

VERTICALIDAD Y HORIZONTALIDAD EN LA INDUSTRIA NORTEAMERICANA ACTUAL

Andrés Solari Vicente

RESUMEN

El propósito de este artículo es analizar algunas tendencias y cambios que están ocurriendo en la estructura monopólica industrial de la economía norteamericana, poniendo especial énfasis en algunas características pertinentes de la crisis industrial. Según el autor, esta crisis tiene un carácter estructural y de largo plazo, visible no sólo en el tipo de conformación monopólica de su industria sino también en la cada vez más débil tendencia a la formación de capital en la economía y en el lento avance de su productividad respecto a otras economías, incluso en sectores claves como la microelectrónica y la producción de bienes de capital. Del mismo modo, se constata que la economía norteamericana ha ido demostrando en la última década que fue articulada menos sólidamente que otras economías para competir con y dirigirse hacia el exterior.

La crisis de la economía estadounidense se asienta en la crisis de su industria. Los problemas originados en las características básicas de esta industria han venido condicionando (y obligando a) la realización de modificaciones en su estructura. El objetivo de este trabajo es analizar ciertas tendencias y cambios que se están efectuando en la estructura monopólica industrial de esta economía, teniendo en cuenta como punto de partida algunas características pertinentes de la crisis industrial. Tratamos de estudiar principalmente los cambios que se operan en la compleja articulación entre las diversas fracciones del capital norteamericano, en cuanto a las relaciones de propiedad y al comportamiento monopolista, como instancia inevitable del análisis de la

ABSTRACT

The aim of this paper is to analyze some trends and changes which are taking place within the monopolic industrial structure of the American Economy, laying a special emphasis on some relevant characteristics of the industrial crisis. The nature of this crisis is, according to the author, a structural and long term one, something which can be seen not only in the type of monopolic arrangement its industry has, but also in the ever more weaker trend towards capital formation and the slow increase in its productivity as regards other economies, even in key areas such as microelectronics and the production of capital goods. In the last decade the America economy has shown how it is less solidly jointed than other economies to compete in, and head, outwards.

nueva conformación que va adoptando el proceso global de valorización en el capitalismo actual.

1. Marco general: la crisis de la industria norteamericana

Las manifestaciones de esta crisis se han hecho patentes a través de una radical declinación de la producción manufacturera norteamericana en el contexto mundial, frente al alza de producciones similares provenientes de otras economías; de la creciente presencia de bienes industriales importados en el mercado interno norteamericano; **de los** consecuentes desequilibrios comerciales con el exterior **cada vez más acentuados; de la reducción de la rentabilidad pro-**

medio del capital; y de la quiebra masiva de empresas en ramas claves de la economía, que ha sido acompañada de una intensa migración transnacional de la inversión norteamericana hacia el exterior. Estas expresiones de la crisis pueden ser explicadas, en los aspectos más fundamentales, teniendo en cuenta los siguientes factores:

1. La industria norteamericana se encuentra desarrollando una crisis estructural de largo plazo fundada en las limitaciones propias de su proceso de acumulación. Sus herencias históricas, en cuanto a capacidad productiva, han sido demasiado densas, continuas y sin inflexiones renovadoras de importancia, a diferencia de las europeas y japonesas que se vieron físicamente obligadas a reestructurarse dos veces consecutivas en este siglo, por efecto de las guerras. Esto hizo de la industria norteamericana (en especial en ramas como la siderurgia, astilleros, textiles y automotriz) una industria con el lastre más antiguo y pesado en capital fijo, de difícil y muy lento recambio, que la fue colocando en varios aspectos en una situación estructuralmente desventajosa frente a otras plantas industriales tecnológicamente más ágiles y versátiles, como la japonesa, la alemana e incluso la de países periféricos como los del sudeste asiático. Así, las diferenciaciones productivas con estas otras economías se generaron (junto con otras causas) por desigualdades en los

tiempos medios de rotación del capital (mucho mayores en EE.UU.) que han venido comprometiendo las posibilidades, ritmos y flexibilidades de renovación de la industria. Problema que se acrecentó por efecto de otros aspectos, como fueron: la pesada estructura monopolista de la industria crecientemente articulada a través de conglomerados que se hacían reticentes a la entrada de nuevos capitales innovadores (aspecto que desarrollaremos en detalle más adelante), el menor esfuerzo de inversión puesto en EE.UU., para renovar el aparato industrial básico respecto a los de otros países, la orientación de grandes recursos de inversión en industrias como la aeroespacial y militar, el carácter sesgadamente financiero que viene adoptando el proceso de acumulación recortando aún más recursos de capital que podrían dirigirse hacia la renovación de la esfera productiva industrial, la desarticulación relativamente mayor del capital productivo con el bancario y con el Estado en EE.UU., y la acentuada (y escasamente productiva) terciarización de la economía norteamericana que ha venido implicando una creciente absorción de flujos de inversiones por el sector servicios. Todo esto se refleja en una cada vez más débil tendencia a la formación de capital en la economía norteamericana, como se puede apreciar:

Cuadro No. 1

FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO EN VARIOS PAISES
(Cambios anuales promedio en porcentajes)

Países desarrollados		Países en desarrollo		EE.UU.		Japón		Europa	
1960-73	1973-80	1960-73	1973-80	1960-73	1973-80	1960-73	1973-80	1960-73	1973-80
6.3	1.1	7.4	10.2	4.5	- 0.4	14.4	1.8	5.6	1.1

Fuentes: Statist'cal Yearbook (UN: 1983) y National Accounts 1951-1980 (OCDI : 1982).

En conjunto, estos aspectos definen, sobre todo, una situación de rigidez o inflexibilidad de la planta industrial norteamericana frente a las de otras economías, situándola en desventaja y mostrando el carácter estructural profundo de su crisis.

La crisis industrial norteamericana está, también, basada en el lento avance de su productividad respecto a la de muchos otros países desarrollados (y periféricos, inclusive). Esto puede apreciarse en el cuadro siguiente:

a 1977, del 27.7 o/o al 19.8 o/o (Commerce America: junio 79). Estos rasgos, como venimos sosteniendo, se han acentuado aún más en los años ochenta.

En el caso, grave, del sector de bienes de capital, la producción norteamericana ha ido decayendo de manera irreversible. Se han registrado centenares de quiebras empresariales en 1984 y en 1985. Son las industrias de Japón, Alemania, Taiwan y Suiza (véase Anexo No. 1) las que capturan porciones crecientes del mercado interno

Cuadro No. 2

CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN PAISES DESARROLLADOS
(Cambios promedios anuales en porcentajes)

Períodos	EE.UU.	Francia	Alemania	Italia	Europa*	Japón
1960-80	2.7	5.6	5.4	5.9	5.4	9.4
1960-73	3.0	6.0	5.5	6.9	5.9	10.7
1973-80	1.7	4.9	4.8	3.6	4.2	6.8

* Francia, Alemania, Italia, Inglaterra, Bélgica, Dinamarca, Holanda y Suecia.

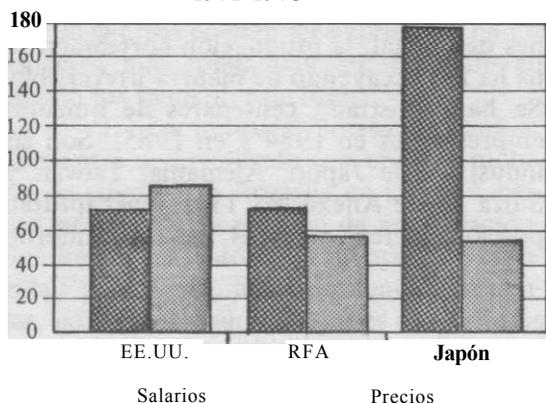
Fuente: Capdeviclle y Alvarez (1981).

Las notorias diferencias de productividad han ido colocando a la economía norteamericana en una situación de franca debilidad productiva y comercial frente al resto de países desarrollados, aún en ramas o sectores claves como el de la microelectrónica o la producción de bienes de capital. Los primeros impulsos en este sentido se presentan desde hace dos décadas. Ya desde principios de los setenta, *el déficit comercial* norteamericano con el exterior fue creciendo de manera notable: entre 1965-77, a una tasa promedio anual del 50 o/o. La presencia de las exportaciones manufactureras norteamericanas en el comercio mundial de manufacturas se reducía también en forma considerable, desde 1958

de este tipo de bienes, llegando en 1985 al 43 o/o del mismo (Departamento de Comercio de EE.UU.: 1986; véase Anexo No. 2). En algunos rubros, este porcentaje ha llegado a ser mayor, como en la robótica, en donde para ese mismo año el 80 o/o de los robots (y partes para su construcción) que se compraron en EE.UU. fueron importados, principalmente del Japón. De hecho, entre 1982-85 la producción norteamericana de bienes de capital creció sólo en la mitad de lo que crecieron las importaciones de este mismo tipo de bienes. De 1978 a 1982, las exportaciones de bienes de capital fueron el doble que las importaciones, mientras que en 1985 sólo llegaron a ser un 25 o/o superiores (VVinter: 1985).

Gráfico No. 1

CAMBIOS PORCENTUALES EN COSTOS SALARIALES Y EN PRECIOS DE LOS BIENES DE CAPITAL 1971-1978



Fuente: Melman (1983).

Si se compara el crecimiento de los costos salariales con el de los precios del sector productor de bienes de capital en los tres principales países en competencia en la rama (y se tienen en cuenta los diferentes niveles de productividad), se puede comprender que Japón mantenga una mayor tasa de crecimiento de salarios a la vez que sostiene los más bajos precios (por costos menores hasta en 30 o/o frente a EE.UU.). Asimismo, a partir de esta información y en términos relativos a Alemania y Japón, se puede inducir cómo la inversión y las ganancias en EE.UU. son estimuladas sobre la base de menores crecimientos de salarios y mayores aumentos de precios, teniendo como resultados una baja capacidad competitiva a nivel internacional en esta rama clave para toda economía y un escaso impacto sobre las ganancias. De hecho, Estados Unidos ha seguido manteniendo una participación relativa de las utilidades en el ingreso nacional bastante menor que las del Japón y Alemania: En la década del setenta ésta fue de 24 o/o en EE.UU. y de 43 y 30 o/o respectivamente en estos otros dos países. En 1982 estas desigualdades permanecieron: 18 o/o, 27 o/o y 24 o/o (The Economist: 1982).

2. Sobre la tasa de productividad no sólo pesaron los factores de inflexibilidad en la renovación del capital fijo, sino también las características con que la clase obrera intervino en el proceso productivo. Los trabajadores norteamericanos, durante las tres décadas que siguieron a la segunda guerra, estuvieron incorporados en una relación de *esfuerzo = productividad = ganancias* sumamente distorsionada, en la medida en que la posición hegemónica mundial de la economía y del Estado norteamericano permitieron sostener altos rendimientos por vías que regularmente no se fundaban en grados más intensos de disciplina y explotación de la fuerza de trabajo al interior del proceso productivo. También, los abultados niveles de subsidios y de subvenciones sociales así como el nivel de los salarios reales, oscurecieron las relaciones productivas de fondo, que ya desde los años sesenta se mostraban sintomáticamente deterioradas respecto a las japonesas y alemanas, como se puede apreciar en el cuadro anterior. En otras palabras, un escaso esfuerzo productivo (en términos relativos frente a otras economías y en aspectos de tecnología y de intensidad de explotación de la fuerza de trabajo) podía producir en EE.UU. un alto nivel de beneficio, prosperidad y bienestar, por efecto del sitio mundial ocupado y por los subsecuentes efectos del alto nivel de acumulación logrado en el período de guerra y en el inmediato posterior. El volumen y las tasas de ganancia prevalecientes en la economía norteamericana estuvieron, en gran parte, sobreprotegidos por factores relativamente externos al propio proceso productivo. Esta relación de la productividad con las ganancias pudo ser efectiva hasta fines de los años cincuenta. En los sesenta, la más rápida flexibilidad de los capitales europeos y japoneses, así como la existencia, en estos países, de una clase obrera empobrecida por la guerra y debilitada por el nazi-fascismo, irían favoreciendo el más rápido crecimiento de las tasas de productividad y de acumulación respecto a las de

la economía de EE.UU. De tal modo que, ya en el desarrollo abierto de la crisis mundial en curso, la economía norteamericana contaba con menores recursos en planta instalada, más obsoletos y de más difícil o lenta reposición, así como con una clase obrera con un más alto nivel de vida que otras economías, cuyas relaciones entre productividad y ganancias habían sido logradas de una manera más consistente, profunda y flexible.

Si comparamos el crecimiento manufacturero con el del Japón, observaremos que la industria norteamericana durante el período de crisis 1973-80 creció a una tasa menor en 50 o/o que la japonesa, lo cual mostró un mayor empuje productivo en plena crisis. Por otro lado, Japón redujo su tasa de crecimiento promedio anual del período 1960-73 (que era del 12.5 o/o) en un 77 o/o, mientras que EE.UU. lo hizo (partiendo de un 5.4 o/o, para el mismo período) en un 66.5 o/o (OCDE: 1981; 1982). Esto mostraría, a la vez, una mayor capacidad de crecer y de ajustarse, es decir, un mayor nivel de flexibilidad o de capacidad económica de maniobra de la industria del Japón.

En este mismo sentido, algo similar puede observarse si analizamos cómo se ha modificado la estructura de la producción de la crítica rama de astilleros. El Cuadro No. 3 muestra los datos pertinentes:

Cuadro No. 3

PARTICIPACION PORCENTUAL EN LA PRODUCCION ASTILLERA MUNDIAL

Países	1970		1977		1978	
	%	Posición	%	Posición	%	Posición
Japón	49.1	1	42.5	1	34.7	1
EE.UU.	1.8	13	3.7	7	5.7	4
Alemania	6.4	4	5.8	4	4.6	5
Corea del Sur	n.d.	n.d.	2.0	11	3.3	8
Brasil	0.3	18	1.4	15	2.4	10
Taiwan	0.4	17	1.1	18	2.3	13

f uente: Santos (1980).

Como se ve, Japón se retira de esta rama de bajos rendimientos más rápidamente que Alemania, mientras que EE.UU. ve incrementada su participación relativa de la misma. Corea del Sur, Brasil y Taiwan incrementan la suya en parte con el apoyo japonés, como se sabe, incluyendo la asimilación de cierta parte de la capacidad productiva japonesa. Este movimiento simultáneo, por el cual EE.UU. se ve "amarrado" a este tipo de industrias y Japón se "desprende" de ellas, grafica también esta mayor capacidad de maniobra o flexibilidad productiva.

3. La economía norteamericana ha ido demostrando en la última década que fue articulada menos sólidamente que otras economías para competir con, y dirigirse hacia, el exterior. Su amplitud de recursos naturales le permitió manejar al sector externo como un sector importante pero complementario, tanto a nivel comercial, como financiero y tecnológico. Sus necesidades de importación fueron siempre secundarias, haciendo que sus exportaciones también tuvieran ese carácter, a pesar de sus altos volúmenes relativos y de su papel en las balanzas comerciales superavitarias. Estas se sostuvieron en gran parte sobre la base de su poderío político y militar mundial, y de su actuación imperialista, antes que por su nivel internacional de competitividad. Mientras que economías como la japonesa, dependientes de sus importaciones para poder generar casi cualquier tipo de acumulación, organizaron sus economías hacia la exportación competitiva que les permitiera crecer en equilibrio con el exterior. Aunque en el caso japonés esta afirmación es cierta sólo a partir de los años treinta del presente siglo, el fuerte aislamiento frente al exterior (que duró hasta mediados del siglo XIX y estuvo vigente por doscientos veinte años) sentó las bases de la integración de un poderoso Estado nacional y de un capitalismo japonés autónomo, sin los que posteriormente sus relaciones con el exterior no habrían podido estructurarse de manera favorable.

4. El poderío económico y político estadounidense, el sostenido crecimiento industrial en la primera década y media de la posguerra y las luchas de la clase obrera, favorecieron el otorgamiento de altos niveles de salarios y beneficios sociales a los trabajadores norteamericanos. En términos comparativos, estos niveles fueron mayores que en otras economías nacionales. De tal modo que en la crisis, los ajustes salariales y en gastos sociales han sido también proporcionalmente más drásticos en EE.UU., buscando, además, compensar las ineficiencias productivas, con el gran riesgo de agudizar las contradicciones sociales. De esta forma la economía norteamericana ha encontrado aquí otro plano de su entrapamiento.

Esto puede ilustrarse comparando los grados de ajuste en el empleo en Japón y en Estados Unidos, apreciándose que en el primer país el empleo disminuye a tasas mayores que en el segundo, en el curso de la crisis, pese a estar creciendo a tasas mayores como vimos arriba. Lo que habla también de esa mayor flexibilidad de la economía japonesa, acentuada por la existencia de una clase obrera sólidamente incrustada de modo corporativo en el proceso de acumulación en gran parte por consenso propio y por espíritu de unidad y armonía nacionalistas.

Considérese el Cuadro No. 4 para apreciar las diferencias en la capacidad de ajuste del empleo durante la crisis y en los ritmos de crecimiento durante el auge.

5. Por otro lado, un factor coadyuvante que no debe ser menospreciado en el análisis de la declinación industrial norteamericana, reside en el papel asumido por la dinámica del capital transnacional (CT). El CT ha mostrado dos objetivos simultáneos en su actuación. Por un lado, buscó vertebrar a los Estados nacionales a una dinámica transnacional debilitando de esta forma sus poderíos nacionales, y por otro lado y en un segundo momento, tendió a fortalecer a estos mismos Estados cuando ya se encontraban engarzados a su dinámica y a sus mecanismos transnacionales. Las

Cuadro No. 4

VARIACIONES EN EL EMPLEO EN
INDUSTRIAS DE JAPON Y EE.UU.
(Cambios anuales promedio en porcentajes)

Tipo de Industrias	1960-73		1973-80	
	EE.UU.	Japón	EE.UU.	Japón
Productos textiles	2.1	-1.1	-2.5	-4.7
Papel	0.9	0.7	0	-0.5
Imprenta	1.3	3.7	2.2	-0.1
Productos químicos	-0.7	-3	0.3	-1.9
Hierro y siderurgia	0.4	1.7	-2	-2.9
Metales no ferrosos	n.d.	n.d.	-0.3	-2
Productos metálicos	2.1	5.1	0.9	-1.6
Máquinas Ineléctricas	3	4.5	2.7	-1.4
Máquinas Eléctricas	2.2	5.2	1.2	-0.7
Equipo de transportes	1	4.5	-0.9	-1.2
PROMEDIOS	1.23	2.13	0.16	-1.7

Fuente: Yearbook of Industrial Statistics (NU: w.aa.).

superfortalezas estatales (centrípetas a nivel internacional) le fueron y le son actualmente desfavorables al CT para su más amplio desarrollo, en tanto la crisis obliga a estos Estados a resguardar en cierta medida sus ámbitos nacionales de acumulación. El renovado proteccionismo, aunque selectivo y discriminado, es la manifestación más clara de esto, al igual que toda la infinidad de prácticas productivas, comerciales y financieras transnacionales que evaden y/o utilizan las regulaciones estatales. En tal sentido, el CT se ha orientado en tendencia a favorecer el establecimiento de una *estructura de multipoderes estatales* a nivel mundial, con niveles de dispersión que le permitan establecer su más amplio dominio. El poderío norteamericano en la economía mundial ha sido también aminorado en forma gradual por efecto de la dinámica acentuadamente transnacional de los procesos de acumulación, asegurándose para el CT un desarrollo más consistente y amplio.

Estos cambios se diferencian radicalmente de la manera en que las hegemonías mundiales se han ido modificando, sucesivamente, durante los últimos cinco siglos. En este caso, se trata de un giro radicalmente diferente en la historia de las estructuras del poder mundial. El cambio se

procesa actualmente partiendo de estructuras uniformes concéntricas a estructuras pluriformes dispersas y multicéntricas. Este es el resultado que se puede ver en germen y que se promueve a partir de la crisis del actual conjunto de sistemas nacionales constituidos alrededor de un Estado-centro-hegemónico (EE.UU.), el mismo que construyó una transnacionalidad asentada sobre su eje y que hoy se reorienta de modo inevitable hacia la dispersión. La estructura del poder mundial avanza hacia la conformación de un conjunto de bloques regionales con poderíos dispersos pero bajo una hegemonía ubicua del CT, en donde los antiguos superpoderíos mundiales tienden a su disolución, o readequación, por efecto de varios factores entre los cuales el más importante es la dinámica que requiere el CT a nivel mundial frente a las economías y

únicamente un rol explicativo complementario, discrepando con quienes sobrevaloran el peso de estas estrategias en la generación de la crisis, como es el caso de Harrigan (1985).

2. Tendencias en la estructura monopólica de la industria

Uno de los problemas cruciales de la rigidez e inflexibilidad de la industria norteamericana está dado por la forma en que se ha venido estructurando la centralización del capital, en otros términos, por el *tipo de conformación monopólica* que se ha plasmado en las tres últimas décadas'. Una visión general sobre esta evolución queda plasmada en el registro de la participación proporcional de los distintos tipos de fusiones empresariales en EE.UU.:

Cuadro No. 5

EVOLUCION DE LA DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS TIPOS DE FUSIONES CORPORATIVAS EN EE.UU.

Tipo de Fusión	1926-30	1940-47	1951-55	1956-60	1961-65	1966-68
Horizontales	75.9	62	39.2	30.1	22.5	8.6
Verticales	4.8	17	12.2	14.9	17.5	9.8
Conglomeradas	19.3	21	48.6	55	60	81.6
TOTAL	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0

Fuente: Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary, U.S. Senate, Hearings on Economic Concentration, 91st Cong., 1st. sess., 1969, pt. 8A, appendix, p. 63. Cit. por Lawrence(1984).

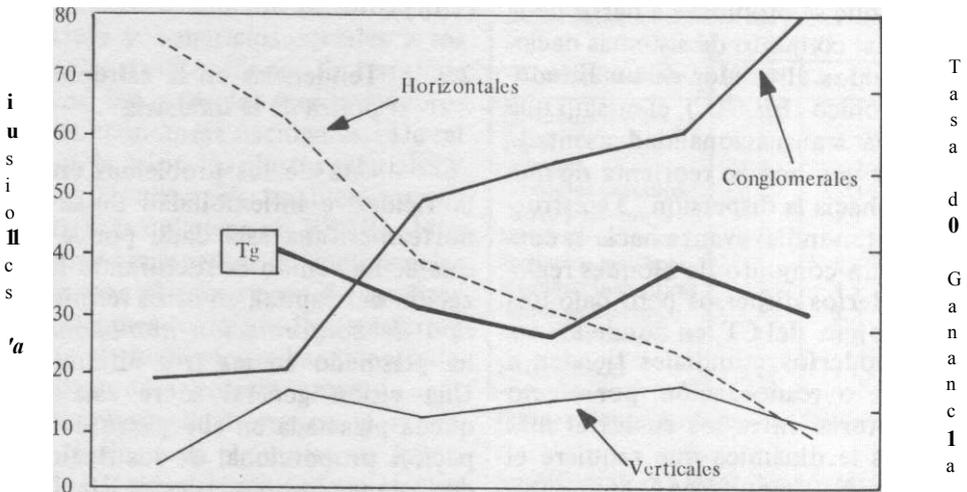
Estados nacionales. En esto consiste, finalmente, el proceso de relativización mundial de los super poderíos de ciertos Estados nacionales. La declinación industrial norteamericana, a la vez se expresa y es coadyuvada, por la crisis de su misma hegemonía a nivel mundial y por el papel jugado por el CT en estos procesos.

Este grupo de factores desencadenantes de la crisis industrial norteamericana no busca descartar el papel jugado por las estrategias reflexivamente asumidas por las grandes empresas; sin embargo, les asigna

Además del análisis que se realice sobre las inflexiones coyunturales contenidas en el cuadro anterior, nos interesa apreciar con evidencia las tendencias de largo plazo para cada tipo de fusión. Con este objeto, graficamos la información anterior y superponemos la línea de evolución de la tasa de ganancia (del sector empresarial no financiero) según el cálculo realizado por Weisskopf (1980)¹ con el objeto de hacer algunas asociaciones básicas. La gráfica de la información anterior permite obtener las perspectivas siguientes:

Gráfico No. 2

TIPOS DE FUSIONES CORPORATIVAS EN EE.UU.: EVOLUCION DE LA DISTRIBUCION PORCENTUAL. CICLO DE LA TASA DE GANANCIA (Tg)»



La explicación de esta dinámica es importante, pues permite, desde estos otros aspectos, entender la pesadez institucional que el tipo de monopolización ha impuesto sobre la industria norteamericana y apreciar las modificaciones en la estructura monopolista. Las fusiones empresariales centralizan capitales y, al hacerlo, generan nuevas relaciones entre ellos, remodelando la anatomía básica de la industria y también del proceso de valorización del capital al establecer vínculos nuevos con la fuerza de trabajo tanto a nivel interno del proceso productivo mismo como a nivel social más general.

Las fusiones horizontales (que comprenden a empresas de una misma rama) predominaron a principios de siglo y han decrecido de manera notoria, expresando la saturación en el control monopolista al interior de las ramas, así como la fuerte regulación antitrust que se impuso en todo ese período. La agudización de los patrones de competencia tienden a disminuir la frecuencia relativa de las fusiones horizontales. Este tipo de integración de capitales está más vinculada a las fases de auge eco-

nómico y a la expansión articulada y armónica de una economía. Se inhibe ante la presencia de dificultades del proceso de acumulación siempre que las condiciones de base sean abiertamente competitivas. Este es el proceso que opera en la evolución de las fusiones horizontales en el caso de EE.UU. Su decrecimiento se aminora entre 1951 y 1961, para posteriormente acentuar su caída. En general, y en la crisis durante los años 70, esta tendencia se ha acentuado, aunque posteriormente, como veremos más adelante, se observa un cambio de naturaleza muy diferente.

Las fusiones verticales (que centralizan capitales de diversas ramas pero alrededor de un mismo tipo de productos) han conservado una igual proporción del total de las fusiones corporativas tendiendo a elevarse muy levemente. Este último tipo de fusiones se ha desarrollado comprendiendo a industrias pesadas y de materias primas que, para 1940-47 llegaban ya a una proporción máxima del total de fusiones para volver a crecer escasamente hasta 1961-65 y luego iniciar un descenso definitivo. Este tipo de evolución, que tiende a decre-

cer desde 1961-65 en adelante, está asociado con la mayor lentitud con que la planta industrial norteamericana renovó sus capitales fijos en las ramas de mayor composición orgánica. Rápidamente, las posibilidades significativas de nuevas integraciones verticales se fueron restringiendo, dando paso a fusiones de tipo conglomeral (U.S. Senate: 1974).

Por otro lado, contribuyendo a esta restricción, en algunas ramas de la industria norteamericana se ha mantenido un bloque abierto de parte de los capitales integrados verticalmente en contra de los no integrados, como en el petróleo, la siderurgia y la química.

En el caso de los refinadores de petróleo no integrados, ellos dependen de las grandes compañías petroleras que les proporcionan el petróleo bruto y las posibilidades del transporte. Los productores siderúrgicos no integrados han quedado en función de los abastecimientos que les realizan las grandes compañías siderúrgicas integradas en cuanto a minerales e insumos diversos. Igualmente, algunos productores de químicos dependen de las grandes compañías que proporcionan productos básicos.

Con frecuencia se puede encontrar el uso de la política de "*squeeze de precios*"² por los grandes productores integrados, en casi todas las ramas cuya estructura se presta para este tipo de manejo de precios. Es decir, en última instancia, los segmentos industriales no integrados, en este tipo de industrias básicas y en otras, están sometidos a los ejes de las grandes corporaciones integradas verticalmente, de tal modo que terminan estableciendo una revelación de parasitismo con la misma estructura de integración vertical (Chevalier: 1979).

La tendencia dominante en todo este largo plazo (1926 a 1969) está inducida por una proporción creciente de fusiones conglomerales (las que centralizan capitales de distintas ramas, sectores y esferas económicas sin vinculación alguna con el tipo de producto). El consistente crecimiento de las fusiones conglomerales

tiene su origen, por un lado, en la ampliación extrema de las dos formas anteriores de integración, y por otro, en las limitaciones que cada una de éstas encuentra para su mayor desarrollo. Es decir, en tanto las integraciones verticales y horizontales crecían, se acercaban a formas incipientemente conglomerales, y al mismo tiempo, se encontraban con la necesidad de rebasar los límites que estas formas monopolistas previas les oponían. Asimismo, la diversificación productiva se reimpulsa compensando riesgos en la inversión (al yuxtaponerse actividades productivas cuyos ciclos son diferentes) y ampliando el poder monopólico por esta vía, dado el relativo agotamiento de las anteriores (Edwards: 1955). Este poder monopólico conglomeral permite a la empresa independizarse relativamente de las tasas de ganancia *de una u otra actividad específica* comprendida dentro del conglomerado (dado su amplio espectro diversificado de actividades) y potenciar supuestamente su capacidad de negociación frente a los sindicatos, de extracción de plusvalía y de compensación de ganancias vía precios. Su escasa especialización conglomeral se ve compensada por el manejo de recursos más importantes difuminados entre numerosos y diferentes campos de inversión y mercados, que permiten jugar con más alternativas a distintos niveles. (Sobre este tipo de estructuras reposará lo más avanzado del proceso de transnacionalización del capital que se impulsó desde la economía de EE. UU.) Como la centralización del conglomerado recayó siempre en la centralización y movilización de los recursos financieros, se favorecía que en Estados Unidos el auge conglomeral de los años 60 estuviese acompañado de un alto movimiento bursátil y especulativo (Barreau: 1975).

Por otro lado, si tenemos en cuenta la evolución de la tasa de ganancia (Gráfico No. 2), es factible por lo menos extraer algunas conclusiones palmarias. Se puede partir sosteniendo, como lo hace Aglietta (1979), que la centralización del capital es "*un efecto del proceso general de desvalorización*

zación del capital sobre el fraccionamiento de los capitales" (p. 196) y que, por lo tanto, "la centralización del capital progresa en los períodos de disminución del plusvalor relativo o de fuertes desvalorizaciones del capital, y sin embargo, permanece constante o disminuye en las etapas de auge de una acumulación aproximadamente regular" (pp. 198-199). Tratando de explicar no tanto el movimiento general sino las variaciones de los tipos de fusiones en la evolución de la estructura industrial, se encuentra el papel decisivo que tienen las fusiones conglomerales en el proceso de acumulación. En este sentido, puede observarse que las proporciones de fusiones verticales y horizontales evolucionaron en forma relativamente independiente de la tasa de ganancia, mientras que existiría una asociación inversa entre la forma como cambian los porcentajes de fusiones conglomerales y la tasa de ganancia. Las conglomerales aumentan en mayor proporción en las fases en que la tasa de ganancia disminuye en forma más acentuada, y viceversa, con ciertos desfases. En esta medida, podría afirmarse que la forma conspicua de centralización del capital desde 1940 hasta fines de los sesenta, es la conglomeral. *Los conglomerados se expanden en la medida en que la valorización del capital se contrae.* No obstante, ésta podría ser una explicación válida sólo hasta fines de los sesenta, ya que estas tendencias se estarían modificando con las nuevas modalidades de fusión que privilegian los criterios de horizontalidad transnacional y de reducción de la verticalidad, como veremos.

El acentuadísimo crecimiento en la formación de nuevos conglomerados en EE.UU. trajo consigo varios problemas. Distinguimos tres:

En primer lugar, la elevación de los costos de administración y la reducción de los niveles de eficiencia productiva. Esto como efecto de la extensa multiplicación de líneas de producción a partir de una estructura de unidades separadas que se forjaron para la competencia y de las dificul-

tades de coordinación de empresas originalmente dispersas, incluso geográficamente, a pesar de las facilidades permitidas por el uso masivo de la computación en este nivel. Si bien el conglomerado representa un mayor poder en la estructura industrial a corto y mediano plazo, por su tamaño, las posibilidades de realizar sobre sus cimientos importantes economías de escala es un hecho poco probable. Esto se agudiza en el caso norteamericano debido a la gruesa capa burocrática existente en las empresas, con un vértice piramidal muy estrecho y excluyente. En la cadena de mando de una compañía automotriz japonesa, solamente existen cinco o siete capas intermedias entre el obrero de la línea de producción y el presidente. En las compañías norteamericanas típicas se encuentra hasta 17 capas intermedias (Dodsworth y Taylor: 1985). Este esquema burocrático administrativo fue relativamente eficiente en las coyunturas de crecimiento estable, sin la existencia de una declinación de las tasas de ganancia y de competidores externos muy rápidos, flexibles e innovadores.

Por otra parte, Hymer (1982) y Rowthorn demostraron en 1970 que efectivamente las empresas norteamericanas eran (para 1976) las más grandes respecto a las de los otros países (véase Anexo No. 3) y en casi todas las ramas industriales (Anexo No. 4). pero que, sin embargo, crecían más lentamente que sus similares europeas y japonesas. Igualmente, comprobaron que sólo existe una asociación significativa entre tamaño de la empresa y crecimiento de la misma a partir de una determinada fase de su evolución, pero que es muy difícil identificar la localización de este punto de ascenso.

En cuanto a la elevación de los costos administrativos y a la rigidez que de allí se deriva, Hymer sostuvo una visión totalmente opuesta, aunque a partir de su análisis del *capitalismo norteamericano en 1970*, cuando era difícil aún apreciar la generación de la crisis de la industria norteamericana y el impacto a nivel productivo de las

diferentes formas de administración global alternativas existentes en otros países con estructuras monopolistas menos "pesadas". Hymer decía que:

"Las compañías de EE.UU. parecen tener también una ventaja cualitativa derivada de sus estructuras administrativas, que les otorgan una mayor flexibilidad y movilidad que las compañías no-estadounidenses. Las características de su mercado interno han llevado a las compañías norteamericanas a desarrollar una estructura administrativa capaz de controlar unidades diseminadas por todo un continente en un ambiente caracterizado por una continua y rápida transformación. Su respuesta a dicha situación (...) supuso la ampliación de los centros de control de la compañía y el desarrollo de la administración empresarial como una profesión especializada con su propia división interna del trabajo y un sistema particular de educación". (p. 279)

En *segundo lugar*, desde fines de los años 50, se acentuó la tendencia por la que las empresas conglomeradas buscaban fusionarse con aquellas que podían proporcionar ganancias extraordinarias inmediatas, brindándoles a cambio la protección del poder conglomeral. Pero este tipo de firmas son caracterizadas por: (a) tener un bajo *price earning ratio* (P/E, o coeficiente de rendimiento de las acciones, dado por el cociente entre el precio de las mismas y los dividendos que origina), lo que es un mal indicador de las posibilidades de acumulación de largo plazo (The Wall Street Journal: 1969); (b) estar altamente endeudadas; y (c) poseer activos infravalorados.

En *tercer lugar*, los conglomerados norteamericanos se caracterizan, en su gran mayoría, por estar bajo el control y convicción de pocas personas (una familia, o algunas veces un individuo), con un comportamiento inversionista altamente riesgoso que ha tendido a exacerbar las actividades financiero-especulativas de sus capitales minimizar la actividad productiva reno-

vadora e innovativa (tanto en aspectos referidos a la tecnología como a la capacidad de manejo administrativo de las empresas). (Para una apreciación actual de las diferentes tasas de crecimiento de las ganancias según la actividad económica, puede verse el Anexo No. 6, al final.)

Sobre la minimización de la actividad innovativa de tecnología, se ha demostrado (Melman: 1983) que también influye una fuerte tendencia en el diseño de nueva tecnología dirigida fundamentalmente hacia el sostenimiento y ampliación del control administrativo de la gran empresa, lo que definitivamente termina contraponiéndose a las necesidades de levantar la productividad.

Con estos condicionantes, el proceso de conglomeración industrial tendía a autocontraerse en el largo plazo. En 1968 (en buena medida debido a la derrota norteamericana en Vietnam) se propagó una crisis en la estructura conglomeral, basada también en la desconfianza que provocaron iniciales cierres de algunas líneas de producción de ciertos conglomerados. En los sesenta, el 30 o/o de las fusiones conglomerales que se formaron no fueron funcionales y generaron reducciones de la rentabilidad (Management Today: 1972). En el primer lustro de los 70, estos problemas alimentaron un *primer impulso reductivo* de los conglomerados y de la verticalidad de las grandes empresas. Se buscó simplificar estructuras, suprimir industrias poco rentables y aminorar diversificaciones productivas. En esa época (1975) varios ejecutivos de empresas conglomeradas coincidieron en que el momento de los conglomerados había pasado (Industry Week: 1976)³.

Aunque no tenemos más cifras a la mano, diversos hechos permiten afirmar que esta problemática estancó (o hizo más lenta) la tendencia preexistente hacia la estructuración monopolista conglomeral de la industria norteamericana, o bien, influyó en el cambio de la modalidad conglomeral dominante. Veremos, después, cómo este relativo estancamiento habría sido caldo de

cultivo, a fines de los años 70, de un nuevo proceso de horizontalidad monopolista con características un tanto diferentes.

Este tipo de esquema monopolista de conjunto (mezcla compleja de formas verticales, horizontales y conglomerales de centralización) subraya sobre la estructura industrial norteamericana las características de ser *rigida, pesada y fuertemente cerrada*, características que contribuyeron a poner en desventaja a las manufacturas "made in USA" y son parte esencial de sus crisis industrial. Dado lo estable y cerrado de su configuración, las estructuras monopolistas de este tipo tienden a minimizar la competencia, y con ello, a una de las fuentes típicas del capitalismo para estimular la renovación de grandes masas de capital fijo con implicancias de largo plazo. Donde primaban las centralizaciones verticales fue factible obtener ganancias extraordinarias por la vía de la imposición monopolista de precios. Lo mismo sucedió donde regían

Esta última característica se ha acentuado en la última década, en la que el capital ha tendido a reproducirse en la economía norteamericana más intensamente en las esferas financieras (de menor riesgo y más dinámicas) y en el sector de los servicios (más flexible, menos monopolizado y con tasas de ganancia mayores) antes que en las directamente productivas. Regularmente, los capitales nuevos e innovadores que llegaban a esta estructura eran virtualmente expelidos hacia campos de inversión en el exterior. Esto ha contribuido al aumento de inversiones de origen estadounidense en ramas estratégicas sobre economías como la japonesa o las del sudeste asiático.

Una visión en perspectiva del incremento de control conglomeral de la industria puede obtenerse a través de los indicadores sobre la concentración de la producción en las manufacturas. El Cuadro No. 6 ilustra la tendencia creciente de este control:

Cuadro No. 6

**CONCENTRACION DE LA PRODUCCION EN LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA NORTEAMERICANA
(Distribución Porcentual)**

Rangos de empresas	1947	1954	1958	1962	1963	1966	1970	1972
50 más grandes	17	23	23	24	25	25	24	25
100 más grandes	23	30	30	32	33	33	33	33
150 más grandes	27	34	35	36	37	38	38	39
200 más grandes	30	37	38	40	41	42	43	43

Fuente: Statistical Abstract of the United States, 1970.

agregados horizontales. En el caso conglomeral, las fuentes de ganancias extraordinarias tendieron a lo financiero-especulativo. La competencia en esta estructura monopolista se dirigió básicamente a la mantención (y expansión) de cuotas y márgenes de poder, minimizando las decisiones de inversión necesarias para impulsar una renovación significativa de la planta industrial de base.

Por otro lado, si comparamos algunas ramas industriales nuevas (que por ser de más reciente inversión en capital fijo y con tecnología más avanzada, se consideran menos rígidas o más flexibles, como la de computación) y otras más antiguas y pesadas (como es la rama automotriz y especialmente la siderúrgica) en varios aspectos significativos, podemos obtener algunas explicaciones complementarias:

Cuadro No. 7

**CARACTERISTICAS DE LAS INDUSTRIAS DE COMPUTADORAS,
AUTOMOVILES Y SIDERURGIA EN EE.UU. EN LAS DOS ULTIMAS DECADAS**

Características	Computadoras	Automotriz	Siderurgia
Trabajadores negros empleados (%)	4.1	13.5	13
1 Trabajadoras mujeres empleadas (%)	35.9	14	6.9
j Edad promedio de los trabajadores	32.6	39.3	43.7
j Promedio de salario por hora (dólares)	6.73	9.85	11.84
i Tasa de capital-trabajo, en dólares ¹	21,600	40,200	93,400
i Participación del trabajo en el VA ²	47.7	70.8	73.8
Porcentaje de empleos en plantas de más de mil trabajadores	58.5	71.5	89.4
Tasa de concentración ³	44	82	45
Niveles de sindicalización	Bajo	Medio	Alto

1) Valor bruto de activos fijos en libros dividido entre el empleo total.

2) Remuneraciones al trabajo en el valor agregado total.

3) Porcentaje promedio de la producción de las cuatro mayores empresas.

: laborado en base a Lawrence (1984) y Census of Manufactures (GPO: 1981).

Estas cifras evidencian, por lo menos, las siguientes relaciones que se establecen comparativamente entre la rama más joven y la más antigua:

1. La relación capital/trabajo de la siderurgia es hasta 4.3 veces mayor que la que presenta la rama de computadoras. Lo que es estimativo de una mayor composición orgánica del capital en la primera, que atribuyó en su momento (década de los años 50) a proporcionar tasas de productividad aceptables, pero que actualmente se ha convertido en una rémora más para efectuar un recambio tecnológico radical como que requeriría esta rama. Siendo todavía esencial la siderurgia para la economía norteamericana, la altísima densidad de capital "soletado" en la rama constituye una vértebra táctica en su pesada y rígida morfología.

2. La participación de los salarios en el valor agregado de las ramas es 1.5 veces mayor en la siderurgia que en la de computadoras. Y el salario promedio por hora es 1.8 veces mayor en la siderurgia, lo que habla claramente de una mayor dependencia de la siderurgia respecto al trabajo. A pesar de tener niveles mucho mayores de concentración y composición orgánica, lo que hace que

su situación sea extremadamente grave. Los gastos de inversión en capital constante y variable en la siderurgia se han hecho altamente improductivos frente a otras ramas y están bloqueados tanto a nivel tecnológico físico como en lo relativo al manejo de la fuerza de trabajo. Todo mayor nivel de inversión en la siderurgia, manteniendo el esquema tecnológico, laboral y monopolista de la rama, coloca a estos capitales en una más acentuada desventaja frente a capitales de otras ramas. En una palabra, todo intento de crecer sin alterar su morfología básica ahonda su crisis. Este es casi el mismo tipo de problemática en varias ramas básicas y de bienes de consumo durable, como se aprecia en el cuadro anterior para el caso automotriz, donde se pueden verificar similares desproporciones.

3. Si bien entre siderurgia y computadoras no es notoria la diferencia en las tasas de control de la producción por las cuatro más grandes empresas, la distancia aparece con la rama automotriz. En realidad, el grado de monopolio en la economía norteamericana tiende a ser mayor en las ramas de bienes durables respecto a las ramas básicas. Sin embargo, el grado de mo-

nopolio en las ramas más antiguas tiende a ser *más rígido e impermeable* a la entrada de nuevos capitales.

4. Finalmente, en la siderurgia y en la automotriz el grado de concentración obrera en las plantas es hasta 1.6 veces mayor que en la de computadoras, al mismo tiempo que, la fuerza de trabajo es hasta en 11 años mayor en edad promedio que la de esta última rama, lo que eleva considerablemente los costos de jubilación. A lo que se suma, una utilización mayor del trabajo femenino en la rama de computadoras y niveles de sindicalización extremadamente bajos en esta última respecto a las otras dos ramas del cuadro. Todo esto agrega nuevos factores de rigidez relativos a las mayores dificultades de las ramas más antiguas (que fueron la base del auge neto entre 1945-1965) en el manejo contractual y productivo de la fuerza de trabajo.

En resumen, a la compleja, rígida y pesada estructura monopolista de la industria norteamericana se agrega, además, que las ramas que fueron (y son todavía) sus pilares fundamentales exhiben las características más conflictivas, las mayores dificultades y la amplificación de los problemas generales a todo el aparato industrial.

Todo este conjunto de características de la estructura industrial norteamericana.

na. ha ido obligando al calor de la crisis al desarrollo y profundización de ciertos cambios recientes, que podrían más adelante, si son consistentes, modificar en cierta forma y a mediano plazo aspectos parciales de las tendencias observadas en la trama monopolista.

3. Tres cambios recientes en la estructura monopolista de la industria

Los primeros años de la presente década estuvieron marcados por el desarrollo de una ola de fusiones de capitales muy significativos en la economía norteamericana. Destacaron en este proceso las fusiones comprendidas en el complejo minero-extractivo-metálico, como las que se produjeron entre: Kenecott Corporation y Standard Oil of Ohio, CONOCO y Du Pont de Nemours. Marathón Oil y U.S. Steel, Texasgulf y Elf-Aquitaine. Estas fusiones pueden caracterizarse como básicamente verticales pero con fuertes contenidos e implicancias horizontales. Las empresas mencionadas figuraban en el tercio superior de las 500 más grandes según la clasificación de "Fortune" para 1980.

Las tres fusiones que se analizan en el Cuadro No. 8 comprenden a las dos fusiones más importantes de la historia norteamericana.

Cuadro No. 8

EVOLUCION DE LAS POSICIONES RELATIVAS DE LAS EMPRESAS NORTEAMERICANAS (Entre las 500 más grandes empresas, por volumen de ventas)

Empresas fusionadas	Posición Pre-lusión: 1980	Posición Post l usión				Mejora en la posición relativa: 1980-86*	Relación (I/Te (1986)***)		
		1982	1983	1985	1986		PRa	I	LeR
Kenecott Corporation	169								
Standard Oil of Ohio	23	21	25	24	35	+ 69	- 4.2	- 7.6	12
CONOCO	14								
Du Pont de Nemours	15	8	7	9	9	+ 7	10.3	10.7	4
U.S. Steel (Hoy:USX)**	19	14	15	15	22	+ 12	- 4.2	-24.9	15

* Posiciones ganadas en 1986, respecto a la posición promedio de ambas en 1980.

** La USX ha realizado algunas fusiones y diversificaciones en ese período. No consideramos ninguna de éstas en particular. Antes fue una empresa siderúrgica, hoy es clasificada dentro de la rama petrolera y de gas, por adquisiciones como la de Texas Oil & Gas, en febrero 1986.

*** La relación Ganancias/Trabajadores-empleados ha sido tomada de: Forbes, abril 1987.

En esa columna: PRa = Promedio de esta relación en la Rama; I = Relación G/Te en la empresa; LeR = Lugar que la empresa ocupa en la rama según el nivel de (i/Te).

americana (CONOCO + Du Pont y USS+ Marathón Oil) y en promedio todas ellas significaron una mejora en términos de su ubicación relativa posterior (1982; 1983) dentro de las más grandes corporaciones en EE.UU.

Como dijimos, este conjunto de fusiones tuvo un sello verticalista, pero con fuertes rasgos conglomerales. Tanto la fusión de CONOCO con Du Pont como la de U.S. Steel con Marathón Oil, buscan no sólo integrar verticalmente las líneas productivas complementarias sino, en el primer caso, incursionar en nuevas ramas industriales de punta (bioenergía principalmente) que requieren de un mayor volumen de capitales y en donde existe un alto grado de convergencia de intereses y de complementariedad de capacidades, y en el segundo caso, contrapesar el alto grado de anclaje del capital de la U.S. Steel en la rama siderúrgica en crisis tratando de abarcar otras áreas productivas en ese entonces de altos rendimientos. Es necesario aclarar que estas fusiones incluyeron a empresas petroleras frecuentemente, dados los altos rendimientos que presentaba la rama en esos primeros años de la década. La baja de los precios del petróleo y la disminución de ganancias en la rama, han sido algunas de las causas posteriores que presionaron a estas grandes fusiones a buscar otras formas de actuación y reestructuración monopolista en la industria, para relativizar su poderío fundado históricamente en sus niveles de verticalidad.

Esta ola de importantes fusiones en los dos primeros años de la década disminuyó o posteriormente en intensidad y fue compensada con tres nuevas tendencias que han modificando la estructura industrial e incluso, modificado parcialmente en su estructura.

A partir de 1984 y 1985, los conglomerados norteamericanos, dominantes en la escena monopolista de la industria, iniciaron paulatinamente un proceso de cambios, al calor del furor de la ola de fusiones que se desarrollaron en esos años (véase al día en 1985). Estos cambios tienen a complejizar aún más la estructura

monopolista de la industria; sin embargo, puede distinguirse que apuntan principalmente en tres direcciones: (1) la especialización productiva reduciendo niveles de integración vertical, (2) la proliferación de pequeñas empresas, y (3) el desarrollo de alianzas horizontales a nivel transnacional. Veamos.

La especialización productiva reduciendo grados de verticalidad es la tendencia de cambio más reciente e importante. Los gigantescos conglomerados, dominantes del panorama industrial norteamericano, abarcando una multitud de ramas, y grandes empresas de integración netamente vertical, han iniciado un proceso de simplificación y especialización de funciones y tareas. Sostenido por la declinación de las tasas de ganancia, este proceso va incorporando cada vez más a las mayores empresas industriales debido al "clima antitrust" (Cuff: 1985) que se generaliza. La especialización implica el cierre de determinadas secciones o segmentos del proceso productivo, o la retirada de la empresa de la producción de algunos bienes, así como el recurrir a otras empresas (especializadas desde ya, y muchas de ellas externas a la economía norteamericana) para la provisión de insumos, materias primas o maquinarias. La simplificación de tareas y ámbitos productivos tiende a convertir en más pequeñas, compactas y manejables a los grandes conglomerados, que se hallaban bloqueados por los ingentes recursos destinados al aparato administrativo central.

Algunos ejemplos grafican este proceso. La Ford MC, que antes producía las materias primas de todos los componentes que cubrían el interior del automóvil, ha pasado ahora a comprarlos a productores especializados. La Firestone Tire and Rubber ha dejado de producir ciertos tipos de neumáticos y ha pasado a vender productos similares que hoy manufacturan sus antiguos competidores. La Steel Corporation ha dejado de fabricar los moldes para el acero fundido comprándolos en el exterior y alquilando los servicios de otras em-

presas para llevar a cabo la mantención de sus equipos. La General Electric Corp. ha dejado de fabricar hornos de microondas y congeladores, que ahora se abastece de empresas japonesas o sudcoreanas. La IBM se ha desprendido paulatinamente, desde fines de los años setenta, de la producción de ciertas partes de sus computadoras, para quedarse con el diseño de conjunto y el ensamblaje global, pese a que algunos de sus más cercanos competidores (la Tandy de Radio Shack, por ejemplo) mantienen niveles de integración verticales (Prokesch: 1986). Desde otro ángulo, el orgullo de poseer amplios ámbitos productivos en todo tipo de productos está dejando de ser parte del sistema de valores de los grandes capitales contemporáneos. El lema "De las minas al mercado" que banderizó el proceso de centralizaciones verticales gigantescas está siendo desmontado.

El caso de la industria del acero es medianamente claro. La crisis de la siderurgia ha roto la identidad que se hacía entre industria y oligopolio. Las empresas más oligopolizadas, como la U.S. Steel (hoy USX), tienden a ser las menos productivas (9 horas/hombre cuesta producir una tonelada de acero). Viceversa, las pequeñas plantas que utilizan chatarra reciclando el acero (y reduciendo notablemente sus costos de materias primas), que no admiten sindicatos, pagan menores salarios y tienen una capacidad permanente de renovación tecnológica (a partir del método de fundición continua), son las más productivas (5 horas/hombre = 1 tonelada de acero), las que acusan ganancias renovadas y ganan segmentos cada vez mayores del mercado (20 o/o del mercado total, comprendiendo a todas las ramas, en 1986, y proyectándose para 1990 el control del 30 o/o)-Hicks: 1986-. En medio de un mercado en constricción (reducción anual del 3 o/o desde 1965 de la relación consumo de acero respecto al PNB), de un rezago tecnológico patente desde la década del sesenta respecto a la siderurgia japonesa, y de la crisis de las ramas insumidoras de ace-

ro (automotriz, bienes durables, construcción, astilleros, bienes de capital, etc.) va quedando menos cabida para aceros caros y de menor calidad producidos en EE. UU. por las grandes acereras integradas verticalmente, dando lugar a las importaciones crecientes de acero, a la búsqueda de sucedáneos (aluminios, plásticos, cerámicas y resinas especiales), a la reducción productiva en la rama y a la proliferación de las pequeñas empresas acereras (como parte de una tendencia global de la economía norteamericana al más rápido crecimiento de empresas de pequeña envergadura).

El fracaso más reciente de una fusión horizontal de empresas *ya integradas verticalmente*, como la LTV y Republic en 1984, ha creado una dramática conciencia sobre la inmanejabilidad de este tipo de conglomerados, pese a las nuevas técnicas de administración empresarial fundadas en el uso de una amplia estructura de computación e informática. Por otro lado, la U.S. Steel, la más grande empresa acerera que se integró verticalmente desde fines del siglo pasado y luego tomó forma conglomeral, pese a simplificar inicialmente los campos de su actividad (y denominarse USX, para alejarse de su identidad con la rama acerera en crisis) no ha podido superar sus ineficiencias globales, luego de casi cuatro años: en el segundo trimestre de 1986 sus ganancias se redujeron en 92 o/o para el conjunto (42 millones de dólares para sus actividades siderúrgicas) —Hicks: 1986—.

Un caso similar muy notorio ha sido el retraimiento de los planes de verticalidad de la General Motors Corp. (durante muchos años entre las tres más grandes empresas norteamericanas), manifiesto en el desprendimiento de su filial de sistemas de información electrónica (EDS) en 1986. luego de no más de dos años de haberla adquirido (por 2,500 millones de dólares) "como la primera medida en un programa de amplia diversificación y modernización" que fuera autoelogiada como "el gran salto hacia el siglo XXI" (Levin/Ingrassia/Guyon: 1986). Igualmente, la CBS en 1986 se des-

hizo de estaciones televisoras, de su estación de juguetería y redujo al mínimo su división de noticias (Greenwald: 1986).

Se va imponiendo con mayor frecuencia la lógica de la reducción de la verticalidad y de la diversificación, dando paso a perspectivas horizontales y especializadas, como medios contingentes para contrapesar las tendencias negativas sobre la productividad y las ganancias.

La proliferación de pequeñas empresas precede y acompaña a la anterior reducción de los niveles de verticalidad monopolista. Esta tendencia se fundamenta en las ventajas en costos administrativos ; en velocidad de innovación tecnológica ;ue tienen las pequeñas empresas respecto A conjunto de la industria norteamericana • Pipitone: 1987). Se presentó con fuerza desde los años setenta y aunque ha disminuido en intensidad (algunas pequeñas empresas se convirtieron en grandes, como la Apple en computación; otras fueron absorbidas por empresas mayores, etc.) algunos nJicadores permiten sostener que continúa reproduciéndose. Un caso notable, ya mencionado pero no en este sentido, es el de las nimplantas siderúrgicas que crecen a ritmos notorios (50 o/o sobre el control del mercado en 5 años) sin ningún obstáculo a a vista, exceptuando las posibilidades futuras de escasez de chatarra (Greenhouse: 1984). Algo similar sucede en computación, en donde las empresas chicas poseen una fuerte capacidad competitiva y se reproducen sistemáticamente, pese a las recesiones productivas que ha sufrido la rapa en los últimos dos años. En el campo de elaboración de programas para computación. n. existían en 1984 más de 5 mil compañías. de las cuales 6 de ellas controlaban el p* o/o del mercado de software (encabezado por IBM y Tandy Corp.); otras 17 emr.sas un 34 o/o; y el 28 o/o restante del mercado estaba "controlado" por 4,977 pequeñas empresas (Kneale: 1984). Muchas de éstas, ciertamente, crecen comerciando su producción a través de las cades, aunque otras buscan directamen-

te ser absorbidas por éstas.

Sin embargo, el hecho más indiscutible está en el alto nivel de generación de nuevos empleos derivados de la proliferación de las pequeñas empresas. Entre 1977 y 1982, las pequeñas empresas de toda la economía norteamericana proporcionaron 8.6 millones de nuevos empleos. Contrastando con esto las mil mayores empresas norteamericanas, en ese mismo período, redujeron el empleo en 1.5 millones de puestos (Wayne: 1984). Esto habla claramente del mayor peso relativo y del mayor dinamismo que estas pequeñas empresas vienen mostrando sin, obviamente, existir perspectiva alguna que permita modificar su papel definitivamente secundario en el proceso global de acumulación.

El desarrollo de alianzas horizontales a nivel transnacional es un movimiento por el que los conglomerados y empresas de integración vertical, reduciendo sus líneas de producción y su verticalidad, se orientan a realizar alianzas muy precisas con empresas similares (regularmente productoras de mercancías afines) pero *especialmente a nivel transnacional*. Este es un cambio en la morfología monopolista de la industria norteamericana que se viene procesando con mayor antigüedad, pero que ha tomado un mayor impulso general en el último lustro, acicateado por todos los factores que hemos venido exponiendo. El objetivo es reducir el enfrentamiento al interior de las ramas, llegando a niveles aceptables de complementariedad productiva, financiera, tecnológica o comercial, y disminuir los costos y cuellos de botella administrativos que se asocian al gran tamaño de las empresas y a las estructuras rígidas autocentradas en ámbitos exclusivamente nacionales. Por otro lado, se busca burlar el proteccionismo norteamericano (y también japonés) mediante acuerdos específicos que convierten determinadas importaciones en flujos intraempresas transnacionales. Las grandes empresas priorizan estas alianzas en las ramas que mejor conocen, sin descartar a los productores domésticos.

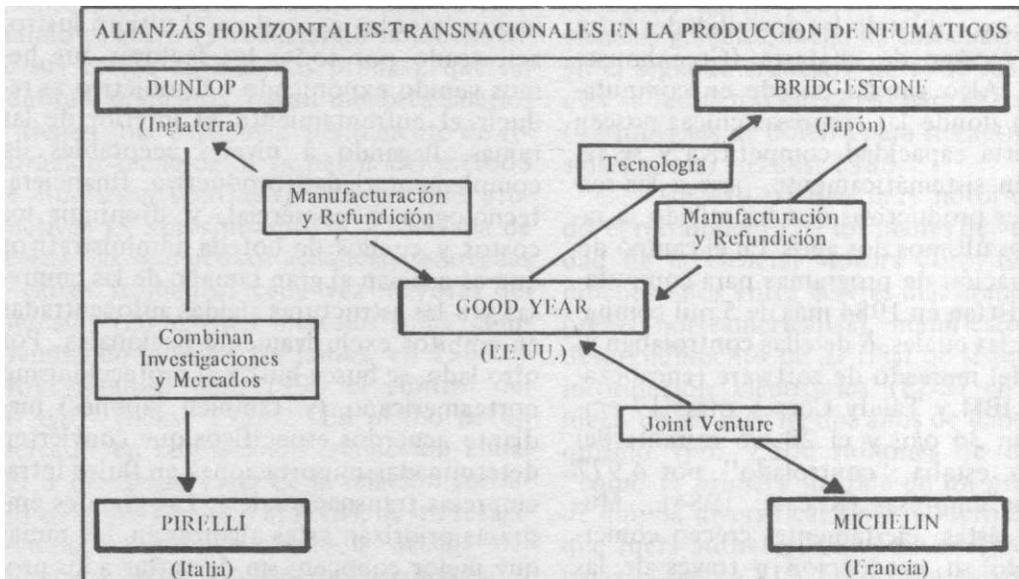
El corolario de este proceso es un mayor nivel generalizado de transnacionalización de la industria norteamericana, en la convicción de que este proceso debe servir para reanimar el proceso de acumulación en estas empresas y ramas. La transnacionalización de este tipo no se reduce a la mezcla de capitales de diversos orígenes nacionales sino que comprende la gestión transnacional de los mismos. Este proceso no ha significado la parálisis de fusiones horizontales con contenidos básicamente nacionales (una relación de algunas de las más notables fusiones de este tipo puede verse en el cuadro del Anexo No. 5).

Uno de los casos que ilustra este tipo de alianzas es el de la rama de neumáticos, la que ha venido desplegando una serie de combinaciones entre las empresas más fuertes a nivel mundial. El esquema siguiente ilustra, en resumen, las relaciones básicas en cuanto a los diversos tipos de complementariedad productiva, comercial y tecnológica que se habían establecido para fines de la década del 70, entre las más importantes empresas de esta rama a nivel mundial:

Un ejemplo mas actual de esta modalidad es la empresa siderúrgica conjunta (para aceros terminados) entre productores japoneses, sudcoreanos (Pohang Iron and Steel Company) y estadounidenses (USS), que se construye en Pittsburgh, California. En ella, los japoneses y sudcoreanos aportan la tecnología, acero bruto más barato y la mitad del financiamiento. El mercado será fundamentalmente norteamericano.

Igualmente podrían citarse los casos de alianzas horizontales a nivel transnacional que buscan limar el proteccionismo de Estados Unidos. La distribución del sistema PBX de Hitachi por la RCA. Las alianzas de la IBM con empresas japonesas de la rama robótica, por las cuales utiliza productos japoneses que luego comercializa a través de sus amplias redes. Honeywell y Sperry vendieron modelos de computadoras japonesas antes que desarrollar líneas propias de producción. En casi la mayoría de estos casos, este tipo de alianzas (fusiones parciales, a veces) relegan a las empresas norteamericanas a un papel de comercializadoras. En otros casos la alianza horizontal implica dejar el ámbito estadounidense y

Gráfico No. 3



Fuente: Kelly y Webb (1979).

trasladar la producción a Japón, obedeciendo por lo general al bajo costo relativo del capital en este país: hasta cuatro veces más barato que en EE.UU. (Young: 1986).

En la rama de bienes de capital la tendencia está también vigente. Desde 1983, el 25 o/o de las empresas de esta rama quebraron o salieron al exterior. En algunos casos mediante alianzas con productores y en otros por simple absorción por empresas externas. En general, son las empresas más grandes las que presentan mayores problemas y quiebran. El grado de concentración industrial, en este sentido, se muestra en disminución en la rama. Un ejemplo en la rama es el de la Fanuc de Japón que opera una planta de robótica conjunta con la General Motors y que abrirá otra así similar con la General Electric en 1987 (Taylor: 1986).

En la siderurgia, en 1984, la Nippon Steel (NKK), productor más avanzado del mundo en términos tecnológicos, compró el 50 o/o de las acciones de la National Steel (USA) por 300 millones de dólares, convirtiéndose en el principal accionista de la empresa. El nuevo vicepresidente de la National Steel fue nombrado desde la alta dirección de la NKK. Esta no es en realidad una mera compra accionaria sino una compra horizontal, pues comprende acuerdos a distintos niveles. La compra es sólo un punto necesario para llevar a cabo estos acuerdos. Se busca convertir a la National Steel en el eje de la creciente red comercial del medio oeste norteamericano para proveer de aceros más baratos y de alta calidad para ciertas industrias en donde también la inversión japonesa empieza a crecerlos. Todos los planes de reestructuración y ampliación industrial han sido financiados por la banca japonesa asociada a la NKK, a tasas de interés imposibles de ser seguidas en EE.UU. (Behr: 1985).

Estos últimos procesos podrían asemejarse en algunos rasgos con la forma en que operan los grandes conglomerados horizontales japoneses en la industria; sin embargo, las diferencias parecen ser mayores.

En el Japón, los conglomerados horizontales guardan las siguientes características distintivas:

1. Se formaron en el auge, pero en muchos casos (como el de la Idemitsu) tienen una existencia de más de 50 años. No fueron forjados como instrumentos defensivos sino como partes constitutivas de la punta de lanza industrial japonesa con el exterior. En tal sentido, están hechos para flexibilizar sus estructuras en función de su competitividad con los mercados externos.

2. Su horizontalidad no surge asociada con capitales externos, en la búsqueda de mecanismos compensatorios transnacionales o de aminoramientos competitivos, sino que nace de un ensamblamiento prioritariamente interno que sólo más tarde, a partir de los años 70, buscará proyectarse en ciertas ramas escogidas haciéndose de alianzas con determinadas empresas de otros países.

3. Los conglomerados horizontales japoneses (*zaibatsus*, *keiretsus*) se inspiran en un acendrado espíritu comunitarista, nacionalista y solidario, que no admite la crítica al poder establecido y busca sumar antes que equilibrar intereses. Agrupa a empresas (o líneas de producción relativamente independientes) de diversos tamaños, niveles tecnológicos y problemas (sin discriminar a las de bajos rendimientos) buscando el desarrollo agregado del conjunto sin sacrificar a ninguna de las empresas. Apoya a cada segmento para impulsar su desarrollo y se orienta por objetivos más amplios que los del mismo conglomerado, considerando las perspectivas de otros conglomerados japoneses relacionados. Las cuestiones que no pueden ser resueltas por los conglomerados son consideradas por asociaciones empresariales, como la *Keidanren*, que representa netamente a los intereses del gran capital japonés pero a la manera japonesa, es decir, teniendo más en cuenta a los intereses de los trabajadores.

4. Los conglomerados se someten al poder estatal, básicamente a la planificación que se establece por consenso haciendo

do participar a todas las instancias del aparato productivo, técnico y profesional. La economía japonesa, al decir de Morishima, podría ser considerada como una planificada centralmente de manera democrática. De hecho, la existencia de una amplísima capa horizontal de conglomerados en la economía japonesa permite que los subsidios estatales se distribuyan de una manera más uniforme, incluyendo a las empresas con rezagos tecnológicos o problemas de productividad que se encuentran también incorporadas en los conglomerados japoneses (Brenner: 1986). Esto facilita un crecimiento armonizado.

5. Cada conglomerado se halla vinculado estrechamente con bancos que facilitan sus operaciones y apoyan su desarrollo, como partes de un mismo engranaje productivo con idénticas y/o convergentes finalidades. Este tipo de vinculación, en donde las esferas productiva y financiera aminoran sus distancias, permite un alto grado de reciclamiento productivo del capital orientándolo hacia las ramas más productivas y estratégicas, sin que se generen bloqueos propios de las relativas autonomías que ambas esferas tienen en otros tipos de economías capitalistas.

Estas características nos permiten apreciar que las perspectivas de los cambios recientes en la estructura monopolista de la industria norteamericana no pueden ser muy consistentes, por lo menos porque excluyen a las partes más débiles y/o problemáticas de las industrias y porque establecen lazos menos estrechos con la esfera financiera. La permanencia y desarrollo de centralizaciones conglomerales que enfatizan la horizontalidad (al estilo de las japonesas) requieren de ciertos niveles de regulación nacional de la intensidad y formadle la competencia. Por el contrario, la anarquización de la competencia termina estimulando formas verticales de integración u horizontales que no excluyen a las empresas atrasadas y problemáticas.

Por lo expuesto, la horizontalidad conglomeral de la industria japonesa, ofrece

una mayor flexibilidad y versatilidad, desde casi todo ángulo, que las más recientes especializaciones horizontales de los conglomerados norteamericanos. Pese a las modificaciones que en este sentido pueda seguir procesando la industria norteamericana, estará muy lejos de convertir a éstas en palancas efectivas para mejorar significativamente (por lo menos a un rango cercano al alcanzado por Japón) sus niveles de productividad y de rentabilidad del capital. He allí que en estas formas conglomerales especializadas y transnacionales, la industria norteamericana difícilmente encontrará los factores contrarrestantes que busca para relanzar un nuevo ciclo de acumulación.

4. Nota final: Tipos de centralización, imperialismo y fase transnacional

El análisis de la estructura industrial norteamericana y de sus cambios recientes, visto desde el proceso global de valorización del capital, conduce a varios campos problemáticos que se hallan vinculados: transnacionalización, movimiento obrero, Estado, proceso de trabajo, por mencionar algunos. Sólo deseo llamar la atención sobre un asunto: la necesidad de incorporar las formas que adopta la estructura monopolista de la industria (y sus nuevas tendencias) en las teorías que buscan explicar el capitalismo en su fase transnacional.

Las primeras teorías del imperialismo. a principios de siglo, asignaron a dos tipos de fusiones un papel crucial en el proceso de formación del capital financiero entendido éste como el núcleo central del proceso imperialista. Estos dos tipos fueron: la fusión del capital bancario con el capital industrial y la fusión vertical de los segmentos productivos empresariales necesarios para la producción completa de una mercancía.

El segundo tipo de fusiones fue uno de los cimientos más importantes de las teorías del imperialismo. Efectivamente, como se puede comprobar, este tipo de centralización de capitales predominó en la

poca. Las causas de este predominio pueden sintetizarse en lo siguiente: la competencia se generaba y maduraba *en el interior* de las ramas productivas, siendo allí más aguda que *entre* ramas productivas. De tal modo que el mecanismo natural de defensa consistía en conseguir niveles de acuerdo tipo "cartel", principalmente con bastecedores de materias primas y con distribuidores del producto, para reducir costos en estos dos niveles. Del "cartel" se solucionó gradualmente a las fusiones empresariales verticales. La saturación de la estructura productiva con este tipo de fusiones dio lugar inicialmente a la expansión de formas horizontales, y luego, a la mezcla indiscriminada de las mismas bajo la forma conglomeral. La presencia dominante de este tipo de fusiones verticales en las teorías iniciales del imperialismo fue, entonces, algo natural.

En "El imperialismo fase superior del capitalismo", se encuentra, por ejemplo, la siguiente apreciación:

"Cuando una gran empresa se torna gigantesca y se organiza sistemáticamente, apoyándose en un cálculo exacto, con multitud de datos, el abastecimiento de dos tercios o tres cuartos de las materias primas necesarias para una población de varias decenas de millones; cuando se organiza en forma sistemática el transporte de dichas materias primas a los puntos de producción más cómodos, que se hallan a veces separados por centenares y miles de kilómetros; cuando desde un centro se dirige la transformación del material en todas sus diversas fases, hasta obtener numerosos productos manufacturados; cuando la distribución de dichos productos se efectúa según un plan único entre decenas y centenares de millones de consumidores (...) entonces se advierte con evidencia que nos hallamos ante una socialización de la producción. . ."

El paradigma de empresa de la que yo estaba hablando era, obviamente, integrada verticalmente, comprendien-

do la extracción de la materia prima, su transformación industrial y el proceso de comercialización. Si acudimos a Hilferding, encontraremos también el mismo esquema, imperante en la época. Hilferding trabaja con un juego de alternativas tipológicas de "cartels" que devienen en "trusts" de manera paulatina comprendiendo en todos ellos también los tres niveles básicos de la verticalidad: extractivo, industrial y comercial. Luxemburgo y Bujarin partieron también de supuestos implícitos similares.

Posteriormente, en el período que corre de 1940 hasta mediados de la década del sesenta, los estudios sobre la estructura industrial adoptaron una óptica diferente, haciéndose básicamente microeconómicos, desarrollándose una amplia literatura dentro de lo que se denominó "economía industrial". Algunas teorías que buscaron dar un panorama global de estos procesos quedaron anclados a sus raíces microindustriales, tales son los casos de Josef Steindl y de Sylos Labini, por ejemplo. La dogmatización del marxismo en ese período minimizó los aportes en este y otros muchos aspectos.

Recién en la década del setenta, se empezó a producir una abundante literatura que buscó abrir nuevos caminos de interpretación en estos temas. Varios estudios empezaron a realizar importantes aportes en estos campos de investigación, acercándose de una u otra forma al tema⁴. Sin embargo, las complejas vinculaciones entre las modalidades de estructuración industrial monopolista y el capitalismo transnacional, han sido muy poco tratadas, reduciéndose a afirmaciones muy generales. Por ejemplo, Mandel (1979), restringiéndose exclusivamente a la verticalidad y en relación con la transnacionalización dice: "Un estímulo adicional a la creación de corporaciones transnacionales es *la tendencia a la integración vertical*, que es una de las fuerzas motrices de la centralización del capital" (p. 311). Ni una palabra más, ni una menos. Esto grafica con claridad ciertos vacíos que son importantes de abordar.

en medio de un panorama en donde las integraciones verticales son cada vez menos importantes para el capital transnacional aun en las ramas de mayor "tradicición" en este tipo de centralización.

Las implicancias quizás puedan ser vistas con mayor urgencia si se abren ciertos interrogantes, como podrían ser los siguientes:

- 1) **¿Hasta qué punto la predominancia de la forma conglomeral horizontal de centralización es típica de la fase transnacional del capitalismo?**
- 2) **Si la tendencia es hacia la conglomeración horizontal y transnacional, en los países centrales, ¿qué papel juega el control directo de la producción de las materias primas en los procesos contemporáneos de valorización mundial del capital?**
- 3) **¿En qué medida se vincula lo anterior con la tendencia observable en las inversiones de las agroindustrias transnacionales en América Latina, en las que el capital se deshace del control directo de la propiedad de las tierras y del proceso de producción?**
- 4) **Igualmente, ¿qué relación guarda lo anterior con las tendencias similares observables en el comportamiento del capital transnacional en la explotación de recursos naturales en varios países de América Latina?**

- 5) En otro ámbito de problemas: Si la socialización de la producción de la que habló Lenin (Cf. cita arriba) se ha potencializado aún más ¿en qué medida se debe hablar actualmente de una socialización mundial de la producción que replantea los límites programáticos de lo nacional desde sus bases estructurales? O planteado de otra manera: ¿Hasta qué punto las alternativas tanto burguesas como socialistas deben potencializar los aspectos continentales de sus programas si aspiran aunque sea sólo al crecimiento de sus economías?

Esto nos conduce, por caminos distintos, al problema (insuficientemente tratado) de definir *el modo de dominación actual* del capital transnacional. Cuestión absolutamente importante para nuestros países, como un pre-requisito indispensable para encarar de manera consistente toda política de desarrollo y/o liberación. Podemos decir, sin temor a exagerar, que nos encontramos en una década similar a la primera de este siglo que vio surgir el debate sobre el imperialismo, sólo que ahora de lo que se trata es de analizar la fase transnacional del capitalismo.

El presente trabajo ha buscado aportar ciertos materiales y razonamientos en esta perspectiva.

NOTAS

- i ! > Para este efecto, se consideró pertinente dividir el ciclo de rentabilidad de Weisskopf en tres fases: 1946-58, 1958-66 y 1966-78, ajustándolas linealmente. Con esto no se alteran las variaciones del ciclo dada la contundencia de las inflexiones y ganamos la claridad necesitada.
- 11 El "*squeeze de precios*" es un mecanismo típico de la estructura monopolista norteamericana, sobre todo en la siderurgia. El productor integrado eleva el precio de venta de los insumos que proporciona a los no integrados, pero mantiene sin variación el precio de venta del producto final, obligando a los no integrados: (1) a incrementar sus precios de venta finales, reduciendo su participación en el mercado, o (2) a mantener estos precios, reduciendo sus niveles de ganancia.
- (3) Encabezaron este proceso empresas tan importantes como: General Electric, Westinghouse, Union Carbide, Dow Chemical, Du Pont, Celanese, Singer, US Steel, Bethlehem Steel, International Paper.
- (4) Se deben señalar, principalmente, los trabajos realizados por: Amin, Aglietta, Attali, Baran, Barratt Brown, Braverman, Chevalier, Delilez, Destanne de Bernis, Dockes, Gaude-mar, Granou, Hymer, Leucate, Mandel, Owen, Palloix, Rosier, Sutcliffe y Sweezy.

Anexo No. 1

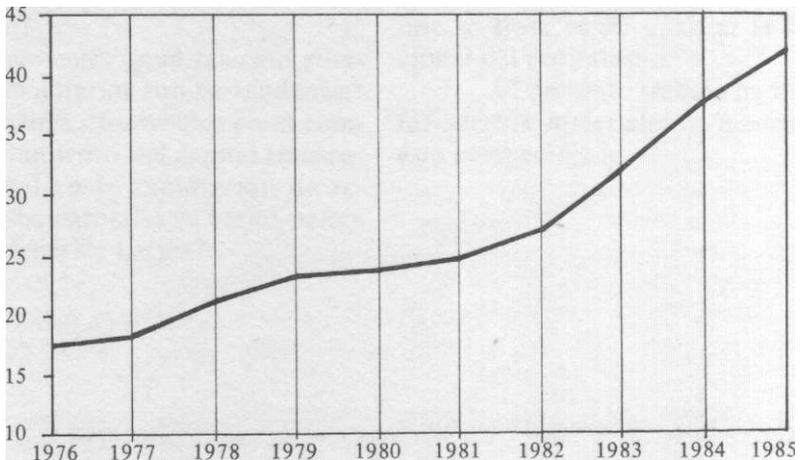
**IMPORTACIONES NORTEAMERICANAS DE MAQUINAS HERRAMIENTAS,
POR PAISES DE ORIGEN
(Millones de Dólares)**

Países	1973	1975	1983	1985	Tasas promedio de crecimiento 1973-1985	Tasas respecto al promedio del TOTAL
Francia	9.9	17.4	10.5	19.2	104.7 X	- 81.3
Alemania Occidental	51.6	154.8	125.7	248.9	144.8 %	- 41.3
Italia	10.1	25.4	49.3	76.6	150.2 %	- 35.8
Suiza	20	57.6	54.7	96.2	139.7 %	- 46.4
Reino Unido	21.9	74.9	66.4	93.5	142.9 %	- 43.2
Canadá	9.5	27	29.4	61.2	150.3 X	- 35.8
Japón	22	220.6	414.9	854.1	349.2 X	163.1
Taiwan	0.8	48.8	83.4	134.2	1608.0 %	1421.9
Otros países	21.2	88.6	112.2	155.6	170.8 X	- 15.3
Total Importaciones	167	715.1	946.5	1739.5	186.1 X	0

Elaborado en base a: Departamento de Comercio EE.UU. Oficina Censal, "IM 146" y publicaciones anteriores.

Anexo No. 2

IMPORTACIONES NORTEAMERICANAS DE MAQUINAS HERRAMIENTAS COMO PORCENTAJES DEL CONSUMO DE LA RAMA



fuente: Departamento de Comercio EE. UU.

Anexo No. 3

TAMAÑO RELATIVO DE LAS EMPRESAS EE.UU. Y NO-EE.UU., POR PAISES*

Orden (1)	Gran Bretaña	Suecia	Suiza	Alemania	Francia	Italia	Canadá	Japón
1	2.7	29.7	11.1	8.6	13.2	9.7	22.3	11.6
2	2.4	20.1	15.9	6.7	9.9	6.9	15.7	8
3	3.5	19.7	16.2	6.3	9.4	8.1	14.7	7.6
4	2.9	17.5	14.5	4.7	2.3	6.4	10.9	6
5	2.5	22.6	11.7	4.2	6.5	6.9	12	4.9
1 Promedios	2.8	21.92	13.88	6.1	8.26	7.6	15.12	1.62

i *) El tamaño relativo es la relación entre las ventas, los activos y los empleados totales de las empresas EE.UU. respecto a las no-EE.UU. dentro de cada lugar del ordenamiento.

Cada lugar del ordenamiento representa a las diez mayores empresas en ventas y de manera sucesiva. El lugar 1, representa a las 10 mayores empresas. El lugar 2 a las 20 mayores, y así sucesivamente.

Fuente: Hymer (1982).

Anexo No. 4

TAMAÑO RELATIVO DE LAS EMPRESAS EE.UU. Y NO-EE.UU., POR SECTORES*

Orden	Auto-Motriz	Máquinas Eléctricas	Petróleo	Química	Alimentos	Siderurgia	Máquinas e Ingeniería
1	8.6	3.2	1.6	0.5	1.6	2.4	1.5
2	5.5	2.7	1.9	0.9	2.5	1.8	1.5
3	4.1	2.1	3.8	1.2	2.6	1	1.5
4	0.6	2.3	3.2	0.9	2.1	0.9	1.5
5	0.6	2.3	3.4	1.1	2.2	0.9	1.4
6	0.6	2.4	3.8	1.1	1.8	1	1.3
7	0.6	2.3	3.8	1.2	1.6	0.9	1.2
8	0.8	2.2	3.3	1.1	1.8	0.8	0.9
9	0.8	1.9	3.9	1.2	1.9	0.4	0.9
10	0.6	1.8	4.2	1.3	1.8	0.4	0.9
Promedios	2.28	2.32	3.29	1.05	1.99	1.05	1.26

* Los países considerados son los mismos que los del Anexo No. 1.

-tamaño relativo se define de igual forma que en el cuadro anterior.

-fuente: Hymer(1982).

Anexo No. 5

ALGUNAS FUSIONES HORIZONTALES IMPORTANTES (1984 86) POR TIPOS Y RAMAS
UBICANDO LA POSICION RELATIVA ENTRE LAS 500 MAS GRANDES EMPRESAS NORTEAMERICANAS

Empresas Fusionadas Horizontalmente, buscando ampliar su Diversificación	Ramas	Lugar/Ven tas		Lugar/Activos		Lugar en su rama		Relación G/Te (1986)**		
		1984	1986	1984	1986	1984	1986	PRa	E	LeR
		AUied Signal (Hoy: Allied-Signal)	Transporte Aeroespacial	29 54	25	35 54	27	1 7	5	3.0
GAF (Hoy: U. Carbide) Union Carbide	Refin. Petro. Química	374 37	42	407 24	42	34 2	4	10.3	13.7	2
R.J. Reynolds (Industries) Nabisco (Hoy: R.J.R. Nabisco)	Domésticos Alimentos (1)	23 56	14	26 84	18	5 2	2	10.4	8.3	3
General Foods(Hoy: P. Morris) Pliilip Morris	Alimentos Tabaco	41 35		70 27	16	3 1	1	10.4	13.1	2
American Broadcasting (3) Capital CitiesComunication	Comunicación Publicidad	356		251		9		9.9	9.1	11
Empresas Fusionadas Horizontalmente, manteniendo su nivel de especialización	Ramas	Lugar/Ventas		Lugar/Activos		Lugar en su rama		Relación G/Te: 86		
		1984	1986	1984	1986	1984	1986	PRa	E	LeR
		Sperry Burrouglis (Hoy: Unisys)	Computación Computación	66 82	46	50 75	32	3 6	3	8.0
Chevron Gulf (Hoy: Chevron)	Petróleo Petróleo		10		20		4	18.8	12.8	4
Texaco Getty (Hoy: Texaco)	Petróleo Petróleo	6 24	8	5 23	7	3 12	3	18.8	13.6	3
General Electric RCA (Hoy: G.E.)	Electrónica Electrónica	10	6	10	8	1	1	7.0	7.7	2

* Los lugares ocupados por las empresas son los de Fortune 1984 y 1987. Se lian considerado también algunas fusio- nes de capitales que toman la forma de adquisiciones.

** La relación Ganancias/Trabajadores-empleados, lia sido tomada de Forbes: abril 1987.

En esta columna, PRa = Promedio en la Rama; E = Relación G/Te en la Empresa; y LeR = Lugar ocupado por la empresa en la Rama según el nivel de la relación G/Te.

- (1) Hoy se encuentra catalogada en la rama de Tabaco.
- (2) Hoy anbas fusionadas se ubican en la rama aeroespacial.
- (3) fusión que se denomina: Capital Cities/ABC.

Fuentes adicionales: Cuff (1985), Winter (1986) y Creenwald (1986).

Anexo No. 6

**GANANCIAS CORPORATIVAS SEGUN
ACTIVIDAD ECONOMICA**
(En miles de millones de dólares)

Tipo de Actividad	1981	1986	Aumento %
Comercio	32.5	50.7	56.00
Finanzas	16.5	29.3	77.58
Manufacturas	88.5	73.4	-17.06
Otros	64.8	89.5	38.12
Total	202.3	242.9	20.07

Fuente: Departamento de Comercio de EE.UU., 1987.

BIBLIOGRAFIA

- L1ETTA, Michel (1979). *Regulación y crisis del capitalismo*. México; Siglo XXI (Segunda Parte).
- RREAU, J. (1975). *El análisis económico de los conglomerados*. Tesis en ciencias económicas. Rennes, Francia.
- IR, Peter (1985). The Washington Post. En: *Excelsior*, SF, 9 de diciembre.
- 3 R ENNER, Robert (1986). "Estados Unidos, declinación económica". En: *Brecha* No. 1, México DF.
- RKUN, Mario (1982). "Fusiones y concentración del capital en Estados Unidos (1981)". En: *Mapa Económico Internacional* No. 1, México; CIDE, pp. 71-88.
- APDEVIELLE, Patricia y Donato ALVAREZ (1981). "International comparisons of trends in productivity and labor costs". En: *Monthly Labor Review*, Vol. 104, diciembre 1981, p. 16.
- ÍKVALIER, Jean-Marie (1979). *La economía industrial en cuestión*. Madrid; Blume Ediciones.
- FF, Daniel (1985). *The New York Times*, 8 de julio.
- DODSWORTH, Terry y Paul TAYLOR (1985). *Financial Times*, 22 de marzo.
- EDWARDS, Corwin (1955). "Conglomerate Business as a source of power". En: *National Bureau of economics research*. Conference Report. Princeton University Press.
- FORTUNE (1984). *The largest U.S. industrial corporations*. 30 de abril, p. 500.
- GPO (1981): *Census of Manufactures*. U.S. Government Printing Office.
- GREENHOUSE, Steven (1984). *The New York Times*, 4 de marzo.
- GREENWALD, John (1986). *Time*, primer número del año.
- HARRIGAN, Kathryn (1985). *Strategies for declining businesses*. Massachusetts, Lexington Books, D.D. Heath and Company.
- HICKS, Jonathan (1986). *The New York Times*, 13 de agosto.
- HYMER, Stephen (1982). "Las compañías multinacionales y el oligopolio internacional: el desafío noamericano", en colaboración con Robert Rowthorn. \Lr\ *La compañía multinacional, un enfoque multinacional*, Madrid: 11. Blume Ediciones, pp. 271-309.

- INDUSTRY WEEK (1976). 12 de enero, p. 7.
- KELLY, Edward y Lee WEBB (1979): *Plants Closings: resources of public officials and activists*. Washington, D.C. Conference on Alternative State and Local Policies, mayo.
- KNEALE, Dennis (1984). AP-Dow Jones, 28 de febrero. En: *Excelsior*, SF, 29 de febrero.
- LAWRENCE, Robert Z. (1984). *Can America Compete?* Washington, D.C.; The Brookings Institution.
- LEVIN, Doron, Paul INGRASSI y Janet GUYON (1986). AP-Dow Jones, 24 de noviembre. En: *Excelsior*, SF, 25 de noviembre.
- MANAGEMENT TODAY (1972). Número del mes de mayo, p. 88.
- MELMAN, Seymour (1983). *Profits without production*. New York; Alfred Knopf editor.
- OCDE (1981). *Historical Statistics, 1960-1981*. París; Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
- (1982). *National Accounts 1951-1980*. París; Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
- PIPITONE, Ugo (1987). *El capitalismo que cambia*. Capítulo I, parte 4. México; Era.
- PROKESCH, Steven (1986). "Nuevas normas en los complejos industriales". En: *The New York Times*, 15 noviembre.
- SANTOS, Eduardo (1980). "La reestructuración de la industria astillera a escala mundial". En: *Estados Unidos, perspectiva latinoamericana, Cuadernos Semestrales*, México; No. 8, CIDE, pp. 209-261.
- TAYLOR, Paul (1986). *Financial Times*, 2 de septiembre.
- THE ECONOMIST (1982). 27 de noviembre, p. 81.
- THE WALL STREET JOURNAL (1969). 24 de julio. Analiza el caso de las fusiones realizadas por Morrell & Co.
- UNITED NATIONS (1975). *Statistical Yearbook*. New York.
- (1983). *Statistical Yearbook*. New York.
- (w.a.a.). *Yearbook of Industrial Statistics*. New York. Los anuarios utilizados fueron de los años: 1967, 1970, 1977, 1980 y 1981.
- US. Departamento de Comercio (1986). Oficina del Censo: IM 146 y publicaciones anteriores.
- U.S. Senate (1974). Subcommittee on Multinational Corporations of the Committee on Foreign relations. 93rd Congress, 1st and 2nd session on Multinational Petroleum companies and Foreign Policy, enero y febrero de 1974.
- WAYNE, Leslie (1984). *The New York Times*, 5 de abril.
- WEISSKOPF, Thomas (1980). "Teoría marxista de la crisis y tasa de ganancia en la economía norteamericana de la posguerra". En: *Estados Unidos, perspectiva latinoamericana, Cuadernos Semestrales*. México; CIDE, pp. 55-110.
- WINTER, Ralph (1985). AP-Dow Jones, 8 de noviembre. En: *Excelsior*, SF, México, 9 de noviembre.
- (1986). AP-Dow Jones, 3 de febrero. En: *Excelsior*, SF, México, 9 de febrero.
- YOUNG, Lewis (1986). *The New York Times*, 11 de agosto.