

Reseñas

S. GORDON - D. MCFADDEN (eds.), *Economic Conversion*, Cambridge, Massachusetts, Ballinger Publishing Company, 1984, 256 pp.

R.P. DORE, *Structural Adjustment in Japan (1970-1982)*, Ginebra, International Labour Office, 1986, 189 pp.

Los diferentes componentes y requisitos de la "conversión industrial" han suscitado creciente atención en círculos académicos y políticos en los años recientes. No es casualidad ni moda efímera. El tema traduce vivas inquietudes emanadas, en parte, de una difícil transición a una articulada sociedad posindustrial, y en parte, de las insuficiencias del avance manufacturero basado en la substitución de importaciones. De aquí que la conversión acepta variadas definiciones conforme a los estrangulamientos particulares de cada país. Para algunos es un reajuste estructural de considerable magnitud; para otros, un reexamen de las ramas y actividades que deben orientar e impulsar el crecimiento global; y hay, en fin, economías aquejadas por un elevado desempleo estructural que las obliga a revisar la secuencia y los resultados de los cambios tecnológicos. El énfasis difiere en cada caso pero presenta un rasgo común: alterar el clima macroeconómico y la combinación de los factores productivos con el propósito de lograr una apertura competitiva en los mercados internacionales. El factor desencadenante de la conversión también varía: un severo desequilibrio externo, la penuria fiscal, una acelerada desindustrialización, impactos ecológicos intolerables, rezago tecnológico generalizado, o requisitos de las instituciones de crédito internacional. Pero la regula la convicción compartida de que "una ruptura creadora" es indispensable si se desea facilitar la viabilidad de largo plazo de los sistemas políticos y económicos.

Gordon y McFadden añaden un aspecto con base en la experiencia norteamericana: "convertir" es desmilitarizar una economía que se ha tornado incompetente debido a los gravámenes del Pentágono en la actividad nacional. Los autores hacen hincapié en que se ha exagerado el beneficio directo del gasto militar, con negligencia de los costos de oportunidad tanto en los mercados laborales como en la posibilidad de forjar una paz internacional continua. No se les escapa a estos autores

que el término “conversión” es poco conocido por el público norteamericano (p. xiii), aunque ya se está tornando moneda corriente del discurso público. Acaso por los equívocos que esta palabra trae, aparte del relieve indisputable del tema mismo, Gordon y McFadden convocan a un equipo de investigadores para dilucidarlo con una visión manifiestamente estadounidense. Sin embargo, la obra posee valor comparativo, en especial para países latinoamericanos ávidos de una “conversión” que los libere de las dependencias casi edípicas —en todo caso distorsionantes— entre el Estado y las industrias protegidas de los mercados externos. El viraje de hoy hacia un sector secundario exportador parece tan imperativo como la reducción, en el pasado, de los enlaces con bienes primarios. Y no se trata de una progresión mecánica de estrategias: se aspira a un nuevo tipo de cultura económica.

De Grasse aborda lúcidamente los méritos y desventajas del gasto militar. En 1983, consumía 26.7% del presupuesto federal y 6.7 del PIB (p.3). A semejanza de Inglaterra y la URSS, Estados Unidos exhibe una amplia economía de guerra en tiempos de paz relativa. Este rasgo se explicaría por el efecto empleo de las industrias militares, especialmente en zonas como Seattle, Santa Clara (California) y en la “ruta 128” de Boston. Para el presidente Reagan es un artículo de fe. La construcción de bombarderos (así como la “guerra de las galaxias”) trae segura prosperidad. El argumento podría fundarse en una inferencia de la teoría keynesiana (p.4), que hoy debe replantearse. Si bien es cierto que una merma de mil millones de dólares en el gasto militar desaloja 35 000 empleados, cabe preguntar qué otras consecuencias —negativas, sin duda— acarrea. El Pentágono es el más grande comprador de bienes y servicios de la economía norteamericana (153 mil millones de dólares), superior en 30% a la Exxon (p.5). Ciertamente, esta ponderable fuente de demanda se traduce en poder político, no sólo para la jerarquía militar sino para los congresistas que ejercen ascendiente en los volúmenes del gasto. Pero De Grasse demuestra que inversiones en industrias y servicios civiles crean más empleos por dólar que el gasto castrense. Más aún, este gasto favorece sólo a una parte de la fuerza laboral (ingenieros y técnicos) y a pocas regiones que absorben los flujos. El gasto militar es excesivamente especializado y menoscaba oportunidades industriales más genéricas. Es, además, indiferente a los que en verdad precisan trabajo. El autor observa que si la militarización de la economía fuera rentable, Estados Unidos no se encontraría en el decimotercer lugar entre 17 países no comunistas en cuanto a ritmo de crecimiento (p. 10). Es plausible que el preparativo bélico apareje deseconomías que no fueron previamente contempladas. Incluso pone en

entredicho el efecto tecnológico. Primero, si ingenieros y técnicos fueran empleados por las ramas civiles, proyectarían mayor productividad a la economía; segundo, muchas invenciones bélicas carecen de *spin offs*, pues, por ser muy complejas, no son transferibles a la sociedad civil, y en fin, el incremento constante del gasto en investigación militar no se ha traducido en una eficiencia competitiva (p. 14). Al contrario, ésta tiende a declinar, provocando la alarma de una “acelerada desindustrialización”.

Seymour Melman considera la conversión desde otro ángulo: el declive de la producción de automóviles. Detroit sólo abastece 73% de los vehículos que transitan en Estados Unidos, en angustioso contraste con los años cuarenta, cuando esta industria dominaba los mercados mundiales (p. 19). Como resultado, la metalurgia también se repliega o envejece a expensas de la productividad. La burocracia redundante se propaga, y los ejecutivos norteamericanos tienen el cinismo de recurrir al Estado para salvar y disimular deficiencias (p. 26). Este fenómeno tiene, por cierto, orígenes y ecos reconocibles en países latinoamericanos. Para Melman, la conversión es sobre todo un proceso de modernización tecnológica, para el cual Estados Unidos todavía tendría ventajas relativas.

El aporte de Dumas a este volumen es importante, puesto que examina los aspectos legislativos de la conversión. Ésta no puede constreñirse a variables económicas, precisa un nuevo clima legal que sancione positivamente el empeño re-industrializador. Además, Dumas señala con acierto que la conversión entraña un acto de planificación del largo plazo, que bien puede efectuarse con instituciones descentralizadas (p. 73).

Elliot y Wainwright abordan el Plan Lucas, acaso el primer intento de conversión industrial efectuado en Inglaterra en los años setenta (p. 89). Lucas era entonces un conglomerado militar en el cual trabajaban 18 000 técnicos. Al encarar una demanda decreciente, se presentó la opción de despedir personal o modificar las ramas productivas. Se escogió esta última opción. Con un vasto programa de readiestramiento laboral, se logró una nueva combinación de productos vendibles. Lucas se transformó por el doble empeño del gobierno y de los trabajadores (p. 106).

¿Cómo materializar la conversión? Adams discute este asunto que tiene sin duda interés general. Habría una maraña de grupos de presión adictos a una “disciplinada incompetitividad”. La burocracia del Pentágono, congresistas y políticos de los estados beneficiados por el gasto militar, constituirían estos grupos renuentes a una ruptura del estilo industrial (p. 149). Hay que vencerlos, no sólo por medios legales (cambiando las modalidades de la contratación del gasto) sino políticos. Adams

preconiza la promoción de una "alianza pública" en favor de la conversión. En ella se alistarían todos los afectados negativamente por la militarización de la economía. La forma de establecer esta alianza posee validez comparativa para cualquier sociedad dispuesta a encarar los intereses creados en el viejo régimen industrial.

El largo ensayo de Dore —que contó con aportes de K. Taira— complementa estas discusiones sobre la conversión. Ahora el caso es Japón, economía que alcanzará el 13.5% del producto mundial a fines de siglo (Estados Unidos descenderá a 27.6% — véase S. Burenstam Linder, *The Pacific Century*, Stanford University Press, 1986, p. 13). Dore se concentra en el reajuste japonés obligado por la crisis petrolera de 1973. Esta conmoción mundial contrajo el crecimiento de países industriales hasta niveles negativos y disparó la inflación, pero en tres años Japón retornó a un ritmo de 5% y a una elevación tolerable de precios de 6% anual (p. 8). ¿Cómo lo logró? Con la combinación de ventajas ya obtenidas en el pasado y con la redefinición de "áreas prioritarias", intensivas en tecnología, capital y trabajo, que conducirán el avance económico. El autor analiza la estructura empresarial japonesa, mezcla de "conspiración y competitividad" (p. 11), y concluye que la flexibilidad organizacional es su rasgo sobresaliente. Esta virtud se vio reforzada por una confianza inquebrantable en las instituciones de crédito y gobierno (p. 43), por la oferta continua de recursos calificados, por la disponibilidad de altos niveles de ahorro/inversión, por la solidaridad laboral y, en fin, por un delicado balance entre concentración económica y libre mercado (p. 50). Todas estas circunstancias llevaron a una conversión (los japoneses prefieren "reajuste") feliz que depuró el panorama industrial. Las empresas desfavorecidas por la demanda desaparecieron, y otras, más dinámicas, brotaron. Dore examina con cuidado lo que ocurrió en las ramas textiles y electrónicas. En esta última el ajuste fue notable, traduciéndose en una capacidad exportadora del 50% (p. 174). La conversión fue posibilitada por un clima macroeconómico propicio, en particular: estabilidad política, supremacía de criterios técnicos en lugar de políticos, una política de ingreso "consensual", la poca vulnerabilidad japonesa a los mercados monetarios especulativos y la alta propensión del sector privado a invertir en nuevos rubros (p. 179). Estas condiciones deben suscitar reflexión y estudio en países que sopesan la conversión.

En resumen: tenemos dos informes nacionales sobre un viraje industrial que parece indispensable no sólo en economías de alto ingreso sino en las periféricas o rezagadas, donde la ausencia de competitividad externa y de eslabonamientos productivos internos llega hoy a grados

inaceptables. Ambos suministran pistas sobre los condicionantes de la conversión, sus insumos, los posibles obstáculos, la configuración de nuevas coaliciones sociales que puedan propiciarla y los papeles del sector público y privado. Redefinen, sobre todo, la actuación del Estado y ponen en tela de juicio la benevolencia de las tecnoburocracias.

JOSEPH HODARA

JAMES GIBSON Y ALFONSO CORONA RENTERÍA (eds.), *The U. S. and Mexico: Borderland Development and the National Economies*, Boulder, Westview Press, 1985, 262 pp.

El análisis de factores económicos, sociales y culturales que ligan y separan la frontera de México y Estados Unidos desde un enfoque regional, da nuevas perspectivas y dinamismo a las relaciones entre los dos países. Este volumen forma parte de un esfuerzo por desarrollar la investigación sistemática del tema, iniciado con la serie "Frontera Norte" publicada por El Colegio de México, que recogió los trabajos de varios simposios nacionales. Esta obra presenta las ponencias del tercer Encuentro sobre Impactos Regionales de las Relaciones Económicas México-Estados Unidos, con la participación de especialistas norteamericanos.

Los rasgos distintivos de la zona fronteriza México-Estados Unidos —dependencia compartida y diferencia entre sus respectivos niveles de desarrollo económico— hacen que las políticas nacionales se observen desde una perspectiva distinta. Los programas de desarrollo económico puestos en práctica por el gobierno federal —zona libre e impulso de las plantas maquiladoras— ocasionan nuevos problemas: en vez de mayor integración a la economía nacional, mayor dependencia de Estados Unidos, gran dinamismo demográfico y merma de los valores nacionales. Los autores señalan la necesidad de centrar la atención en características estructurales de la región, y tomar en cuenta elementos nacionales y regionales.

Los estudios de esta compilación hacen énfasis en aspectos económicos estructurales; en su primera parte tratan las consecuencias sociales y económicas del crecimiento industrial de la zona. La existencia de zonas y perímetros libres, desde 1933, no logró fomentar la industria en la frontera, pero sí la inmigración. Un conjunto de legislaciones específicas de México y Estados Unidos propiciaron, a partir de 1965, un nuevo programa de desarrollo económico basado en la planta ma-

quiladora (tratando de aprovechar la descentralización manufacturera en Estados Unidos), que dio origen al Programa de Industrialización Fronteriza. En 1981, 620 plantas proporcionaban empleo e ingresos a más de 120 mil mexicanos, que antes de 1982 realizaban entre 40 y 50% de sus compras en Estados Unidos, lo que dio lugar a un fenómeno de dependencia económica mutua que continúa en la actualidad.

La preocupación por la disgregación nacional y la formación de "Me-xamérica" desvía la atención del problema, que es de necesidad económica más que de sentimiento compartido de comunidad social y cultural, pues los anglicismos y la proximidad geográfica no son variables determinantes que afecten la identidad nacional. Ante los problemas que se presentan, se plantea la necesidad de mecanismos de cooperación que tomen en cuenta realidades regionales y al mismo tiempo respeten la soberanía nacional, a base de la experiencia europea de la "Asociación de Regiones Europeas Fronterizas" que permite la movilidad y permeabilidad de bienes, servicios, información y personas.

Aunque el Programa de Industrialización Fronteriza se ha convertido en uno de los enclaves de exportación más dinámicos, es sumamente vulnerable a las condiciones económicas en Estados Unidos. El desarrollo industrial de alta tecnología y la automatización reducirán los costos y tiempo de producción, lo que probablemente devolverá las actividades de ensamble al país de origen. Los requisitos para el establecimiento de la maquila son estabilidad política y bajos costos y militancia laboral, con empleo femenino de corta duración. Esto da a la maquila las características de inestabilidad; su contribución a la transferencia de tecnología y a la capacitación de personal es, en realidad, limitada. En lo social, el efecto económico y político de las devaluaciones y la crisis a partir de 1982 es mucho mayor en la población fronteriza, que se vio obligada a reducir su nivel de vida. El acelerado crecimiento demográfico (por la migración del interior del país) origina escasez de servicios y tensiones sociales.

En estas circunstancias, se destaca la necesidad de reorientar la demanda a la producción nacional, crear empleo complementario y favorecer la integración económica fomentando compañías de capital nacional o cooperativas en la zona fronteriza, que aprovechen las ventajas de la frontera y participen en el mercado interior. El abasto, la comunicación y la atención a problemas locales son una forma de fortalecer los lazos con el resto del país.

Un segundo apartado del libro habla de estructuras institucionales, flujos y economías nacionales. Se describe cómo la necesidad de una "relación especial" con México a causa de la expansión de la plataforma

petrolera, fue substituida por una "visión alarmista" de los norteamericanos, que ante los graves problemas económicos por los que atraviesa México ven el peligro del contagio de la desestabilización de América Central, lo que muestra la falta de un proyecto a largo plazo para armonizar las relaciones entre ambas naciones.

Este conjunto de investigaciones es un esfuerzo para el conocimiento de problemas mutuos y un mayor entendimiento y colaboración entre países vecinos. Las perspectivas de recuperación de la economía mexicana están ligadas a la exportación, y la descentralización y la incorporación al GATT plantean la necesidad de aprovechar al máximo la proximidad con Estados Unidos.

MIGUEL ÁNGEL VALVERDE LOYA