

LOS EUA Y LA "NUEVA POLÍTICA ECONOMICA" DE NIXON

José Luis CECEÑA GÁMEZ

El 15 de agosto de 1971 el presidente Nixon sacudió a la opinión pública mundial al dar a conocer, sorpresivamente, su programa de acción gubernamental en la actividad económica, dirigido a contrarrestar la crisis interna y aliviar la difícil situación del dólar en escala internacional. La "nueva política económica" de Nixon, como se ha identificado a dicho programa, constituye un viraje importante en la política norteamericana hacia un marcado intervencionismo gubernamental en la actividad económica, ya que una política de ese carácter sólo ha sido aplicada en los EUA en tiempos de guerra y durante la catástrofe de la gran depresión.

¿Qué factores han determinado ese cambio en la política gubernamental? ¿Cuál es el contenido de la "nueva política económica"? ¿Qué resultados se han obtenido hasta ahora en los EUA y cuáles han sido las consecuencias en escala mundial? ¿Qué perspectivas se presentan en el próximo futuro?

La crisis norteamericana

La economía norteamericana entró a una nueva crisis desde mediados de 1969, crisis que se acentuó en 1970 y continuó en 1971. Los principales indicadores económicos dan testimonio del deterioro de la economía norteamericana:

- El *producto nacional bruto* redujo su ritmo de crecimiento del 4.9% en 1968, al 3.9% en 1969, para hacerse *negativo* en 1970 en que fue 0.7% inferior al del año anterior; el receso continuó en los primeros meses de 1971,

- El *desempleo* fue aumentando de manera sostenida hasta alcanzar una tasa del 6.2% de la fuerza de trabajo, en mayo de 1971, tasa que se mantuvo a esos altos niveles a lo largo del resto del año. La planta industrial, por su parte, fue reduciendo su tasa de utilización, manteniéndose ociosa alrededor del 25% en promedio, a lo largo de 1971.

- El *índice general de precios* mostró una firme tendencia alcista, a pesar del descenso en la actividad económica, coexistiendo una situación inflacionaria con recesión económica: la tasa de crecimiento de los precios se elevó al alto nivel del 7.2% a mediados de 1971.

- Las *utilidades sufrieron* descensos importantes a lo largo de la crisis, afectando hasta a grandes corporaciones algunas de las cuales reportaron fuertes pérdidas, especialmente en los ramos de ferrocarriles, transporte aéreo y de algunas empresas industriales. De 87 900 millones de dólares en 1968, bajaron a 78 600 millones en 1969 y a 70 800 millones en 1970.

- El *presupuesto* del Gobierno Federal acentuó su desequilibrio elevándose el déficit, que en 1969-70 fue de 2 800 millones de dólares, a 23 000 millones en 1970-71.

- La *balanza de pagos* intensificó su tendencia deficitaria que de manera casi ininterrumpida se venía produciendo desde 1965, llegando en 1970 a arrojar un saldo negativo de 10 000 millones de dólares; en los primeros meses de 1971 se acentuó aún más el desequilibrio de la balanza de pagos.

- La *divisa norteamericana, el dólar*, sufrió un debilitamiento creciente en los mercados mundiales, dando lugar a frecuentes e intensos embates de "especulación" cambiaria y a fuertes operaciones de compras de oro que hicieron subir el precio del metal amarillo a niveles muy superiores al de 35 dólares la onza mantenido oficialmente por los EUA.

Éste era el cuadro que presentaba la economía interna y exterior de los EUA a mediados del año de 1971, cuando el presidente Nixon se vio impelido a formular su programa de "nueva política económica", hecho público el 15 de agosto de ese mismo año. Las medidas anteriores no habían dado los resultados deseados, las huelgas se multiplicaban, la intranquilidad social aumentaba y la presión internacional, sobre todo de la mayoría de los más importantes países desarrollados, había llegado a un punto difícil lo que hizo necesaria la adopción de políticas más enérgicas de parte del gobierno de los

EUA para hacerle frente a esos delicados problemas. Se trataba ni más ni menos de una crisis económico-social cuyos efectos se estaban extendiendo a todo el mundo capitalista.

La "nueva política económica"

Las manifestaciones concretas de la nueva política económica, hasta los primeros días de enero de 1972, pueden agruparse en los siguientes rubros: *primera fase*, del 16 de agosto al 15 de noviembre de 1971; *segunda fase*, de duración indefinida y que se inició el 16 de noviembre de 1971, y *devaluación oficial del dólar*, respecto al oro, adoptada el 17 y 18 de diciembre de 1971.

Primera fase. Las principales medidas adoptadas en la primera fase fueron las siguientes: 1) congelación de salarios, sueldos, rentas, y comisiones, por un periodo de 90 días a partir del 16 de agosto de 1971 a niveles no superiores a los alcanzados en los últimos 30 días inmediatamente anteriores a esa fecha; 2) congelación de precios a niveles no superiores a los que regían durante los 30 días anteriores al 16 de agosto, también por un periodo de 90 días; 3) suspensión, por tiempo indefinido de la convertibilidad del dólar en oro, sin fijar un tipo de cambio entre el dólar y las demás divisas, es decir, dejándolo "flotar" en los mercados de cambios; 4) establecimiento de una sobretasa del 10% a las importaciones de productos manufacturados, con algunas excepciones como las de los productos sujetos a cuota, como azúcar y textiles; 5) reinstauración del sistema de *créditos fiscales* a las empresas, para la adquisición de maquinaria precisamente en los EUA; 6) establecimiento de multas y procesos penales para los infractores.

Los objetivos perseguidos en la primera fase son muy claros: en *primer lugar*, se tuvo como meta principal fortalecer la economía norteamericana con estímulos directos a la inversión, protección arancelaria frente a la competencia exterior, congelación de salarios y suspensión de movimientos huelguísticos, y con el combate a la inflación. En *segundo lugar*, y con importancia relativamente secundaria, se tuvo el propósito de utilizar instrumentos poderosos de negociación en escala internacional para presionar al Japón y a los países europeos importantes, a que revaloraran sus divisas y reajustaran sus políticas de comercio en términos aceptables para los EUA.

Los resultados y consecuencias de las medidas adoptadas en la

primera fase fueron notorias, aunque lejos de ser espectaculares. La producción industrial se reanimó en alguna medida, logrando aumentar ligeramente en septiembre y octubre, con lo que parece invertirse la tendencia descendente que de manera ininterrumpida venía mostrando meses atrás; la tasa de desempleo se redujo, aunque ligeramente, del 6.2% que había alcanzado, al 5.8%; el número de personas ocupadas aumentó en más de 600 mil, llegando a un total de 79 800 000 en octubre; se redujo el ritmo de aumento del índice del costo de la vida, aunque siguió subiendo; el índice de precios al mayoreo detuvo su tendencia alcista y registró ligeros descensos en septiembre y octubre; los salarios se mantuvieron aproximadamente al mismo nivel que al iniciarse la congelación; las rentas de alojamientos registraron aumentos ligeros; las ventas al menudeo aumentaron y las de coches crecieron de manera considerable; el comercio exterior arrojó de nuevo saldo positivo, invirtiendo la tendencia deficitaria de los últimos seis meses y las tasas de interés se redujeron del 6% al 5.5%.

En escala internacional el impacto de la primera fase fue apreciable: el dólar sufrió devaluaciones de alrededor del 8% en los principales mercados de cambio; el comercio internacional, especialmente con los Estados Unidos registró desajustes, por la sobretasa y por la inestabilidad de los tipos de cambio y se acentuó el movimiento de dólares hacia el exterior en forma notoria. Se puede decir que durante este periodo la economía internacional estuvo sujeta a mayores desajustes e incertidumbres que en el periodo inmediato anterior al 15 de agosto en que se adoptó la nueva política económica, lo que contribuyó a "ablandar" al Japón y a los países de la Europa Occidental en su actitud frente a los EUA.

Segunda fase. Al periodo de "congelación" como se ha dado en llamar a la primera fase, ha seguido la segunda fase, que entró en vigor el 14 de noviembre de 1971, y que puede considerarse como una *etapa de estabilización*. Los principales aspectos de esta segunda fase son los siguientes:

1) se sustituye la congelación de precios, sueldos, salarios, rentas y comisiones por un sistema de controles con cierta flexibilidad, sin que se señalen límites al periodo de vigencia de dichos controles; 2) se establece una meta para mantener el aumento de los precios a una tasa entre el 2 y el 3% para finales de 1972; se exceptúan del control de precios a una serie de renglones, entre los que figuran

las acciones y bonos, los productos agrícolas no procesados, los productos del mar sin procesar, todos los artículos que se exporten, los artículos que se importen, los productos de segunda mano, las rentas de casas nuevas o reconstruidas y que se ofrezcan en alquiler por primera vez en fecha posterior al 15 de agosto de 1971, y otros renglones; 3) se clasifican las empresas en tres grupos: el de grandes empresas con ventas superiores a los 100 millones de dólares, que deben informar a la Comisión de Precios sobre sus proyectados aumentos, para su consideración y decisión; las empresas con ventas entre 50 millones de dólares y 100 millones, las que *deberán* informar trimestralmente a la Comisión de Precios los cambios que registren en los precios, costos y utilidades; y todas las demás empresas no estarán obligadas a producir informes, pero sí *deberán* observar las reglas establecidas por la Comisión de Precios; a los establecimientos comerciales de todo tipo se les impone la obligación de fijar en sitio visible la lista de los precios de los productos que vendan; 4) en materia de sueldos y salarios se ha fijado una meta general de permitir un aumento no superior del 5% y 6%, y del 7% para el año de 1972 para los contratos en vigor en algunas ramas importantes de la economía; para el manejo de los controles se crearon dos organismos: el Consejo de Pagos, formado por 15 miembros con representación gubernamental, obrera y de las empresas, por partes iguales, y la Comisión de Precios, formada por 7 miembros nombrados por el presidente Nixon y en la cual no hay representación obrera; 5) se dejaron en vigor la sobretasa del 10% sobre la importación de productos manufacturados, la inconvertibilidad del dólar y la cláusula que estableció la exigencia de comprar en los EUA la maquinaria objeto de crédito fiscal.

La aplicación de la segunda fase está presentando una serie de problemas, tanto en lo que se refiere a control de precios, como al control de sueldos y salarios, especialmente respecto a este último problema. El Consejo de Pagos por una parte, se ha visto obligado a otorgar algunos aumentos de sueldos y salarios superiores a las metas fijadas del 5% al 6%, como ha sido el caso del incremento aprobado para 1972 a los trabajadores mineros del carbón, de un 15%, y a un sector de los obreros ferroviarios, a los que se les autorizó un aumento del 14%. Por otra parte, la decisión del Consejo de Pagos de no autorizar un aumento del 12% a los trabajadores de la industria espacial, que comprende unas 150 mil

personas, está siendo objeto de fuerte crítica y oposición de parte del sector obrero. En esa decisión, que se tomó por una votación de 9 contra cinco, los representantes empresariales contaron con el apoyo de 4 de los cinco miembros gubernamentales, con lo que se impusieron a la representación obrera que en bloque votó en favor del aumento del 12%. Se espera que los problemas de esta índole se multipliquen en el futuro.

Los resultados logrados con la primera fase y con la segunda fase pueden apreciarse por los movimientos que han tenido algunos de los principales indicadores económicos para finales del año de 1971. El producto nacional bruto aumentó a una tasa del 3%, frente al descenso del 0.7% que registró en 1970. Las utilidades de las empresas se elevaron a 77 000 millones de dólares, frente a 70 800 millones que obtuvieron en 1970, sin llegar sin embargo, al nivel de 87 900 millones que lograron en 1968. El índice general de precios se elevó en 1971 en un 4.8% en promedio, nivel que es inferior al de 7.2% que se registró a mediados del propio año de 1971.

Parece ser, de acuerdo con estos indicadores, que la nueva política económica del presidente Nixon está teniendo algún éxito en reactivar la economía y en frenar el alza de precios. Ese éxito parcial está sirviendo de base a una mayor confianza en el desarrollo del presente año de 1972 como puede colegirse por las estimaciones que los economistas del gobierno y del sector privado están haciendo sobre las perspectivas que se presentan para el próximo futuro. En este sentido, se espera que el producto nacional bruto aumente a una tasa entre el 5.5% y el 6.4%; que los precios aumentarán entre un 3.1% y un 3.4%; la tasa de desempleo se estima que descenderá a menos del 6%, y respecto a las utilidades se espera que aumenten en alrededor de un 15%, antes de impuestos.

Un juicio más o menos fundamentado acerca de los resultados y consecuencias de la nueva política económica no es posible hacerlo todavía porque sería prematuro. Tampoco se puede expresar una opinión acertada sobre las repercusiones que tendrá la devaluación del dólar respecto al oro, que fue decidida a finales de 1971, por las mismas razones. Esperamos ocuparnos de estos problemas en un próximo comentario.