa de las empresas a través del mercado de valores y la modificación y ampliación de la internacionalización financiera.

Los impactos generales del mercado financiero liberado han sido varios. Quisiera destacar sólo algunos:

— En primer lugar, la mayor expansión de los mercados financieros. Las tasas de participación en el valor agregado tuvieron este ascendente comportamiento:

	1979	1989
Estados Unidos	4.5	5.7
Japón	4.9	5.6
Reino Unido	14.8	20.0

Fuente: Banco de Pagos Internacionales. 62º Reporte anual. Basilea, 1992.

— Los precios de los activos financieros, en especial la propiedad inmueble, se elevaron considerablemente hasta el año 90, cuando comenzó a manifestarse un movimiento deflacionario. El Fondo Monetario Internacional, registraba en estos términos esa inflación:

“Los mercados de activos más afectados fueron los mercados de inmuebles residenciales y comerciales, especialmente en Japón, el Reino Unido y los países Nórdicos, pero también en los Estados Unidos. Ajustada con respecto a la inflación, la tasa media anual del aumento del precio de la propiedad residencial fue de 13.75% (19.5% en valores nominales) en el Reino Unido en 1986-1989 y de 6.25% (10.25% en términos nominales) en Estados Unidos. En Japón, el valor real de la propiedad inmueble subió notablemente entre 1986-1990, cifrándose el aumento anual medio de ese período en 20.25% (21.75% en términos nominales). También subió notablemente el precio de las acciones, sobre todo en Japón, pero también en otros países, entre ellos, los nórdicos”. (Perspectivas de la Economía Mundial. Octubre, 1992).

— El mayor grado de internacionalización ha venido limitando cada vez más la “autonomía monetaria” tradicionalmente reconocida, en particular, el manejo de la política monetaria (control del volumen del crédito, incidencia en la tasa de interés).

— Se ha aumentado en proporciones significativas el endeudamiento de empresas y de hogares comprometiendo cada vez una mayor proporción del ingreso disponible en el pago de amortizaciones e intereses.

— Finalmente, la mayor diversificación que viene aparejada con la desregulación ha multiplicado los factores de riesgo, ampliándose entonces la fragilidad y la inestabilidad de los mercados financieros.

5. LOS CAMBIOS INTERNACIONALES. LA NUEVAS VENTAJAS Y TENSIONES

Es de reconocimiento general que el intercambio de bienes y servicios entre Naciones ha tenido en estos años nuevas y profundas modificaciones. Desde desarrollos esencialmente teóricos como los de Paul Krugman, Elhanon Elpman y Paul Baldwin, representantes de las "Nuevas Teorías del Comercio Internacional", hasta estudios empíricos de gran alcance como los de Michael Porter (*Competitive Strategy*, 1980; *Competitive Advantage*, 1985; y *The Competitive Advantage of Nations*, 1990), se han venido estableciendo varias verdades nuevas. Entre otras, que el intercambio se realiza fundamentalmente entre naciones industrializadas, que en gran parte es un comercio entre firmas transnacionales, y que descansa sobre nuevas bases. Las "ventajas comparativas" de antes, han dado paso a las "ventajas competitivas" de hoy, y las políticas comerciales pueden tener resultados diferentes en un intercambio internacional agenciado por formas monopólicas u oligopólicas de intercambio.

Las nuevas ventajas en el intercambio, según Michael E. Porter. (Algunos Planteamientos).

— En opinión de este autor, "son las Empresas, que no las naciones, quienes compiten en los Mercados Internacionales". Esta afirmación no significa dejar al margen de la competencia a las naciones, sino reconocer que las naciones juegan hoy en día un papel diferente. Significa que "las diferencias a escala nacional en estructuras económicas, valores, culturas, instituciones e historias contribuyen profundamente al éxito competitivo". En otras palabras, si las empresas hacen la competencia, son las naciones los lugares en los que se crean las múltiples fuentes de la competencia, son la fuente de las ventajas en la competencia.

— Las estrategias de competencia internacional que desarrollan actualmente las firmas a nivel de sector, se basan fundamentalmente en:

a). Las condiciones estructurales de la competencia en el sector. Todo sector aparece conformado por "cinco fuerzas competitivas: la amenaza de nuevas incorporaciones, la amenaza de productos o servicios sustitutos, el poder de negociación de los proveedores, el poder de negociación de los compradores y la rivalidad entre los competidores existentes".

b). Las ventajas competitivas, que según el autor son de dos tipos: el costo inferior y la diferenciación (singularidad y calidad).

— Las ventajas competitivas se conciben como dinámicas, cambiantes a través del tiempo. Es decir, **son creadas**. Por lo tanto, constituyen una realidad que trasciende las ventajas clásicas definidas en términos de dotación de factores y con carácter estático. Las nuevas ventajas o forma de competir, nacen según el autor de innovaciones como:

"Nuevas Tecnologías.

Nuevas o cambiantes necesidades del comprador.

La aparición de un nuevo segmento sectorial.

Cambio en los costos o disponibilidad de insumos. Cambios en las disposiciones gubernamentales".

En general, más allá del pensamiento de Porter, existe un consenso respecto a tres asuntos: uno, que la competencia internacional no se sustenta actualmente sólo en la dotación natural de factores (recursos naturales, capital, trabajo). Dos, que son las innovaciones Tecnológicas, en particular la Tecnología de procesos y la capacitación humana, las fuentes principales de ventajas en la competencia internacional hoy. Y tres, que desde esa perspectiva y complementada por el movimiento desregulador, la competencia internacional se ha exacerbado (agudizado).

A propósito de las nuevas Tecnologías como fuentes básicas de la competencia, Lester Thurow, en "La guerra del siglo XXI", afirma:

"Las nuevas Tecnologías y las nuevas Instituciones están combinándose para modificar sustancialmente estas cuatro fuentes tradicionales de ventaja competitiva (se refiere a recursos naturales, capital, tecnologías superiores y habilidades). Los recursos naturales provienen esencialmente de la ecuación competitiva. Nacer rico se convierte en una ventaja mucho menos importante que antes. La Tecnología pone al revés las cosas. Las nuevas Tecnologías de productos son secundarias; las nue-

vas Tecnologías de procesos son esenciales. Y en el siglo XXI, la Educación y las habilidades de la fuerza de trabajo continuarán siendo el arma competitiva dominante" (Edit. Vergara, p. 46).

— En cuanto a las tensiones en los cambios internacionales éstas aparecen en términos de la confrontación entre las nuevas formas de protección puestas en juego por las Economías nacionales y las presiones librecambistas impulsadas por las firmas transnacionales, y desde distintos lugares de la institucionalidad internacional.

El Dumping, los derechos compensatorios, las barreras no arancelarias (controles fitosanitarios, fijación voluntaria o no de cuotas), las subvenciones a productores y exportadores, etc., como expresión de la protección han obstaculizado de manera permanente las posibilidades de un intercambio libre.

Las discusiones y los acuerdos llevados a cabo en cada una de las siete rondas de negociaciones en el seno del Gatt, incluida la Ronda Uruguay, aún sin concluir, constituyen un excelente lugar de lectura de la confrontación que comentamos.

Por lo demás estas tensiones podrán presentar nuevas y más agudas formas en la medida en que la regionalización avance y desarrolle procesos de protección interna.

De todas maneras no puede olvidarse que simultáneamente con el desarrollo de tensiones y confrontaciones, también el intercambio entre naciones avanza con procesos de cooperación e integración en áreas y campos muy diversos.

6. UNA ECONOMIA DE ENDEUDAMIENTO Y DESAHORRO

Desde corrientes muy distintas del pensamiento y el análisis económico se ha reconocido la tendencia del endeudamiento como una de las situaciones de mayor fuerza y desarrollo en el período que nos ocupa.

Algunos como el Fondo Monetario Internacional señalan explícitamente que los desbalances financieros de hogares y empresas en los distintos países han tenido gran incidencia en la evolución de la Economía real. Otros, como Michael Aglietta, Martin Feldstein y Glen Hubbard, han hablado del sobreendeudamiento y de la gravedad de una "crisis financiera" que podría desatarse en las Economías Industrializadas.

Cuando nos referimos a una Economía de endeudamiento queremos significar que estamos en presencia de una situación en la cual el consumo y la Inversión se han derivado cada vez más del endeudamiento de hogares y de empresas y menos del ahorro.

En los cuadros Nos. 7 y 8 aparecen la evolución de los ahorros y del endeudamiento en las principales economías industriales. En ellos se reflejan claramente estas situaciones:

—El ahorro nacional como proporción del PIB, para los países de la OCDE ha pasado de representar un 25% en 1974 a un 21.2% en 1990. De hecho la condición de mayor desahorro se ha presentado en los Estados Unidos (20% y 14.4% respectivamente).

—El endeudamiento de Empresas como proporción del PIB ha crecido considerablemente en Economías como Japón (94% en 1975 y 135% en 1990). Reino Unido (46.0% y 82.0%), Estados Unidos (36% y 49%). Mas moderadamente se han comportado economías como Alemania y Francia.

—El endeudamiento de los hogares también ha crecido de manera significativa en Reino Unido (47.0% y 107.0%), Japón (45.0% y 96.0%) y Estados Unidos (67.0% y 97.0%).

—Las tasas reales de interés de largo plazo han aumentado en todos los países, pero en una proporción mayor en Estados Unidos, Francia y Alemania.

Estos datos sin duda nos hablan del mayor endeudamiento privado pero están muy lejos de significar algo respecto de problemas de insolvencia o iliquidez, es decir, de crisis financiera propiamente dicha, al menos por ahora. Los indicadores de balance financiero presentados por el Fondo Monetario Internacional (ver cuadro 9) confirman el mayor endeudamiento de los países, pero a su vez dejan claro que no estamos propiamente ante una crisis financiera. Por ejemplo, la relación deuda capital en las Empresas de Estados Unidos ha crecido con oscilaciones, siendo menor su crecimiento desde 1985. En Japón, la misma relación, por el contrario, ha rebajado significativamente. El patrimonio neto de los hogares y las empresas ha aumentado en Japón. En Estados Unidos el mismo indicador nos habla de expansión hasta 1986 y de una leve disminución entre 1987-1990. Y el pago de intereses se ha mantenido estable en Japón, aunque ha crecido en Estados Unidos, sin trascender registros históricos.

Es opinión generalmente reconocida que la expansión del endeudamiento ha sido canalizada como Inversiones en Propiedad In-

mueble (habitaciones y edificios comerciales) tanto en Estados Unidos como en Japón e Inglaterra.

— En general puede pensarse que esta situación de endeudamiento de las Economías afecta la actividad económica por dos vías. De una parte, afecta directamente la demanda de hogares, de Empresas (compromete los ingresos disponibles y los activos). De otra, actúa a través de la restricción del crédito ofrecido por el sistema bancario.

En opinión del Fondo Monetario Internacional, el endeudamiento habido durante los años 80, ha sido una fuerza negativa importante en la recesión actual de los Estados Unidos.

“En Estados Unidos, el acelerado ritmo de acumulación de deudas fue señalado a menudo como un riesgo considerable, especialmente en vista de las altas tasas de intereses reales de los años 80. No obstante pocos observadores previeron que los niveles de endeudamiento alcanzarían una magnitud tal (en cifras reales, en relación con el ingreso disponible y en relación con los activos) que restringiría el gesto de los consumidores hasta el punto de convertirse en una fuerza importante dentro del ciclo económico. Igualmente el proceso de ajuste del balance parece haber afectado significativamente la confianza de los particulares y las empresas, la cual ha llegado a niveles excepcionalmente bajos en ambos países”. (Estados Unidos y Reino Unido). *Perspectivas de la Economía Mundial*. Mayo de 1992, p. 56.

7. UNA ECONOMIA DE INCERTIDUMBRE

La idea de lo incierto al parecer y por razones inherentes al modo de vida occidental (una cultura racional, una cultura de la razón), siempre ha sido asociada con el futuro, con el porvenir; nunca con el presente.

Esta vivencia de la incertidumbre no ha sido extraña al pensamiento económico.

La historia económica reconoce en su diagnóstico del pasado que “muchas cosas se escapan”, que existe un margen de lo desconocido. Es el reconocimiento del pasado a través de una especie de “racional marginalismo” en lo histórico, en el cual lo desconocido, no es estrictamente lo incierto, sino que es definido como “lo

no conocido". De todas maneras el pasado es cierto; es quizás el más cierto de todos los momentos.

El futuro involucra lo desconocido como su dimensión natural, y es también reino de la incertidumbre. De ahí que la economía se ocupa como una necesidad necesaria del pronóstico, la predicción. la anticipación y más modernamente, de la prospección. Todo ello claro está, en un afán racional y racionalizante (basta con recordar los métodos y técnicas formalmente sofisticados de la actual modelística económica).

El presente ("La coyuntura actual", suele denominarse) aparece como un tiempo de claridad y de la acción de la política económica; aparece como el hacer de la razón: las decisiones del hoy están atravesadas por las expectativas (Keynes) y/o por las expectativas racionales (modernos neoclásicos).

Todo lo anterior nos coloca ante un hecho importante: la teoría económica parece ser construida sobre la base de un referente racional y cierto, aquel que sólo podía proporcionar una economía estable, regulada; una economía con un presente cierto y con un futuro incierto, pero previsible. Allí se localizan muchos paradigmas económicos.

Ahora bien, aquella economía, la economía mundial estabilizada ya no está más, es asunto del pasado. Nuestro presente, nuestro hoy es la vivencia de una economía mundial en crisis y en este presente, la incertidumbre se convierte en "ley", o si se quiere en el rasgo más característico.

No se trata en modo alguno, de que en el presente económico se den elementos de incertidumbre (algo así como los elementos distractores, o perturbadores en un modelo económico tradicional). Esto siempre ha sido reconocido en la teoría, claro está, como algo marginal. Es el marginalismo en lo histórico, que antes comentábamos.

Ahora, en el presente que vivimos, los elementos de incertidumbre son condiciones constituyentes de la actual economía mundial.

Reconocer la crisis, es reconocer la desestructuración de un orden, del orden económico mundial, y no sólo reconocer inestabilidad, fragilidad o desequilibrio. Reconocer la crisis, es advertir la presencia y formación de un nuevo orden. Comprender la crisis es comprender la destrucción y creación como procesos simultáneos. Precisamente por todo lo que estos reconocimientos implican, es

por lo que la incertidumbre se ha apoderado del tiempo y del espacio económico del presente.

Elementos constituyentes de la economía de incertidumbre, son entre otros: la desaparición del patrón oro-dólar y la flotación de los tipos de cambio, la irregularidad en las tasas de interés, la reducción de los salarios reales y la pérdida en el poder de compra, las recesiones y recuperaciones cíclicas, los incrementos en el desempleo, la confrontación protección selectiva y libre comercio, la revolución científico-tecnológica, los procesos especulativos con el dinero, los muchos conflictos bélicos fronterizos y no fronterizos, los movimientos de liberación, los nuevos valores éticos y el derrumbe de algunos mitos, los procesos reformadores en China, la Unión Soviética y Europa Oriental, la irrupción del Japón y los Nics en la economía mundial y su superávit externo, la intensificación de la competencia internacional, los déficit fiscal y externo de Estados Unidos, la deuda externa de las economías Latinoamericanas, el enorme endeudamiento interno y externo de la Economía Americana, el proceso de unificación de la C. E. E. y su sistema monetario y el nuevo papel político y militar de los Estados Unidos.

Todos estos elementos conforman una nueva dinámica de la incertidumbre, condición de mayor presencia en el desarrollo de la crisis mundial. (Porque la crisis no sólo se produce, sino que también posee su propio desenvolvimiento). De allí que las decisiones de inversión, en cuanto hoy están atravesadas por la incertidumbre, se frenan, se detienen. Invertir en un período de crisis no es asunto de los "caballeros de industria". Se comprende también el auge del capital especulativo y del "enriquecimiento por cualquier vía". Y es también entendible que en épocas como la actual, tenga poco oficio la economía del pronóstico, pues como dice el Times de agosto de 1984:

"Los vaticinadores económicos van en retirada: las predicciones erróneas confieren una pésima reputación a otrora prestigiosos expertos".

Como acertadamente comentaba Leontieff, en cita comentada por la misma publicación:

"Las revistas económicas están plagadas de fórmulas matemáticas que conducen al lector desde conjuntos de hipótesis más o menos plausibles, pero totalmente arbitrarias, a conclusiones teóricas formuladas en forma precisa, pero que no vienen al caso".

En síntesis, en la economía mundial de hoy, el futuro seguirá siendo desconocido, ¡pero el presente es incierto! Y el pensamiento económico debe convertir la incertidumbre en una de sus centrales preocupaciones; ha de desarrollarse pues una "Teoría de la incertidumbre", una "Teoría de las expectativas irracionales". ¿Será ello posible?



Cuadro 1. Crecimiento del producto mundial (%)

			Duración años
1961-1969	Expansión	4.9	9
1970-1973	Expansión	4.7	4
1974-1975	Crisis	1.2	2
1976-1979	Expansión	4.2	4
1980-1982	Crisis	1.4	3
1983-1989	Expansión	3.6	7
1990-1992	Crisis	1.1	3
1961-1973	Expansión dinámica	4.8	
1974-1992	Baja expansión	2.3	
1961-1992	Baja expansión	2.0	
1993	Baja expansión	2.2 (1.8)	
1994	Expansión	3.4 (3.1)	
1995-1998	Expansión	4.0- 4.5	

Fuente: Perspectivas de la Economía Mundial (Mayo 1993).

Cuadro 2. Crecimiento PIB por países seleccionados**Variación % - Períodos**

	1975-84	1985-89	1990-92	1993-94	1995-98
Países industriales	2.5	3.3	1.2	2.3	2.9
Estados Unidos	2.5	3.1	0.6	3.2	2.5
C. E. E.	2.0	3.1	1.5	1.1	3.0
Japón	4.0	4.5	3.4	2.4	4.0
Otros	2.1	3.4	0.9	1.7	3.1
Países en desarrollo	4.5	5.0	4.6	5.1	5.9
Africa	2.2	2.9	1.4	3.3	4.4
América	3.2	2.7	1.9	2.5	4.8
Asia	6.3	7.4	6.5	6.6	7.0
Medio Oriente y Europa	3.7	3.0	5.3	4.4	4.4
Europa					
Países en transición	3.9	2.8	-9.7	-5.2	4.6

Fuente: Perspectivas de la Economía Mundial - Mayo 1993. F.M.I.

Cuadro 3. Evolución de la productividad
Tasas promedio de crecimiento anual

	PROD. TOTAL FACTORES			PROD. TRABAJO			PROD. CAPITAL		
	1960-73	1973-79	1979-90	1960-73	1973-79	1979-90	1960-73	1973-79	1979-90
Est. Unidos	1.6	-0.4	0.1	2.2	0	0.5	0.1	1.3	-0.9
Japón	5.9	1.3	2.0	8.6	2.9	3.0	-2.2	-3.4	-1.2
Alemania	2.6	1.8	0.9	4.5	3.1	1.6	-1.4	-1.0	-0.7
Francia	4.0	1.7	1.5	5.4	3.0	2.4	0.9	-1.0	-0.4
Reino Unido	2.3	0.6	1.3	3.6	1.6	2.0	-0.6	-1.5	0
OCDE	2.8	0.5	0.7	4.1	1.4	1.4	-0.5	-1.6	-0.9

Países en desarrollo: Productividad total de los factores-Variación % = 1971-1981 = 1,3%; 1982-1991 = 1.0% (Fuente F.M.I. Perspectivas de las Economía Mundial - Mayo 1993)

Cuadro 4. Empleo y Desempleo

PAISES INDUSTRIALES

	AUMENTO DEL EMPLEO				AUMENTO DEL DESEMPLEO			
	1975-84	1985-89	1990-92	1993-94	1975-84	1985-89	1990-92	1993-94
Est. Unidos	1.9	2.3	0.06	1.5	7.7	6.2	6.6	6.8
Japón	1.0	1.2	1.7	0.4	2.2	2.6	2.1	2.5
Alemania	-0.2	1.0	-0.5	-0.4	4.8	7.5	6.9	8.6
Otros	0.3	1.8	0.3	-0.05	6.9	9.8	9.3	11.5
G. 7	1.0	1.6	0.2*	0.8	6.1	6.7	6.5	7.4
Todos	0.9	1.7	0.2	0.6	6.2	7.3	7.1	8.6

* Sólo 1990-1991.

Fuente: F. M. I. Perspectivas de la Economía Mundial, mayo, 1993.
OCDE. Economic Outlook, junio, 1993.

Cuadro 5. Precios al Consumidor

	1975-84	1985-89	1990-92	1993-94
Países Industriales	8.3	3.7	4.2	3.0
Estados Unidos	7.7	3.6	4.2	3.0
C. E. E.	10.6	4.3	5.0	3.6
Japón	5.6	1.1	2.7	1.2
Años	11.4	5.2	5.1	3.5
Países en Desarrollo	24.2	42.8	46.6	28.3
Africa	17.1	17.9	29.8	13.3
América	58.9	190.0	261.5	109.5
Asia	7.7	9.9	7.8	7.0
Medio Oriente y Europa	19.4	22.0	22.7	23.2
Países en transición*	3.9	7.4	30.0	430.1
Europa Oriental	11.9	26.0	147.1	153.4
Antigua U. R. S. S.	0.8	1.1	3.8	631.0

* Los periodos son: 1985-1988; 1989-1990; 1991-1993; 1994, todos = 49.8

Europa Oriental, 17.7; Antigua U. R. S. S., 66.4%.

Fuente: M. M. I. Perspectivas de la Economía Mundial, mayo, 1993.

Cuadro 6. Formación bruta de capital fijo

Variación %

	1975-84	1985-92	1993-95
Países Industriales	1.8	2.7	4.2
G. 7	2.2	4.1	4.7
C. E. E.	-0.1	4.5*	0.3

* 1985-1991.

Evolución de las tasas reales de interés

	1960-70	1971-80	1981-90
Estados Unidos	2.6	1.3	6.2
Japón	3.7	-0.2	4.8
Alemania	3.9	3.2	5.0
Francia	2.2	0.2	5.6

Fuente: OCDE. Tomado de Problèmes Economiques, marzo-abril, 1993, p. 58.

Cuadro 7. Ahorro nacional bruto como % del PIB ⁽¹⁾

	1974	1979	1983	1987	1990
Estados Unidos	20.1	21	15.8	14.6	14.4
Japon	36.3	31.5	29.8	32.6	34.6
Alemania	24.7	22.8	21.2	23.5	24.6
Francia	26.8	24.6	19.1	20	21.2
Reino Unido	15.2	19	17.1	16.3	15.6
CE	24	22.9	19.7	20.5	21.1
OCDE	25.1	23.8	20.3	20.8	21.2

(1) Los agregados han sido calculados con base al PIB de 1987 en dólares del mismo año.

Fuente: OCDE.

Cuadro 8. Endeudamiento del sector privado y evolución de las tasas de interés

	Empresas ⁽¹⁾					Hogares ⁽²⁾					Tasa de Interés ⁽³⁾		
	1975	1980	1985	1990	1975	1980	1985	1990	1990	1960-70	1971-80	1981-90	
Estados Unidos	36	36	41	49	67	75	80	97	97	2.6	1.3	6.2	
Japón	94	86	101	135	45	59	70	96	96	3.7	-0.2	4.8	
Alemania	66	68	73	74	62	76	88	84	84	3.9	3.2	5	
Francia	63	57	60	69	52	56	54	69	69	2.2	0.2	5.6	
Reino Unido	46	41	49	82	47	49	77	107	107	—	—	—	

(1) n % del PNB/PIB

(2) En % del ingreso disponible

(3) Tasa de interés real del largo plazo.

Fuente: Estadísticas Nacionales, OCDE.

Cuadro N° 9

Algunos indicadores del balance financiero

	1970-74	1975-79	1980-84	1985	1986	1987	1988	1989	1990
<i>Estados Unidos 1</i>									
Activo de las empresas	1.55	1.61	1.68	1.54	1.56	1.54	1.53	1.52	1.53
Pasivo de las empresas	0.62	0.54	0.55	0.57	0.61	0.63	0.65	0.68	0.68
Patrimonio neto de las empresas	0.92	1.08	1.13	0.97	0.95	0.91	0.88	0.85	0.85
Pago neto de intereses por las empresas	2.08	2.03	2.80	2.65	2.73	2.75	2.92	3.22	3.22
Relación deuda/capital de las empresas	0.62	0.81	0.73	0.69	0.65	0.60	0.72	0.67	0.71
<i>Reino Unido 2</i>									
Activo de las empresas	...	1.70	1.78	1.86	1.91	1.94
Del cual: Activos financieros	0.55	0.58	0.62	0.70	0.75	0.75	0.76	0.87	0.82
Pasivo de las empresas	1.24	1.01	1.05	1.26	1.45	1.50	1.56	1.80	1.65
Patrimonio neto de las empresas	...	0.69	0.72	0.61	0.46	0.44
Pago neto de intereses por las empresas	0.23	0.21	0.20	0.17	0.19	0.28	0.32
Deuda neta (en valor contable) como porcentaje del capital fijo valorado al costo de reposición	8.64	10.70	12.90	13.40	16.90	20.00	19.30
<i>Japón 3</i>									
Activo de unidades familiares	5.23	4.96	6.15	6.49	7.26	8.55	9.03	9.82	9.70
Pasivo de unidades familiares	0.62	0.67	0.82	0.89	0.92	1.01	1.07	1.12	1.16
Patrimonio neto de unidades familiares	4.61	4.29	5.32	5.61	6.34	7.54	7.95	8.71	8.54
Activo de las empresas	3.48	3.52	3.76	3.85	4.19	4.75	5.04	5.38	5.07
Pasivo de las empresas	1.91	1.90	1.94	1.98	2.00	2.12	2.16	2.17	2.23
Patrimonio neto de las empresas	1.57	1.61	1.82	1.88	2.20	2.63	2.88	3.21	2.85
Pago neto de intereses por las empresas	49.32	63.06	53.63	46.67	44.35	40.81	38.72	40.94	49.14
Relación deuda/capital de las empresas	2.52	2.70	2.35	2.01	1.42	1.26	0.98	0.78	1.26

Fuentes: Respecto a Estados Unidos, Federal Reserve Board, *Balance Sheets for the U. S. Economy*; respecto al Reino Unido, Central Statistical Office, *Financial Statistics*, y respecto a Japón, *National Income Accounts*.

1 El sector empresarial es el sector de las empresas no financieras; todas las variables se expresan como razón con el producto de las empresas no agropecuarias, salvo el pago neto de intereses, que se expresa como porcentaje del producto de las empresas no agropecuarias, y la relación deuda/capital.

2 El sector empresarial es el constituido por las empresas industriales; todas las variables se expresan como razón con el PIB, salvo las dos últimas, o sea, el pago neto de intereses por las empresas, que se expresa como razón con el ingreso deducidos los impuestos, y la deuda neta medida según su valor contable como porcentaje del capital fijo valorado según su costo de reposición.

3 Los datos relativos a las unidades familiares indican la variable en relación con el ingreso disponible; los del sector empresarial, definido como el sector de empresas no financieras, se expresan en relación con el PIB, salvo la relación deuda/capital, y el pago neto de intereses por las empresas, que se expresa como porcentaje del ingreso disponible.

BIBLIOGRAFIA

BYE, Maurice y DE BERNIS, Gerard. *Relations Economiques Internationales*. Ed. Dalloz, 1987.

Economie Prospective Internationale. N° 36. 1988.

Estadísticas Financieras. Fondo Monetario Internacional. 1992.

Industry and Development. Unido Global Report, 1988.

Perspectivas de la Economía Mundial. Fondo Monetario Internacional. Octubre de 1992 y mayo - octubre/93.

PORTER, Michael. *La Ventaja Competitiva de las Naciones*. Ed. Vergara, 1990.

THUROW, Lester. *La Guerra del Siglo XXI*. Ed. Vergara, 1992.

Problemes Economiques. Varios números. Febrero - septiembre de 1993.