

CAPITAL FINANCIERO Y CLASE OBRERA: LOS DOS POLOS DINÁMICOS DE LA PRODUCTIVIDAD INDUSTRIAL

EDUR VELASCO ARREGUI *

INTRODUCCIÓN

La productividad industrial en la economía de Estados Unidos tuvo una corta recuperación durante el periodo de 1982 a 1987. No obstante, desde el segundo trimestre de 1988, el producto por hora de trabajo en la producción manufacturera norteamericana se ha sumergido en un nuevo letargo. En el curso de tres años, de 1988 a 1991, la productividad de la industria manufacturera ha crecido a una débil tasa del 0.9% anual. El estancamiento de la eficiencia productiva, junto con el aumento simultáneo de la remuneración por hora de trabajo, ha implicado un aumento sostenido de los costos laborales unitarios, como nos lo indica el cuadro 1.

Para el conjunto del sector privado de la economía de Estados Unidos, el producto por hora incluso ha retrocedido durante el mismo periodo de 1988 a 1991, al pasar el índice respectivo de 113.6% en el tercer trimestre de 1988, a 112.2% para el segundo trimestre de 1991, según lo establece el Bureau of Labor Statistics. En contraste con los datos anteriores, la productividad industrial de algunos de los principales socios comerciales de Estados Unidos, no cesa de lograr, año tras año, aumentos en sus indicadores. En Japón, por ejemplo, el producto por hora ha mantenido a lo largo de los años ochenta un crecimiento promedio anual del 5.4% (BLS/USA: 1991, pp. 94-100).

* Investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.

CUADRO 1. *Indices de productividad industrial y costos laborales en Estados Unidos 1988-1991*
(para trimestres seleccionados)
(1982 = 100)

	1988 III cuarto del año	1989 III cuarto del año (1982 = 100)	1990 III cuarto del año	1991 II cuarto del año ^e
Producto por hora de trabajo	133.4	132.9	137.9	136.9
Remuneración por hora de trabajo	123.6	128.2	132.5	136.2
Costo laboral unitario	92.6	96.4	96.1	99.4

(e) estimado

FUENTE: *Monthly Labor Review*. Bureau of Labor Statistics, June 1991.

La desaceleración de la productividad industrial de Estados Unidos se da en condiciones particulares. En primer lugar, por el hecho de que el estancamiento de la productividad antecedió al descenso del volumen total de la producción industrial y al inicio de la recesión en la economía norteamericana, lo que confirma su papel activo en el ciclo económico, a diferencia del carácter subordinado que la teoría convencional le asigna. En segundo lugar, porque el descenso en la productividad coincide con un auge exportador. Las exportaciones han aumentado de 80 mil millones de dólares en el segundo trimestre de 1989, a más de 91 mil millones de dólares, en el último trimestre de 1990. Hay que destacar que cerca del 25% de este aumento exportador se debe al incremento de las ventas norteamericanas en Canadá y México, por lo que se le debe considerar más como un resultado de la nueva estrategia comercial, devaluación del dólar y firma del Tratado de Libre Comercio con Canadá, que consecuencia de una eficaz y profunda reestructuración industrial dentro de Estados Unidos.

El carácter recurrente de estos pasmos y desaceleraciones en la eficacia de la organización social del trabajo dentro de la sociedad norteamericana no se puede explicar por errores o desviaciones operativas en la gestión de las empresas, o de la política económica. El objetivo del presente artículo es mostrar cómo los nudos que atascan el avance de la productividad social del trabajo tienen que ver con relaciones estructurales de la economía y sociedad norteamericanas; particularmente, la dificultad para el viejo bloque industrializador fraguado por los capitanes de industria yanquis, para construir un nuevo consenso entre el gran capital y la clase obrera. La

“variable inexplicable” de Denisson no es otra sino las formas tácitas o abiertas de la lucha de clases y su impacto en los mecanismos de coordinación social del trabajo.

En el presente artículo se mostrará cómo la dispersión del capital financiero en Estados Unidos corresponde a la necesidad dentro del bloque industrial del americanismo, de excluir a las organizaciones obreras como elementos correctivos y dinámicos de su organización industrial. Un capitalismo construido con grandes desigualdades y asimetrías dentro de su mercado laboral, a través de elementos de carácter étnico, que estaría sujeto a profundas tensiones en el momento en que los trabajadores formaran un polo homogéneo. Ausente la clase obrera, la única manera de garantizar un mínimo de equidad en las relaciones mercantiles ha sido una legislación tendente a restringir la centralización del capital. La ausencia de una relación permanente y estable de los bancos con el capital industrial, así como de un conjunto de estructuras horizontales de cooperación interindustrial, constituye uno de los flancos más débiles de la economía norteamericana en el proceso de internacionalización de la economía norteamericana en el proceso de internacionalización de la economía mundial.

LA DISPERSIÓN FINANCIERA COMO LÍMITE DE LA ESTRATEGIA INDUSTRIAL

Una de las diferencias decisivas entre el bloque industrializador norteamericano y el bloque industrializador japonés, es la presencia de los grandes bancos dentro de la estrategia de desarrollo industrial de Japón. A diferencia de los mecanismos antimonopólicos, dirigidos a garantizar un “juego limpio” en el mercado, los japoneses han obtenido las ventajas de la centralización y coordinación de una estrategia industrial a través de sus conglomerados industriales, denominados por la palabra *keiretsu*, mientras el papel de verificación en contra de las prácticas especulativas ha quedado en manos de organismos del parlamento y de la sociedad civil, específicamente, los sindicatos. De esta manera, lo que sería considerado como una “colusión” o una práctica monopolista en Estados Unidos, en Japón es una estructura reconocida legalmente de cooperación estratégica: su objetivo no es la distorsión de los precios relativos, sino el desplegar macroproyectos de alta eficiencia productiva.

La existencia de estos mecanismos que pueden denominarse de “planificación de mercado”, muestra las posibilidades abiertas por las grandes redes de información para combinar una estrategia industrial, muy distante

de la mano invisible del mercado, con una formidable capacidad para adaptarse a las fluctuantes condiciones de la demanda. La soberanía del consumidor se manifiesta en este caso por el permanente impulso a la calidad de los productos y el desarrollo de nuevos prototipos, y no por la existencia de una miríada de oferentes. Una continua participación de los trabajadores productivos en el diseño de los productos y de los procesos industriales, cierra la pinza en la participación social de una economía altamente centralizada.

En un rasgo común con el capitalismo alemán, el bloque industrializador del Japón tiene en uno de sus polos a un capital financiero poderosamente cohesionado, y en el otro, a una densa red de organización obrera, fuera y dentro de la fábrica, vinculada permanentemente con las empresas y nutridas organizaciones sindicales y políticas. La existencia de un equilibrio tácito entre el trabajo productivo directo, el mundo del trabajo asalariado y el capital financiero, como expresión más desarrollada de las formas de coordinación del trabajo social, permite la construcción de conglomerados de innovación tecnológica. Es por ello que la peculiar estructura de los *keiretsu* le otorgan a Japón una ventaja decisiva. Al ser el cambio tecnológico un proceso que descansa en la combinación de enjambres de nuevas invenciones y procesos, la coordinación del trabajo científico tecnológico constituye el núcleo central de su dinamismo.

Los bancos japoneses son la cúspide de una compleja trama de "planificación de mercado". Lo innovador de su papel dentro de la reproducción industrial japonesa, es que su rentabilidad está subordinada al despliegue del desarrollo tecnológico del bloque industrializador. El capital financiero japonés no opera como un rentista que parasita la actividad económica esencial, el proceso de innovación, sino que se concentra en la función de coordinar las actividades indispensables para desplegarlo con la mayor eficacia posible. Es por ello que la sociedad japonesa es tan sensible a toda práctica especulativa que distorsione uno de los principales mecanismos de su éxito competitivo, como los famosos escándalos financieros.

La organización altamente centralizada de los bancos de Japón permite una reducción de la estructura administrativa, una circulación acelerada de los recursos y una reducción de las operaciones de procesamiento de datos. Básicamente son el vértice de un mecanismo de planificación global que procura reducir al mínimo su fricción en la reproducción del capital industrial. Ello se expresa en una elevada rentabilidad en sus operaciones, no obstante el trabajar con tasas de interés real activas, que son apenas un tercio de sus similares en Estados Unidos. La mayor productividad del sis-

tema financiero japonés se refleja en el cuadro 2, en donde destaca cómo la mayor dimensión de sus bancos se da simultáneamente con un número de empleados reducido, dada la mayor fluidez de sus relaciones con el capital productivo.

CUADRO 2. *Los 20 bancos más importantes de la economía mundial (activos, utilidades y empleados en el año de 1990)*
(millones de dólares)

<i>Nombre y país</i>	<i>Activos</i>	<i>Utilidades</i>	<i>Empleo</i>
Dai-Ichi Kangyo Bank, Japón	435 718	1 012	18 466
Sumitomo Bank, Japón	407 105	1 287	16 479
Fuji Bank, Japón	403 725	1 075	15 377
Mitsubishi Bank, Japón	392 208	996	14 026
Sanwa Bank, Japón	387 452	1 134	13 604
Credit Agricole, Francia	304 706	863	74 451
Banque National de Paris, Francia	291 394	297	59 772
Credit Lyonnais, Francia	286 859	681	68 486
Industrial Bank of Japan, Japón	285 158	593	5 067
Deutsche Bank, RFA	267 308	633	68 552
Barclays Bank, G. B.	260 129	1 051*	116 500
Tokai Bank, Japón	246 017	349	11 754
National Westminster Bank, G. B.	233 541	662*	112 600
ABN Amro Holding, Hol.	232 831	727	59 634
Bank of Tokio, Japón	228 443	550	17 081
Mitusbishi Trust & Banking, Japón	226 291	477	6 513
Norinchukin Bank, Japón	224 034	245	3 094
Mitsui Bank, Japón	221 297	503	10 565
Societe Generale, Francia	219 622	491	45 776
Citicorp, U. S.	216 986	458	95 000

* Refleja la concesión de créditos especiales.

FUENTE: *Fortune*, 26 de agosto de 1991.

Los primeros seis bancos japoneses son el centro de otros tantos conglomerados industriales. El Dai-Ichi Kangyo Bank, el mayor de ellos, extiende sus intereses por todas las ramas industriales y de servicios. En electrónica su ramal está compuesta, entre otras empresas, por la Hitachi y la Fuji Electric. En la automotriz, la poderosa Isuzu. En acero su participación es en dos de las "ballenas de hierro", la Kawasaki Steel y la Kobe Steel. En textiles y fibras por la empresa mundial más importante del ramo, la Asahi Chemical Industry. Y así, sucesivamente, en construcción, petróleo, equipo

industrial, papel, transporte marítimo, cemento y decenas de ramas industriales derivadas de las ya enumeradas.

Al comentar la relación entre capital productivo y capital financiero en Japón, Robert Brenner muestra la hegemonía de los segmentos productivos dentro del bloque industrializador japonés como una de las causas de su creciente poderío industrial y su despiadada tasa de crecimiento de la productividad social del trabajo.

...En el curso de la evolución capitalista no sólo existe un progreso continuo de las técnicas productivas, también hay un *avance acumulativo de lo que podrían llamarse las formas institucionalizadas de propiedad u organización económica* (lo que nosotros llamamos Bloque Industrializador). Haciendo abstracción de lo demás, el líder económico tiende a perder su buena posición para adoptar las formas de propiedad u organización económica institucionalizadas más evolucionadas, simplemente porque en él se han desarrollado totalmente, y está más vinculado a formas antiguas menos evolucionadas, si se le compara con quienes arribaron posteriormente. ...Desde el término de la Segunda Guerra Mundial, las empresas japonesas han operado, en particular, sobre la base de toda una serie de ordenamientos institucionales. Mediante éstos han logrado poderosas ventajas comparativas sobre su contraparte en Estados Unidos de Norteamérica, especialmente en lo que concierne a la capacidad de movilizar fondos de inversión con bajos costos y en grandes cantidades, reubicar rápidamente el capital, propagar o socializar los riesgos, ganar protección ante la competencia, disponer de bienes que son críticos para la acumulación de capital pero relativamente difíciles de proveer sobre la base de ganancia privada y, sobre todo, de mano de obra calificada. (Brenner: 1986, pág. 93).

El desarrollo industrial de Japón posterior a la Segunda Guerra Mundial, según lo establece Ryutano Komiya en su texto clásico *Industrial Policy of Japan*, ha estado permeado por la mano invisible de un programa industrial que combina las formas de coordinación intersectorial con mecanismos precisos de cálculo económico, esto es, de productividad. Este binomio programa-supervisión es desarrollado por los *genkyoku*, centros gubernamentales de coordinación de las distintas ramas de la producción. La idea en que descansa la política general de los *genkyoku* es la de "limitación de la competencia" con la idea de construir ramas industriales con un número pequeño de firmas, que poseen una participación estable del mercado, y que se retroalimentan sistemáticamente en su avance tecnológico. Cada rama industrial forma parte de un *genkyoku*, por lo que la

propiedad industrial se encuentra acotada a un nivel que se aproxima a la coordinación establecida por las economías de planificación central, con un margen mayor de descentralización.

Robert Brenner, por su parte, muestra otro de los mecanismos de coordinación ex ante de la división social del trabajo dentro del bloque industrializador del Japón contemporáneo, la asociación entre bancos e industria:

... En Japón existe una estrechísima relación entre los bancos y la industria horizontalmente integrada, apoyada por el Estado. Los grandes "City Banks" japoneses están así en el núcleo de enormes grupos industriales horizontalmente integrados (Keiretsu) que incluyen un gran número de empresas, representativas de un enorme rango de empresas. ... En razón de que los bancos se encuentran tan íntimamente vinculados a la industria y de que el gobierno tiende a respaldar los préstamos a la industria, los bancos japoneses se hallan en condiciones de permitir que las manufacturas deudoras se financien sobre las bases de las deudas (préstamos) más bien que de títulos (acciones), en un grado bastante mayor que el posible para los bancos estadounidenses con sus deudores. Por lo tanto, los fabricantes japoneses pueden operar con relaciones deuda-títulos que serían consideradas demasiado arriesgadas por sus colegas norteamericanos.

... En particular, simplemente en virtud del tamaño y los superiores recursos financieros de los keiretsu, las empresas japonesas pueden adoptar un punto de vista de mucho más largo aliento en sus inversiones que sus competidores estadounidenses. Con frecuencia, esto les permite proseguir con sus inversiones en nueva planta y equipo, inclusive durante la fase descendente del ciclo de los negocios, en circunstancias en que sus competidores estadounidenses se ven forzados a recortarlas. También les permite hacer más inversiones en investigación y desarrollo. ... Los grandes grupos horizontalmente integrados de Japón facilitan el movimiento más rápido del capital desde las líneas no rentables hacia las que sí lo son, de lo que no es posible en Norteamérica. Quienes pierden como resultado de las cambiantes condiciones económicas (demanda cambiante de bienes, ascenso de nuevas tecnologías) son a menudo, ganadores como resultado de esos mismos cambios, ya que las industrias "en el ocaso" y "las del alba" coexisten, las más de las veces dentro del mismo grupo industrial. De esta manera, las empresas japonesas pueden acortar más fácilmente sus pérdidas y asignar sus fondos allí donde las oportunidades son mejores. . . La integración horizontal tiende a facilitar la planificación del gobierno, especialmente haciéndole más fácil otorgar subsidios o exenciones tributarias a empresas que efectúen acelerados cambios tecnológicos, rápida acumulación de capital o investigación y desarrollo en gran escala. Este

tipo de "política industrial" resulta difícil de ejecutar en Estados Unidos de Norteamérica ya que es fuente de grandes problemas políticos el hecho de favorecer a un tipo de empresas e industrias, a expensas de otras. En Japón, como los grandes grupos horizontales tienden a incluir a las industrias favorecidas y a las discriminadas, ese mismo problema surge en un grado mucho menor. (Brenner: 1986 pág. 94).

En contraste, en la polémica reciente sobre la crisis de la productividad de la industria norteamericana, existe una rica discusión acerca de la ineficacia de la articulación estructural entre el mercado de capitales y las operaciones productivas. Se trata no de una subordinación de las empresas industriales al sistema crediticio o comercial sino de una derrota de los grupos de organizadores técnicos de la producción por los departamentos de ventas y finanzas dentro de las empresas norteamericanas. Es la derrota de Ford y de Carnegie, por los administradores de empresas y los ejecutivos de finanzas. En un informe reciente de la OECB sobre el desarrollo de la productividad en la crisis en curso, en el último cuarto del presente siglo, aporta los siguientes elementos para la comprensión de este fenómeno:

El comportamiento de las empresas y su eficacia productiva no sólo están influenciadas por el ambiente económico y social en el cual operan, sino también por la "cultura interior" que la propia compañía crea en su estructura. Cierta tipo de "cultura interior" en las empresas puede impulsar o impedir el desarrollo de la productividad y de las acciones necesarias para lograrlo. . . La cultura de la corporación es una mezcla de normas explícitas e implícitas, de tradiciones, estilos y métodos y está compuesta por cinco elementos básicos: estrategia de la compañía (en términos de productos, procesos y mercados), estilo de administración, estructura de la compañía, sistemas de producción y política de formación de recursos humanos.

En los Estados Unidos, por ejemplo, parece existir un predominio de los aspectos financieros en las decisiones administrativas: el mercado de capitales de Estados Unidos establece la necesidad de mostrar trimestralmente crecientes utilidades y rápidos movimientos de reembolso del capital. El comportamiento que se induce en la dirección de las empresas en dichas condiciones es muy distinto de un contexto en donde las relaciones entre las empresas y el mercado de capitales prefiere seguridad en los dividendos de largo plazo en lugar de ganancias rápidas y cuantiosas. El énfasis en los objetivos financieros se refleja en las propias prácticas contables de las empresas, como depreciación, tasa de reinversión, etcétera. En este aspecto, es interesante comparar algunas relaciones financieras de la industria de los Estados Unidos con respecto a sus equivalentes en las ma-

nufacturadas japonesas. En los Estados Unidos, la razón de utilidades a ventas es relativamente alta en comparación con la relación depreciación/ventas; adicionalmente sólo una pequeña proporción de las ganancias son retenidas como reservas internas, y los fondos necesarios son concentrados a través de emisión más que a partir de reservas propias. El impacto de dichas prácticas en la dinámica de las inversiones, la rotación del capital y finalmente en la productividad son evidentes. (OECD: pág. 39).

La relación descrita entre el mercado de capitales y el capital productivo genera un cierto tipo de dirección en las empresas, y agrega el informe de la OECD:

... En ciertas naciones, la formación cultural y técnica de la dirección de las empresas industriales se ha modificado en el curso de las últimas dos décadas y los directivos con formación financiera y jurídica han relevado a los antiguos grupos con formación sólida en aspectos productivos y tecnológicos. Los datos para los Estados Unidos sobre el origen profesional de los presidentes de las corporaciones en un periodo de 25 años, esto es, de 1948 a 1973, muestran cómo los recambios en la administración han incrementado en un 50% el peso de los managers con formación financiera y jurídica, mientras que aquellos con formación productiva y tecnológica han retrocedido. (OECD: 1986, pág. 44).

Lo anterior ha conducido a un cambio global de la estrategia de la industria norteamericana, en el que se ha abandonado el largo plazo y la planeación industrial, a favor de lo que es una política tecnológica de cortos horizontes con el énfasis en la rentabilidad de corto plazo. El informe de la OECD abunda sobre este punto, fundamental para comprender la decadencia industrial de Estados Unidos:

... La competencia entre las naciones industriales avanzadas depende de manera creciente en lo que es su capacidad de innovación. Ello requiere, a su vez, una perspectiva de largo plazo en la dirección de las empresas y la decisión de involucrarse en iniciativas de alto riesgo con resultados difíciles de predecir. La ausencia de esta audacia estratégica y el predominio exagerado en los objetivos de corto plazo conducen a un detrimento profundo en la competitividad y desarrollo de la productividad en el largo plazo.

... Existen indicadores de que en la última década, la dirección de las empresas ha modificado su comportamiento, para privilegiar las acciones de corto plazo, para aprovechar las ventajas inmediatas aunque ello signifique sacrificar desarrollos más consistentes para el futuro. En opinión

de un grupo representativo de empresas de los Estados Unidos, el alcance de sus planes se ha reducido a un horizonte limitado: más del 75% de las compañías tienen un horizonte de menos de un año; sólo el 22% reconocían que sus proyectos se extendían a plazos de entre dos y cuatro años. Más aún. . . , a finales de los años setentas el 25% de las empresas manufactureras de los Estados Unidos establecían un plazo no mayor de tres años para el reembolso del conjunto de sus inversiones en modernización y reposición de las plantas. (OECD: 1986, pág. 42).

La magnitud del problema es de tal proporción que puede hablarse de una crisis de dirección del capitalismo norteamericano en lo que es la conducción estratégica de los procesos industriales. Lo más grave del hecho es que sus raíces se encuentran en la estructura organizativa misma del capitalismo norteamericano, y en lo que es la peculiar relación entre las clases, que al enfatizar el esquema de organización liberal han conducido a la formación histórica capitalista norteamericana a un rezago notable con respecto a la organización japonesa y alemana.

Como puede apreciarse, en el capitalismo crepuscular el principal mecanismo económico es la "revolución pasiva": las operaciones en el campo de las formas institucionalizadas de propiedad que hacen de la reproducción material un proceso con una dirección colectiva racional, que coexiste con la barbarie de la explotación. Tal pareciera que el capitalismo tratara de apropiarse de todas las formidables ventajas de la planificación para liberar de ciertos obstáculos a la acumulación privada de la riqueza social. Lo que debe destacarse en este espacio es que las relaciones contradictorias entre capital productivo, capital e interés y capital comercial, conducen a distintas formas de organización del capital, es decir, a distintos bloques industrializadores. Cuando Marx concebía el triunfo del capital productivo sobre el capital bancario y comercial en cierta fase del desarrollo capitalista en Inglaterra, no concebía una situación inmutable, sino una composición de fuerzas sujeta a alteraciones a lo largo del tiempo. En análisis recientes sobre el capitalismo británico se ha mostrado cómo su estructura arcaica en el sistema bancario tiene un papel decisivo en las limitaciones de su estructura industrial.

El sistema financiero es algo mucho más que una simple caja de compensaciones entre las distintas rotaciones de los diversos capitales. Constituye una forma espuria, cosificada, de planificación y organización de los recursos productivos de una sociedad, en la medida en que teje una serie concatenada de órdenes de producción. Su existencia y estructura no son neutrales para el funcionamiento del capital productivo. En la medida en

que el capital financiero de una determinada nación esté inserto en los grandes movimientos del mercado mundial, por el carácter de moneda mundial de su moneda nacional, se producirá una escisión marcada en sus operaciones de las necesidades del capital productivo. Este último tendrá que competir por los recursos crediticios con otro tipo de operaciones no productivas. Esto explica por qué las tasas de interés en aquellas monedas ubicadas en un lugar privilegiado en el mercado mundial, sean más altas que el promedio internacional.

Lo anterior se evidencia al realizar otro análisis comparativo. En este caso entre Gran Bretaña y Alemania. Mientras en el primero de los dos países la incorporación del sistema financiero en las formidables transacciones comerciales de ultramar que generó el desarrollo del mercado mundial alrededor de la libra esterlina, condujeron a una separación entre capital productivo y capital financiero —a tal punto que el conjunto de los bancos ingleses rechazan involucrarse de manera considerable y prolongada en las operaciones industriales, aceptando tan sólo participar en ciertas operaciones de corto plazo en la bolsa de valores a cambio de una porción importante de la masa de ganancias del capital industrial (París: 1981, pp. 40-41) — en Alemania, incluso después de la Segunda Guerra Mundial, las relaciones entre capital industrial y capital productivo son mucho más estables y sólidas en uno y otro sentido, ya sea que a partir de poderosas empresas industriales se constituyan grupos financieros, o por la imbricación de capitales bancarios en proyectos industriales de largo plazo.

En su nueva capital financiera, Frankfurt, los bancos alemanes desarrollan una política de financiamiento de largo plazo y de adquisición y posesión masiva de acciones de las empresas industriales. Frente a lo volátil del curso de los movimientos del capital dinero característicos de Estados Unidos y Gran Bretaña, las operaciones en Alemania se acercan casi al punto inmediato anterior a lo que sería un consejo central de planeación, con una formidable capacidad en la selección de estrategias de innovación y cambio tecnológico.

La victoria en el terreno de la productividad social del trabajo de los capitalismo japonés y alemán en la historia reciente del mercado mundial, tiene, pues, en las formas históricas de coordinación social del trabajo uno de los factores decisivos en relación con la notable desaceleración de la misma en Gran Bretaña y Estados Unidos.

El que la forma de organización del capital es un resultado histórico en términos de resolución de los problemas de hegemonía puede observarse

en el siguiente perfil del problema: Todo proceso de acumulación de capital requiere de la existencia de contrapesos en su funcionamiento, de tal manera que la centralización de capital, a la que su desarrollo naturalmente conduce, no vulnere la relación dinámica entre valor y productividad social del trabajo. Lo interesante del caso alemán es que esta operación de contrapeso y ajuste no descansa, a partir de una serie de regulaciones anti-monopólicas, en la competencia entre capitales, como sugiere el esquema liberal, sino en la confrontación corporativa entre la clase obrera y el capital. Es a una poderosa organización sindical a la que le corresponde la función de comité de vigilancia del funcionamiento del capitalismo. El capitalismo alemán goza, así, de todas las ventajas en la planificación de sus recursos que su centralización colosal le permite, en particular, de un incremento sin precedente de la coordinación social del trabajo a la que hacía referencia Marx como variable decisiva en el dinamismo de la productividad, sin perder por ello su catalizador activo, al tener que confrontarse regularmente con la crítica orgánica de los asalariados. La política clasista de los sindicatos es, pues, una poderosa fuerza productiva.

La crisis de la productividad social del trabajo en Estados Unidos es bajo esta perspectiva una crisis de hegemonía que refleja la falta de consenso dentro de las distintas facciones de la clase dominante en torno a una política industrial común. Ello impide la centralización de las iniciativas para sacar del marasmo a la economía norteamericana. Levitan y Wernecke señalan cómo el proceso de reestructuración industrial, es esencialmente un proceso político con considerables consecuencias en la reproducción material de la sociedad. En Estados Unidos, donde el capital se encuentra polarizado en un conjunto de intereses sectoriales y regionales, cada una de las facciones y proyectos, compiten de manera coyuntural por cada porción de recursos, estableciendo una serie de alianzas inestables que se deshacen tan pronto como se produce el desenlace momentáneo.

En el sector de la informática es claro que la clave para una mayor productividad y competitividad reside en cuantiosas inversiones en r&d. El ejemplo japonés es ilustrativo de cómo la articulación de las cinco principales compañías en un proyecto común con apoyo financiero cuantioso por parte del Estado, ha hecho de Japón el país más avanzado en el desarrollo de los microchips de alta capacidad, que serán el elemento básico en la construcción de las próximas generaciones de computadoras. En Estados Unidos algunas compañías están intentando realizar un esfuerzo similar de r&d, pero sin apoyo gubernamental, sin la presencia de la IBM y con

el riesgo de sufrir las penalizaciones correspondientes por la ley anti-trust (Levitan: 1984, pág. 88).

La resolución del estancamiento de la productividad social del trabajo para el capitalismo norteamericano pasa, pues, por una reestructuración de las reglas del juego de la acumulación de capital, que tendría que incorporar a la clase obrera como un sujeto colectivo en el nuevo pacto para poder ser exitoso. Y la pregunta que brota a continuación es punzante: ¿Hasta dónde llegaría la clase obrera norteamericana si se le permitiera un proceso generalizado de organización y una discusión del conjunto de los problemas de la producción? Ante lo incierto de la respuesta, el capitalismo norteamericano ha preferido, hasta ahora, continuar embalsamando a su decadente bloque industrializador.

La ausencia de consenso y la crisis del viejo sistema de hegemonía para llegar a los acuerdos necesarios para reestructurar la producción, la debilidad política del capitalismo norteamericano para coordinar el trabajo social en las circunstancias actuales, conducen a una situación de inestabilidad crónica de los principales parámetros de la acumulación que a su vez repercuten en el estancamiento de la productividad:

...Una economía debilitada, una presión apenas contenida al incremento de los precios, y las altas tasas de interés son elementos que erosionan las posibilidades de recuperación de la productividad. Este hecho refleja la incapacidad de los mecanismos tradicionales de política económica para combatir a la inflación sin arrojar a la economía a la cuneta. Una política restrictiva en la emisión monetaria conduce de manera irremediable a altas tasas de interés, que desalientan las inversiones a largo plazo. La debilidad de la demanda en semejantes condiciones, paraliza además muchas de las iniciativas de innovación en la introducción de nuevos productos y en la modernización de plantas y equipos. Todo lo anterior repercute en una mayor rigidez en el mercado de trabajo en relación a cambios en el proceso de trabajo. El resultado inevitable es una crisis aún más aguda en el comportamiento de la productividad (Levitan: 1984, pág. 90).

Las dificultades en la concertación de una política industrial coherente han conducido en Estados Unidos a un incremento de la capacidad instalada en ciertas ramas, intentando aprovechar las economías de escala, a costa de generar una enorme capacidad ociosa en ramas y sectores enteros. Según lo muestran los datos de la OECD, la relación capital-producto en Estados Unidos se incrementó de manera sustancial en el periodo de 1972-1979, como consecuencia de la crisis de dirección dentro del bloque indus-

trializador. Como puede apreciarse también en el informe de la OECD, la estrategia en Japón y Alemania fue la inversa: el tratar de centralizar la inversión de recursos, con la idea de hacer disminuir la relación capital-producto acelerando la incorporación de nuevos medios de producción y desarrollando nuevos productos en lugar de pretender recurrir tan sólo a las economías de escala en las viejas líneas de producción. Lo decisivo de este elemento es que en él radica más del 50% del retroceso en la tasa de crecimiento de la productividad de la industria en Estados Unidos, según los cálculos de Kendrick para el periodo 1966-1976 (Kendrick: 1980, pág. 18).

La década de los noventa se inicia con ciertos intentos dentro de la economía norteamericana para compensar su rezago en la infraestructura de planeación industrial. Uno de los síntomas más significativos son las crecientes fusiones bancarias. La primera de ellas fue la del Chemical Bank de New York y del Manufacturers Hanover Bank de la misma ciudad. La segunda fusión espectacular fue la del Bank America Corp. y del Security Pacific Corp., localizados en San Francisco y Los Ángeles respectivamente. En ambos casos, las fusiones han dado lugar a grandes instituciones bancarias en relación al resto de los bancos norteamericanos, pero aún muy atrás de los grandes bancos japoneses. El nuevo banco resultado de la fusión del Bank America y el Security Pacific tendrá activos que sólo representan un 35% del Dai-Ichi Kangyo Bank. Pero lo que es aún más importante, las profundas reformas económicas y sociales necesarias para la gestación de una moderna estructura de planificación del mercado, en particular una reconstitución de los sindicatos norteamericanos paralela a la reorganización de su sector financiero, parece encontrarse todavía distante.

LA COORDINACIÓN INTERINDUSTRIAL. LAS ECONOMÍAS DE ESCALA Y LOS SINDICATOS

Una parte significativa de los avances en la productividad tienen que ver con los eslabonamientos interindustriales. Por ello, es muy difícil que dichos avances se desplieguen de manera unilateral, sin avances paralelos o casi sucesivos en otras ramas que les permitan desplegar el conjunto de su potencialidad. Por ejemplo, la introducción del *basic oxygen furnace* (BOF) en la industria metalúrgica sólo fue posible cuando se desarrollaron avances paralelos en la industria química productora de oxígeno barato en gran escala, lo cual a su vez sólo pudo ser factible con avances en

la industria eléctrica. La conclusión es que la calidad de los medios de producción es un fenómeno cuya naturaleza integral requiere de una estrategia de conjunto para lograr resultados consistentes. En este caso la política industrial, entendida no como política gubernamental en estricto sentido, sino como la hegemonía del nuevo bloque tecnológico dentro de la producción social, depende de la constitución de un nuevo sujeto industrializador en la producción y no sólo de medidas indirectas, y resulta decisiva para el desarrollo de la productividad social del trabajo. Una vez más, se muestra cómo las relaciones sociales son una fuerza productiva.

El papel crucial de la industria de bienes de producción en el desarrollo de la productividad social del trabajo nos plantea el hecho de que los avances de la productividad tienen distintas repercusiones, según sea la rama o sector en el que se produzcan.

... El desarrollo de nuevos artefactos y los incrementos de la productividad en la producción de bienes de capital tienen amplias repercusiones a través del conjunto de los sectores de la economía como consecuencia de la reducción de costos de la maquinaria y el incremento de las potencialidades productivas —del valor de uso— de los nuevos medios de producción.

En la reciente fase recesiva del ciclo largo, iniciada en 1973 es interesante constatar que las mayores caídas en la productividad total de los factores, en las economías de los países de la OECD, se produjeron en las siguientes cuatro industrias: madera y productos derivados; química y paraquímica, petróleo y sus derivados, carbón y productos plásticos, metálica básica, metalmecánica y la industria de maquinaria y equipo. El descenso de la productividad en dichas industrias se expande al conjunto de la producción social por estar en la base de los eslabonamientos de la producción afectando al conjunto de la productividad social del trabajo. Las razones de sus dificultades residen en que la mayor parte de ellas son industrias muy intensivas en energéticos, de gran escala en sus instalaciones, y de considerable rigidez en sus líneas de producción (OECD: 1986, pág. 25).

Cualquier posibilidad de recuperación de la economía capitalista tiene que pasar por un salto en el desarrollo de la productividad en el sector I, productor de bienes de producción, y particularmente en el sector productor de energía y en la rama elaboradora de maquinaria y equipo. La propia fase depresiva del ciclo induce a los sobrevivientes a cambios radicales en los productos, la organización interna de la producción y la tecnología básica utilizada. La escala de este proceso y la resolución de los problemas

CUADRO 3. *Las plantas siderúrgicas más importantes de Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y Japón, 1984*
(millones de toneladas de acero bruto de capacidad)

<i>Estados Unidos</i>		<i>C. E. Europea</i>		<i>Japón</i>	
1. Inland Steel East Chicago Indiana	9.30	Italsider Taranto Italia	12.60	N.K.K. Fukuyama	15.00
2. USS, Gary Indiana	8.00	Thyssen Duibsborg, RFA	11.60	Kawasaki Mizushima	12.90
3. Bethl Sparrows Point Md.	7.00	Usinor Dunkirk France	8.80	Sumitomo Kashima	12.70
4. Bethl Burns Harbor Indiana	5.30	Hoogovens Ijmunden Neth	7.70	N.S.C. Kimitsu	10.40
5. USS Fairless, Pa.	4.00	Salzgitter RFA	5.90	Sumitomo Wakayama	9.90
6. Weirton Pennsylvania	4.00	Kloeckner RFA	5.70	N.S.C. Yawata	9.70
7. Rouge Steel Michigan (Ford Co.)	3.80	Hoesch RFA	5.10	Kawasaki Chiba	9.00
8. National Great Lakes Michigan	3.60	Mannesman RFA	4.70	N.S.C. Oita	8.80
9. J&L, East Chicago Indiana	3.60	Scunthorpe United Kingdom	4.60	N.S.C. Nagoya	8.20
10. Republic Cleveland Ohio	3.50	Tesside United Kingdom	4.20	Kobe Kakogawa	6.60
Total	52.10		70.90		103.20

N.K.K. = Nippon Kokan Kaisha. N.S.C. = Nippon Steel Corporation.
FUENTE: (Adams Walter: 1986/1989).

de hegemonía que arrastra, como son la amputación de sectores enteros de la producción social y la reinserción o desplazamiento de cientos de miles de trabajadores de las viejas industrias, es lo que determina el ritmo del proceso de reestructuración y posterior relanzamiento de la economía capitalista. Aun así, no sólo en este terreno se expresa el carácter político y cultural de la reestructuración del sector y dentro de la reproducción social.

En relación con las economías de escala, la capacidad de los distintos bloques industrializadores para su despliegue es uno de los elementos más perceptibles en la actual colisión entre el bloque industrializador japonés y el bloque industrializador del americanismo. Las condiciones organizativas del capitalismo japonés le han permitido construir una industria en la que las economías de escala están presentes en las proporciones necesarias para optimizar el trabajo pretérito contenido en las instalaciones fijas. Un ejemplo de ello es la industria del acero. En las plantas japonesas no sólo se encuentran las técnicas más desarrolladas, como la fundición con oxígeno y los sistemas de fundición continua en proporciones mucho más altas que las plantas norteamericanas, sino además, sus dimensiones absolutas son formidables, rebasando a la producción americana en su tradicional punto fuerte: la producción en masa.

En el cuadro 3 puede apreciarse la presencia de las usinas monumentales del acero japonés: la planta de la Nipón Kokan Kaisha en Fukuyama, con una capacidad instalada de 15 millones de toneladas al año; la planta en Mizushima de Kawasaki, con 12.9 millones de toneladas al año; la planta en Kashima de Sumitomo, con 12.7 millones de toneladas y la planta de la Nipón Steel Corporation en Kimitsu, con 10.4 millones de toneladas de acero al año. En contraste, el promedio de las primeras seis plantas norteamericanas es de 6.3 millones de toneladas al año.

La dimensión de los establecimientos no sólo está determinado por el grado de centralización en la propiedad del capital y por los mecanismos de planificación industrial, estatal o financiera. También resulta decisiva la capacidad del capital para enfrentar el enorme poderío que la concentración de la industria otorga a las organizaciones obreras. Si las plantas industriales pueden ser consideradas como conglomerados de valorización, a mayor dimensión de la planta mayor hegemonía de la clase obrera, dado que las posibilidades de socialización de las reivindicaciones e ideas crece a escala exponencial junto con el número de obreros concentrados en una unidad de producción. A la inversa, a mayor autoritarismo patronal menor capacidad para crear condiciones laborales estables en grandes establecimientos. Es por ello que las formas de despotismo industrial, como

las llama Burawoy, coinciden necesariamente con escalas de producción reducidas. Aquí reside una de las vertientes del desarrollo de la "economía negra" tan elogiada como demostración del "espíritu de empresa".

La diferencia en el grado de sindicalización de las economías japonesa y norteamericana son un indicador de las formas más eficientes de integración del trabajo asalariado como trabajo social dentro de la industrialización japonesa. Así, mientras en Estados Unidos tan sólo 18% de los mineros está organizado sindicalmente, en Japón los sindicatos abarcan al 42% del personal ocupado en la minería. En la industria, uno de cada tres obreros japoneses estaba sindicalizado en el año de 1986, mientras que en Estados Unidos la proporción era de uno a cuatro. En los servicios industriales como electricidad, comunicaciones y transportes, la tasa de sindicalización del Japón para el mismo año de referencia, era de 56%, mientras que en Estados Unidos había retrocedido a tan solo un 35% de la fuerza de trabajo del sector (Freeman: 1989, pág. 11).

El capitalismo americano, lo mismo que el británico, al no haber llevado adelante una revolución pasiva que les permita incorporar la subjetividad obrera dentro de la gestión de la producción, ha tenido que fundar establecimientos de dimensiones más reducidas y desarticuladas, a diferencia de lo que ocurre en Alemania o Japón, bloques industrializadores que pueden funcionar en condiciones de prolongadas treguas laborales a pesar de la escala gigantesca de sus establecimientos. Por ello, las famosas "economías de escala" de la teoría convencional no son un recurso neutral, sino que requieren de determinadas condiciones de hegemonía para poder optar por ellas. En ausencia de las mismas, los proyectos industriales sacrificarán potenciales aumentos de productividad, a cambio de preservar las condiciones de dominación capitalista de la producción y el sojuzgamiento autoritario sobre los trabajadores.

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- Baumol, William *et al.*, *Productivity and the American Leadership*, MIT, Cambridge, Massachusetts, 1989.
- Brenner, Robert, "La declinación del capitalismo en Norteamérica", *Brecha*, núm. 1, México, 1986.
- Davis, Mike, "Prisioners of the American Dream", *Verso*, London, 1986.
- Dertouzos, Michael *et al.*, *Made in America*, MIT, Cambridge, Massachusetts, 1989.

- Freeman, Richard, *On the Divergence in Unionism among Developed Countries*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts, 1989.
- Komiya, Ryutaro, "Industrial Policy of Japan", *Academic Press*, Japón, 1988.
- Kendrick, John "Productivity in the United States", *Hopkins University Press*, Baltimore, 1980.
- Levitan and Wernecke, "Productivity: Problems and Prospects", *Hopkins University Press*, Baltimore, 1984.
- Marx, Carlos, *El Capital*, Editorial Siglo XXI, México, 1977.
- OECD, *Productivity in Industry*, New York, 1986.
- Vidal Villa, José, *Hacia una economía mundial*, Plaza y Janes, Barcelona, España, 1990.