

ESTADOS UNIDOS Y LA MUNDIALIZACIÓN: DEL DEBILITAMIENTO DEL PODERÍO NACIONAL AL SURGIMIENTO DE UN NUEVO DESAFÍO ESTADOUNIDENSE*

MARTINE AZUELOS

PRESENTACIÓN (*EN BUSCA DEL MUNDO PERDIDO*)

Una de las tareas más estimulantes que tuve oportunidad de realizar durante mis estudios de doctorado en Francia, fue la de rastrear las alternativas al pensamiento económico dominante. En esa búsqueda de un pensamiento socialcrítico, tropecé —literalmente— con los trabajos del Centro de Estudios y de Investigación sobre la vida Económica en los Países Anglosajones (CERVEPAS, por sus siglas en francés), de la Universidad de París III, Sorbonne-Nouvelle. En efecto, este grupo de investigadores desarrolla sus tareas en el seno de una escuela dedicada a la enseñanza de lenguas, característica que más que demeritar la calidad de sus investigaciones, les ha dado un enfoque particularmente fresco y renovador. Lejos de las ortodoxias (neo)liberales y de los dogmatismos estructuralistas, así como de los arcanos escolásticos de los neomarxistas, el equipo de investigación de París III ha desarrollado una visión crítica sobre el papel que el mundo anglosajón juega en la estructuración de la nueva economía mundial.

* “Les Etats-Unis et la mondialisation: de l'ébranlement de la puissance nationale à l'émergence d'un nouveau défi américain”, publicada en Marie-Claude Esposito y Martine Azuelos (coordinadoras) (1997), *Mondialisation et domination économique. La dynamique anglo-saxonne*, París, CERVEPAS, Economica, pp.144-168. Traducción del francés y presentación de Raúl Ornelas, investigador del IIEC, con la colaboración de Rebeca Alfonso de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales.

Con la intención de dar a conocer esta propuesta de análisis a los lectores de nuestra revista, presentamos aquí, resumido, un trabajo de la profesora Martine Azuelos, que aborda los diferentes retos que la dominación económica estadounidense hubo de enfrentar para consolidar una nueva posición de liderazgo en escala mundial. En una entrega posterior, ofreceremos la continuación de este argumento sobre la base de mostrar los límites de ese liderazgo.

ESTADOS UNIDOS Y LA MUNDIALIZACIÓN:
DEL DEBILITAMIENTO DEL PODERÍO NACIONAL
AL SURGIMIENTO DE UN NUEVO DESAFÍO ESTADOUNIDENSE

Impulsada esencialmente por una dinámica de origen estadounidense, la mundialización ha modificado el peso de Estados Unidos en la economía mundial y ha transformado las modalidades según las cuales se ejerce su influencia en escala planetaria. Al alba del siglo XXI estamos lejos de la situación de hegemonía absoluta que gozaba Estados Unidos dentro del mundo occidental una vez terminada la segunda guerra mundial. Sin embargo, el hundimiento del bloque soviético y la disolución de la ideología tercermundista en la mayor parte de los países en desarrollo, han abierto la vía al avance de la ideología liberal que, si debemos creer a ciertos autores, permitiría al modelo estadounidense estar en vías de conquistar el conjunto del planeta (Albert, 1991).

Las transformaciones estructurales que afectan hoy día a la organización de la producción y las condiciones en las cuales se efectúan los intercambios, nos invitan, asimismo, a revisar los instrumentos de medida y los marcos de análisis gracias a los cuales pueden ser comprendidas las nuevas realidades económicas internacionales. Así, se puede seguir tratando de medir la influencia de Estados Unidos a partir de indicadores como la participación de su PIB en la producción del planeta (alrededor de 20%), o del peso de su comercio en el total mundial (15%). Merecen mención también el hecho de que 50% de los intercambios mundiales son facturados en dólares, que más de cuatro quintas partes de las transacciones realizadas diariamente sobre los mercados de cambios hacen intervenir la divisa americana y que los activos en dólares representan 63% de las reservas de los bancos centrales de los países industrializados; la influencia ejercida por Estados Unidos en el interior de mecanismos de coordinación como el Grupo de los Siete (G7) y de organizaciones como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial, la

Organización Mundial de Comercio (OMC), la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), el sitio de primer orden que ocupa Wall Street entre los mercados financieros, a pesar de la importancia creciente de Londres o de Tokio; en fin, el poder de empresas nacidas en Estados Unidos, las cuales, a pesar de haber adquirido una dimensión multinacional o transnacional, no han abandonado su país de origen como sede central.

Sin embargo, es evidente que estos indicadores sólo dan cuenta parcialmente de una realidad que ha sido transformada por la mundialización: todos presuponen, en efecto, que el poderío de Estados Unidos, puede ser aprehendido a través de la referencia a un Estado-nación, definido por un espacio inserto en el interior de fronteras y por una comunidad de intereses de la que los responsables políticos serían la expresión y los garantes.

Ahora bien, para un buen número de autores, en la realidad de la mundialización, la referencia al Estado-nación tiende a ser cada vez menos operativa. Por una parte, porque la mundialización disuelve las economías nacionales y consagra la dominación de las firmas globales y de la lógica del mercado sobre la economía mundial (Dunning, 1993; Ohmae, 1995 a y b). Por otra parte, porque al acentuar las desigualdades sociales, la mundialización hace cada vez más difícil la definición de un interés colectivo, objeto de consenso o al menos de compromisos entre los intereses particulares de los diferentes grupos constitutivos de la comunidad nacional (Crochet, 1996; Sicard, 1996). ¿Esto quiere decir, como afirma Reich (1992:8), que la noción misma de economía estadounidense tiende a perder cualquier significado? Por más popular que sea esta tesis, está lejos de ser aceptada unánimemente entre los economistas estadounidenses.

Siguiendo las pistas sugeridas por las visiones discordantes que las evoluciones recientes de la economía internacional suscitaron en América, en este texto nos proponemos discernir en qué medida Estados Unidos pudo ser debilitado por las fuerzas de la mundialización, antes de mostrar cómo, paradójicamente, este debilitamiento condujo de una parte al reforzamiento del Estado-nación, y de otra a una nueva versión del “desafío estadounidense”.

ESTADOS UNIDOS BAJO LA PRUEBA DE LA MUNDIALIZACIÓN

El Estado-nación a prueba

En la década de 1970 inauguran nuevas relaciones entre las empresas privadas y los poderes públicos. El freno del crecimiento de la demanda interior, la aceleración de la liberalización del comercio y de los flujos de capitales, combinados con los avances técnicos realizados en los transportes y las tele-

comunicaciones, aceleran la internacionalización de la economía estadounidense en ese lapso: la parte exportada de la producción doméstica aumenta, la demanda interior es satisfecha de manera creciente por importaciones, y Estados Unidos, que había inundado el mundo occidental con su Inversión Extranjera Directa (IED) durante los 30 gloriosos, se convierte en el principal país huésped de las inversiones extranjeras. Es la época en que comienzan a ser invocados el fin de la posición hegemónica de Estados Unidos y la *interdependencia* o la *interconexión* entre la economía estadounidense y el resto del mundo occidental.¹

El crecimiento interior es impulsado, cada vez más, por la actividad internacional, y las firmas estadounidenses adoptan estrategias que buscan aumentar sus cuotas de mercado en escala planetaria. Deseosas de reducir sus costos de producción (especialmente los de la mano de obra) y de acceder a los mercados en rápido crecimiento, pero protegidos a menudo por barreras proteccionistas, las empresas estadounidenses recurren crecientemente a las deslocalizaciones: sus centros de producción, e incluso sus centros de decisión, se dispersan espacialmente mientras que ellas mismas se separan progresivamente de la comunidad nacional, de la cual son originarias históricamente. Prestas a servir los intereses de los Estados en los que se implantan —si ello puede ayudar a sus propios intereses—, las empresas escapan, cada vez más, al control de los poderes públicos estadounidenses que, por definición, no puede ejercerse más que sobre el territorio sobre el cual se extiende su jurisdicción (Reich, 1992).

De esta forma, se oponen claramente dos visiones que presentan una imagen dispersa de la realidad americana, según se privilegie la referencia a la colectividad y al interés nacional —de los que el poder público debería ser el defensor—, o se estime, por el contrario, que en tanto el poderío y la prosperidad de la economía americana son indisolubles del poderío y la prosperidad de sus empresas, la tarea de los poderes públicos es hacerse campeones de los intereses empresariales.

Así, la mundialización sitúa la firma y el mercado en el corazón de la dinámica del crecimiento mundial, mientras que el declive del poderío y de

1 El término de *interconexión* hace referencia simplemente a la apertura cada vez mayor de la economía estadounidense al comercio externo. La utilización del término *interdependencia* subraya que esta apertura expresa, de hecho, el fin de la hegemonía norteamericana, tal y como ésta se había manifestado en el periodo de la posguerra, en una época en que las otras economías occidentales no habían terminado aún su reconstrucción. La interdependencia implica que el crecimiento estadounidense es tributario de manera creciente de los flujos de intercambios y de las inversiones internacionales.

los medios de acción de los Estados-nación parece precipitarse. En el momento en que el monto diario de las transacciones en los mercados de cambio sobrepasa el monto del PIB anual de Estados Unidos² y en que el financiero George Soros puede realizar beneficios por mil millones de dólares en una sola jornada (16 de septiembre de 1992), especulando sobre la devaluación de la libra esterlina, resulta tentador invocar la “tiranía de los mercados” y anunciar la muerte del Estado-nación.

Los argumentos avanzados por aquellos que ven en las evoluciones actuales el fin del Estado-nación son bien conocidos. Por eso no serán tratados aquí más que brevemente.³ El libre movimiento de lo que Ohmae llama las cuatro “I” (inversiones, industrias, información e individuos) desemboca en el surgimiento de un mundo sin fronteras, en el que los Estados-nación no tienen más la posibilidad de controlar los procesos de producción o el comercio, careciendo incluso de razón de ser, puesto que el libre juego de las leyes del mercado en escala planetaria permite una asignación óptima de los recursos.⁴ Aquellos que, como dice Reich, no adoptan la misma lógica liberal, parten sin embargo de la misma premisa: ven en la mundialización una realidad que desemboca en la desaparición de la noción de nacionalidad económica.⁵

En efecto, es necesario constatar que frente a la libertad que gozan actualmente las empresas industriales y de servicios, los bancos y los fondos de inversión, los medios y el margen de maniobra de que disponen los Estados se han reducido sensiblemente a lo largo de los últimos 25 años. Es el caso en particular de Estados Unidos, donde los déficit acumulados durante la década de 1980, conjugados con el peso actual de la deuda federal (que se elevaba a casi 5 000 billones de dólares en 1996, equivalentes a

2 Las dos cifras estaban casi al mismo nivel en 1992: 6.23 y 6.24 billones de dólares. Las transacciones sobre los mercados de cambio eran superiores, desde 1995, a los 10 billones por día, mientras que el PIB estadounidense se situaba en 7.3 billones de dólares.

3 Para un análisis detallado de estas tesis, véase Crochet (1996).

4 Es la tesis de Ohmae, al punto de que su traductor francés se permite escribir “Estado” con minúscula: “La función tradicional de ‘entrometido’ de los estados-nación y sus dirigentes, deviene cada vez menos indispensable. Como los mercados planetarios de cada una de las ‘cuatro Ies’, funcionan muy bien solas, los estados-nación ya no necesitan estimularlos. De hecho, teniendo en cuenta sus propias dificultades, que son considerables, los estados tendrían en todo caso, tendencia a perturbarlos” (Ohmae, 1995a, trad fr. *De l'état-nation aux états-regions*, París: Dunod, 1996: 4-5).

5 “En una época en que casi todos los factores de producción —el dinero, la tecnología, las fábricas y las máquinas— circulan fácilmente a través de las fronteras, la idea misma de economía estadounidense resulta totalmente carente de sentido, al igual que las nociones de empresa estadounidense, de capital estadounidense, de productos estadounidenses y de tecnología estadounidense” (Reich, 1992:8).

67% del PIB), con la incidencia del envejecimiento demográfico sobre los gastos públicos y con la obsesión por regresar al equilibrio presupuestal, colocan, hoy día, la política presupuestal en una situación de casi parálisis.

Bajo la presión de los sucesos y a causa también del abandono de las políticas de inspiración keynesiana, la política monetaria se ha convertido en la principal palanca de que disponen los poderes públicos. Sin embargo, la libertad de acción de la Reserva Federal (FED) es limitada, pues tiene que tomar en cuenta las restricciones creadas por la situación presupuestal y la degradación de las cuentas corrientes.

En este contexto, la autonomía de lo político frente a lo económico tiende, en apariencia, a desaparecer. El financiamiento de la campaña electoral de 1996, cuyo costo alcanzó niveles sin precedente, hizo aún más evidente la extrema dependencia de casi toda la clase política respecto de intereses económicos privados que, solos, pueden movilizar fondos suficientes para permitir a cualquiera tener la mínima oportunidad de lograr un puesto en el Congreso o ganar la carrera a la Casa Blanca.⁶

Las evoluciones en materia de política extranjera apuntan también en el sentido de la subordinación progresiva de lo político a lo económico. Con el fin de la guerra fría, el concepto de seguridad nacional ha sido redefinido para dar una mayor importancia a la noción de seguridad económica: los intereses económicos alimentan la visión que tiene Estados Unidos de sus intereses políticos y estratégicos (Montbrial y Jacquet, 1995:127-132; Jacquet y Moïsi, 1996:267-271).

Se entiende que en estas condiciones, la ayuda al desarrollo haya sido una de las principales víctimas de los recortes presupuestales aplicados bajo la administración Clinton y de manera bastante paradójica, se puede ver igualmente en la *diplomacia de los negocios*, desarrollada por la administración demócrata, más que el signo evidente de un resurgimiento del activismo por parte del gobierno estadounidense, otra manifestación de la subordinación de lo político a lo económico.⁷

6 Véase sobre este punto, por ejemplo, "Big Money at the Conventions", *New York Times*, 1 de septiembre de 1996, p. 8 E; Leslie Wayne, "This Convention was brought to you by...", *op.cit.*, pp. 14, y S. Halimi, "Elections américaines, des jeux sans enjeux", *Le Monde diplomatique*, noviembre de 1996, pp. 16-17.

7 Desde 1994, Bill Clinton se ha hecho el campeón de una diplomacia en la cual las cuestiones económicas y comerciales cobran relevancia sobre las consideraciones políticas o estratégicas. Habitualmente calificada de *diplomacia de los negocios*, ésta se ha parecido, a veces, a una verdadera *diplomacia de los cañones*, especialmente cuando Estados Unidos ha recurrido a la utilización del artículo *Super 301* de la ley comercial de 1988, para presionar a

El cuestionamiento sobre la validez de la referencia a la nación como marco de análisis

En este nivel, no es superfluo recordar que el interés por la nación en el análisis económico es relativamente reciente, lo cual es aún más extraño en la medida en que históricamente el surgimiento del Estado-nación coincide más o menos con el nacimiento de la economía como disciplina de estudio autónoma. Hubo que esperar hasta finales de la década de 1940 y a los trabajos de François Perroux, para que la realidad y la complejidad del Estado-nación fueran tomadas en cuenta en una perspectiva económica.

Perroux, en su definición de Estado-nación, destaca tres factores fundamentales: 1) la existencia de solidaridades culturales y lingüísticas que frenan el desplazamiento de los trabajadores, 2) el papel integrador de la moneda, atributo primordial de la soberanía nacional, y 3) la función específica del Estado que, al ejercer *el monopolio de la violencia legítima* y al institucionalizar las relaciones entre los grupos sociales, asegura cierta cohesión y crea las condiciones indispensables para la continuidad y la estabilidad de la vida económica y social (Perroux, 1973).

En el plano internacional, la teoría de los espacios económicos y de los polos de crecimiento desarrollada por Perroux, reposa sobre los conceptos de asimetría, de dominación y de regulación: en esta teoría, la economía mundial aparece como un sistema complejo marcado por una competencia desigual entre naciones y en la cual una potencia dominante puede orientar las corrientes de comercio y las estructuras productivas en su favor (Perroux, 1971).

sus socios comerciales (véase sobre este punto, por ejemplo, "Gunboat Diplomacy", *The Economist*, 12 de marzo de 1994: 73-75). En perfecta coherencia con la línea definida desde la campaña presidencial de 1992, la estrategia de la administración demócrata consideró "la apertura de los mercados extranjeros" como una fuente primordial de creación de empleos, siendo esta última un objetivo prioritario de la acción gubernamental (Clinton y Gore, 1992: 13). Esto justifica una política *agresiva* frente a los socios extranjeros, que se manifiesta en cada una de las tres vertientes de la política comercial: la vertiente multilateral, que permitió a Estados Unidos firmar y ratificar los acuerdos adoptados tras la ronda de Uruguay; la vertiente regional, que concierne la ratificación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en noviembre de 1993, su entrada en vigor el 1º de enero de 1994 y la extensión prevista del acuerdo de libre cambio al conjunto del continente estadounidense en el horizonte del 2005; finalmente, la conclusión de casi 200 acuerdos comerciales bilaterales desde la entrada en funciones de Bill Clinton, especialmente con Japón y con los países de rápido crecimiento de Asia del este. Agreguemos a este arsenal, el establecimiento, desde septiembre de 1993, de un marco general de acción, la Estrategia Nacional de Exportación (*National Export Strategy*), que buscaba coordinar la acción de las diferentes agencias gubernamentales para promover más eficazmente las exportaciones estadounidenses. Para la administración Clinton, el acento puesto en la conquista de nuevos mercados ha favorecido las exportaciones estadounidenses, que crecieron 30% entre 1992 y 1996.

Retomados y desarrollados por los teóricos de la regulación, estos análisis desembocan en autores como Mistral, Aglietta o Boyer, en problemáticas que intentan unificar dialécticamente la dinámica mundial y el papel de los Estados-nación, particularmente mostrando el papel pionero jugado por el país hegemónico en la difusión de productos y de tecnologías, así como en la transformación de las relaciones sociales en escala planetaria.

En un trabajo publicado en Estados Unidos en 1978, Kindleberger, afirmaba que “la economía internacional no puede ser sino un campo aparte de la ciencia económica, en tanto que los Estados-nación son soberanos” (Kindleberger y Lindert, 1978).

Partiendo de esta premisa, este trabajo señala cuatro medios de acción por los cuales los Estados-nación pueden promover sus intereses y afirmarse en tanto que actores de primer orden en la escena económica internacional: 1) la política monetaria, particularmente mediante su incidencia sobre las variaciones del tipo de cambio, 2) la política presupuestal y fiscal, 3) la movilidad de los factores de producción, que tradicionalmente es más fuerte en el interior de una nación que entre las naciones, y 4) la existencia de mercados nacionales, separados no solamente por la reglamentación o por las normas impuestas por los poderes públicos, sino también por el papel del idioma, de las costumbres, de los usos, de los hábitos que unifican a los habitantes de un país (Kindleberger y Lindert, 1978: 9-13).

Algunas de las evoluciones económicas actuales pueden conducirnos legítimamente a interrogarnos sobre la validez de este marco de referencia aplicado a Estados Unidos. De los tres atributos del Estado-nación definidos por Perroux y de los cuatro elementos fundamentales a los cuales se refiere Kindleberger, hoy día, sólo la existencia de la moneda nacional constituye, de manera efectiva, un elemento integrador.

Aun si, como lo hemos visto, los instrumentos de que dispone la FED no le dan un control absoluto sobre la evolución de las tasas de interés y del tipo de cambio del dólar, no por ello sus decisiones dejan de condicionar fuertemente el volumen de los intercambios de Estados Unidos con el resto del mundo. Así, la austeridad monetaria, inaugurada por Paul Volcker en octubre de 1979, fue determinante en el movimiento de revaluación del dólar que continuó hasta 1985 y que, estimulando las importaciones y perjudicando las exportaciones, contribuyó al aumento espectacular del déficit comercial, al tiempo que el nivel elevado de las tasas de interés provocaba un flujo de capitales extranjeros.

De igual manera, la concertación internacional instaurada entre bancos centrales de los países miembros del Grupo de los Cinco (G5) a partir de los

acuerdos de Plaza (septiembre, 1985) y hasta los acuerdos de Louvre (febrero, 1987), permitió una devaluación de la divisa americana y en consecuencia, una reducción del déficit comercial, teniendo en cuenta, sin embargo, el desfase debido a los efectos de curva en J .⁸ En un periodo más reciente, se puede decir que la depreciación del dólar con relación al yen, observada entre 1990 y 1995 no era, en absoluto, ajena a la voluntad del gobierno estadounidense de reducir su déficit comercial respecto de Japón.

Por el contrario, los otros dos elementos constitutivos del Estado-nación están, actualmente, puestos en cuestión. La evolución reciente de la sociedad americana da un lugar importante al multiculturalismo y a la afirmación de las especificidades comunitarias, mientras que el ideal del *melting pot* está relegado al museo de las antigüedades nacionales. Al no haber resuelto el problema de la integración de su población negra, Estados Unidos debe aceptar que una parte importante de esta población *ghettoizada*, rechaza reconocerse en las instituciones y en los valores dominantes de una nación que les impide aspirar a un futuro mejor.

No olvidemos tampoco que, desde que la ley de 1965 puso fin al sistema de cuotas en vigor desde la década de 1920, Estados Unidos ha acogido a una gran cantidad de inmigrantes, provenientes en su mayoría de Asia y de América Latina, y por lo tanto, pertenecientes a tradiciones culturales muy alejadas de aquella a la cual ha estado ligada la gran mayoría de la América White Anglo-Saxon Protestant (WASP) hasta la década de 1960. Sólo entre 1980 y 1990, 8.7 millones de extranjeros emigraron a Estados Unidos, lo que corresponde a la más fuerte ola de inmigración registrada en el curso de un decenio en toda la historia de ese país. El debilitamiento es tal que, como lo revela el censo de 1990, 32 millones de estadounidenses, casi 14% de la población, hablan en su casa otra lengua diferente del inglés y afirman, en casi un caso sobre dos, no manejar bien el inglés. Es claro que la sociedad americana esta hoy día animada por poderosas fuerzas centrífugas que, en julio de 1995, indujeron al semanario *Newsweek* a plantear la pregunta "What is an American?"⁹

8 La curva en J permite observar los efectos esperados de la devaluación o de la depreciación de una moneda nacional en la balanza comercial del país en cuestión: en un primer tiempo, el precio de las exportaciones baja y el de las importaciones aumenta, lo cual implica un aumento del déficit de la balanza comercial. Sin embargo, en un segundo momento, la baja del precio de los productos exportados estimula la demanda extranjera y por lo tanto aumenta el volumen de las exportaciones, mientras que el aumento del precio de los productos importados inhibe la demanda interior y desemboca en una reducción del volumen de las importaciones. En suma, el saldo comercial mejora después de haber conocido una degradación temporal.

9 Véase Jerry Addler, "What is an American ? If everyone has his own niche, what do we have in common anymore?" *Newsweek*, 10 de julio de 1995, pp. 30-35.

Cuando se evoca la desaparición del Estado-nación, no se puede dejar de mencionar el efecto de las políticas de reducción de la intervención del poder público aplicadas desde la década de 1970: mientras que la desreglamentación de sectores enteros de la economía (telecomunicaciones, transportes, sistema bancario, audiovisual), privaba a la administración federal de poderosas palancas de control, la reducción presupuestal en el campo de las infraestructuras (desde el primer mandato de Reagan), de la defensa nacional (desde la caída del Muro de Berlín) o de la ayuda social (iniciada durante la presidencia Reagan, y culminada con la reforma adoptada en agosto de 1996), contribuía a reforzar el sentimiento de un retiro ineluctable del Estado.

Al mismo tiempo, la liberalización del comercio de bienes, de servicios y de capitales, dirigida en gran parte por el gobierno estadounidense en el marco de su participación en las instancias económicas y financieras internacionales, así como el peso creciente del comercio intrafirma en el comercio mundial, contribuyeron también a minar el carácter operativo de la referencia al instrumento contable que traza el conjunto de las transacciones entre Estados Unidos y el resto del mundo, a saber, la balanza de pagos.

De manera general, fuera del círculo de economistas para los cuales el tránsito hacia una economía globalizada es un fenómeno ineluctable y deseable, el fenómeno suscita, en Estados Unidos, más inquietud que verdadero entusiasmo. Este sentimiento es debido principalmente a los trastornos sociales que acompañan las transformaciones económicas en curso, particularmente en el campo del empleo (Azuelos, 1996). Esto se traduce en la expansión de la reivindicación proteccionista, de la cual los sindicatos hacen eco, como se observó durante el debate previo a la ratificación del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (ALCAN) por el Congreso en noviembre de 1993, y en menor medida, por medio del debate sobre la ratificación de los acuerdos de Marrakech (noviembre de 1994). La clase política no puede, en efecto, hacer oídos sordos a la inquietud de la opinión pública, de la cual se hace portavoz el populista de derecha Pat Buchanan.¹⁰ Mientras que la ortodoxia liberal aboga por la continuidad del proceso, algunas voces se elevan para subrayar los efectos perversos de esta lógica y reclaman el relanzamiento del intervencionismo público.

¹⁰ La votación, más que honorable alcanzada por Buchanan en las primarias de 1996, es un buen indicador del estado de la opinión.

Del debate sobre la competitividad al surgimiento de un nuevo desafío estadounidense

Reproducida abundantemente por los medios de comunicación, tanto en Europa como en América, la tesis de la desaparición del Estado-nación está lejos de lograr la unanimidad en la abundante literatura que la mundialización ha suscitado en Estados Unidos. No está por demás señalar que sus más ardientes adeptos son, como Ohmae, especialistas de la estrategia de empresa: ¿su campo de especialización los conduciría a subestimar el papel jugado por el Estado estadounidense, tanto en el interior como en el exterior de Estados Unidos, para actuar en el sentido del interés económico nacional?

El fenómeno de la mundialización es objeto también de apreciaciones divergentes y algunos autores subrayan que su amplitud merece ser matizada considerablemente y que frente a las evoluciones actuales, nada permite justificar la tesis de la muerte próxima de los Estados-nación, sino todo lo contrario (Porter, 1990; Hirst y Thompson, 1996). Los numerosos comentarios que también ha suscitado, desde finales de la década de 1970, la cuestión de la competitividad ponen a la nación en el corazón de las preocupaciones de esos autores, mientras que la nueva teoría del comercio internacional, que ha influenciado profundamente la política de la administración Clinton, legitima la intervención de los poderes públicos bajo la forma de política industrial.

EL CONCEPTO DE COMPETITIVIDAD NACIONAL

Iniciado a principios de la década de 1980, el debate sobre la competitividad indica por su contenido, que la referencia a un marco nacional no ha sido abandonada ni por los economistas ni por los políticos. Estados Unidos vivió el final de una década que condujo a una verdadera crisis de confianza acerca de las potencialidades de la economía nacional: el ritmo de crecimiento se redujo sensiblemente, el nivel de vida del estadounidense promedio se estancó antes de empezar a declinar, la balanza comercial —excedentaria desde el principios de siglo— conoció un déficit crónico al tiempo que el mercado interior era invadido por productos extranjeros y que se contraían las partes de mercado detentadas en el exterior por los productos estadounidenses. El debate sobre la competitividad es el gemelo del debate sobre el “declive” de Estados Unidos, que en esa época deviene uno de los temas favoritos de los comentaristas.

El gobierno no tarda en retomar esta cuestión, particularmente popular, en un momento en que él mismo intenta dar a Estados Unidos un *nuevo*

comienzo.¹¹ Así, en 1983, Ronald Reagan crea la Comisión Presidencial de la Competitividad Industrial (*President's Commission on Industrial Competitiveness*) presidida por John Young, presidente de Hewlett-Packard, esta comisión incluye a representantes del mundo de los negocios, de los sindicatos, pero también universitarios (entre ellos Michael Porter) y representantes de la administración. Dos años después, la Comisión publicó un reporte titulado *Global Competition: The New Reality*, que recomienda la creación de un organismo permanente encargado de evaluar el desempeño de Estados Unidos en materia de competitividad y de hacer proposiciones que permitan su mejoramiento. De ahí se derivó el establecimiento, en 1986, del Consejo de la Competitividad (*Council on Competitiveness*) presidido por George Fisher, director general de Motorola, y en el cual ya sólo participan los representantes del sector privado: industria, finanzas, sindicatos, universidades y centros de investigación.

Hubo que esperar el año 1989 y el inicio de la presidencia Bush para que la administración exprese de nuevo su interés por esta cuestión, al crear el Consejo Presidencial de la Competitividad (*The President's Council on Competitiveness*), verdadera agencia intergubernamental formada por ministros y directores de agencias federales y puesta bajo la presidencia del vicepresidente de Estados Unidos, Dan Quayle.

Al año siguiente surge el Consejo sobre Política de Competitividad (*Competitiveness Policy Council*), en aplicación de una disposición de la ley comercial de 1988 (*Trade and Competitiveness Act*, PL100-418). Este consejo es un organismo consultivo, presidido por el economista Fred Bergsten, que cuenta entre sus miembros al secretario de Comercio, Robert Mosbacher, y también a representantes del sector privado como Rand Araskog, director general de ITT o Donald Fites, director general de Caterpillar, y sindicalistas como John Barry, secretario general del Sindicato de Electricistas (*International Brotherhood of Electrical Workers*) o Lynn Williams, secretario general del Sindicato de Metalurgistas (*United Steelworkers of America*).

También se debe señalar, esta vez en el marco de las universidades, la Comisión sobre la Productividad Comercial creada por el MIT (*Massachusetts Institute of Technology*) cuyo reporte publicado en 1989 tuvo gran resonancia y constituye, actualmente, una referencia fundamental para comprender, no solamente en qué términos fueron analizados durante la década de

11 Los términos son los que utiliza la administración Reagan.

1980 los problemas a los cuales se confrontaba el sistema industrial estadounidense, sino también para comprender las soluciones emprendidas a partir del fin de esa década, y cuyos efectos son hoy día evidentes (Dertouzos *et al.*, 1989).

Los trabajos consagrados a la competitividad subrayan el hecho de que cada uno de los grupos sociales y económicos que constituyen el conjunto nacional tienen su parte de responsabilidad en las dificultades que afronta Estados Unidos. Por lo tanto, el declive de la competitividad es un asunto que concierne a todos.

El Estado, en primer término, al cual incumbe crear un medio susceptible de favorecer el desempeño óptimo de las empresas: al inicio de la década de 1980 se subraya la necesidad de frenar la inflación, de aligerar la presión fiscal y de continuar con la desregulación. Después, a partir del momento en que esos objetivos han sido alcanzados, hacia la mitad de la década, otras prioridades se abren paso, en primer lugar las correspondientes a la reabsorción del déficit presupuestal (teniendo como corolario la baja de las tasas de interés a largo plazo) y el mejoramiento del desempeño del sistema educativo.

Sin embargo, los poderes públicos no son los únicos que son cuestionados: la debilidad de la tasa de ahorro de los hogares, así como las prácticas de las empresas, son identificadas claramente como desventajas de primera importancia. Las empresas son invitadas a poner en cuestión completamente sus prácticas: visión de muy corto plazo, obsesión por el resultado trimestral, bajo nivel de inversión, desempeños mediocres en materia de innovación, falta de participación de los asalariados en la vida de la empresa, fidelidad a modos de organización y producción de masa que no corresponden ya a las necesidades del presente. Todo ello no puede sino contribuir a la degradación de su desempeño frente a sus competidores extranjeros, que se cuidan, se dice, de cometer los mismos errores. E, invariablemente se sugiere tomar el camino contrario a estas malas costumbres, e inspirarse en aquello que funciona bien en el extranjero (el toyotismo, por ejemplo), a fin de enderezar el camino y mejorar la competitividad nacional.

El término de competitividad parece ser comprendido en sentidos muy diferentes, según el autor de que se trate, sobre todo durante la primera mitad de la década de 1980. Hacia 1985, el reporte de la Comisión presidencial sobre la competitividad industrial puso un poco en orden, al proponer la definición siguiente, en torno a la cual se formó un consenso en los años siguientes:

La competitividad de una nación se mide por su capacidad, en condiciones de intercambio libres e igualitarias, para producir bienes y servicios que correspondan a las exigencias de los mercados internacionales, al tiempo que aumenta el ingreso real de sus ciudadanos. En el nivel nacional, la competitividad reposa sobre un excelente desempeño en materia de productividad y sobre la capacidad que la economía tiene para orientar sus recursos hacia los sectores más productivos, los cuales, a su vez, pueden generar niveles elevados de salarios reales. La competitividad está ligada al aumento de los niveles de vida, a la progresión de las ofertas de empleo y a la capacidad de una nación de cumplir sus compromisos internacionales. No es tan sólo una medida de la capacidad que tiene una nación de vender al extranjero o de lograr el equilibrio de sus intercambios comerciales.¹²

Laura d'Andrea Tyson propuso en 1992, una versión simplificada de este texto, que fue sistemáticamente retomada y citada por cualquiera que hablase sobre la cuestión de la competitividad: para ella, la competitividad se define como "la capacidad que tiene nuestra economía para producir bienes y servicios que correspondan a las exigencias de los mercados internacionales, al tiempo que aumenta el nivel de vida de nuestros compatriotas de manera sostenida".¹³ Esta definición nos coloca en el corazón de la lógica del interés nacional que subyace al debate sobre la competitividad.

La competitividad, nos dice Tyson, es ante todo una cuestión de producción, ya que ella reside en la capacidad de producir bienes y servicios que puedan venderse en los mercados internacionales. Así, tales mercados ponen a prueba a las empresas estadounidenses y permiten evaluar su producción tanto en términos de precios como en términos de calidad. Pero la competitividad tiene igualmente consecuencias positivas sobre el nivel de vida de los estadounidenses; el problema que se plantea entonces es saber cómo el mejoramiento en el desempeño de las empresas, puede permitir el aumento del nivel de vida de los estadounidenses, ya que el *while* utilizado por Tyson (*véase infra*, nota 13), no aclara nada sobre este punto, que es, sin

12 "A nation's competitiveness is the degree to which it can, under free and fair market conditions, produce goods and services that meet the test of international markets while simultaneously expanding the real incomes of its citizens. Competitiveness at the national level is based on superior productivity activities which in turn can generate high levels of real wages. Competitiveness is associated with rising living standards, expanding employment opportunities, and the ability of a nation to maintain its international obligations. It is not just a measure of the nation's ability to sell abroad, and to maintain a trade equilibrium." Citado en Burton (1996, 98).

13 "Our ability to produce goods and services that meet the test of international markets while our citizens enjoy a standard of living that is both rising and sustainable" (Tyson, 1992, 1).

embargo, fundamental —ya que en él se concreta la comunidad de intereses entre las empresas y el conjunto de la comunidad nacional.

Sobre este aspecto, la definición de la Comisión Presidencial sobre la Competitividad Industrial es más satisfactoria: para ser competitivo en la escala internacional, una economía deberá ser muy productiva, lo cual implica que deberá orientar sus recursos (trabajo, capital) hacia los sectores en los cuales su productividad es susceptible de ser más alta. Ahora bien, estos sectores son precisamente aquellos en los cuales los salarios reales aumentan más rápidamente. De ello resulta que el aumento de la competitividad nacional conduce a un aumento de nivel de vida promedio.

Este análisis, que hoy día parece ser el objeto de una unanimidad casi total en Estados Unidos, debe mucho a las tesis desarrolladas por Porter. Sin duda, no está de más recordar que este autor pertenecía a la Comisión Presidencial sobre la Competitividad Industrial creada por Ronald Reagan en 1983. Algunos años más tarde en *The Competitive Advantage of Nations* (1990), Porter rebatió los argumentos de aquellos que pretenden que la mundialización desemboca en una reducción de la importancia del contexto nacional y del marco geográfico en el desarrollo de la actividad y del desempeño de las empresas; por el contrario, según este autor, el medio económico, social, histórico, político y jurídico nacional (incluso local o regional), en el cual evolucionan empresas y ramas de actividad es fundamental para explicar su éxito en los mercados mundiales.

Para comprender el papel que juega este enraizamiento en el terreno nacional, Porter se dedica a analizar su influencia en los cuatro elementos que, desde su punto de vista, son determinantes para el desarrollo de la ventaja competitiva con que puede contar una empresa, un grupo de empresas, incluso un sector de actividad, a saber: 1) los factores de producción, 2) la naturaleza de la demanda, 3) las relaciones de complementariedad entre las empresas o sectores conexos, 4) la organización y la estructura de las empresas a las cuales es conveniente agregar el papel de los gobiernos (por medio del marco jurídico y reglamentario que instrumentan, especialmente en materia de legislación de la competencia), así como el papel de los sucesos imprevisibles, y sin embargo, a veces determinantes.¹⁴ Este análisis hace evidente el papel primordial que juega el contexto económico, social jurídico y político en el desarrollo de la ventaja competitiva que gozan ciertas empresas o ciertos sectores de actividad. En otras palabras, el éxito de una empresa no puede

14 Por ejemplo, Porter argumenta que la segunda guerra mundial constituyó sin duda una ventaja inesperada para la economía de Estados Unidos

comprenderse fuera del marco nacional del cual es originaria. Sin embargo, el éxito de la empresa beneficia a su nación de origen ya que la competitividad pasa por una alta productividad que, en sí misma, se traduce por un aumento de los salarios pagados a los asalariados y de los dividendos pagados a los accionistas.

Así, para Porter, la competitividad de una nación es el resultado de la existencia en su seno, de empresas o de sectores de actividad competitivos en los mercados internacionales. Esta competitividad varía también en función del nivel de desarrollo alcanzado por su economía, la ventaja competitiva, y puede resultar, según el caso, de la existencia de factores de producción favorables, de una capacidad de inversión particularmente importante o, como en las economías más avanzadas, de su capacidad para innovar. En ese contexto, corresponde a las empresas, pero también a los poderes públicos, realizar todos los esfuerzos para favorecer la innovación.

De esta manera, las concepciones desarrolladas por Porter permitieron dar coherencia y caución científica a la tesis de la existencia de una verdadera comunidad económica nacional. A las antípodas de la visión de Reich, para quien la empresa moderna por definición está separada de toda forma de nexo nacional que no sea motivado por intereses de circunstancia, Porter propone una versión de la teoría de la ventaja comparativa que, para dar cuenta del comercio internacional, no se limita a la simple —y a menudo poco satisfactoria— consideración de la dotación desigual de factores (Porter: 12). No por ello, este autor deja de ser un liberal convencido que ve en la conservación del funcionamiento competitivo de los mercados, tanto en el nivel nacional como en el internacional, la clave de una asignación óptima de los recursos.

Esto lo lleva a expresar su desaprobación frente a las políticas aplicadas por el gobierno estadounidense, incluyendo la década de 1980, a menudo calificadas de ultraliberales: al lado de iniciativas neoproteccionistas que considera nefastas, Porter denuncia sucesivamente el laxismo con el cual la administración republicana aplica la legislación antimonopolios, los peligros para la economía nacional, que derivan de la ola de fusiones y adquisiciones que inunda en esa época Estados Unidos, y el peligro mayor que existiría al entrar ulteriormente en la vía de la política industrial, como lo recomiendan los adeptos de la nueva teoría del comercio internacional, cuyas tesis sin embargo, ganarán importancia de manera espectacular durante la década de 1990.

DE LA NUEVA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL A UNA NUEVA FORMA DE POLÍTICA INDUSTRIAL

Al igual que el debate acerca de la competitividad, la nueva teoría del comercio internacional se desarrolla en respuesta a las evoluciones en curso

(Krugman, 1986). Dos cuestiones son las que concentran la atención de los autores que se ubican en esta corriente de pensamiento.

En primer lugar, y contrariamente a lo que plantea la teoría clásica del comercio internacional, subrayan que una parte cada vez mayor del comercio internacional no consiste en intercambios de productos diferentes, en los cuales cada país tendría una ventaja comparativa alrededor de la cual especializarse, sino en flujos intraindustriales, es decir en movimientos cruzados de productos industriales similares: desde la década de 1980, la mitad de las importaciones y de las exportaciones de Estados Unidos son afectadas por esta tendencia.

Estos autores destacan, en segundo lugar, que en los mercados donde la ventaja comparativa de los países avanzados es mayor, a saber, la alta tecnología, la competencia es imperfecta, ya que la existencia de fuertes barreras a la entrada (en términos de costos de inversión, de investigación y desarrollo), así como la necesidad de realizar economías de escala, hacen que el número de productores que actúan en estos mercados sea necesariamente limitado. Es por ello por lo que en estos mercados oligopólicos, cada productor cuenta con los medios para influir sobre los precios, para identificar a sus adversarios y para aplicar estrategias que los afecten.

En ese contexto, la conquista de mercados internacionales se efectúa en el marco de estrategias que buscan principalmente disuadir a los competidores eventuales de lanzarse a la fabricación de un producto, a fin de asegurar una alta rentabilidad a las inversiones que la empresa ha realizado. Tomando prestados esquemas de análisis de la teoría de juegos, los nuevos teóricos del comercio internacional muestran que para disuadir a un competidor de ingresar a un mercado, una empresa debe lograr convencerlo de que entrará a ese mercado a cualquier precio; y muestran también cuál es el papel decisivo que, en ese contexto, juega la ayuda financiera que pueda aportar el Estado.

Ésa es la base sobre la que reposa la política comercial estratégica, que de hecho se asemeja a una concepción mercantilista de las relaciones económicas internacionales. Desde el punto de vista del interés nacional, el otorgamiento de subvenciones públicas aparece completamente justificado en la medida en que beneficia tanto a las empresas que las reciben directamente, como a la colectividad nacional que percibirá efectos benéficos, bajo la forma de creación de empleos, de ingresos fiscales mayores y por supuesto, de control de la innovación y de superioridad tecnológica. Es claro, sin embargo, que las ganancias de una nación se realizan a expensas de las

otras y que este tipo de política conduce casi inevitablemente a contrasubvenciones, e incluso a medidas de retorsión.

Otros autores formulan propuestas distintas, y estiman que Estados Unidos no tiene otra elección que emprender el camino de la política comercial estratégica que han emprendido ya Europa y Japón (Cohen y Zysman, 1987; Tyson, 1992). Es a ellos —y a los apoyos con los que cuentan en el interior de la administración Clinton— que Krugman ataca cuando denuncia los *peligros* que la *obsesión por la competitividad* hace correr a la economía nacional, en primer lugar cuando cita una mala asignación de los recursos y la exacerbación del proteccionismo que puede conducir a la guerra comercial (Krugman, 1991; 1994a, 1994b). Es cierto que la influencia de estos autores, conjugada a la acción de diversos grupos de interés sectoriales, ha conducido a Estados Unidos a intentar el establecimiento, desde hace una década, de diferentes acciones de ayuda pública a las industrias de alta tecnología, al lado del arsenal de medidas comerciales utilizadas habitualmente para auxiliar a las industrias tradicionales víctimas de la competencia internacional y de iniciativas comerciales unilaterales fuertes, particularmente frente a Japón (Frayssé, 1996).

En efecto, desde mediados de la década de 1980, el Estado federal se ha comprometido a realizar acciones que buscan fortalecer la supremacía nacional en sectores juzgados estratégicos y que fueron, en esa época, fuertemente golpeados por la competencia extranjera. Esta política, que debe necesariamente ser financiada por el Congreso, alimentó una intensa controversia, puesto que si la mayoría demócrata es favorable a una implicación más importante de la administración federal en este dominio, los republicanos, incluso bajo la presidencia Bush, continúan fieles a la idea de que en materia industrial, como en toda otra materia, es preferible dejar a las fuerzas del mercado determinar la asignación óptima de los recursos.

Sin embargo, a veces esta línea ideológica es eludida como en 1986, cuando Washington lanza la Iniciativa del Acero (*Steel Initiative*) con el fin de favorecer el desarrollo de nuevas tecnologías en la siderurgia. Este proyecto es extendido a los metales no ferrosos en 1989 y toma desde entonces, el nombre de *Metals Initiative*. La Sematech (*Semiconductor Manufacturing Technology Initiative*) es, sin duda, la operación más característica de esta época. Fruto de una asociación entre la *Defense Advanced Research Projects Agency* (DARPA), que es integrante del Ministerio de Defensa, y 12 fabricantes de productos electrónicos, la Sematech nace en 1987 y es financiada conjuntamente por el sector público y el sector privado que invirtieron cada uno 100 millones de dólares anuales entre 1988 y 1992.

Además de estas políticas sectoriales, el Congreso vota una serie de textos que permiten estimular la innovación tecnológica. Es el caso de la ley sobre la innovación tecnológica (*Stevenson-Wydler Technology Innovation Act*), que en 1980 instituye, en el interior del Departamento de Comercio, los centros de tecnología industrial. Cuatro años más tarde, la ley sobre la cooperación nacional en materia de investigación (*National Cooperative Research Act*) aportó flexibilizaciones a la legislación antimonopolios, con el fin de permitir la asociación de empresas industriales para realizar esfuerzos conjuntos de investigación. En 1989, la administración Bush sostuvo el lanzamiento del *Advanced Technology Program* (ATP), bajo la égida del Instituto Nacional de Normas y de Tecnología (*National Institute of Standards and Technology*, NIST).

Bill Clinton retomó la antorcha desde su entrada en funciones, anunciando, durante una visita a Silicon Valley, un vasto programa de apoyo a las tecnologías de punta, que comprendía la transferencia masiva de recursos del Departamento de Defensa hacia el sector privado, dispositivos fiscales ventajosos para las empresas que se comprometieran a financiar proyectos avanzados de investigación, la multiplicación de asociaciones entre el sector privado y el sector público, y el desarrollo de infraestructuras ultramodernas como, por ejemplo, las autopistas de la información.¹⁵

Las necesidades del rigor presupuestal, el malestar resentido por algunas empresas frente a lo que les parecía una peligrosa intromisión del Estado federal en sus asuntos internos, así como la victoria republicana en las elecciones de noviembre de 1994, dieron al traste finalmente con estos proyectos ambiciosos y anunciados con un fuerte apoyo mediático. El restablecimiento de la salud de la economía estadounidense (véase los cuadros 1, 3 y 4), al igual que la publicación, a partir de 1994, de una serie de buenas noticias en el terreno del comportamiento de los principales grupos industriales (véanse cuadro 2), explican el reflujó al que hoy se asiste: en el momento en que los aumentos de productividad espectaculares realizados por las empresas desde los inicios de la década de 1990 han permitido a la economía estadounidense volver a ser la más eficaz del mundo, cuando gigantes como General Motors, General Electric, IBM, AT&T o Microsoft se

15 Véase el proyecto publicado por la administración Clinton, en 1993, *Technology for America's Economic Growth: A new Direction to Build Economic Strength*, y el análisis que de él hace el *Economic Report of the President* de 1994 (capítulo 5), redactado bajo el control de Laura Tyson, en ese momento jefa de los consejeros económicos del presidente.

imponen de manera evidente en sus mercados respectivos, la cuestión de la competitividad se plantea forzosamente con mucha menor intensidad.¹⁶

No obstante, no debe olvidarse que la prioridad que la administración Clinton dio a la continuación de reformas en el sistema educativo, emprendida en 1994 con el voto de la ley *Goals 2000: Educate America Act* y el *School-to-Work Opportunities Act*, se inscribe en una lógica de continuidad con sus anteriores compromisos: al mejorar la formación y las competencias de la población estadounidense, se le volverá más apta para emplearse en los sectores cuya importancia es crítica para el futuro, y se le permitirá beneficiarse de un aumento de los salarios promedio y del poder de compra de los hogares, de conformidad tanto con los análisis de la dinámica de la competitividad nacional, como con las promesas hechas a la clase media durante la campaña presidencial de 1996.

Subrayemos finalmente que, como lo enfatizaba en marzo de 1997 el semanario *Business Week*,¹⁷ la alta tecnología se convirtió a partir de 1993, en el motor del crecimiento estadounidense: un tercio del aumento del PIB observado en 1996 le sería atribuible y, en tanto el empleo crecía a un ritmo anual del 2% en el conjunto de la economía, este aumento fue de 4.9% en este sector, en el que los asalariados perciben tradicionalmente remuneraciones elevadas. Este fenómeno es sin duda una de las causas del sobresalto nacional que ha sido evocado antes.

En Estados Unidos, el debilitamiento provocado por los choques de la década de 1970, suscitó, al mismo tiempo, una poderosa reacción nacional y una renovación de la reflexión sobre los papeles respectivos de las empresas y de los poderes públicos, al término de los cuales, Estados Unidos consiguió de nuevo imponerse al mundo como un modelo de éxito económico. Si la economía estadounidense está hoy día mucho más fuerte y estructuralmente integrada a la economía internacional, no es menos cierto que, en los albores del siglo XXI, Estados Unidos consiguió lanzar un nuevo desafío al mundo.¹⁸

En el camino que condujo del debilitamiento del poderío nacional al surgimiento de este nuevo desafío, el papel de las firmas ha sido, por supuesto, fundamental: sin el poderoso movimiento de reconfiguración

16 Acerca de las reestructuraciones internas y la reconfiguración de los modos de gestión que permitieron esta reconquista, véase Coste (1997).

17 Michael J. Mandel, "The New Business Cycle", *Business Week*, 31 de marzo de 1997, pp. 48-54.

18 Al lector le será de utilidad revisar el artículo titulado "America's New Productivity", publicado por el semanario *Business Week* en su edición del 16 de octubre de 1995 (38-46) y el artículo "Le Défi Américain again", aparecido en *The Economist* el 13 de junio de 1996 (19-21).

interna que antecedió a sus éxitos actuales, no podríamos comprender ni la impresionante salud que muestra hoy día Estados Unidos ni la irradiación benéfica del modelo que este país encarna. Sin embargo, lo que nos enseña también la historia de este renacimiento, es que ello no ha resultado únicamente del libre juego de las fuerzas del mercado, ni de las estrategias aplicadas por las empresas: estos factores no pueden hacernos olvidar el papel activo jugado por los poderes públicos para estimular la recuperación de la competitividad nacional y la reflexión que el reposicionamiento de la economía estadounidense frente a las evoluciones características de la economía mundial suscitó en los economistas de Estados Unidos. Esta reflexión hizo surgir, al lado de una escuela abiertamente liberal, una corriente para la cual el concepto de Estado-nación conserva toda su legitimidad; y en muchos aspectos, las evoluciones recientes, lejos de concretizar, en el caso específico de ese país, la muerte anunciada del Estado-nación no pueden si no confortar el sentimiento de que la economía estadounidense no devino un concepto falto de sentido.

Sin embargo, queda por probar que la renovación de la ventaja competitiva de que goza actualmente Estados Unidos, es de tal tipo que pueda servir a los intereses del conjunto de su comunidad nacional y que este *liderazgo* reconquistado beneficiará al conjunto de la *aldea planetaria*.

ANEXO

CUADRO 1

LA ECONOMÍA ESTADOUNIDENSE EN 1996: ALGUNOS INDICADORES

Crecimiento del PIB (en %)	2.5
Tasa de inflación (precios al consumidor)	2.1
Tasa de desempleo	5.4
Creación neta de empleos	2 544 000
Déficit del presupuesto federal en % del PIB	1.4
Crecimiento del índice S&P 500 (en %)	25
Crecimiento de las exportaciones (en %)	25
Crecimiento del consumo interno (en %)	3.2

FUENTE: *Economic Report of the President (1997), Bussiness Week, The Economist.*

CUADRO 2
IMPORTANCIA DE EMPRESAS ESTADOUNIDENSES
EN LA ECONOMÍA MUNDIAL
(desempeño de los 500 primeros grupos mundiales en 1995)

<i>País de origen</i>	<i>Número de empresas</i>	<i>Ventas (en millones de dólares)</i>	<i>Beneficios (en millones de dólares)</i>
Alemania	40	1 017	17
Estados Unidos	153	3 221	158
Francia	42	880	3
Japón	141	3 985	30
Reino Unido	32	516	38
Total mundial	500	11 378	323

FUENTE: *Statistical Abstract of the United States* (1996), a partir de los datos de *Fortune*, 5 de agosto de 1996.

CUADRO 3
EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD EN LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA
(en porcentaje promedio de crecimiento anual)

<i>País</i>	<i>1979-1985</i>	<i>1985-1990</i>	<i>1990-1994</i>
Alemania*	2.1	2.1	2.8
Estados Unidos	2.0	2.7	3.0
Francia	3.0	3.4	2.8
Japón	4.6	5.4	2.4
Reino Unido	4.1	3.8	4.3

* Sólo la ex República Federal Alemana.

FUENTE: *Statistical Abstract of the United States*, 1996.

CUADRO 4
EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL
(1990 = BASE 100)

TOTAL OCDE	1990	2000	106.5
------------	------	------	-------

* Sólo la ex República Federal Alemana.

FUENTE: *Statistical Abstract of the United States*, 1996, a partir de los datos de la OCDE.

BIBLIOGRAFÍA

- Albert, Michel (1991), *Capitalism contre capitalisme*, París, Seuil.
- Azuelos, Martine (1996), "Globalisation et emploi aux Etats-Unis", en Martine Azuelos (editora), *Le modèle économique anglo-saxon à l'épreuve de la globalisation*, París, Presses de la Sorbonne Nouvelle, pp. 143-163.
- Burton, Daniel F. Jr. (1996), "Competitiveness: Here to Stay", en Roberts Brad (editor), *New Forces in the Global Economy*, Cambridge, Mass., MIT Press, pp. 95-105.
- Clinton, Bill y Al Gore (1992), *Putting People First: How We Can All Change America*, Nueva York, Times Books.
- Cohen, Stephen S., y John Zysman (1987), *Manufacturing Matters, the Myth of the Post-Industrial Economy*, Nueva York, Basic Books.
- Coste, Jacques-Henri (1997), "La grande transformation de l'entreprise américaine: de la reconquête productive à la mondialisation d'un modèle de gouvernance socio-économique", en Marie-Claude Esposito y Martine Azuelos (coordinadoras), *Mondialisation et domination économique. La dynamique anglo-saxonne*, París, CERVEPAS, Economica, pp. 35-63.
- Crochet, Alain, 1996, "Le concept de globalisation: mythes et réalités", en Martine Azuelos (editora), *Le modèle économique anglo-saxon à l'épreuve de la globalisation*, París, Presses de la Sorbonne Nouvelle, pp. 31-45.
- Dertouzos, Michael L., Richard Lester y Robert Solow (1989), *Made in America: Regaining the Productive Edge*, The MIT Commission on Industrial Productivity, Cambridge, Mass., MIT Press.
- Dunning, John H. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Workingham, Addison-Wesley.

- Frayssé, Olivier (1996), "Les États Unis et le Japon à l'heure de la globalisation: faut-il réviser le *modele anglo-saxon*?", en Martine Azuelos (editora), *Le modèle économique anglo-saxon à l'épreuve de la globalisation*, Paris, Presses de la Sorbonne Nouvelle, pp. 129-142.
- Hirst, Paul y Grahame Thompson (1996), *Globalisation in Question*, Cambridge, Polity Press.
- Jacquet, Pierre y Dominique Moïsi, (1996), "Une superpuissance en quête d'un rôle", en Montbrial, Thierry y Pierre Jacquet (editores), *Ramsès 97*, Paris, Institut français des relations internationales, Paris, Dunod, pp. 261-279.
- Kindleberger, Charles P. y Peter H. Lindert (1978), *International Economics*, trad. Fr. *Economie internationale*, Paris Economica, 1981.
- Krugman, Paul R. (editor), 1986, *Strategic Trade Policy and The New International Economics*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- ——— (1991), "Myths and Realities of US Competitiveness", *Science*, vol. 254, 8 de noviembre, pp. 811-815.
- ——— (1994a), "Competitiveness. A Dangerous Obsession", *Foreign Affairs*, vol. 75, núm. 2, pp. 28-44.
- ——— (1994b), *Peddling Prosperity. Sense and Nonsense in the Age of Diminished Expectations*, Nueva York, Norton.
- Montbrial (de), Thierry y Pierre Jacquet (editores) (1995), "De la géopolitique à la «géoéconomie»?", *Ramses 95*, Paris, Institut français des relations internationales, Dunod, pp. 127-140.
- Ohmae, Kenichi (1995a), *The End of the Nation State*, Nueva York, Free Press.
- ——— (editor) (1995b), *The Evolving Global Economy*, Boston, Mass., Harvard Business Review, Harvard Business School Press.
- Perroux, François (1971), *Indépendance de l'économie nationale et interdépendance des nations*, Paris, Union générale d'editions, collection 10/18.
- ——— (1973), *Pouvoir et économie*, Paris, Bordas.
- Porter, Michael E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Basingstoke, Macmillan.
- Reich, Robert B. (1992), *The Work of Nations, Preparing Ourselves 21st Century, Capitalism*, Nueva York, Vintage Books.
- Sicard, Pierre (1996), "Globalisation et communauté nationale aux états-Unis", en Azuelos Martine (editora), *Le modèle économique anglo-saxon à l'épreuve de la globalisation*, Paris, Presses de la Sorbonne Nouvelle, pp. 165-172.
- Tyson, Laura d'Andrea (1992), *Who's Bashing Whom? Trade Conflict in High Technology Industries*, Washington, D. C., Institute for International Economics.