

9 00461



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO

"LAS RESPUESTAS DE LA ECONOMIA SOCIAL DE MERCADO (CASO ALEMAN) ANTE LAS TRANSFORMACIONES DEL CAPITALISMO DE FINES DEL SIGLO XX"

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:
MAESTRA EN ESTUDIOS EN RELACIONES
INTERNACIONALES
P R E S E N T A :
GUADALUPE PLATA MONCADA

TUTOR: MTRO. ALEJANDRO MERCADO C.



MEXICO, D. F.

ABRIL DEL 2002

TESIS CON
FALLA DE COPIADO



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Agradezco y dedico este trabajo,

A mis papás, porque siempre han creído en mí.

A mis hermanos, haciéndoles saber al mismo tiempo, que los admiro mucho.

A Karla M. y Daniela, porque su presencia ha renovado la alegría en nuestra familia.

A mis profesores, especialmente a Edit Antal, John Saxe, Víctor Godínez y José Arellano, porque me hicieron las preguntas fundamentales a las que este trabajo siempre tuvo la intención de responder.

A mis compañeros y amigos de generación, especialmente a Tamara, Manuel y Gabriela, con quienes compartí el estudio, la diversión y también los malos momentos.

A Alejandro Mercado, por su paciencia y confianza.

A la Dra. Salas Porras, quien además de hacerme valiosas observaciones, ha demostrado ser una eficiente coordinadora de nuestra disciplina, en un posgrado que con la generación 2000-2001, inauguró una nueva etapa en la UNAM.

Al CONACYT, porque sin su apoyo, la conclusión de esta maestría hubiera sido más difícil.

**“LAS RESPUESTAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO (CASO ALEMÁN)
ANTE LAS TRANSFORMACIONES DEL CAPITALISMO DE FINES DEL SIGLO XX”**

	pag.
<i>INDICE</i>	i-iii
<i>INTRODUCCIÓN</i>	1
<i>CAPITULO 1 Aspectos teórico-metodológicos</i>	4
1.1 La visión gilpiniana de la Economía Política Internacional (EPI)	5
1.2 La teoría de la organización industrial	8
1.3 El institucionalismo	11
1.3.1 La escuela de la regulación	14
1.3.2 La convergencia entre la escuela de la regulación y otros enfoques	16
<i>CAPITULO 2 El capitalismo alemán</i>	19
2.1 El capitalismo alemán en la posguerra	22
2.2 La naturaleza de la competencia en Alemania y las relaciones sociales de producción	25
2.3 La movillización obrera, los sindicatos y el Estado de bienestar	29
2.4 El sistema bancario alemán	32
<i>CAPITULO 3 El modelo alemán en la reorganización del capitalismo mundial</i>	37
3.1 Las características de la regulación monopolista	38
3.2 Alemania y la regulación monopolista	39
3.2.1 Hacia los años 70: El fin del milagro económico	42
3.3 Las reacciones alemanas inmediatas a la crisis	48
<i>CAPITULO 4 Los impactos de la crisis capitalista en Alemania</i>	55
4.1 La conformación de un nuevo paradigma tecnológico	56
4.2 El liderazgo de las firmas alemanas en el mundo como consecuencia del conocimiento acumulado	59
4.3 La Economía Social de Mercado ¿Vigencia, ruptura o flexibilidad?	74
4.3.1 La relación social de trabajo	75
4.3.2 Naturaleza de la competencia	83
4.3.3 Régimen monetario y financiero	95
4.3.4 El Estado	98
4.3.5 Cooperación con el régimen internacional	102
<i>HACIA UNA REFLEXION FINAL</i>	106
<i>BIBLIOGRAFÍA</i>	111

INDICE DE MAPAS

	pag.
Mapa 1 El sector de semiconductores en la geografía de EU	68
Mapa 2 Cambio en la geografía en la industria del empaquetado de carne a partir de 1940 en EU	69
Mapa 3 Geografía económica Alemana	70
Mapa 4 Estructura económica por número de empleados 1997 (miles)	71

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Los sindicatos de la DGB (1997)	27
Cuadro 2 Alemania. Liquidez Internacional y posición en la producción industrial 1950- 1970	28
Cuadro 3 Participación del gasto público como porcentaje del PNB	31
Cuadro 4 Participación bancaria (%) en la industria alemana	36
Cuadro 5 Tasa de crecimiento anual de precios al detalle (%)	42
Cuadro 6 Tasa de crecimiento de precios	42
Cuadro 7 Desaceleración del crecimiento mundial	43
Cuadro 8 Deuda Pública Bruta como porcentaje del Producto Interno Bruto	44
Cuadro 9 Crecimiento en promedio (%) 1950-1973	44
Cuadro 10 Tasas anuales medias de interés en %	46
Cuadro 11 PNB real (%)	47
Cuadro 12 PNB nominal (%)	47
Cuadro 13 Balanza comercial	49
Cuadro 14 Subsidios del gobierno alemán (%) del PNB	52
Cuadro 15 Producción potencial por sector	53
Cuadro 16 Productividad en manufacturas	53
Cuadro 17 Las 100 empresas más importantes de 2001	60
Cuadro 18 Empresas europeas con mayores ventas (1997)	63
Cuadro 19 Empresas europeas más importantes de 2001	64
Cuadro 20 Proporción de la participación por acciones en las grandes empresas alemanas (%)	66
Cuadro 21 Relación entre empresas líderes y sector de actividad	74
Cuadro 22 Tasa de sindicalización en la Unión Europea	77
Cuadro 23 Subsidios otorgados por el gobierno federal 1999	82
Cuadro 24 Inversión Extranjera directa (IED) en Alemania	86
Cuadro 25 Inversión Extranjera directa (IED) de Alemania	88
Cuadro 26 Rubros en los que más patentes se registran	91

INDICE DE GRÁFICAS

	pag.
Gráfica 1 Costo de un obrero en la industria en 1997	78
Gráfica 2 Índices de costos laborales por hora en dólares (E.U=100) 1999	79
Gráfica 3 Inversiones directas alemanas en el exterior (1970-1998)	85
Gráfica 4 Inversión Extranjera Directa (mills. de DM)	85
Gráfica 5 Destino de la inversión alemana (1999) millones de DM	90
Gráfica 6 Carga impositiva de las empresas. Promedio (1990-1996)	90
Gráfica 7 Posiciones en los sectores de alta tecnología	92

INTRODUCCIÓN

El trabajo que presentamos surgió de una preocupación por analizar las implicaciones que en una economía altamente industrializada tiene la crisis capitalista.

El primer acercamiento que hicimos sobre el tema, tenía que ver con lo que en literatura ampliamente difundida (revistas, ensayos, periódicos) se aseguraba estaba ocurriendo: "la americanización de la economía alemana".

En la búsqueda del significado de "americanización" encontramos básicamente dos interpretaciones.

Por un lado, todas aquellas que consideraban que globalización y americanización eran sinónimos¹, es decir, la apreciación de que el Estado debería achicarse y dejar su paso al mercado. La constancia más o menos sostenida del crecimiento norteamericano, acompañado de toda una infraestructura ideológica y también militar reforzaba esta posición.

Por otro lado, hay quien entendía² que Alemania se estaba americanizando porque Estados Unidos estaba aplicando una táctica de presión para evidenciar que la banca alemana tal y como estaba estructurada, frenaba la movilidad y posibilidad de Alemania para continuar apoyando a su industria. Pero además había americanización porque tanto los asesores del actual canciller Schöder así como muchos directores generales y ejecutivos de las empresas alemanas se habían formado en universidades estadounidenses y estaban incorporando en sus ámbitos (el privado y el público) el modelo estadounidense.

La búsqueda de bibliografía más seria así como los cursos y seminarios (en particular de Metodología, Economía Institucional y Geoeconomía y Geopolítica del capital) en los que participé durante la Maestría, me permitieron ubicar mi investigación sobre un terreno más sólido que el que los conceptos de americanización y globalización por el momento ofrecían.

Aunque el objetivo inicial de este trabajo había sido analizar la forma en la que Alemania (con su modelo de Economía Social de Mercado –ESM-) venía interactuando

¹ Ver lo que Bruno Amoroso escribe en torno a esto en, *On globalization, Capitalism in the 21st Century*. G.B, Macmillan Press LTD, 1998, 218 pp.

² Christopher Caldwell "Germany goes amerikanisch" en *The Economist*, march 29th – april 4th, 1997, NY, USA, pp. 38-47.

en la Tríada (Japón-Estados Unidos-Alemania), los tiempos y recursos con los que conté me llevaron a desarrollar más específicamente las continuidades, rupturas o transformaciones que podrían ser observadas en la ESM a partir de que se reconoció que el sistema capitalista vivía un episodio donde la acumulación y reproducción de la ganancia se retardaban.

El contexto entonces en el que ubico este trabajo tiene que ver con el reconocimiento de una crisis capitalista estructural que data de los años 70 del siglo XX y que puso en evidencia que los mecanismos institucionales tradicionales para realizar la acumulación y valorización del capital se hallaban bloqueados.

En la génesis y evolución de esta crisis, está plenamente identificada una alteración de los modelos productivos que a su vez ha contribuido a dispersar y hacer más complejas las formas de organización entre el capital y el trabajo. Si es la forma de producir y distribuir lo producido lo que diferencia a las sociedades, se intentó a lo largo de lo que aquí se presenta, destacar las particularidades de la organización capitalista alemana y a la vez identificar las alteraciones que ha tenido ésta porque estábamos ciertos de que ante la crisis todos los estados capitalistas han hecho algo para sortearla.

Una vez aclarado esto, pasamos a señalar que a lo largo de cada capítulo se intentó comprobar la hipótesis de trabajo que partía de reconocer que *el modelo capitalista alemán —como muchos otros— ha resentido la intensidad y duración de esa crisis estructural. Las adaptaciones que ha tenido que hacer para preservar en lo posible la tasa de ganancia, no dejan ver una ruptura en ese modelo aunque sí dificultades crecientes para combinar los tres objetivos básicos que se trazó desde la posguerra (cuando el capitalismo alemán se reorganizó en su conjunto): pleno empleo, bienestar para todos y el principio del mercado. La crisis, la reunificación del país y la competencia intercapitalista se convierten en factores que están cuestionando cada vez más a la llamada ESM.*

El hecho de iniciar la exposición del trabajo con un capítulo que se refiera a los aspectos teórico-metodológicos, nos permitió aclarar tempranamente cuáles serían los conceptos, herramientas y métodos que son útiles para explicar las características de una crisis capitalista y a la vez entender que no hay un solo capitalismo, sino modos

distintos de organización que en circunstancias en las que la tasa de ganancia se precipita a la baja, la conflictividad entre Estados tiende a subir de intensidad.

En el capítulo dos, se hace una descripción general del capitalismo alemán rescatando lo más posible aquellas particularidades que lo hacen diferente de una economía de libre mercado al estilo americano o británico, este acercamiento nos dará pie para hablar en el capítulo tres de la forma en la que este modelo se inserta en la reorganización del capitalismo mundial, de la crisis y de las reacciones inmediatas a la misma.

Como podrá apreciarse, el haber optado por el institucionalismo como fuente de explicación (en su variante de la escuela regulacionista) nos permitió trabajar con cinco variables: La relación social del trabajo; naturaleza de la competencia; régimen monetario y financiero; el Estado; cooperación con el régimen internacional, que están expuestas en el capítulo cuatro a fin de identificar las respuestas que la ESM cualitativa y cuantitativamente ha dejado ver.

Finalmente, en la última parte del trabajo se presenta una reflexión que pretendió hacer una evaluación sobre el papel de Alemania en el mundo y por supuesto, donde se da cuenta de la vigencia de la ESM en el siglo XXI.

El hecho de no encontrar trabajos parecidos en la exploración bibliográfica existente, nos puso ante las dificultades propias de todo tema que se estudia en una coyuntura. Significó sin embargo un reto el intentar usar con mínimo rigor los instrumentos disponibles, la información y las herramientas teóricas. El lector juzgará si esto se logró o no.

CAPITULO 1

Aspectos teórico-metodológicos

Una vez que se ha delimitado un tema de investigación; que se problematizó y que se establecieron las relaciones entre los principales conceptos involucrados, uno intenta encontrar la o las teorías que previamente se han acercado a él.

A principios de los años 90, todo mundo hablaba de un Nuevo Sistema Internacional. Razones había de sobra para comenzar a identificar a los nuevos actores.

Desde la perspectiva de estudio de los ciclos hegemónicos, estamos ante la presencia de un Nuevo Sistema Internacional porque Estados Unidos ha dejado de ser un actor hegemónico y porque se observa una nueva conformación con la que muchos estudiosos coinciden³. Hay un sistema internacional con una hegemonía compartida por tres actores principales: Estados Unidos, Japón y Alemania.

Esta tríada no solamente logra concentrar más de la mitad del producto bruto mundial, sino que lleva a cabo también los volúmenes de intercambio comercial y de inversión más sustanciosos. Produce y explota una cantidad sin precedente de patentes.

Entre estos tres países existe una interdependencia creciente, una constante distribución de costos y beneficios y también una relación que es el objeto mismo de estudio de la disciplina: la cooperación y el conflicto.

Un número importante de autores que habían predicho la existencia de este sistema de hegemonía compartida (Thurow, Gilpin, entre otros) argumentan la imposibilidad de que un solo país sea capaz de sostener todo el sistema. Sin embargo muy pocos

³ Robert Cox en "Gramsci, hegemony and international relations: an essay in method" argumenta esta posición, ver *Gramsci, historical materialism and international relations*, edited by Stephen Gill, G.B., Cambridge University Press, 1993, p. 49-66.

Joachim Hirsch por su parte, utilizando conceptos de la teoría de la regulación, interpreta el Nuevo Sistema Internacional como resultado de la crisis del capitalismo, que en su versión fordista, implicó el fin de la hegemonía estadounidense, ver *Globalización, capital y Estado*, México, UAM-Xochimilco, 2000, 132 pp.

Por otro lado, José Luis León en "Hacia un mundo tripolar: Estados Unidos, Japón y Alemania en el nuevo sistema internacional" coincide con estos planteamientos, ver *El nuevo sistema internacional. Una visión desde México*, coord. José Luis León. México, FCE-SRE, 1999, p 93-126.

Finalmente, queremos citar a John Saxe-Fernández quien en numerosos artículos y ensayos sostiene que vivimos en un período de sucesión hegemónica, ver en especial, *Globalización, crítica a un paradigma*, México, UNAM, Plaza y Janés, 1999 y *Globalización, imperialismo y clase social*. Buenos Aires- México, Grupo Editorial Lumen Humanitas 2001.

estudiosos logran explicar cómo es que los consensos entre los tres países se alcanzan, y más aún, cómo se distribuyen las capacidades entre los mismos.

El trabajo que presento se inserta en esta dinámica de hegemonía compartida y encuentro a la Economía Política Internacional (EPI), como herramienta útil para dar cuenta de la problemática que estudio.

Si bien es cierto que dentro de la EPI se pueden encontrar fundamentalmente tres perspectivas (la liberal, la nacionalista y la marxista) privilegiaré la propuesta que hace Robert Gilpin.

1.1 *La visión gilpiniana de la Economía Política Internacional*

Varios investigadores ubican a Gilpin como un autor neorrealista; otros afirman que es liberal. Si son las categorías y el uso de los conceptos los que nos permiten ubicar el pensamiento de los autores, el que nos atañe juega en su obra⁴ con muchos conceptos a la vez, sin embargo considero a la Economía Política Internacional (EPI) como una extensión del neorrealismo pues en última instancia, el Estado, las Empresas Transnacionales y su incidencia en el mercado; la relación autonomía-interdependencia; vulnerabilidades y sensibilidades; pero sobre todo PODER, están presentes en su propuesta.

Antes de hacer un señalamiento más cercano sobre la propuesta de la EPI, me gustaría precisar que se trata de un enfoque muy general que tiene por objeto destacar cómo es que el Estado y el mercado se acoplan e interactúan históricamente. Gilpin se aboca a explicar la necesidad que tienen estos tres países (EU, Japón y Alemania) de un Sistema Económico Internacional estable, sin embargo destaca que aunque puede verse a la economía de mercado como un bien colectivo, las disposiciones para cooperar a fin de mantenerla en funcionamiento no son suficientes, pues los Estados están en competencia (por inversión, por no ser los más afectados en pagar los costos de la constante distribución del poder) y en definitiva porque quieren ventajas individuales y evaden el valor de la cooperación en una posible situación de largo plazo.

⁴ Robert Gilpin, *La economía política de las Relaciones Internacionales*, Argentina, Grupo Editor Latinoamericano, 1990, 449 pp.

La explicación de Gilpin para el caso que nos concierne, iría en el sentido de afirmar, que la dinámica del sistema capitalista, genera una fuerza centrífuga que tiende a distribuir constantemente el poder y a generar un cambio sociopolítico también mutante. En su concepción, el primer factor que afecta las consecuencias políticas del comercio es la existencia o ausencia de una potencia liberal (hegemónica o dominante) que pueda establecer, controlar y manejar el sistema internacional de intercambio. El segundo factor es la tasa de crecimiento económico dentro del sistema: un retardo en la tasa de crecimiento intensifica la competencia comercial internacional y exagera las relaciones políticas internacionales; finalmente, el tercer factor es el grado de homogeneidad o heterogeneidad de la estructura industrial la cual a su vez determina la composición de las importaciones y la exportaciones.

Este planteamiento me permite ubicar en primera instancia, que no hay un modelo capitalista único, es decir que coexisten apreciaciones diferentes sobre cómo se retroalimenta el mercado y el Estado. El capitalismo americano por ejemplo, posee una relación de estos elementos muy particular, pues la corporación o la firma requirieron desde sus inicios de un Estado que entendiera que hacer política era sinónimo de protección y expansión de los negocios; su federalismo obedece a la viabilidad de movilidad de capital e históricamente, se ha podido vertebrar en esa sociedad la mano invisible (mercado) con la visible (administración). Se han tejido también cadenas operativas para privatizar instrumentos de *policy making* internacional⁵ pues a pesar de que las empresas nacen de lo micro, su proyección las hace asumir proporciones macropolíticas, incluso supranacionales sin posibilidad alguna de invertir esta lógica.

La especificidad de la relación Estado-mercado en Alemania por su parte, ha obedecido a otras condiciones históricas. Siendo un Estado tardíamente unificado, Alemania hubo de desarrollarse primeramente en medio de un escenario donde la balanza de poder y la *realpolitik* eran las constantes. Sobrevivir y luego incrementar las capacidades, se convirtieron en los fines a alcanzar. En este sentido, un Estado fuerte era indispensable para obtener los logros: totalidad organizativa y coercitiva fueron necesarios para superar su retraso. Los pensadores americanos mismos, tienen de

⁵ José Luis Orozco nos explica que en Estados Unidos, el Estado y el mercado han estado vinculados históricamente. Ver *Razón de Estado y razón de mercado. Teoría y pragma de la política exterior norteamericana*, México, FCE, 1992, 312 pp.

Alemania la imagen de Estado autocrático donde reside una entidad moral y una razón autoconsciente que opera a favor de los intereses espirituales e ideales de sus miembros, logra una "denotación sagrada porque representa la fuerza consagrada a la afirmación y la expansión de los bienes finales que son espirituales, morales y racionales"⁶.

Pero lo rescatable de ambos modelos de capitalismo, el americano y el alemán, es justamente la relación que ambos guardan entre mercado (empresa o corporación) y organización (Estado). Junto a los neorrealistas, observo que continúan siendo los Estados agregados de fuerza humana e industrial y que inercialmente despliegan y redistribuyen poder. Por ello la emergencia del conflicto, muy a pesar de que el pensamiento liberal ahora afirme que la agenda política se ha desplazado hacia una predominantemente comercial entre naciones democráticas que por tener valores compartidos no se hacen la guerra.

El agregado de fuerza humana e industrial alemán es además, un Estado que adoptó por conveniencia un capitalismo de bienestar (que es referido como modelo renano y al cual le dedicamos un capítulo en esta investigación), que al proponer un manejo de demanda a través de políticas fiscales, y monetarias; una redistribución del ingreso a través de impuestos progresivos a las rentas; apoyo estatal en las políticas industriales, educación e investigación vinculada a eficientar los factores de producción y reglamentaciones rigurosas a la inversión, logra entrar en contradicción con las economías de mercado con las que generalmente interactúa.

Cuando Gilpin escribe su obra (1987)⁷, anticipaba ya este problema y veía en la posibilidad de conciliar el capitalismo de bienestar interno con la naturaleza del sistema capitalista internacional, la mejor forma de evitar que el sistema se fragmentara, Y es que las inversiones extranjeras directas, el despliegue de las industrias y la internacionalización de la producción que están caracterizando la realidad actual, tienen lugar en un sistema de naciones-Estado políticamente dividido, por tanto, tienen estas unidades estatales la creciente necesidad de ubicarse en una mejor posición.

⁶ José Luis Orozco, *El estado pragmático*, México, Ed. Fontamara, 1997, p. 190.

⁷ Nos referimos a la obra citada con anterioridad, pero en su primera versión que fue editada en inglés por Princeton University Press.

Cuando los analistas internacionales se acercan a ver y medir las capacidades reales de cada país de la Tríada para salvaguardar sus estructuras organizativas o bien para adaptarlas a este proceso multidimensional llamado globalización, caen casi sin excepción en la tentación de afirmar que los modelos tanto de Japón como de Alemania están teniendo modificaciones, pero que su singularidad se mantiene. A lo largo de esta investigación analizaremos si esto es así.

Destaco que en el trabajo de Gilpin encontré muy importante el hecho de sugerir la combinación de la teoría de la organización industrial con la EPI para dar cuenta de cómo las Empresas Multinacionales (EM) en aras de reducir costos, promueven una producción flexible con todas las implicaciones que observamos: relocalización de actividades, alteraciones espaciales y temporales. En estas circunstancias, las EM condicionan cuáles son las ciudades, las metrópolis, los tiempos de producción, la vida productiva de los trabajadores, los empleos y las vocaciones que deben tener los individuos, etc.

Aunque no abunda lo suficientemente, ya que desvía su explicación hacia las implicaciones que propician las EM respecto a la dependencia de los países no desarrollados de los desarrollados, el autor nos abre líneas de investigación para dar cuenta de nuestro caso ya que advirtió:

- 1) Que los cambios estructurales por apreciar tienen como eje causal la inversión de capital y la innovación tecnológica.
- 2) Que el comercio ha tendido a ser intraindustria.
- 3) Que se ponen en vigencia una gran variedad de acuerdos negociados (intercambio de licencias de tecnología entre empresas de diferente nacionalidad).
- 4) Que el resultado de esta internacionalización de la producción industrial ha sido la creación de una compleja red de relaciones vinculantes entre las naciones-Estado y las gigantescas empresas del mundo.

1.2 *La teoría de la organización industrial*

Es seguramente John Dunning, el autor más reconocido que comenzó a explicar cómo es que la producción internacional, es una actividad con valor agregado

organizada por una firma o grupo de firmas fuera de sus fronteras nacionales utilizando primordialmente Inversión Extranjera Directa (IED) como vehículo mediante el cual extienden su jurisdicción para poder controlar o influenciar la producción extranjera. Es este autor quien sistematiza también las explicaciones de dónde se ubica la producción y por qué.

Haciendo uso del paradigma –por él mismo llamado ecléctico- Dunning⁸ combina las explicaciones de las teorías neotecnológicas, las teorías del comercio, de la IED, de la ventaja competitiva, porque le parecen convergentes en su análisis sobre la lógica de la producción. Para mi investigación, pero también por convicción, privilegio el enfoque de la perspectiva de las teorías tecnológicas⁹ para dar cuenta del tema.

Asumo que el sistema capitalista tiene imperativos que lo llevan a crear geografías inconstantes. En este modo de producción las industrias poseen capacidades para efectuar relocalizaciones radicales de recursos sociales.

Los espacios inconstantes que generan las industrias son regularmente cuatro: 1) Localización; 2) Aglomeración; 3) Dispersión; 4) Cambios de centros. En cada uno de estos momentos industriales, se van generando formas de institucionalización o gestión (*governance*) que más adelante explicaremos, por ahora, nos concretamos a puntualizar que estas industrias fueron las responsables de gran parte del fenómeno que ahora denominamos globalización y su dinámica es tan cambiante y vertiginosa que por ello vuelve altamente compleja la explicación del fenómeno.

Al tiempo que hay relocalizaciones, se observan paralelamente economías territorializadas y desterritorializadas. La desterritorialización opera con productos terminados o semiterminados, a su cargo se encuentran básicamente sectores privados dejando por tanto el control estatal erosionado.

No ocurre lo mismo con productos que posibilitan la territorialización: trabajo y tecnología, donde se requiere un sistema de relaciones de proximidad. No estamos diciendo que la territorialización tenga como sinónimo la proximidad geográfica o la aglomeración, aunque ésta última pueda algunas veces ser la causa y otras el efecto de la territorialización. Storper nos explica que es un efecto cuando la escasez y la

⁸ John Dunning, *Explaining International Production*, London, UNWIN IMÁN, 1988, 378 pp.

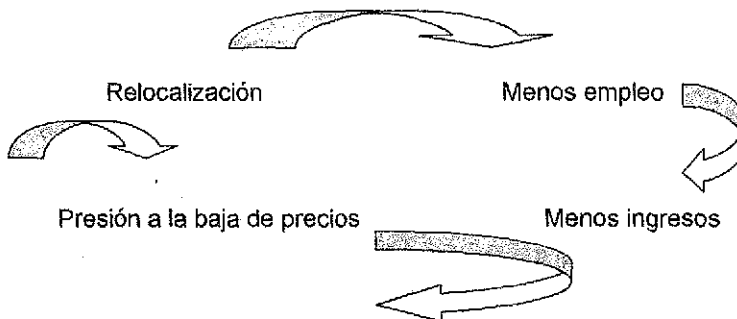
⁹ Michael Storper, *The regional World. Territorial development in a global economy*, USA, Peter Dicken, Series Editors, 1999.

especificidad de los recursos claves, tales como el trabajo y la tecnología llevan a sus productores al lugar y cuando las capacidades insustituibles de los mismos los llevan y mantienen allí. Es una causa cuando la estructura transaccional de la producción lleva a los productores a una aglomeración y las dimensiones clave del sistema de producción llega a ser una relación específica y una llave para su desempeño.

En varios países europeos (Alemania incluida) la territorialización fue una condición indispensable –aunque no suficiente- de la fortaleza de los Estados debido a que involucraba jerarquías que estaban insertas en contextos más amplios.

Estos movimientos espaciales incesantes que llevan a cabo las industrias, tienen objetivos y consecuencias para el sistema internacional.

Como la lógica es –para la mayor parte de las industrias- fabricar donde los costos son menores, la búsqueda de lugares idóneos implica de entrada, problemas de empleo. Muchos trabajadores incluidos los de los países desarrollados se quedan sin fuente de ingresos al trasladarse una industria de un lugar a otro, pero las economías también cambian de vocación, Estados Unidos puede estarse convirtiendo –afirmaba Gilpin- en un país de montaje y ensamblaje o bien en un economía exclusivamente distributiva. En el caso de muchos países europeos, lo que está ocurriendo es que poco a poco las empresas que se relocalizan parcialmente suprimieron o disminuyeron sus producciones locales para instalarse fuera del continente¹⁰ observándose además un círculo vicioso:



¹⁰ Jean Arthuis nos explica cómo opera este proceso en el ámbito europeo en *Les Délocalisations et l'emploi: mieux comprendre les mécanismes des délocalisations industrielles et des services*. Paris: Les éditions d'Organisation, 1993, 228 pp.

Si gran parte de la crisis de las economías del estado de bienestar aumenta, es precisamente porque la producción no está generándose ahí y esto significa que los Estados europeos están quedándose con una gran población que requiere ser mantenida y evidentemente que se deben estar pensando grandes estrategias que permitan hacer lo suficientemente competitivas a sus empresas y al mismo tiempo que logren redistribuir, readministrar o disminuir el Estado de bienestar.

El impulso a los procesos de innovación tecnológica se ha convertido por tanto, en el principal objetivo de las empresas a fin de lograr competitividad, sucede sin embargo, como lo apunta Storper, que la competencia basada en conocimiento y las estrategias derivado del mismo, es más dependiente ahora que antes de los recursos que están fuera de las firmas mayores y por tanto no son apropiables a ellas.

Para que las firmas puedan entonces apropiarse de los recursos que les son indispensables, recurren a la competencia por los mismos y lo hacen con una estrategia basada principalmente en habilidades y conocimiento.

No hemos tocado el otro punto importante que llevan a cabo las firmas y que de hecho es parte de la línea de investigación que Gilpin nos había proporcionado: Existe un proceso organizacional que las firmas desarrollan. Éste les permite establecer relaciones y convenciones interfirmas y también intercambios de mercados laborales a fin de movilizar recursos. Paralelamente, se están proveyendo identidades colectivas y procesos alternativos de organización social que van más allá de las propias firmas.

Para poder entender las implicaciones sociales e internacionales que estas firmas van tejiendo, el institucionalismo como enfoque nos es de gran utilidad.

1.3 *El institucionalismo*

El institucionalismo como propuesta explicativa, ha sido muy utilizado en varias disciplinas para dar cuenta de la realidad actual. La Economía, la Ciencia Política y las Relaciones Internacionales han encontrado en esta teoría un recurso importante.

Se reconoce que una institución (conjunto de reglas formales o informales que sirven para proporcionar estabilidad y certidumbre) puede determinar oportunidades y crear

incentivos en la sociedad. Se trata también de una evidencia empírica que puede ser observada y explicada. En tanto que son construcciones sociales, una institución puede permitir observar cómo se distribuyen las capacidades.

En el desarrollo de esta teoría, la Economía fue muy importante ya que asumió que las relaciones sociales son relaciones de intercambio donde pueden maximizarse o elevarse los costos de transacción. Existen posibilidades de que los individuos en forma particular o agregada posean derechos de propiedad (sobre su trabajo, los bienes y servicios que posean)¹¹. La Ciencia Política a su vez, retomando el sentido de esta afirmación, coincide en que la acción colectiva depende de la negociación de acuerdos entre pares potenciales de negociadores de tal manera que se logran organizar significados y prácticas que se van compartiendo a través del tiempo.

Mediante el institucionalismo, la Ciencia Política explica que la acción política se deriva menos de anticipaciones y consecuencias inciertas que de una estructura de reglas y convención de identidades¹² más o menos reconocidas a través del tiempo.

Por su parte, las Relaciones Internacionales, a pesar de que ya había identificado a través de la Teoría de los Regímenes Internacionales la existencia de acuerdos, tratados y reglas de acción (formales e informales) entre los Estados como actores internacionales más importantes, tenemos ahora que el institucionalismo viene a dar consistencia y a reforzar a los regímenes internacionales, solo que ante la complejización de la realidad, se acepta que muchos otros actores, a parte de los Estados están negociando "contratos", que se refieren implícita o explícitamente a derechos de control residual mediante los cuales se puede identificar quién decide qué.

Ahora bien, se acepta además que todo contrato formal o informal constituye una *governance* (aunque son frecuentes las traducciones de este concepto como gobernancia, en la investigación adquirirá el significado de gestión o administración) que determina y a su vez explica quién y cómo quedan protegidos los derechos de propiedad, pero también cómo es que los actores privados (las industrias organizadas

¹¹ Ver *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico* de Douglas C. North, México, FCE, 1990, 191 pp.

¹² Son Olsen y March, pioneros en incorporar estas explicaciones que adquiere el institucionalismo en la economía a la Ciencia Política, ver March James y Olsen Johan, "Institutional Perspectives on Political Institutions" en *Governance: An International Journal of Policy and Administration*, Vol. No. 3, July 1996.

en empresas o firmas) integran mercados y sociedades logrando romper las restricciones tradicionales del tiempo y el espacio.

Desde el punto de vista institucional, las estructuras de gestión deben ser renegociadas recurrentemente¹³, sin embargo como esto no sucede, se crea una inercia política que permite que unos actores se beneficien más que otros.

Es entonces que las actividades y "contratos" que las EM establecen por su misma dinámica de producción permite observar una gestión o *governance* internacional. En efecto, las redes que van tejiendo entre sí mismas y con los Estados, permite observar este tipo de "contratos" también con éstos últimos, pues los gobiernos nacionales perseguirán políticas para favorecer que las firmas permanezcan en su territorio.

El fenómeno actual de internacionalización o globalización crea por tanto, incentivos para que los Estados adopten políticas industriales estratégicas en aras de proteger a las industrias que poseen una actividad de creciente desarrollo tecnológico y para redistribuir o reorganizar a las que quedan en la obsolescencia.

La complicidad Estado-empresas (vía la adopción de políticas comerciales e industriales) conforma una estructura organizacional compleja que puede ser observable aunque no esté explícita.

A nivel internacional, la globalización está creando condiciones para la acción colectiva en múltiples niveles incluyendo el nivel regional¹⁴. En el Viejo Continente, el Acta Única Europea de 1987 así como el Tratado de Maastricht fueron precedidos por una serie de programas que promovían industrias de alta tecnología para asegurar que la región no perdiera competitividad ante el desarrollo japonés y el norteamericano en las industrias de desarrollo tecnológico.

La perspectiva de estudio que nos brinda el institucionalismo, nos permite rebatir a aquellos que afirman que el papel del Estado ha dejado de ser operable en la globalización. Como lo apuntamos brevemente, el Estado en los países altamente industrializados continúa jugando un rol determinante. De la misma manera, este

¹³ Ver David Lake, "Global Governance. A relational contracting approach" en *Globalization and Governance*, Edited by Aseem Prakash and Jeffrey A. Hart. Routledge London and New York. The Ripe Series in Global Political Economy, 1999, 338 pp.

¹⁴ Jeffrey A.Hart y Aseem Prakash en "Globalization, governance and strategic trade and investment policies", *ibid.* p. 256.

enfoque nos permite apreciar cómo opera la relación Estado-mercado al interior de una unidad geográfica específica.

1.3.1 *La escuela de la regulación*

Como lo referimos más arriba, múltiples cambios y transformaciones hemos estado apreciando en los ámbitos nacionales e internacionales que a su vez tienen implicaciones en lo social, económico y lo político. Nadie puede desmentir que muchas de estas nuevas circunstancias son consecuencia de una crisis capitalista que encuentra su expresión abierta en los años 70.

Son varias las explicaciones que sobre esta crisis se han aportado, sin embargo consideramos que el enfoque de la regulación (*regulation approach*) o la escuela regulacionista tiene la virtud de presentar las transformaciones de las economías capitalistas más importantes en una perspectiva de largo plazo utilizando como herramientas principales la teoría y la historia.

Es el francés M. Aglietta en los años setenta quien comienza a hablar de la regulación, primero para sustituir el concepto de reproducción que las formas institucionales tomaban para normar y regular conflictos. Después, los regulacionistas franceses añadían otras palabras claves como régimen de acumulación (conjunto de regularidades a nivel de toda la economía que la capacitan para un proceso más o menos coherente de acumulación de capital¹⁵) y modo de regulación (conjunto institucional que puede asegurar la reproducción capitalista no obstante el carácter antagónico).

Para los regulacionistas,

"El desarrollo capitalista siempre está mediado por formas institucionales históricamente específicas, instituciones reguladoras y normas de conducta. Aquí se incluyen las relaciones salariales, las formas de competencia, la emisión monetaria, el Estado y los medios de calcular que corresponden a estas formas institucionales y a estas instituciones reguladoras"¹⁶.

¹⁵ Ver Ash Amin, *Post-fordism. A reader*, USA, Blackwell Oxford UD & Cambridge, 1994, capítulo 1.

¹⁶ Werner Bonefeld, John Holloway, comp., *Un Nuevo Estado? Debate sobre la reestructuración del Estado y el capital*, México, Cambio XXI, 1994, p. 71.

En nuestros días, es R. Boyer junto con muchos otros intelectuales europeos (el alemán Joachim Hirsch incluido) quienes han retomado la escuela regulacionista, pero también han contribuido a sistematizarla a fin de responder básicamente dos preguntas:

- ¿Cuáles son las transformaciones estructurales básicas que están ocurriendo en las economías capitalistas contemporáneas?
- ¿Cómo conciliar diversas formas de gobierno con formas de regulación agregadas que operan a nivel nacional e internacional?

Para responder estos interrogantes, los regulacionistas identifican cinco formas institucionales que definen un modo de regulación:

1. Naturaleza de la competencia
2. Tipo de administración y regímenes monetarios
3. Compromisos institucionalizados entre estado y ciudadanos
4. Modos de apoyo para el régimen internacional
5. Formas de la relación social

Es oportuno señalar que aunque los regulacionistas tienen estas variables para establecer qué tipo de regulación está operando en el sistema capitalista, rescatan siempre que en cada formación social estas características adquieren particularidades de acuerdo a su historia, al conjunto de relaciones sociales y estructuras económicas.

Si es el capitalismo un sistema o modo de producción donde hay una alteración progresiva de las condiciones de la competencia entre el capital, esto origina una variación recurrente de las formas de acumulación y valorización del mismo, pero también crea tensiones que no pocas veces precipitan crisis.

Una crisis estructural (objeto de estudio de los regulacionistas contemporáneos) es considerada por Boyer¹⁷ cuando:

1. Se constata que la regulación anterior no permite la reconstitución automática de las ganancias y con ello, de un reinicio endógeno de la acumulación.

¹⁷ Ver Robert Boyer, *La crisis en una perspectiva histórica. Algunas reflexiones a partir de un análisis a largo plazo del capitalismo francés*, México, 1986.

2. La evolución espontánea impulsada por la regulación económica cuestiona la organización de la producción, el tipo de relación salarial o aún más, la organización financiera base sobre la que opera la regulación considerada.

3. La intensidad y frecuencia de las luchas cuyo fin no es otro que la instauración de formas sociales que garantizan una recuperación de la acumulación.

Como lo ilustraremos en el capítulo siguiente, la crisis que vivimos en la actualidad es una estructural donde además se están operando transformaciones simultáneas y multidimensionales.

Ahora bien, si la mayor parte de los "regulacionistas" son economistas, es muy interesante destacar cómo es que han aceptado los trabajos de formulación teórica que otras disciplinas han estado haciendo, asumiendo que no solo no compiten con su propuesta sino que la enriquecen y les permiten trasladar el enfoque regulacionista a nivel micro, meso y macro.

1.3.2 La convergencia entre la escuela de la regulación y otros enfoques

Con el análisis de la *governance económica*, los regulacionistas asumen que no hay diferencias, muy por el contrario, se trata de un teoría gemela¹⁸ ya que asume que la actividad económica posee organizaciones individuales y colectivas dentro de formas institucionales que canalizan conductas individuales a través de construcciones restrictivas, por ello su objeto de estudio es definido como la totalidad de acuerdos, instituciones, reglas y agentes tomadores de decisiones que coordinan y regulan transacciones dentro y a través de las fronteras de la sociedad económica.

Respecto del *corporativismo*, que tiene por objetivo entender los cambios estructurales a largo plazo, rescatará la forma en la que influye la centralización del poder político y los intereses de intermediación, pues se aprecian básicamente desde los años 80 formas institucionales intermedias (a nivel de firmas, a nivel del sector público y privado) que contribuyen o bloquean estructuras mayores. A partir de este enfoque, los regulacionistas pueden acercarse a explicar con mayor detalle cuáles son

¹⁸ Robert Boyer extrae los puntos convergentes con otras aproximaciones teóricas a fin de dar cuenta de esta problemática en *The Transformations of Modern Capitalism by the light of the "Regulation" Approach and Other Political Economy Theories*, CEPREMAP, CNRS, EHESS, 1991, 54 pp.

las contradicciones derivadas de las presiones económicas y los conflictos dentro de la esfera política.

La desorganización capitalista como enfoque, parte de la definición de crisis estructural de la escuela de la regulación asumiendo que los procesos, los patrones de organización y los mecanismos institucionales que supuestamente median y mantienen un balance entre el poder social y autoridad política, realmente fracasan en desempeñar esta función. Sin embargo, la conclusión a la que llega la desorganización capitalista no consiste en afirmar que en el capitalismo se esté estableciendo una nueva configuración para las sociedades modernas y sí señala que se están presentando problemas de legitimación, acción colectiva, conflictos de clase y de intereses.

Finalmente, se reconoce que el análisis económico de costos-transacción¹⁹ es útil al enfoque regulacionista en tanto que su análisis está centrado en transacciones y organizaciones no sólo en una visión abstracta acerca de los mercados competitivos. La desventaja de esta herramienta es que resta importancia a los otros dos niveles meso y macro que también son importantes.

Si está más que asumido que el sistema capitalista atraviesa por una crisis estructural, el gran reto consiste en reconocer que hay una alteración (destrucción incluso) de formas organizacionales previas, pero sin la identificación de una estructura clara para los regímenes nacionales e internacionales. Además, no todas las organizaciones sociales y económicas están totalmente condicionadas por la tecnología dado que hay otras presiones que muchas formas organizacionales han tenido por parte de otros sistemas de organización, en este sentido, los sectores más abiertos o expuestos a la internacionalización son los que más cambios representan en las estructuras de gobierno. Por cierto que cuando se habla de sectores productivos, hay que dejar en claro que éstos son diferentes y cada uno de ellos aparte de contener formas organizacionales definidas (culturas), a su vez están asociados con negocios distintos (intereses de intermediación). Pero lo más importante quizá sea establecer que cada sector juega un rol específico en el régimen de acumulación global y que éstos divergen también por el grado de internacionalización o protección a los que estén expuestos.

¹⁹ Ibid. p. 17.

Una vez señalados los instrumentos teóricos y conceptuales que nos han parecido adecuados para dar cuenta del tema de investigación, procedemos a operarlos a continuación.

CAPITULO 2

El capitalismo alemán

"Solo se puede otorgar lo que no va en desmedro de la
productividad económica y de la economía de mercado".
L. Erhard

Ante la vasta literatura que existe para elogiar e incluso sugerir a partir de la organización del sistema capitalista alemán la importación del modelo en otras formaciones sociales, hemos decidido tomar distancia de esas interpretaciones y acercarnos lo mas posible a esa realidad a fin de extraer de ella las características mas importantes que en definitiva nos permitirán comprobar o no si ese modelo tal y como fue contemplado ha variado y de qué manera lo ha hecho.

En primer lugar, aclaramos que la Economía Social de Mercado (ESM), el capitalismo renano, o el modelo económico alemán es una forma de capitalismo y como tal exige la protección de la propiedad privada, de los derechos económicos de la misma y de los grupos –la burguesía- que ostentan esa propiedad. Al afirmar esto, también estamos reconociendo que existe un proletariado y consecuentemente, una lucha de clases.

Ahora bien, si es la forma de producir y de distribuir el producto generado lo que diferencia a los países capitalistas, pondremos atención en cómo producen y distribuyen los alemanes.

En segundo lugar, reconocemos que Alemania es un Estado importante en el Sistema Capitalista Internacional y que históricamente ha demostrado tener la capacidad de desplegar su poder económico a fin de evidenciar que es un actor determinante en la competencia intercapitalista.

Aunque centro esta investigación en el modelo capitalista alemán después de la Segunda Guerra Mundial, es interesante conocer los antecedentes más importantes de la industrialización alemana, pues de ello podemos entender cómo se van vertebrando no sólo los sectores productivos, sino también las relaciones de producción.

Por la tardía unificación nacional (1871), pero también por el escenario de competencia internacional que privaba cuando ésta se logró, debemos comenzar

diciendo que en Alemania no cundieron ni el *laissez faire* ni el libre comercio. La industria surgiría en un terreno más bien mercantilista y las tradiciones económicas alemanas ayudaron desde el s. XIX a justificar la victoria proteccionista. Está documentado además²⁰ que el estado prusiano realizaba espionaje industrial, pues en lo que hoy es Alemania, la industria también tardó en imponerse a pesar de que la naciente burguesía apoyó la creación de institutos de formación industrial con notables resultados. De tal manera que en 1820 se hablaba ya de un sistema de educación y formación técnica considerado para la época como el más eficaz del mundo, aunque no fuera sino hasta 1860 que Alemania emplea la máquina de vapor. En los años 80 del siglo XIX cuando Bismarck impone aranceles a los productos americanos (en especial al centeno) y protege la producción de maquinaria pesada, la unidad entre los grupos industriales y el Estado saltó a la vista. En este sentido es muy importante reconocer que el Estado alemán desde el principio apuntalará dichos sectores. Piore y Sabel²¹ al respecto afirman que tanto la tasa de crecimiento como su rumbo, dependen de la distribución de los derechos económicos y dado que esta distribución está relacionada con el poder que tiene el Estado para favorecer y castigar a determinados grupos, estaríamos en la posibilidad de afirmar que el desarrollo económico se ve afectado por la política. Por ello, desde que se inicia la industrialización alemana, se aprecia que estas actividades productivas están siendo dirigidas hacia un objetivo que para la época era estimular la industria bélica que a su vez se eslabonaría con la producción naval y con la industria pesada. Ésta por su parte, lo haría con subcontratistas del sector de la construcción mecánica y éste con el Estado y no con la producción en serie de bienes de consumo como ocurría ya en Estados Unidos.

De tal manera que en el perfil productivo alemán, destacan sectores líderes no tan solo porque ellos han contribuido a ubicar a ese país en una posición internacional competitiva, sino porque desde el principio el ramo textil, el de la industria pesada y el de la química, constituyeron verdaderas organizaciones que promovían entre sí destrezas y valores, la organización productiva ahí además comienza con instituciones

²⁰ Werner Plum nos explica sucintamente la forma en la que se inicia la industrialización y cómo está acompañada de un proceso de capacitación para aprendices muy importante. Ver. *Promoción Industrial en Alemania. Aportes al desarrollo en la primera mitad del siglo XIX*, RFA, editado por el Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales, 1976.

²¹ En *La segunda ruptura industrial*, Madrid, Ed. Alianza, 1984, p. 60.

coherentes y eficaces. La tecnificación fue llevada a la industria del carbón logrando que la producción del mismo pasara de 34.5 millones de toneladas en 1871 a 191.5 en 1913²². La extracción de mineral ferroso aumentó en el mismo periodo en más de 500%.

Para las dimensiones de ese crecimiento, también fue necesaria la inmediata construcción de ferrocarriles; la construcción de una flota marítima comercial que pasaría de 147 barcos en 1871 a 2098 en 1913; la industria de la construcción de bienes de capital, maquinaria, armamentos y el desarrollo de la industria eléctrica. Muchas de las grandes firmas que todavía hoy se reconocen como líderes mundiales en maquinaria y equipo, pero también en el sector químico (*Krupp, Hoescht, Merck*, etc.) surgen entre 1871 y 1913.

Estos resultados sorprendentes, no pueden ser explicados sin el inminente papel desarrollado por la banca alemana para proveer fuertes sumas de capital. No puede entenderse ni en el pasado ni en el presente el capitalismo alemán sin tomar en consideración que la banca y la industria se desarrollan ahí de la mano, desde el principio son socios financieros y por ello dueños parciales de todas las firmas importantes²³.

Pero el otro elemento importante por rescatar antes de exponer cómo se estructura el modelo capitalista alemán después de la Segunda Guerra Mundial es justamente el de la organización de la mano de obra y su relación con la industria. La posición de liderazgo alemán desde principios del s. XX como resultado de su éxito en industrias clave, tuvo un costo social. La explotación y exposición de los trabajadores a largas jornadas de trabajo sin una remuneración que les permitiera su reproducción y sobrevivencia dio lugar a una movilización organizada principalmente en la industria pesada y en la industria eléctrica. Cabe apuntar que estas demandas sociales estaban

²² Ver "Empresas alemanas en México (1870-1910)" de Brígida von Mentz quien nos habla de la industrialización alemana y su expansión mundial en este mismo período en *Los empresarios alemanes, el tercer reich y la oposición de derecha a Cárdenas (I)*, México, SEP, Col Miguel Otón de Mendizábal, 1988, p. 20.

²³ Esto ya lo había explicado Hilferding desde principios del siglo XX cuando afirmaba que el capital bancario junto con el capital industrial permitirán ampliar el espacio económico. Al interior, esta mancuerna logra que la economía sea área de explotación para asociaciones monopolistas nacionales. Al exterior, mediante la IED, se expande esta relación de explotación al trasladar procesos productivos. Ver Rudolf Hilferding (1909), *El capital financiero*, La Habana Cuba, ed. El Caballito, 1973.

coincidiendo con un momento político muy importante: la transición de la monarquía a la República de Weimar. Es mediante el Pacto *Stinnes-Legien*, firmado el 15 de noviembre de 1918, que el movimiento obrero obtiene conquistas sociales a cambio de la participación de los sindicatos y de la puesta en orden de la economía y de su sostén implícito en el orden social existente (no negamos que la tradición en el establecimiento de un Estado de Bienestar data de la época de Bismarck). Aunque estos derechos serán reconocidos en la Constitución de Weimar el 31 de julio de 1919, sentaría precedente la disposición en la posibilidad de que los obreros aparte de beneficiarse en lo económico, tuvieran la oportunidad de participar más activamente en las decisiones económicas. Nos referimos a la influencia que podrían tener al imponer convenciones colectivas a un buen número de sectores de la economía. Con prontitud se crearon y reprodujeron las comisiones obreras electas que además lograron arraigarse como Consejos de Administración en las grandes empresas. René Lasserre²⁴ afirma que había una participación efectiva de los asalariados en las decisiones de las empresas privadas y en empresas públicas como el *Reichbahn* (ferrocarriles) y la *Reichpost* (correo).

La crisis económica padecida por Alemania en 1923, más la Gran Crisis de 1929-1930 logran que los proyectos sociales se vengán abajo y que el Estado se imponga como árbitro entre trabajadores y patronos. En 1930, el sistema de negociación contractual da lugar a un sistema autoritario de fijación de salarios. Cuando en 1931 Brüning está en el poder, éste promulga un decreto de urgencia que retracta autoritariamente los salarios a su nivel nominal de 1927. En 1932 el gabinete de von Papen autoriza a los patronos a disminuir unilateralmente las remuneraciones sin consultar a los sindicatos.

2.1 *El capitalismo alemán de la posguerra*

Una vez que concluyó la Segunda Guerra Mundial, Alemania permaneció ocupada por los aliados y la parte este fue controlada por los soviéticos. La parte occidental de

²⁴ Ver *Weimar ou de la démocratie en Allemagne* sous la direction de Gilbert Krebs et Gérard Schnellin. Francia, Ed. Université de la Sorbonne-Nouvelle Paris 3, 1994.

Alemania –a la que nos referiremos en lo subsecuente- contaba hacia 1947-48 con un ingreso 40% inferior al registrado en 1936. El 20% de las construcciones industriales, 20-25% de las viviendas y 40% de las vías de comunicación habían sido destruidas por los acontecimientos bélicos. Se cedió el 25% de la superficie del territorio alemán de 1937, incluyendo regiones importantes para el abastecimiento de productos alimenticios. En aproximación, se contaba exclusivamente con el 50% de la capacidad productiva instalada después de la guerra. La población alemana aparte de ser escasa (por lo menos 12 millones de alemanes fueron expulsados o huyeron) estaba subalimentada²⁵.

Si bien es cierto que el cálculo norteamericano preveía que Alemania necesitaría inversiones por 1 820 millones de dólares, la “ayuda” que arribó por medio del Plan Marshall fue de 1 298²⁶. Como muchos especialistas lo han reconocido, estos montos no resolvieron la desesperante situación alemana, pues los precios y los salarios estaban congelados y tanto las importaciones como las exportaciones estaban sujetas al control de los aliados.

Las discusiones políticas y académicas para resolver esta situación fueron tomando cuerpo. El vicescanciller y ministro de Economía, Ludwig Erhard coincidió con los planteamientos de los economistas de la escuela de Friburgo en relación a la mejor forma en la que podría desenvolverse el poder privado en una sociedad libre y aunque las recomendaciones eran la necesidad de un Estado fuerte, pero limitado, la situación de crisis existente requirió de un papel de éste muy importante.

El concepto principal tras el cual operaba la escuela de Friburgo²⁷, tenía que ver con el establecimiento de un orden institucional, hablan ellos de “la competencia institucional” como el mecanismo más eficaz para reducir el poder de la política sobre los ciudadanos.

²⁵ Werner Lachmann en “Génesis y principios de la Economía Social de Mercado” p. 29, nos ilustra los momentos más importantes que llevan a los dirigentes alemanes a reorganizar su sistema económico y social. El artículo aparece en la obra *Seguridad Social en la Economía Social de Mercado*, editado por Werner Lachmann y Hans Jürgen Rösner, Buenos Aires, CIEDLA, 1995, 502 pp.

²⁶ A Ramos-Oliveira: *Historia social y política de Alemania II*, México, FCE, Breviarios no 71, 1973, p. 229-230.

²⁷ Sobre la posición de la Escuela de Friburgo y del pensamiento de los economistas que estaban involucrados en la discusión teórica sobre el modelo económico a imponer, ver Peter Koslowski, *The Theory of Capitalism in the German Economic Tradition*, Germany, Ed. Springer, 2000.

La visión y los imperativos que Erhard tenía ante sí lo llevan a tomar medidas drásticas. El 20 de junio de 1948 ante el asombro de los aliados, hace que todos los alemanes reciban 40 DM a cambio de 40 RM (*Reichmark*) depreciados. Dos meses mas tarde reparte 20 DM adicionales. Las empresas por su parte, recibirían 60 DM por empleado. Vale la pena observar que este reparto monetario no sólo implicaba la posibilidad de poner en circulación la liquidez indispensable para revivir la economía alemana, sino que implicaba la urgente necesidad de unir al país, a los alemanes y por si no fuera claro, evidenciaba un ejercicio elemental de soberanía (la observación es importante porque las tropas extranjeras estaban presentes en territorio alemán). Esto sumado al levantamiento de los controles existentes y a la determinación de precios fijos -mínimos y máximos-, inyectarían a la economía alemana el primer incentivo para reactivarla.

El discurso de Erhard apelaba a la construcción de una ESM en la que se tendrían tres objetivos principales: el principio del mercado, la ocupación plena y el bienestar para todos.

Los primeros sectores donde se hace imponer el principio de la economía de mercado son los neurálgicos (metalmecánica, químico, textil) logrando generar el pleno empleo²⁶. Al mismo tiempo, este avance del mercado lleva a crear una necesidad activa por información a fin de que se supiera si los resultados económicos estaban siendo distribuidos. Sindicatos, empleados y organizaciones en defensa del consumidor se prestan a llevar a cabo esa supervisión. Conforme el modelo (ESM) se va institucionalizando, la sociedad organizada va desplegando mecanismos de participación dentro de la economía, que llevan a toda ésta a funcionar mediante consensos y estructuras corporativas.

Pero la ESM es un concepto donde se destaca la responsabilidad social de la propiedad privada y se enfatiza la equidad social. Afirman los especialistas que mediante la misma se logra transformar la temida lucha de todos contra todos en una competencia ordenada. También se garantiza que los más débiles dispongan de poder

²⁶ Horst Fiedrich Wünsche hace esta afirmación en "¿Cuál economía de mercado merece el atributo de "social?", p. 140. El artículo está contenido en la obra de Lachmann, op. cit.

adquisitivo suficiente. En el contexto de una ESM se aprecian además principios como solidaridad y subsidiaridad:

“Dentro de esta solidaridad global, el individuo debe realizar su contribución en la medida de su capacidad y de sus fuerzas. El principio de subsidiaridad definido como ayuda para la autoayuda, establece que la comunidad solo debe intervenir en tanto y cuanto el individuo no está en condiciones de ayudarse a sí mismo”²⁹.

Quizá este contenido “humano” del concepto de la ESM ha logrado desviar en algunas ocasiones la atención sobre las contradicciones capitalistas en Alemania. Nosotros asumimos que aunque la formación social alemana cuenta con su propia historia y estructuras institucionales que hacen que la distribución de las ganancias sea “menos” desigual o bien que no se traduzca en polarizaciones del ingreso, no por ello dejan de privilegiarse a grupos y actividades económicas que han logrado ganar a lo largo del tiempo poder político. Por cierto, este modelo del que se han hecho muchas apologías, solía distribuir cuando la economía tenía una tasa de ganancia generosa, pero cuando ésta presenta retrocesos en el crecimiento productivo, el Estado alemán no encuentra más remedio que “arbitrar” nuevamente en la economía, pero en general en las relaciones sociales de producción a fin de postergar los conflictos sociales que en Alemania adquieren además la particularidad de poner en jaque a todo el sistema económico.

2.2 La naturaleza de la competencia en Alemania y las relaciones sociales de producción

De la mano con la reorganización monetaria indispensable para el funcionamiento del capitalismo, muchas de las firmas germanas también fueron apoyadas, especialmente mediante créditos bancarios. Se esclarecieron también muy tempranamente las reglas para ejercer la competencia. Ésta última se definió como la posibilidad de llevar a cabo transacciones sobre el derecho de propiedad de los individuos y las empresas. Gracias al apoyo estatal y bancario, los cárteles alemanes tendieron a concentrarse y a destacar en sectores que les permitirán competir internacionalmente hasta nuestros

²⁹ Hans Jürgen Rösner, *ibid.* p. 200.

días. Derivado o junto con esto, se sigue que en ese país la idea del cártel está relacionada con el colectivismo, muchos cárteles de hecho fueron puestos en el mismo nivel de las sociedades cooperativas. Además la forma en la que se establecen las relaciones socialmente necesarias dentro de la firma, permite que los cárteles asuman la posibilidad de identificarse con contratos cooperativos.

Sin embargo, hay que reconocer que en el capitalismo alemán existen mecanismos muy particulares que tienen por objeto evitar la confrontación sistemática de las partes sociales. Por ello, la concertación tendrá la finalidad de conseguir la estabilidad económica y social, pero al mismo tiempo el desarrollo permanente de la economía. Responsabilidad y codecisión se convertirán en otros dos instrumentos que se pueden identificar en ese modelo para lograr crear obligaciones y cumplir compromisos respecto al desempeño económico. En estos compromisos se fijan topes de producción, el pago y la vigencia de los salarios; las jornadas de trabajo, la garantía de beneficios sociales a futuro. Justamente a esto se le denomina cogestión, pues los consejos de empresa determinan todas estas características de la producción y de las relaciones laborales.

A través de los consejos de vigilancia, los trabajadores pueden hacer valer sus derechos de información o someter a aprobación importantes decisiones empresariales como inversiones de gran alcance o medidas de racionalización. Ahora bien, la composición de los consejos se rige por la ley de 1952 y luego por una reforma a la misma (1976) donde se precisa que las empresas grandes con más de 2000 personas se integrarán por el 50% de accionistas y el 50% de representantes del sector laboral. En empresas de hasta 10 mil trabajadores, la proporción es 6:6; en las que se tienen de 10 a 20 mil trabajadores, 8:8; en las que poseen más de 20 mil, la proporción es 10:10. El presidente (representante de los accionistas) tiene voto de calidad. Una empresa con más de cinco trabajadores también debe crear consejos de obreros que hagan efectivo el derecho de participación jurídica del personal.

Entre los agentes sociales más importantes en la ESM están: los sindicatos, que se organizan mayoritariamente en la DGB (Federación Alemana de Sindicatos) por sector. Los patrones, empresarios agrupados en asociaciones regionales organizadas, pero es la Confederación de las Asociaciones Patronales Alemanas (BDA) la más importante.

Así mismo, encontramos la Federación Alemana de Funcionarios y la Federación de Sindicatos Cristianos de Alemania (DBB), que tienen agremiados, aunque su importancia e incidencia en la formulación de planes y políticas es menor.

Cuadro 1

LOS SINDICATOS DE LA DGB (1997)

<i>Sindicatos de la industria y otros ramos</i>	<i>Miembros</i>	<i>%</i>
Metal	2 660,951	30,8
Servicios públicos, transporte y comunicaciones	1 643,692	19,0
Minería y energía	1 012,000	11,7
Construcción, agricultura y medio ambiente	655,356	7,6
Comercio, banca y seguros	488,271	5,7
Correos	487,814	5,7
Ferrovianos	367,734	4,3
Alimentación y hostelería	294,546	3,4
Educación y ciencia	289,014	3,4
Policía	196,536	2,3
Medios de comunicación	191,610	2,2
Textil y confección	183,349	2,1
Madera y sintéticos	153,045	1,8
Federación Alemana de Sindicatos (DGB)	8 623,918	100,0

Fuente: *La actualidad de Alemania*. Departamento de Prensa e Información del Gobierno Federal, RFA, Societäs-Verlag, 1999, p.363.

Desde los años cincuenta, pero muy particularmente durante la década de los 60, los resultados económicos son contundentes. No hay que dejar de observar sin embargo que la inversión extranjera y en especial la ayuda financiera de Estados Unidos continuaría ininterrumpidamente por un período que en 1962 aún no había terminado³⁰.

"En los convenios sobre deudas firmados en Londres en agosto de 1953 se estipuló que una tercera parte de lo que la Reserva Federal había importado hasta mediados de 1951, con límite en un total de 1000 millones de dólares, sería considerado crédito de largo plazo. Los otros dos tercios —o sea 2000 millones de dólares— tendrían carácter de donación. Los suministros —llamados auxiliares— hechos después de mediados de 1951, hasta un crédito de 17 millones de dólares, también se consideraban donaciones. Y lo obtenido de la venta de esos suministros auxiliares, por el gobierno de Bonn se computaba de un modo especial y se invertía en la economía"³¹.

Este elemento aunado al rendimiento de la mano de obra alemana y al desarrollo tecnológico, explican la expansión industrial que se experimentará, pues el índice del

³⁰ Oliveira, op. cit. p. 230.

³¹ Idem.

crecimiento de la producción neta era de 282 (1948) en comparación con 118 en 1951, 155 en 1956 y 225 en 1959³². Tan solo la producción de acero que en 1958 totalizaba 22 786 000 toneladas, en 1960, una vez que Sarre fue anexada, produjo 34 090 000 toneladas.

El aumento del PNB en 1950 era de 22.0; 8.8 en 1956 y 5.3 en 1961. Antes de que concluyera la década de los 50, el volumen de las exportaciones de autos alemanes hacia Estados Unidos alcanzaba las 165 mil unidades³³.

Cuadro 2

ALEMANIA. LIQUIDEZ INTERNACIONAL Y POSICIÓN EN LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL (1950- 1970)

Año	Liquidez Internacional (total de reservas menos oro, mills de ds.)	Salarios*	Producción industrial*
1950	190	11/13	26/20
1955	2 096	15/18	34/35
1959	2 154	19/21	N.D
1960	4 062	19/23	42/50
1961	3 501	21/25	44/53
1962	3 278	22/27	47/56
1963	3 807	24/30	49/57
1964	3 634	25/32	54/62
1965	3 020	26/35	57/65
1966	3 737	28/36	61/66
1967	3 925	30/37	63/64
1968	5 409	32/41	67/70
1969	3 050	35/47	73/79
1970	9 630	38/52	74/84

*La cifra de la izquierda indicaba el salario o la producción alemana; la de la derecha, indicaba el salario o nivel de producción que otro u otros países tenían.
Fuente: *Yearbook, International Financial Statistics*, IMF, 1990.

En los logros de esta expansión debe reconocerse el gran esfuerzo que hizo el trabajador alemán para "reconstruir" su economía, pues los beneficios salariales tardaron un poco en llegar y la inflación no estuvo ausente. Los precios se estabilizarían

³² *Ibid.* p. 232.

³³ *Ibid.* p. 233

hasta los años 60. Por lo que concierne a la mano de obra, ésta era muy escasa y la construcción del Muro la menguó todavía más.

2.3 *La movilización obrera, los sindicatos y el Estado de bienestar*

Conforme la economía alemana fue sobreponiéndose de los efectos de la posguerra, los esfuerzos obreros demandaron ser reconocidos. Aunque en Alemania tenía gran arraigo la obtención de beneficios sociales derivados y garantizados por el Estado desde el s. XIX, el régimen fascista y la guerra habían desarticulado a toda la sociedad. El movimiento obrero resentido por esto, tuvo muchas dificultades para organizarse nuevamente, en especial porque ante la propuesta de desarrollo económico cualquier oposición al mismo era tachada de colaboración con los comunistas.

Las demandas porque el crecimiento económico fuera acompañado de mejoras sociales y la contemplación de las mismas en los diseñadores de la ESM nos lleva a pensar que la Alemania que surgía de aquellos años era una donde el conflicto social se hallaba oculto, es innegable que los trabajadores alemanes experimentaron un ascenso de bienestar, sin embargo lo importante es que ese desarrollo fue compatible "con la tendencia de concentración de empresas y bienes en manos de una pequeña minoría de propietarios"³⁴.

La seguridad social entendida como el sistema de ayuda y protección que emplea elementos y mecanismos destinados a solventar los problemas de salud, de riesgos de trabajo, de desocupación y de la tercera edad, es vista como indispensable en una ESM. Este esquema de seguridad social recae en las partes sociales, pues el Estado no se hace cargo de toda la seguridad social. Su responsabilidad está estipulada como subsidiaria y en este sentido, el principio de corresponsabilidad de las partes es fundamental.

Como federación, en Alemania cada *Länder* y municipio posee autonomía administrativa y por esto el funcionamiento, apoyos y leyes que protegen a la sociedad con prestaciones económicas en caso de enfermedad, accidente, invalidez, desempleo

³⁴ En una visión sucinta de la Alemania contemporánea, Dieter Boris hace esta afirmación. Ver *La República Federal de Alemania. Aspectos de su desarrollo social, regional y económico*. México, FFyL, UNAM-COLMEX, Col. Cuadernos de Jornadas 9, 2000, p. 23.

y jubilación es delegado a estas unidades administrativas. Sin embargo, los ámbitos que cubre la seguridad social en ese país (el desempleo, riesgo de enfermedad, de maternidad, de accidentes de trabajo invalidez y vejez) recaen en un sistema con carácter parafiscal, es decir, financiado a través de los aportes de los asegurados.

La jubilación presupone un período mínimo de aportes de 180 meses (desde 1984 cambia a 60 meses) y se otorga automáticamente cumplidos los 65 años.

El seguro contra enfermedad cubre tratamiento médico y odontológico, internación en hospital, provisión de medicamentos, diagnóstico precoz de enfermedades, ayudas a la convalecencia, asistencia por maternidad. El seguro de desempleo aporta 68% del sueldo último y tiene una duración de 312 días.

La vivienda tiene un subsidio por alquiler.

"...la cuota de las prestaciones sociales (es decir, la participación de las mismas en el producto bruto en los diez años que median entre 1965-1975 pasó de un 25% aproximadamente a un 34% y los gastos per cápita incluso se triplicaron. Este sustancial incremento en el nivel de las prestaciones sociales fue consecuencia de una economía en rápido crecimiento que creó las adecuadas bases financieras"³⁵.

En Alemania no existió una institución central responsable de la seguridad social, las acciones correspondientes son realizadas por instituciones descentralizadas. Entre las entidades de asistencia más importantes están: Organización de Asistencia de los Trabajadores, Caritas de Alemania, Asociación Alemana de Beneficencia Paritaria, Cruz Roja Alemana, Organización Central Judía de Asistencia en Alemania³⁶, pero en la participación de la seguridad social, tomaron creciente importancia las cajas de seguro en sus modalidades regionales, locales, las de empresa, las gremiales, las de mineros, las de compensación. Funcionan mediante una junta directiva y una asamblea de representantes integradas en partes iguales de patrones y asalariados³⁷.

³⁵ Klaus Dirk Henke en *Seguridad Social en la Economía Social de Mercado*, op. cit. p.282.

³⁶ *ibid.* p. 272.

³⁷ Ver al respecto *Hacia una economía para todos* de Pedro González Navarro, México, ed. Jus, 1984, p. 213

Cuadro 3

PARTICIPACIÓN DEL GASTO PÚBLICO COMO PORCENTAJE DEL PNB

Año	%
1913	15,7
1928	27,6
1950	37,5
1961	40
1968	42,5

Fuente: Ernest Mandel. *Le troisième âge du capitalisme*. Serie Rouge, 1018, Union Générale d'éditions, Paris, 1976, p. 194

La retención promedio que se hacía de los sueldos era del 30% entre los años 60 y 70 evidenciando de esta manera, la participación sustancial que el trabajador tiene en los programas sociales³⁸.

Antes de pasar a hablar del sistema bancario, tendríamos que señalar que dentro de la ESM la educación ha sido un aspecto que se ha fomentado intensamente. En Alemania la educación a todos los niveles es gratuita (aunque hay centros privados – cada vez más- que son escrupulosamente observados por el Estado). Este derecho fundamental está reconocido en la Constitución donde se establece que todos deben tener a lo largo de su vida la posibilidad de formarse personal, profesional o políticamente.

“Entre las directrices de la política educativa figura la de dar a los jóvenes la educación necesaria para que se conviertan en ciudadanos emancipados, dispuestos a asumir su parte de responsabilidad en la marcha de la democracia. Como nación industrial pobre en recursos naturales, la República Federal de Alemania necesita imperiosamente profesionales bien preparados”³⁹.

En gran parte de los Estados Federados alemanes, la etapa obligatoria de estudio es de los 6 a los 18 años. En la formación profesional, los estudiantes combinan su asistencia a empresas con los estudios escolares. Quien opta por estudios universitarios, permanece en promedio 13 semestres, esto ha implicado recientemente

³⁸ *ibid.* p. 214.

³⁹ Ver *La Actualidad Alemana*, op.cit. p 426.

una discusión, pues la incorporación laboral se hace tardía en comparación a la que se registra en otros países⁴⁰.

2.4 El sistema bancario alemán

Ya habíamos hecho referencia más arriba al papel que ha jugado la banca históricamente en Alemania⁴¹. Procedemos ahora a rescatar las características más importantes del sistema a fin de saber por qué se afirma que es único en el mundo y que en la perspectiva del institucionalismo, contribuye a explicar la estabilidad y certidumbre de las inversiones en el país, además de proporcionar consistencia a las redes que se tejen entre el capital industrial y el bancario.

En Alemania el banco central (*Deutsche Bundesbank*) tiene la función primordial de velar por la estabilidad del marco alemán. Posee plena autonomía y el gobierno le comunica sus criterios a título informativo. Regula la cantidad de dinero en circulación y la concesión de créditos; establece reservas obligatorias; fija tasas de redescuento; influye sobre la cotización del marco alemán en el Sistema Monetario Europeo. Es dirigido por el Consejo de los Bancos Centrales (con sede en Francfort), integrado a su vez por un directorio de diez miembros y por los residentes de los bancos centrales de los Estados Federados. Los miembros del directorio y los directores de los bancos centrales regionales son nombrados por el Presidente Federal (jefe del Estado alemán); los primeros a propuesta del Gobierno Federal, los segundos a propuesta del *Bundesrat* (Cámara Alta). Los bancos regionales o de los estados federados asumen funciones públicas, incentivan la actividad económica en su ámbito geográfico y están sometidos a controles especiales.

⁴⁰ A grandes rasgos, podemos mencionar que en Alemania la actividad investigadora se concentra en tres tipos de instituciones: los centros de educación superior, los institutos extrauniversitarios no industriales, tanto públicos como privados y los centros de investigación de las empresas. Esto ha rendido frutos importantes en Alemania y en general a la Ciencia, pues hasta la Segunda Guerra Mundial, 10 de 45 Premios Nobel de Física se obtuvieron y 16 de 40 de Química. Recientemente (1991), se ha obtenido un Nobel de Medicina; en 1989 uno de Física; 1988 en Química; 1998, otro de Física. Ver *Ibid.*, p. 298.

⁴¹ Oportuno es sin embargo agregar que desde que se fundaron los grandes bancos (1870) y al carecer Alemania de colonias que le proveyeran de metales preciosos –base y fundamento de la riqueza de las naciones-Estado-, el desarrollo del país reclamará la creación masiva de crédito. Ver Margaret Manale, "Le Modèle Social Allemand: Continuité ou rupture?" en *Temps Modernes*, 2000, p. 187.

Tres entidades se distinguen en el sistema bancario alemán: Cajas de ahorro, bancos cooperativos y la banca privada.

Las cajas de ahorro son instituciones de utilidad pública, cuya función es ofrecer a la población de su zona respectiva, réditos razonables sobre los ahorros depositados y cubrir con éstos la demanda de crédito a nivel local. Las Cajas de ahorro se agrupan en asociaciones regionales y son miembros de los bancos regionales es decir, de los bancos de los Estados Federados.

Los bancos cooperativos, nacieron con la necesidad de proveer de recursos a pequeñas y medianas empresas, tienen una tradición que viene del siglo XIX. Se trata de instituciones privadas en donde los accionistas toman mediante un sistema de votación parte de la gestión.

Ahora bien, dentro de las formas legales que la propiedad adquiere en Alemania (un solo propietario y cuerpos corporativos organizados en compañías con responsabilidad limitada y en sociedades), nos ubicaremos en el último tipo para hablar de la banca privada. Es decir, en los cuerpos corporativos y en especial, en las compañías de responsabilidad limitada, pues en ellas se generan los movimientos del capital más importantes y es a la vez la forma de organización a la que más acuden los accionistas.

Se agrupan las compañías de responsabilidad limitada en dos tipos principales, *Aktiengesellschaft* (AG) y *Gesellschaft mit beschränkter Haftung* (GmbH). Las AG son organizaciones de capital privado consideradas como compañías públicas en tanto que sus participaciones (acciones), pueden ser vendidas en el mercado público; están sujetas a auditoría y sus estados financieros deben estar a la vista. Si una AG tiene 2000 empleados o menos, un tercio de los miembros supervisores de sus actividades financieras debe ser elegido y permanecer en el cargo por un mínimo de 5 años⁴². Las proporciones de los miembros electos en estos consejos de supervisión variará de acuerdo al número de empleados.

Por otro lado, las GmbH son compañías de responsabilidad limitada en tanto que su capital está dividido en acciones, pero las responsabilidades de cada accionista o propietario está limitada a la cantidad de su inversión en la compañía. Sus

⁴² En un estudio que rescata los derechos de control y la toma de decisiones de los bancos en las firmas alemanas más importantes, Jeremy Edwards y Fischer nos proporcionan estos datos, ver *Finance and Investments in Germany*, Cambridge University Press, Cambridge, 1994.

administradores (por lo menos dos) son propietarios de la compañía y su elección depende del acuerdo general que tomen los dueños.

Aunque requiere también de un consejo supervisor si el número de empleados excede los 500, los derechos de éste no son tan extensivos como ocurre en una AG.

Un número significativo de GmbH son subsidiarias de otras compañías ya sea AG's o GmbH (las firmas alemanas más importantes son AG's. Citan Edwards y Fischer por ejemplo, que en 1988, *Daimler Benz* se apropiaba 10 GmbH; *Bosh* (constituída como GmbH) tenía a su vez 9 GmbH, y *Krupp* era GmbH.

Los tres bancos más importantes de Alemania, *Deutsche Bank*, *Dresdner Bank* y *Commerzbank* son AG's y poseen la característica común que ya habíamos destacado en otra parte, cuando hacíamos referencia a las actividades económicas germanas: se trata de organizaciones altamente concentradas cuyos objetivos son la inversión y participación de los beneficios que los créditos concedidos a las firmas más importantes devengan.

Dado que en Alemania quien invierte tiene el derecho de participar en las decisiones de la empresa y/o en los consejos de supervisión de la misma, los bancos alemanes han logrado ser proveedores de oxígeno en el momento en el que las firmas más lo requieren para expandirse, competir o pagar deudas, pero al mismo tiempo implica esto que se convierten en copropietarios de las mismas. Es oportuno señalar que en Alemania la Bolsa de Valores ubicada en Francfort no posee la importancia que tiene en Londres, Tokio o Nueva York debido a que las empresas no se financian a través de ella. Su capitalización por tanto equivale a un tercio de la de Londres y a 9 veces menos que la de Nueva York o Tokio⁴³.

Cuando se evalúa el papel de la banca alemana, especialmente mediante la comparación con otros sistemas bancarios (se acude mucho a la comparación con el capitalismo británico) pero también en relación al desempeño internacional de las firmas, las conclusiones a las que se llegan suelen ser controvertidas.

En primer lugar, se reconoce que el hecho de que la banca privada alemana esté tan involucrada tanto en la toma de decisiones empresariales como en los consejos de

⁴³ Ver Michel Albert, *Capitalisme contre capitalisme*, Coll <L'Histoire immediate>, Seuil Paris., 1991, p. 126.

supervisión, proporciona una disminución muy importante en lo que a costos de información se refiere, pues se asume que en los consejos de supervisión la labor de los representantes bancarios es fundamentalmente de consultoría.

En el mismo sentido, aunque las firmas obtienen montos importantes de capital, los bancos por otro lado, logran ejercer un control corporativo de largo plazo.

Un estudio empírico como línea de investigación sería muy interesante de seguir, pues es cierto que las firmas acceden a préstamos garantizados y que al mismo tiempo hay un respaldo en experiencia financiera bancaria, pero por otro lado, hay indicios de que una mayor concentración de accionistas no bancarios traería mayor rentabilidad a la empresa⁴⁴. Más aún, el seguimiento en el desempeño de las firmas deja ver que aunque las germanas se ubican en posiciones competitivas a nivel internacional, ninguna de ellas logra lo que Mertens Santamaría considera como perfil de talla mundial (por su grado de internacionalización y posición que ocupan en el sector), pues su endeudamiento relativamente elevado, su rentabilidad inferior a la media y la debilidad en consistencia de fondos propios aunada a su dependencia bancaria por las decisiones que deben ser consultadas y por la orientación a largo plazo de sus compromisos bancarios⁴⁵, resta agilidad en su desempeño y en la posibilidad de competir internacionalmente –la protección que hacen de la inversión extranjera directa es muy celosa–.

Edwards y Fischer demuestran además que hacia los 70, los tres bancos más importantes de Alemania tenían una proporción alta en la representación de consejos supervisores y en la toma de decisiones en las reuniones gerenciales de las 100 AG's mayores, sin embargo esto no significó necesariamente un atributo que los capacitara para controlar sus decisiones⁴². Más aún, habría que acercarse mucho más a la forma en la que las decisiones son tomadas porque el *Deutsche Bank*, el *Dresdner Bank* y el *Commerzbank* son AG's con participación de socios dispersos y por ello se complica saber los intereses de quién están representados a través de los sistemas de votación y en los consejos de supervisión.

⁴⁴ Edwards, op. cit. p. 225.

⁴⁵ Ver Dominique Mertens Santamaría en *Entreprises europeens et mondialisations*. Se presentan en esta obra conclusiones importantes sobre el desempeño y estrategias de las firmas europeas en los 90, ver en especial pp. 97 y 98.

Era la participación de los tres bancos privados más importantes la siguiente en 10 de las 100 AG's más grandes de Alemania en los 70. Se contempla la cifra en porcentaje total sumando tanto su incidencia en la toma de decisiones como en los consejos de supervisión:

Cuadro 4

PARTICIPACIÓN BANCARIA (%) EN LA INDUSTRIA ALEMANA

<i>Aktiengesellschaft (AG)</i>	<i>Deutsche Bank</i>	<i>Dresdner Bank</i>	<i>Commerzbank</i>
Thyssen	10	6.3	4.1
Veba	6.9	6.8	3.6
Basf	26.7	15.3	7.1
Volkswagenwerk	4.1	1.4	2.8
Daimler-Benz	4.0	17.2	1.1
Siemens	19.4	10.2	5.1
Hoechst	19.4	22.9	8.2
Bayer	23.5	13.5	7.3
AEG	23.4	19.8	6.6
Mannesmann	26.7	13.2	6.8

Fuente: Elaboración propia con información de Fischer y Edwards, op. cit., p. 203-206.

Como pudimos apreciar en este capítulo, en la conformación del capitalismo alemán, la actividad reguladora del Estado por un lado, la mancuerna banca-industria, por otro y la constante preocupación por ver traducido el bienestar social como indicador de prosperidad general, le han permitido a Alemania arraigar en su sociedad estructuras e instituciones que la ubicaron muy pronto en posiciones de liderazgo internacional.

CAPITULO 3

El modelo alemán en la reorganización del capitalismo mundial

Como lo indica el título de nuestro trabajo, ubicamos esta investigación en una crisis capitalista que data de los años 70 del siglo anterior. Los debates actuales que dan cuenta de ella, la caracterizan como una crisis postfordista⁴⁶.

Desde la perspectiva de la escuela regulacionista, lo que ocurrió después de la Segunda Guerra Mundial fue la conjugación de nuevos mecanismos que concurrieron para lograr que la ganancia pudiera asegurarse otra vez.

En primer lugar tenemos el surgimiento de Estados Unidos como el actor alrededor del cual se articulará todo el sistema capitalista. En seguida, se identifica el paradigma de la producción en serie y un entramado institucional interno y externo (macro y microregulaciones) que operarían para asegurar la hegemonía norteamericana y al mismo tiempo los intereses económicos de su burguesía nacional.

Los regulacionistas afirman que en la historia del capitalismo destacan cuatro formas específicas de regulación⁴⁷:

- Transición de una regulación a la antigua a una regulación competitiva (primera mitad del siglo XIX).
- Afirmación de una regulación competitiva (segunda mitad del siglo XIX)
- Divorcio entre un aumento sin precedentes de la monopolización y la alteración sin cambios abruptos de principios reguladores muy cercanos a aquellos de la regulación competitiva (primera mitad del siglo XX).
- Cambios profundos políticos y sociales que apuntalan una regulación monopolista: período que se abre en 1945.

⁴⁶ Al respecto, se conocen básicamente tres posturas: 1. Los regulacionistas; los que aportan el concepto de que predomina una especialización flexible donde coexisten paradigmas tecnológicos (Piore y Sabel); 3. Los neoshumpeterianos, quienes enfatizan las políticas estatales y apuestan que hay un cambio en el paradigma tecnológico acompañado del endurecimiento de estructuras sociopolíticas. Ver Ash Amin, op. cit. Capítulo 1.

⁴⁷ Ver texto de Robert Boyer, *La crisis en una dimensión histórica*, op. cit. p. 40-46.

3.1 *Las características de la regulación monopolista*

El paradigma tecnológico de la producción en serie generó formas organizacionales nuevas. Primeramente, surgieron grandes empresas⁴⁸ preocupadas porque la valorización del capital sea validada por el mercado. Los acuerdos entre los productores que fijarían los precios se hicieron indispensables y de esta manera, fueron avanzando hacia una concentración financiera a fin de ir abandonando la competencia entre ellos y dar lugar a un sistema monopolista en el que se transitaría de la producción extensiva a la dominante intensiva, que se logra mediante una gran explotación de la mano de obra. Se observa de esta manera una explosión de la productividad que permitió al sector monopolizado incrementar sus beneficios. En esta estrategia estuvo siempre presente el Estado, pues fue él a través de políticas monetarias quien apoyó la acumulación intensiva.

Pero fue necesaria también, una relación salarial de tipo monopolista que fuera acorde a este nuevo patrón productivo, ya que es bien sabido que en la organización empresarial es fundamental el aseguramiento del mercado de los factores y la mano de obra es uno ellos. La sindicalización fue aceptada para volver estable el precio de la mano de obra, para conseguir la fidelidad de los trabajadores a la empresa y para evitar las huelgas. Se integraron por tanto, las reivindicaciones obreras a la lógica del capital, pero estamos diciendo al mismo tiempo que se conformó una rigidez, en la que el ejército industrial de reserva no constituyó más el regulador principal del crecimiento de los salarios. Se identificaba en el mismo sentido, una automaticidad entre la determinación del salario nominal y la evolución de los costos de producción más una adecuación a las ganancias de productividad esperados⁴⁹.

La plena operatividad de este patrón productivo que reposaba sobre bases específicamente nacionales, requirió también de una estructura de poder internacional que se plasmó institucionalmente, o para decirlo de otra manera, requirió de macrorregulaciones.

⁴⁸ Piore y Sabel en *La segunda ruptura industrial*, op. cit., nos explican detenidamente cómo es que las grandes empresas contribuyen a organizar las macro y microrregulaciones más importantes que conforman el paradigma tecnológico de la producción en serie.

⁴⁹ Ver *ibid.* en especial capítulo 4.

El Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) aseguraban condiciones mínimas de paridades monetarias, prohibición de devaluaciones competitivas y la posibilidad de que las barreras proteccionistas fueran evitadas.

Era sin embargo el Sistema Monetario Internacional nacido de *Bretton Woods* una macorregulación que no logró cumplir por mucho tiempo con los tres objetivos indispensables para darle sustento al capitalismo de la posguerra. Ajuste, liquidez y confianza no estaban asegurados sino a través de una negociación permanente que los Estados nacionales tenían con Estados Unidos. Hacia 1969 nacen en el seno del Fondo Monetario Internacional los Derechos Especiales de Giro (DEGs) como muestra de la escasa liquidez internacional; poco después, conforme las economías europeas y la japonesa fueron recuperándose, la acción coercitiva más que la consensual por parte de Estados Unidos tuvo que salir a relucir, pues el control sobre los movimientos de capital y el crecimiento de las eurodivisas estaban desestabilizando su economía.

3.2 *Alemania y la regulación monopolista*

Como lo pudimos apreciar en el capítulo anterior, Alemania se industrializa y se recupera de las dos guerras mundiales mediante un sistema de acumulación intensivo; en primer lugar porque la extracción de la ganancia ha estado relacionada con una persistente explotación de la fuerza de trabajo y con aportes masivos de capital, pero también porque los sectores líderes se encuentran organizados a través de Grandes Empresas que en aras de asegurarse el abastecimiento de materias primas, se concentran de tal manera (en monopolios) que inciden en la determinación del precio. En el mismo sentido, las instituciones que se pusieron en marcha cuando se planeó la Economía Social de Mercado, contribuyen a crear los mecanismos ideales que esas empresas requerían. Nos estamos refiriendo principalmente a la relación salarial -rígida- que aseguraba el precio de la mano de obra por periodos de tiempo constantes y como lo vimos, implicaba esto que los trabajadores se comprometían con la producción y con las metas que la Gran Empresa se proponía. Pero también significaba que la lucha de clases se canalizaba a través de instituciones como sindicatos y contratos colectivos

que mediante negociaciones y acuerdos corporativistas, lograban ser funcionales al capitalismo.

En cuanto a la inyección de capital, la relación con la banca privada les garantizaba los montos necesarios a cambio de fijar una relación bancario-industrial, difícil de penetrar desde el exterior, que no es otra cosa, sino la posibilidad de que la banca demande y concentre para sí derechos de propiedad en las grandes empresas.

Pero no hemos hecho referencia a la característica principal de la regulación capitalista: el paradigma de la producción en serie, que no se impone en Alemania sino –según Piore y Sabel– en los años 60 y con dos salvedades. Primero lo hace a iniciativa del Estado y no del sector privado; en segundo lugar, no elimina ese paradigma las viejas formas de producción artesanal (hacemos referencia a todas aquellas formas productivas que van desde las manuales o personalizadas a todas aquéllas que aparentan ser incoherentes en su organización) que facilitan la flexibilización de la producción, pero también la constante innovación de la misma con la posibilidad de incrementar el valor agregado.

Si los regulacionistas contemplan como variable importante, la forma en la que las diferentes formaciones sociales “cooperan” en la articulación mundial del sistema capitalista, tendríamos que decir que aunque el Estado alemán insta a sus empresas a adoptar el paradigma de la producción en serie, las formas de producir tradicionales, las experiencias y en ocasiones el abierto rechazo a importar mecanismos ajenos⁵⁰, terminarán en el mejor de los casos por identificar modelos híbridos de producción. Es decir, procesos intermedios entre la simple imitación del paradigma tecnológico de la producción en serie y la innovación radical⁵¹ que le darán a la economía alemana posibilidades de crear trayectorias tecnológicas diferentes a la estadounidense con

⁵⁰ Mary Molan nos relata cómo es que inmediatamente después de la Primera Guerra Mundial, muchos empresarios alemanes intentan importar el modelo americano de producción. Los resultados de la aplicación fueron diversos. En los sectores mineros (hierro y acero), implicó mayor concentración empresarial, el número de firmas pasó de 56 en 1925 a 45 en 1929. *Vestag, Thyssen, Phoenix, Rhreinstahl y Rhein Elve Union* producían 50% del acero bruto en Alemania y 43% del hierro crudo. Sin embargo, no ocurrió lo mismo en el de máquinas y herramientas, donde el rechazo a la “racionalización” fue notorio, pues su meta era mantener la flexibilización de los productos que manufacturaba. En los años 30, los autos eran ensamblados manualmente, por ello los modelos proliferaron y las partes de los mismos no eran ni estandarizados ni intercambiables, ver *Visions of Modernity: American Business and the Modernization of Germany*, Oxford University Press, 1994, en especial los caps. 7 y 8.

⁵¹ Ver Robert Boyer, *Evolution des Modèles Productifs et Hybridation. Géographie, histoire et théorie*, Paris, CEPREMAP, 1997.

múltiples consecuencias para todo el sistema capitalista, especialmente porque la reorganización del capitalismo alemán⁵² estaba creando consensos que iban más allá de la cooperación burguesía-proletariado (vía la fijación de salarios mínimos) para hacer viable la obtención de la tasa de ganancia; también porque había una expresión nacional compartida para consolidar un modelo capitalista alternativo que no contemplaba renunciar tan fácilmente a crear un estado de bienestar lo más amplio y generalizado posible, es decir se reconocía que este modelo de Economía Social de Mercado debía protegerse, pues era él quien garantizaba la producción alemana de la ganancia.

Como el tamaño del mercado alemán no era el mismo que el estadounidense, la exportación de productos era más que indispensable para Alemania. Sin embargo, la calidad e incluso la personalización de los mismos así como la eficiencia de su modelo económico estaban empujando hacia el fin de los años 60 a una modificación de las relaciones económicas capitalistas. Estados Unidos veía a Alemania y también a Japón como retadores de su hegemonía.

Por esos años, el sistema capitalista comenzó a evidenciar dificultades para evitar que la tasa de ganancia cayera. Los crecientes déficit comerciales estadounidenses crearon desconfianza en Japón y Europa. Si bien es cierto que el dólar se había reconocido como el patrón monetario que podía ser cambiado libremente por oro, Estados Unidos considera para la época que ante su situación de deudor (por los déficit) son sus socios quienes debían revaluar sus monedas a fin de no permitir que el sistema perdiera liquidez. Por otro lado, tanto Japón como Europa consideran que es Estados Unidos quien debe solucionar sus déficit. Cuando éstos se dan cuenta de que la autonomía americana puede ser cuestionada, se atreven a exigir la conversión de dólares en oro. Este escenario aunado a una inflación creciente —que era entonces el instrumento que se utiliza para evitar que la tasa de ganancia cayera— provocan lo que

⁵² No podemos soslayar la observación que Piore y Sabel indican respecto a la "contribución" que el gobierno alemán hace a la crisis que se estaba gestando, pero tampoco ignoramos la pregunta que muchos analistas se harán con posterioridad en relación al rezago alemán en los sectores competitivos de innovación tecnológica, pues ambos autores reconocen en el estado alemán a un gran aparato administrativo que se inmoviliza fácilmente ante desafíos como la orquestación de una renovación industrial nacional. Por si fuera poco, las grandes empresas alemanas desconfiaban de la administración socialdemócrata instalada en el poder en esos años. Esto significó una fragmentación en las emergentes industrias de electrónica de consumo, en la electromecánica, en la de semiconductores y ordenadores que carecían de capacidad para impulsarse así mismas.

parecía inminente, la ruptura del arreglo monetario de *Bretton Woods*, pero se pone en evidencia al mismo tiempo la incapacidad institucional restante: la forma de organización de la producción, la relación salarial (múltiples huelgas en todo el mundo estallaron) y la relación sociedad-Estado.

3.2.1 *Hacia los años 70: El fin del milagro económico*

Cuando a la ruptura del sistema monetario internacional siguió la crisis del petróleo, el incremento en el precio de otras materias primas y el alza sostenida de las tasas de interés, no pudo más que confirmarse que el sistema capitalista estaba atravesando por una gran crisis acompañada de un proceso inflacionario.

En los cuadros 5 y 6 que se presentan a continuación, se puede visualizar la evolución inflacionaria.

Cuadro 5

TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DE PRECIOS AL DETALLE (%)

País	1960-65	1968	1969	1970	1971	1972	1973
EU	1,3	4,2	4,4	5,9	4,3	3,3	6,2
Japón	6,2	5,5	5,2	7,6	6,3	4,3	11,7
G.B	3,6	4,8	5,4	6,4	9,5	7,0	9,2
RFA	2,8	1,6	1,9	3,4	5,3	5,5	6,9
Francia	3,8	4,8	6,4	5,3	5,5	5,9	7,3
Italia	4,9	1,3	2,6	5,0	5,0	5,5	10,8

Fuente: Ernest Mandel, *Le troisième âge du Capitalisme*. Unión générale d'édition, Paris, 1972, p.110.

Cuadro 6

TASA DE CRECIMIENTO DE PRECIOS (%)

País	1974 Primer semestre	1974 Tercer trimestre
EU	10,2	11,6
Japón	23	23,4
G.B	14,2	17,0
RFA	7,3	7,0
Francia	12,5	14,6
Italia	14,8	20,8

Fuente: *Ibid.* p. 111.

Este binomio (crisis –interpretada como alteración de regularidades que afectan el proceso de acumulación- más inflación), se explica por las convenciones salariales establecidas como macroregulación en el patrón de la producción en serie; por la “originalidad” de los mecanismos de la creación monetaria que cada Banco Central diseñó⁵³; por el crecimiento masivo de las reservas monetarias internacionales.

El hecho de que cada país intentara aislar a su economía de los efectos internacionales de la crisis, implicó un problema mayor, pues significaba esto que las sendas para buscar y encontrar nuevos mecanismos de valorización de capital anulaban la posibilidad de que las macro y microrregulaciones encontraran su propio cauce.

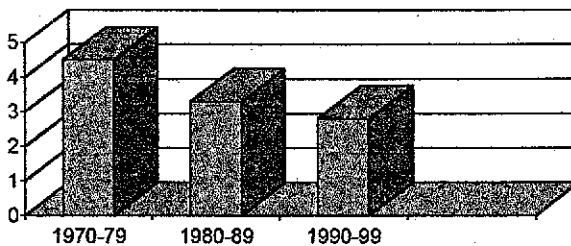
En esta depresión y agitación internacional de los años 70, donde incluso muchos países del entonces llamado Tercer Mundo interpretaban una relajación del sistema de dominación existente, era complicado entender qué ocurría y hacia dónde se estaba orientando el sistema capitalista.

Los cuadros 7 y 8 reflejan el deterioro de dos indicadores macroeconómicos muy importantes (crecimiento y deuda pública) de los países industrializados en esos años.

Muchos de estos países industrializados encontraron en la especulación financiera, en el endeudamiento público y en la inversión en sectores donde las ganancias prometían un retorno veloz, una forma de paliar esta crisis.

Cuadro 7

DESACELERACIÓN DEL CRECIMIENTO MUNDIAL. PRODUCTO BRUTO MUNDIAL (%)



Fuente: FMI, 1997, *The World Bank*, 1998, 2000.

⁵³ Ver Robert Boyer, *La crisis en una dimensión histórica*, op. cit.

Cuadro 8

DEUDA PÚBLICA BRUTA COMO PORCENTAJE DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO

País	1980	1990
EU	37,0	55,5
Alemania	31,1	45,5
Japón	51,1	65,1

Fuente: OCDE, 1997, 1999.

Cuadro 9

CRECIMIENTO EN PROMEDIO (%)

Período	Alemania	Japón	EU	Francia	G.B
1950-1973	5.9	9.3	3.6	5.0	3.0
1973-1989	2.1	3.9	2.7	2.3	2.0
1989-1998	2.5	1.9	2.2	1.7	1.6

Fuente: Robert Boyer, *The Embedded innovative systems of Germany and Japan*, CEPREMAP, 2000, P. 27.

Pero en efecto, hay que reconocer que se estaba ante un cambio de paradigma tecnológico.

Las firmas multinacionales, al ver amenazada la valorización de la tasa de ganancia, lanzan una estrategia de concentración de capital que refuerza en algún sentido la competencia monopolista⁵⁴; pero al optimizar los recursos y buscar menores costos de producción, intensifican el traslado de partes o fragmentos del proceso productivo alterando la relación y determinación salarial que se hacía desde una base estrictamente nacional. Es sin embargo, la constante búsqueda de competitividad internacional lo que hará a las multinacionales innovar productos. Para Boyer, desde los años 70 se gesta una División Internacional de la Innovación⁵⁵ basada en la hibridación de los procesos productivos, estamos diciendo que si bien es cierto que los modelos

⁵⁴ Es muy oportuno el señalamiento que hace Ernest Mandel (obra ya citada) sobre los monopolios, pues en primer lugar, la prevalencia de esta forma de organización capitalista no excluye ni inhibe la existencia del capitalismo de concurrencia donde existen empresas que se sujetan a la oferta y demanda para que sea ésta quien determine precios. Pero en segundo lugar, no debe olvidarse que la tendencia a la caída de la tasa de ganancia es una característica del modo de producción y la conformación de monopolios la retarda o posterga, más no logra sustraerse ni de ella ni de la ley del valor.

⁵⁵ Ver Rober Boyer, *The Embedded Innovative Systems*, op. cit., p. 49.

productivos no tienen nacionalidad⁵⁶, a partir de esta crisis capitalista, la movilidad de las firmas y la flexibilización de su organización hará evolucionar sin cesar los principios productivos que antes podían identificarse fácilmente.

Y es que, una vez que Piore y Sabel habían tomado distancia de los acontecimientos, apreciaban que el sistema capitalista tenía ante sí dos opciones. O se reorganizaba mediante políticas *neokeynesianas* que pudiesen encausar nuevamente las macrorregulaciones y para ello era indispensable la cooperación internacional o bien, se asumía que la organización flexible podía ser la opción para cada capitalismo a fin de que se aprovecharan al máximo oportunidades en reducción de costos, relocalizaciones industriales, dispersiones y aglomeraciones. Como podemos deducirlo, esto último es lo que persiste y las consecuencias inmediatas son entre otras, la complejidad de los modelos productivos, la variedad de formas organizacionales que las firmas inventan, adoptan o exportan para conseguir objetivos específicos que por lo regular se refieren a la eficiencia del proceso productivo, al aseguramiento de ventajas en el mercado, a la provisión de materias primas o incluso a la propia sobrevivencia.

Si como lo hemos hecho a lo largo de la investigación, logramos destacar las instituciones o regulaciones que se crean, podríamos preguntarnos cuáles son éstas. No responderíamos sino a través de la observación de múltiples acuerdos tácitos y explícitos entre firmas, firmas-Estados, Estados-Estados que hacen muy compleja la apreciación de una gran macrorregulación (recordamos que la ruptura de una forma de organización y la identificación de otra, no significa que ésta sea coherente).

A esto hay que sumar que el enfriamiento económico ha logrado bloquear las inversiones productivas y esos excedentes financieros sumados a la desregulación financiera que comenzó también en los años 70 configuraron un nuevo mercado de títulos públicos.

La secuencia que procedió de esto fue más o menos la siguiente: Conforme los años 80 se acercaron, la economía estadounidense padeció un incremento sustancial en el

⁵⁶ Siguiendo a Boyer, se puede considerar que aunque un modelo productivo es inicialmente inventado por una firma que adquiere así una posición dominante, ese modelo no prevalece sino cuando demuestra que es capaz de asegurar o la permanencia de su ventaja o, por lo menos, la sobrevivencia de la firma por un horizonte de tiempo lo suficientemente largo. Sin embargo al estar expuesta la firma a la competencia internacional, otras intentarán imitar, combinar o superar estructuras organizacionales o tecnológicas que al aplicarse en otras dimensiones espaciales o temporales alterarán los modelos originales.

gasto militar de la mano con una reducción impositiva que no hizo sino aumentar el déficit público. Sin intentar resolver este problema, la administración de Estados Unidos impuso mayor rigor monetario, pero por otro lado, agilizó la liberalización financiera, ésta a su vez aceleró la demanda estatal de fondos (motivada por el déficit presupuestario) que logró hacer subir las tasas de interés y con ello la rentabilidad de las actividades financieras.

Cuadro 10

TASAS ANUALES MEDIAS DE INTERÉS EN %

<i>País</i>	<i>1960-69</i>	<i>1970-79</i>	<i>1980-89</i>
Francia	1,5	-0,5	6,8
EU	1,1	-0,3	6,5
Alemania	2,5	3,2	4,9
Italia	0,4	-6,1	5,3
Inglaterra	1,7	-3,0	5,8
Japón	1,3	-0,1	5,2

Fuente: Jorge Beinstein, *La larga crisis de la economía global*, Buenos Aires, Editorial Corregidor, 2000, p. 71.

Fue la economía norteamericana la que continuó con las innovaciones financieras, que de hecho, lograron difundirse más rápido que las innovaciones tecnológicas y organizacionales. La conformación del capitalismo norteamericano junto con el británico, consolidaron un modelo de libre mercado que se expandió en la siguiente década.

La evolución de la financiarización prosiguió. Los Fondos de Pensión (ahorros de los jubilados) y los *Mutual Funds* (fondos comunes de inversión que canalizaban dinero de origen diverso hacia la compra de papeles de todo tipo en toda clase de países) experimentarían una expansión⁵⁴. El cuadro se completó cuando los "*Hedge Funds*" o fondos de cobertura y los productos derivados de ellos se acompañaron de los avances informáticos, pues se creó una ingeniería financiera altamente desestabilizadora, pero hay que agregar que las deudas se internacionalizaron, es decir la posesión de los títulos sobre ella se encontraban en manos extranjeras. Ello condujo a su vez a llevar a acabo intercambios de bonos y acciones transfronterizos de tal manera que éstos constituyeron en E.U en 1976 el 6% del PIB; en los 80 superaban el 43% y en 1999

rondaban el 179%. En Alemania las cifras respectivas fueron 6,9%, 32,3% y e 334,3%⁵⁷.

Este fenómeno de la financiarización llegó al ámbito privado. Las empresas se involucraron en los negocios financieros y los grupos financieros a su vez se instalaron en estructuras empresariales.

La especulación de esta manera, fue una buena forma de compensar los bajos rendimientos que la producción traía, pero a la vez intensificó la caída en la producción y el empleo.

Cuadro 11
PNB REAL (%)

País	70-80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99
EU	3,1	2,3	-2,1	4,0	7,0	3,6	3,1	2,9	3,8	3,4	1,2	-0,9	2,7	2,3	3,5	2,0	2,8	3,8	2,7	1,9
JAPON	4,4	3,2	3,1	2,3	3,9	4,4	2,9	4,2	6,2	4,2	6,2	4,8	5,1	3,8	1,0	0,3	0,6	1,4	3,5	0,5
RFA	2,7	0,1	-0,9	1,8	2,8	2,0	2,3	1,5	3,7	3,6	5,7	5,0	2,2	-1,2	2,7	1,8	1,4	2,4	3,0	2,9

Cuadro 12
PNB NOMINAL (%)

País	70-80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99
EU	10,4	11,9	4,0	8,4	11,0	7,1	5,8	6,1	7,6	7,7	5,6	3,0	5,5	5,0	5,9	4,6	5,1	5,8	4,6	4,2
JAPON	12,6	7,4	4,9	4,1	6,7	6,6	4,7	4,3	6,9	7,0	7,5	6,6	2,8	0,9	0,8	0,8	3,6	1,6	2,5	2,6
RFA	8,1	4,3	3,5	5,1	4,9	4,1	5,6	3,4	5,3	6,1	9,1	9,1	7,9	2,8	5,2	3,9	2,4	3,3	4,3	4,5

Fuente: OECD, *Economic Outlook*, 1997.

El proceso que ha seguido la crisis desde hace 30 años, no ha hecho sino restar autonomía a los diferentes regímenes de acumulación y muy lejos está de integrar a todo el mundo en los flujos comerciales de inversión y de los beneficios de los mismos. Sí ha logrado, por otra parte, más o menos de manera general repercutir en las decisiones de inversión y producción de las firmas y sobre todo, en reducir la cobertura social que cede ante la seducción de políticas privatizadoras en todo el mundo.

La paradoja es entonces más que evidente. Es Estados Unidos un país que ha dejado de ser hegemónico, pero que ha crecido; ha dejado ver que tiene la suficiente fuerza

⁵⁷ Jorge Beinstein afirma que en 1988 los Fondos de Pensión de las naciones de la OCDE administraban inversiones del orden de los 3,9 billones de dls., pero una década después, la cifra llegaría a 10,2 billones. Ver La crisis de la economía global, op. cit. p. 77.

para imponer la agenda de las reformas de la economía internacional (para no hablar de los asuntos militares)⁵⁸ y que además ha logrado presentar su modelo de libre comercio como superior a otros modelos.

3.3 *Las reacciones alemanas inmediatas a la crisis*

Los efectos de la recesión de 1967/68 y el inicio de la crisis de principios de la década coincidieron con el ejercicio en el poder de dos administraciones socialdemócratas; Willy Brandt (1969-1974) y Helmut Schmitdt (1975-1981). A pesar de que los empresarios tachan a los socialdemócratas de ineptitud, podemos adelantar –tras el seguimiento de las medidas económicas por tres décadas– que no se dejan ver diferencias mayores en el manejo de la crisis que nos hagan pensar en transformaciones institucionales a partir de la permanencia de un partido en el poder; por el contrario, se perciben continuidades a ese respecto.

Como Willy Brandt recibió al país en medio de una irritación social muy grave que llevó al sindicato más grande del país –el de la metalurgia– a organizar una huelga en demanda de la recuperación salarial y de mayores beneficios sociales, el canciller prosiguió con el programa de Acción Concertada "*Konzertierte Aktion*", que ya había sido puesto en marcha y que demandaba involucrar directamente a los trabajadores y a los patronos en las metas económicas que el gobierno se proponía para salir de la crisis.

Como la apreciación del marco en relación al dólar y con otras monedas europeas impactó desfavorablemente en el comportamiento de los productos alemanes en un momento en el que cómo era obvio, la demanda internacional estaba contraída, los saldos en la balanza comercial no se dejaron esperar:

⁵⁸ Ver Samir Amin. *El hegemonismo de Estados Unidos y el desvanecimiento del proyecto europeo*. España, El viejo Topo, 2000.

Cuadro 13
BALANZA COMERCIAL

Año	Mills. DM
1960	223
1961	361
1962	133
1963	884
1964	1,199
1965	2,239
1960-65	5,039
1966	2,213
1967	1,769
1968	-106
1969	-741
1970	-1,413
1966-71	2,076

Fuente: OCDE, *Economic Surveys, Germany*, 1972.

El flujo continuo de inmigrantes, que de 1960 a 1971 se había incrementado de 283 mil a 2.1 millones⁵⁹, hizo presión ante el inminente desempleo.

El reconocimiento por parte de las autoridades de que esta etapa no era una recesión pasajera, sino una crisis de envergadura mayor, hizo que en 1973 el gobierno interviniera de manera directa en la determinación de precios y salarios; se decretó incluso una Ley Presupuestal que tenía como objetivo reducir el déficit en ese ámbito, pues en 1975 el monto en relación al PNB era de 6.1%, comparado con 1.5% del año anterior y con 4.5% de lo que representaba en Estados Unidos. El significado de esta ley no era otro sino el de proporcionarle la suficiente capacidad al gobierno de manejar el gasto público de forma discrecional conforme la situación lo ameritara. El déficit quedó casi eliminado en el período de 1975 a 1979.

El saneamiento del déficit público y el control de la inflación no significaron sin embargo éxito económico, pues el desempleo no disminuía y la utilización de la capacidad instalada era de 6% por debajo del promedio de 1968. Es oportuno señalar que los inversionistas alemanes, se abstuvieron de arriesgar su capital hasta que la economía internacional no dio muestras de recuperarse, miraban con desconfianza a la administración socialdemócrata y ante la tardanza en la recuperación de sus ganancias,

⁵⁹ Ver, OCDE, *Economic Surveys, Germany*, 1972.

demandaron ante la Suprema Corte en 1976 que la Ley de Codeterminación fuera abolida, es decir, una parte fundamental del modelo de Economía Social de Mercado alemán en el que los obreros vigilan y participan activamente en las directrices de la producción.

Estos hechos terminaron por romper con la "*Konzertierte Aktion*". Por si algo faltara para desactivar la inversión, comienza en 1977 una participación ciudadana dinámica para proteger el medio ambiente, cosa que retardó la llegada de capital⁶⁰.

Ante tales hechos, el gobierno incrementó los impuestos al vino y al tabaco, se proporcionó un incremento en el subsidio a la vivienda de 50 580 mil DM y se castiga a los pensionados en la reducción de los montos que se les conceden.

Es a partir de la década de los 70, que se diseñan estrategias para flexibilizar la política laboral, encontrando principalmente la contratación de medio tiempo, los retiros anticipados (60 años para mujeres y desempleados y de 63 para los demás), como las mejores opciones.

La experiencia de ver un incremento tan importante en los precios del petróleo durante los 70 y principios de los 80, significó la desviación de presupuesto en el ámbito de la investigación en tecnología que la ahorrasen. En 1980 el país pasó de pagar 16 a 48 billones de marcos por ese concepto.

En 1979 sin embargo, la puesta en marcha del Sistema Monetario Europeo (SME) vino a complicar un poco más el diseño de las políticas monetarias. Recuérdese que el marco continuaba apreciado y se estrenó la serpiente monetaria. La moneda alemana se ubicó por esta razón en los márgenes máximos permitidos.

Las movilizaciones obreras en torno a la crisis, desembocaron hacia el fin de la administración de Helmut Schmidt en una protesta contra la política de empleo "poco acertada y socialmente injusta" del gobierno socialdemócrata-liberal, pero tras el cambio de gobierno, se organizan grandes manifestaciones contra el gobierno de Helmut Kohl quien al tomar posesión del cargo como canciller había diseñado un Programa de Acción Inmediata en el que se contemplaba:

⁶⁰ La DBG, *Deutsche Gewerkschaftsbund*, central obrera sindical que nace en 1949 y que está compuesta en la actualidad por 17 sindicatos –entre los más importantes los del acero, automóviles, maquinaria, que componen 1/3 de los miembros, contempla desde 1974 su primer programa medioambiental, ver página en internet, www.dgb.org



- Incrementar el empleo
- Sentar las bases para reforzar la economía de mercado
- Mejorar las finanzas públicas

Los objetivos no fueron diferentes a los que los socialdemócratas se habían fijado, como veremos a continuación, las estrategias para alcanzarlos tampoco variaron, pues de inmediato se incrementó el IVA del 13 al 14%; se pospuso por 6 meses el incremento a las pensiones y para amortiguar socialmente estas medidas, se subieron seis décimas de punto al seguro de desempleo (pasó de 4 a 4.6%); en el mismo sentido, se redujo nuevamente la edad para el retiro, pasando de 60 a 58 años.

La combatibilidad de los sindicatos alemanes agrupados en la DGB a lo largo de toda esta crisis ha sido muy intensa y vale la pena mencionarlo ahora porque las concesiones que han obtenido a pesar de la circunstancia económica no han sido producto ni de la generosidad del gobierno ni de los empleadores y aunque no hay sindicato perfecto⁶¹, las huelgas de la *IG Metall* y de *IG Druck und Papier* en 1984 abrieron las puertas a la concesión de la semana laboral de 35 horas, muy a pesar de estas movilizaciones, la crisis no ha llegado a su fin y durante la administración de Kohl (antes de que el proceso de unificación alemana se concretara) cuatro son los aspectos que hemos de observar en torno al manejo económico.

En primer lugar y a partir de 1984, comienza el gobierno alemán a hablar de privatizaciones en aras de reducir el gasto público. El gobierno vende 13.4% de VEBA (electrónicos), reduce su participación de 20 a 14% en *Volkswagen*, pero en la mira estaba ya la privatización de servicios públicos. En contraste con esto, en la década de los 80 se ve con mayor claridad la orientación del gobierno por considerar como áreas protegidas mediante subsidios los siguientes sectores.

⁶¹ La crisis económica alemana conllevó en su dinámica otro elemento que Jorge Beinstein, ya había apuntado en la obra citada anteriormente en el sentido de ir acompañada de un proceso de corrupción creciente que se presenta en todos lo niveles. Ahora solo señalamos que hacia 1982, el semanario *Der Spiegel* sacaba a la luz el escándalo en trono a viviendas en propiedad sindical; pero recuérdese también el lamentable ambiente en el que dejó el poder el canciller Kohl al demostrárselo que recibía fondos externos en su campaña, mismos que nunca pudo justificar.

Cuadro 14

SUBSIDIOS DEL GOBIERNO ALEMAN PORCENTAJE DEL PNB

1970	1979	1982	Sector
21,1	7,9	5,7	agricultura
4,1	8,6	7,6	alimentos
10,2	8,3	10,3	ventas al mayoreo
1,5	3,0	3,7	energía
4,4	9,8	9,4	minería
0,6	0,5	0,8	hierro y acero
0,8	0,9	1,0	aeroespacial
17,1	22,4	20,3	ferrocarriles
3,2	2,1	1,9	embarques

Fuente: OCDE, *Economic Surveys, Germany*. 1984.

Hacia el final del los 80 estaban privatizadas VIAG, AG, la compañía de acero *Salzgitter*, pero el gobierno había vendido también su participación en *Lufthansa*.

Por otro lado, apreciamos una tendencia hacia la concentración de capitales principalmente en el sector bancario por concepto de fusiones, pasando la reducción de 10 900 (bancos) en 1967 a 4 700 en 1985; este sector además se volvió a erigir como el principal proveedor de fondos entre 1970 y 1985. La consecuencia fue que ante su concentración y poder, las cajas de ahorro locales comenzaron a perder posiciones. En el siguiente capítulo, donde se analiza la década de los 90, también ilustraremos que la concentración se intensificó en la industria; luego en el diseño de encadenamientos y fusiones intraeuropeos. Esto fue posible porque en esta década la ley de Cáteles sufre la quinta enmienda en la que se esclarecen las condiciones de competencia a fin de que las pequeñas y medianas empresas puedan fortalecerse y también con la intención de que esta ley opere en sectores antes excluidos como la banca, aseguradoras, transportes y servicios. Esto es acompañado de una fijación salarial por 3 años que quedó asegurada en 1987, justo cuando el déficit general del gobierno alcanzaba 34.2 billones de marcos.

La tercera característica que se fue aclarando es la fuerte tendencia hacia la terciarización de la economía alemana.

La OCDE corrobora la tendencia hacia la creación veloz de empleos en el sector servicios desde fines de la década de los 70. En 1998 señala esta organización que,

62.6% de la población alemana se ubicaba ahí, contra el 2.8% que estaba empleada en la agricultura y el 34.5% en la industria⁶².

Finalmente, la administración de Kohl admitía la siguiente situación en términos de competitividad y tecnología.

Cuadro 15
PRODUCCIÓN POTENCIAL POR SECTOR (%)

Sector	1970-73	1973-79	1979-86
minería	-3.3	-3.9	2.0
carbón	-4.3	-4.5	2.4
petróleo	2.4	-0.7	1.3
industrias básicas	4.3	0.5	-0.3
hierro y acero	2.4	-0.6	-3.5
químicos	4.6	2.4	3.0
ingeniería mecánica	2.5	-0.4	0.8
carros de ferrocarril	5.4	1.8	4.6
ingeniería eléctrica	5.6	3.1	3.0
bienes de consumo	3.0	0.1	-0.5
derivados de madera	6.5	-0.2	-0.3
maq. de impresión	2.0	0.9	1.2
textiles	2.2	-1.2	-1.2

Fuente: OCDE, *Economic Survey, Germany, 1987/1988* p. 42.

Cuadro 16
PRODUCTIVIDAD EN MANUFACTURAS (%)

País	pre 1973	1973-79	1979-86
Alemania	3.6	2.8	2.0
EU	2.6	0.4	2.4
Japón	6.9	2.4	4.4

Fuente: OCDE, *Economic Surveys, Germany, 1987/1988*.

El canciller Kohl reconoció, que como consecuencia de la falta de inversión en capital fijo durante la mayor parte de la década anterior, la antigüedad del equipo en algunos sectores no se podía ocultar.

⁶² Pero esta tendencia parece general en toda la Unión Europea, pues sólo Suecia, Holanda, Luxemburgo, Francia y Bélgica se ubican por encima de los índices alemanes con más del 70% de la población empleada en el sector servicios, ver OCDE, *Economic Surveys, Germany, 2001*.

Por lo analizado en este capítulo, no podemos sino decir que Alemania, junto con el resto del mundo estaban atravesando por una crisis muy severa. Los nuevos mecanismos de regulación no se identificaban y la falta de coherencia en los que aún operaban complicaban profundamente su manejo.

CAPÍTULO 4

Los impactos de la crisis en Alemania

Hasta ahora hemos hecho alusión a las dimensiones de la crisis capitalista y a las medidas macroeconómicas más importantes que las autoridades alemanas han tomado para enfrentarla.

Centramos la atención en el presente capítulo, en el análisis de los efectos concretos que la crisis ha traído al modelo de la Economía Social de Mercado (ESM).

Partimos de las siguientes consideraciones que deben ser tomadas en cuenta para poder cumplir con nuestro objetivo:

- Confirma la investigación que, contrario al discurso actual respecto a la erosión del Estado, en Alemania la relación Estado-mercado es muy estrecha.
- Estamos hablando de una economía altamente dependiente de las compras externas de sus productos y como es obvio, cuando la economía internacional no crece, el modelo, los ordenamientos y las proyecciones económicas, se vienen abajo.
- La dependencia que Alemania tiene de las materias primas, la ubican como vulnerable a los vaivenes en los precios de éstas, pero más aún, al aseguramiento en el abasto de las mismas.
- Si se ha puesto énfasis en el saneamiento del déficit público y en el control de la inflación, no se ha podido por otra parte, terminar con altos índices de desempleo. En el mismo sentido, se han reducido los montos al Estado de bienestar, características y objetivos más importantes de la ESM que legitimaban al modelo.
- En la década de los 70, la preocupación por el medio ambiente repercute por lo menos en dos sentidos en el desenvolvimiento económico y político alemán. Por un lado, emerge el Partido Verde como actor cuyos votos serán decisivos para el triunfo de los dos partidos políticos más importantes, la socialdemocracia SPD o bien la democracia cristiana CDU. Pero también –como lo apuntamos en el capítulo anterior- estará muy preocupado porque las empresas cumplan con la preservación del medio ambiente, elemento éste que inhibirá la llegada de inversión al país.

- o Hacia fines de los 80, el sistema internacional se transforma al colapsarse el modelo de socialismo realmente existente en Europa del Este. La implicación más importante para nuestra investigación fue la unificación alemana promovida por la República Federal Alemania y aceptada por la sociedad internacional, significando de entrada, una modificación de las fronteras alemanas, la incorporación de varios millones de habitantes y el desafío de imponer un modelo de organización radicalmente distinto al que existía en la ex República Democrática Alemana.
- o Avanza el proceso de integración europeo en el que Alemania es actor protagónico que define perfiles de organización y estructuras institucionales. En 1992 se decide la entrada en vigor del Mercado Único y con ello un aceleramiento de desregulaciones que los Estados se comprometen a llevar a cabo. En esta dinámica, la integración monetaria está por consumarse.
- o Alemania se encuentra inmersa en una competencia intercapitalista. Antes de la caída del Muro de Berlín, a Japón, Estados Unidos y Alemania los unía el combate al enemigo común (socialismo) después de ese acontecimiento, las concepciones encontradas respecto a cómo debe ser el mundo dificultan la relación conocida como *Partnership in leadership*⁶³ y en esta perspectiva, diferentes formas de capitalismo conducen a diferentes niveles de competitividad.

4.1 *La conformación de un nuevo paradigma tecnológico*

Hay una dimensión de la crisis capitalista que no hemos abordado. Nos referimos a la intensificación de la competencia internacional capitalista como resultado de la caída de la tasa de ganancia y a las opciones que ante sí tenían las firmas y corporaciones transnacionales de los tres capitalismo más importantes desde 1970: Estados Unidos, Japón y Alemania.

El hecho de que el patrón fordista de producción y organización manifestara rupturas, no significó que las actividades industriales se paralizaran. Tiene el capitalismo un imperativo (aparte del de la extracción de la plusvalía) que consiste en la creación

⁶³ Ver lo que Jeffrey Garten escribe en relación a la inestabilidad que promueve un sistema internacional liderado por los tres países capitalistas más importantes en *A Cold Peace. America, Japan, Germany and the Struggle for Supremacy*. A Twentieth Century Fund Book, Times Books, Randomhouse, USA, 1993.

incesante de industrias (encadenamientos productivos) que históricamente han acompañado a este sistema de producción en su expansionismo territorial, en la "selectividad" de espacios y en la constante inestabilidad en las relaciones entre esos espacios, estamos diciendo en otras palabras, que posee por naturaleza, proyección global.

Ahora bien, los cambios técnicos⁶⁴ derivados de la multicitada ruptura fueron aprovechados por las firmas de los países industrializados más importantes para competir intensamente en un momento de crisis por la búsqueda de ganancias. Más que en ningún otro momento de la historia del capitalismo, la innovación se convertirá en la clave que les permitirá a las firmas mantenerse en el mercado⁶⁵ y según la teoría del ciclo del producto⁶⁶, el momento en el que las ganancias serán exponenciales es justamente cuando un producto se crea y hasta antes de que éste se estandarice. La urgencia por innovar no es entonces mera casualidad, pero ha llevado a las firmas a movilizar recursos y a los Estados a desregular mecanismos que impiden la necesaria movilidad de los factores de producción.

No es por ello raro aceptar la nominación a este nuevo patrón de cambios en la producción como paradigma de la división internacional de la innovación propuesto por Robert Boyer.

⁶⁴ En el marco de esta investigación, conceptos como tecnología, innovación, modelos productivos, trayectorias tecnológicas, se entenderán de la siguiente manera. Por tecnología entendemos el arte de transformar la naturaleza con fines humanos; por innovación se aluden todas aquellas actividades que lleven a descubrir, experimentar, desarrollar, imitar y adoptar nuevos productos o procesos de producción y organización; un paradigma tecnológico incluye todos aquellos principios científicos utilizados para un fin, en tanto patrón, es utilizado para resolver problemas tecno-económicos basados en principios altamente selectivos derivados de las ciencias naturales. Un paradigma tecnológico siempre definirá las oportunidades para posteriores innovaciones; una trayectoria tecnológica implica la dirección que las industrias siguen de acuerdo a sus antecedentes y a los apoyos sociales, culturales, gubernamentales con los que cuentan. Un cambio técnico será siempre entendido como una transformación derivada de actividades acumuladas. Ver texto de Giovanni Dosi, "La naturaleza de los procesos de innovación" en *Cambio Técnico y teoría económica*, Giovanni Dosi, et. al. Pinter Publishers, London ad NY, IFIAS, 1987.

⁶⁵ Es cierto que el capitalismo siempre ha innovado, pero el proceso tan vertiginoso de nuevos productos, técnicas y sistemas de organización es sobre lo que queremos llamar la atención.

⁶⁶ Esta teoría, que es desarrollada por Vernon (1966), establece que el tiempo de la innovación es una ventaja comparativa en tanto que la difusión de la nueva tecnología ocurre lo suficientemente lento para generar diferencias temporales entre los países en la disposición de la producción de tecnología. La estandarización tiene lugar porque la demanda del producto se expande, entonces la necesidad por flexibilidad declinará pero aparece la demanda del producto en algún otro lugar. Ver Raymond Vernon, "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, May, 1966.

Si los paradigmas tecnológicos definen las oportunidades para posteriores innovaciones y algunos procedimientos básicos sobre cómo explotarlos, estamos afirmando que ellos canalizan esfuerzos en ciertas direcciones en lugar de otras. Estos elementos aunados al hecho empíricamente comprobable de que las industrias están localizadas espacialmente, es decir, permanecen concentradas en pocas regiones de cada país y en pocos países en el mundo⁶⁷, nos permiten entender por qué el futuro tecnológico de una firma está relacionado con las condiciones en las que se desarrolló tecnológicamente en el pasado.

Las innovaciones entonces deben ser ubicadas en las actividades que están dentro de trayectorias tecnológicas o direcciones precisas en las que las firmas y los gobiernos canalizan esfuerzos. Es por ello que en el análisis de la inversión y de los presupuestos que estos actores llevan a cabo se pueden extraer con mayor facilidad los sectores prioritarios que los hacen competitivos, pero también nos permite entender —una vez que el mito de que un país controla todo cayó— por qué las firmas van adquiriendo cada vez más naturalezas diferenciadas por una parte y por otra, cómo les va siendo más difícil caer en fenómenos de irreversibilidades tecnológicas.

El desarrollo tecnológico está inserto necesariamente en sistemas de producción nacional que implica por tanto relaciones de proximidad en las que se establecen reglas y convenciones, transacciones y contratos que vuelve sumamente complejo su análisis y estructura.

Es entonces que todas las innovaciones y productos que conocemos desde los 70 hasta nuestros días no han hecho sino dar la apariencia de que vivimos en un mundo

⁶⁷ Según las nuevas teorías sobre organización industrial y regional, no es azaroso este hecho. Las localizaciones industriales encuentran una explicación acabada cuando se esclarece que la naturaleza, el capital social y el Estado convergen para su desarrollo. Ver Michael Storper y Richard Walker, *The capitalist imperative, Territory, Technology and Industrial Growth*, op.cit.

Sobre la importancia del Estado, volvemos a recordar que éste ha acompañado la evolución del capitalismo, Burgi y Golub nos lo recuerdan al afirmar que "... durante siglos, el capitalismo se ha confundido con lo nacional. Se ha constituido bajo la forma de un mercado nacional, se ha desplegado a partir de un territorio nacional, se ha apoyado sobre el estado nacional. Son los estados nacionales — Gran Bretaña en el s. XIX y estados Unidos en el XX— quienes cada vez más constituyeron los polos dinámicos del capitalismo mundial y los corazones de una red internacional de producción y de intercambios. En sus épocas de hegemonía respectiva, ellos definieron las normas y los convenios del sistema internacional. Ahora la mundialización condena al estado nacional a la obsolescencia, la política a la impotencia, la soberanía a no ser más que una concha vacía", Ver Noëlle Burgi et Philip S. Golub "La mondialisation a-t-elle déposédé les états? Le mythe trompeur du postnational" en *Le monde diplomatique*, Abril 2000 p. 14-15.

en el que los intercambios inter e intra firma se hacen cada vez más estrechos. Hay quien afirma, por ejemplo, que la tecnología está convergiendo hacia un solo patrón, o mejor, que se está creando una convergencia tal, que asistimos a la presencia de una corporación global y es que pareciera que la cooperación, las fusiones y adquisiciones que llevan a cabo las firmas, tienen por propósito imitar modelos productivos a fin de conseguir una homogenización tecnológica⁶⁸.

Doremus nos ha advertido que esto no está sucediendo y que es difícil que el fenómeno se presente en el futuro, pues la nueva tecnología y la investigación de punta no fluyen simétricamente a través de las fronteras como el modelo de la convergencia global predijera. Esto no es así porque la innovación tecnológica requiere inversiones concentradas de capital en recursos humanos y organizaciones.

4.2 *El liderazgo de las firmas alemanas en el mundo como consecuencia del conocimiento acumulado*

En la presentación de un estudio realizado en 1995, de las 100 corporaciones transnacionales más importantes, 43 eran de Estados Unidos; 27 de Japón; 11 de Gran Bretaña y 5 de Alemania⁶⁹. En otra muestra que contempló a las 100 empresas europeas más importantes, 27 eran alemanas y durante los 90, representaron éstas aproximadamente el 25% de todas las ventas llevadas a cabo por las firmas europeas más grandes comparadas con 21.1% de Francia y 20.8% de Gran Bretaña.

En el presente año, en el listado de las 100 empresas más importantes del mundo, las firmas alemanas se han incrementado pasando de 5 (1995) a 10 en 2001.

⁶⁸ Paul Doremus presenta en su obra las dos posturas que solemos encontrar en la literatura sobre globalización. Por un lado, el hecho de que las corporaciones multinacionales más expuestas a la internacionalización tienden a limitar (estandarizar) procesos productivos. Por otro lado, están quienes continúan sosteniendo que todo proceso productivo tiene en lo fundamental una base nacional a partir de la cual vertebra su organización, por ello no puede existir la homogenización tecnológica. Ver en particular el capítulo 1, *The Myth of the global corporation*, Princeton University Press, New Jersey, 1998, 194 pp.

⁶⁹ *Ibid.* p. 8.

Cuadro 17

LAS 100 EMPRESAS MÁS IMPORTANTES DE 2001

Posición	Empresa	País de origen	Ingresos por ventas (mills. dls.)
1	Exxon Mobil	E.U	210,392.0
2	Walt-Mart Stores	E.U	193,295.0
3	General Motors	E.U	184,623.0
4	Ford Motor	E.U	180,598.0
5	Daimler Chrysler	ALE	150,069.7
6	Royal Dutch/Shell Group	G.B/HOL	149,146.0
7	B.P	G.B	148,062.0
8	General Electric	E.U	129,853.0
9	Mitsubishi	JAP	126,579.4
10	Toyota Motor	JAP	121,416.2
11	Mitsui	JAP	126,579.4
12	Citigroup	E.U	111,826.0
13	Itochu	JAP	109,756.5
14	Total Fina Elf	FRA	105,869.6
15	Nipón Telegraph & telephone	JAP	103,234.7
16	Enron	E.U	100,789.0
17	Axa	FRA	92,781.6
18	Sumitomo	JAP	91,168.4
19	IBM	E.U	88,396.0
20	Marubeni	JAP	85,351.0
21	Wolkswagen	ALE	78,851.0
22	Hitachi	JAP	76,126.8
23	Siemens	ALE	74,858.3
24	ING Group	HOL	71,195.9
25	Allianz	ALE	71,858.3
26	Matsushita Electric Industrial	JAP	69,475.3
27	E.ON	ALE	68,432.6
28	Nippon Life Insurance	JAP	68,054.8
29	Deutsche Bank	ALE	67,133.3
30	Sony	JAP	66,158.4
31	AT&T	E.U	65,981.0

32	Verizon Communications	E.U	64,707.0
33	U.S. Postal Service	E.U	64,540.0
34	Philip Morris	E.U	63,276.0
35	CGNU	G.B	61,498.7
36	J.P Morgan Chase	E.U	60,065.0
37	Carrefour	FRA	59,887.8
38	Credit Suisse	SUIZA	59,315.5
39	Nissho Iwai	JAP	58,557.3
40	Honda Motor	JAP	58,461.6
41	Bank of America Corp.	E.U	57,747.0
42	BNP Paribas	FRA	57,661.6
43	Nissan Motor	JAP	55,077.1
44	Toshiba	JAP	53,826.6
45	PDVSA	VEN	53,680.0
46	Assicurazioni Generali	ITA	53,331.1
47	Fiat	ITA	53,190.4
48	Mizuho Holdings	JAP	52,068.5
49	SBC Communications	E.U	51,476.0
50	Boeing	E.U	51,321.0
51	Texaco	E.U	51,130.0
52	Fujitsu	JAP	49,603.5
53	Duke Energy	E.U	49,318.0
54	Kroger	E.U	49,000.4
55	NEC	E.U	48,928.0
56	Hewlett-Packard	E.U	48,782.0
57	HSBC Holdings	G.B	48,632.8
58	Koninklijke Ahold	HOL	48,491.7
59	Nestlé	SUIZA	48,225.0
60	Chevron	E.U	48,069.0
61	State Farm Insurance Cos.	E.U	47,863.1
62	Tokio Electric Power	JAP	47,555.7
63	UBS	SUIZA	47,315.8
64	Dai.ichi Mutual Life Insurance	JAP	46,435.6
65	American International Group	E.U	45,972.0
66	Home Depot	E.U	45,738.0

67	Morgan Stanley Dean Witter	E.U	45,413.0
68	Sinopec	CHINA	45,446.0
69	ENI	ITA	45,139.0
70	Merrill Lynch	E.U	44,872.0
71	Fannie Mae	E.U	44,088.9
72	Unilever	G.B/HOL	43,973.6
73	Fortis	BEL/HOL	43,830.9
74	ABM AMRO Holding	HOL	43,389.6
75	Metro	ALE	43,371.1
76	Prudential	G.B	43,125.5
77	State Power Corporation	CHINA	42,548.7
78	Rwe Group	ALE	42,548.7
79	Compaq Computer	E.U	42,513.7
80	Repsol YPF	ESP	42,383.0
81	PEMEX	MEX	42,273.2
82	Mckesson HBOC	E.U	42,166.8
83	China Petroleum	CHINA	42,010.0
84	Lucent Technologies	E.U	41,683.0
85	Sears Roebuck	E.U	41,420.0
86	Peugeot	FRA	40,937.0
87	Munich Re Group	ALE	40,671.6
88	Merck	E.U	40,363.2
89	Procter & Gamble	E.U	39,951.0
90	World Corn	E.U	39,090.0
91	Vivendi Universal	FRA	38,628.3
92	Samsung Electronics	COR	38,490.7
93	TIAA-CREF	E.U	38,063.5
94	Deutsche Telekom	ALE	37,834.4
95	Motorola	EU	37,580.8
96	Sumitomo Life Insurance	JAP	37,535.8
97	Zurich Financial Services	SUIZA	37,431.0
98	Mitsubishi Electric	JAP	37,348.9
99	Renault	FRA	37,128.4
100	Kmart	EU	37,028.0

Fuente: Elaboración propia con datos de *Fortune*, Julio 23, 2001.

Centrando la atención exclusivamente en Europa y apreciando la movilidad de posiciones, tenemos en 1997 lo siguiente:

Cuadro 18

EMPRESAS EUROPEAS CON MAYORES VENTAS (1997)

<i>Posición</i>	<i>País de origen</i>	<i>Sector</i>	<i>Ventas (mills. Dls.)</i>
1. Royal Dutch-Shell	HOL./G.B	Petróleo	128.1
2. Axa	FRA	Seguros	76.9
3. Daimler-Benz	ALE	Automotriz	71.6
4. British Petroleum	G.B	Petróleo	71.2
5. Volkswagen	ALE	Automotriz	65.3
6. Siemens	ALE	Electro-técnico	63.8
7. Allianz	ALE	Seguros	56.8
8. Fiat	ITA	Automotriz	52.6
9. Unilever	HOL/G.B	Alimentos	48.8
10. Nestlé	SUIZA	Alimentos	48.3
11. Crédit Suisse	SUIZA	Banca	48.2
12. Veba	ALE	Energía	43.9
13. Elf	FRA	Petróleo	43.6
14. Deutsche Bank	ALE	Banca	40.8
15. RWE	ALE	Energía	40.2
16. Philips	HOL	Electrónica	39.2
17. Deutsche telekom	ALE	Telecomunicaciones	39.0
18. ING	HOL	Banca	38.7
19. HSBC	G.B	Banca	37.5
20. ENI	ITA	Petróleo	37.0
21. EDF	FRA	Electricidad	36.7
22. Renault	FRA	Automotriz	35.6
23. BMW	ALE	Automotriz	34.7
24. Crédito agrícola	FRA	Banca	34.0
25. Metro	ALE	Distribución	32.8
26. Total	FRA	Petróleo	32.7
27. Suez-Lyonese de aguas	FRA	Servicios colectivos	32.6
28. BASF	ALE	Química	32.2
29. Peugeot	FRA	Automotriz	32.0
30. Alcatel	FRA	Telecomunicaciones	31.8
31. Bayer	ALE	Química	31.7
32. ABB	SUE/SUI	Mat. Eléctrico	31.3
33. Generali	ITA	Seguros	30.8
34. Hoechst	ALE	Química	30.0
35. Carrefour	FRA	Distribución	29.0
36. ABN-AMRO	HOL	Banca	28.9

37. Gan	FRA	Seguros	28.9
38. Société générale	FRA	Banca	28.7
39. Vivendi	FRA	Servicios colectivos	28.6
40. VIAG	ALE	Holding diversificado	28.5

Fuente: Elaboración propia con información de *Alternatives Economiques*, Hors-s rie no. 41, 3er trimestre 1999, p. 31.

Cuadro 19

EMPRESAS EUROPEAS MÁS IMPORTANTES DE 2001

Posición	País	Ingreso (Mills. dls.)
1. Daimler-Chrysler	ALE	150,069.7
2. Royal Dutch/Shell	G.B/HOL	149,146.0
3. BP	G.B	148,062.0
4. Total Fina ELF	FRA	105,869.6
5. AXA	FRA	92,781.6
6. Volkswagen	ALE	78,851.8
7. Siemens	ALE	74,858.2
8. ING Group	HOL	71,195.8
9. Allianz	ALE	71,022.3
10. E.ON	ALE	68,432.6
11. Deutsche Bank	ALE	67,133.2
12. CGNU	G.B	61,498.7
13. Carrefour	FRA	59,887.7
14. Credit Suisse	SUIZA	59,315.5
15. BNP Paribas	FRA	57,611.5
16. Assicurazione Generali	ITA	53,333.0
17. Fiat	ITA	53,190.3
18. HSBC Holdings	G.B	48,632.7
19. Koninklijke Ahold	HOL	48,491.7
20. Nestlé	SUIZA	48,224.9
21. UBS	SUIZA	47,315.8
22. ENI	ITA	45,139.0
23. Unilever	G.B/HOL	43,973.6
24. Fortis	BEL/HOL	43,830.8
25. ABN Amro Holding	HOL	43,389.5

Fuente: *Fortune*, junio 23, 2001.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Como se puede comprobar, las empresas alemanas obtienen en conjunto por ventas \$510 367.8 millones de dólares, o lo que es lo mismo, 11.5% más de lo que obtienen las británicas (\$451,313.0)⁷⁰, 21.6% más que las holandesas (\$400,027.1) y 38% más que las francesas (\$316,200.4).

Cuando observamos la distancia que hay entre la principal empresa del mundo en el 2001 (*Exxon Mobil* de E.U) y la primera alemana que aparece en la lista y que además es resultado de la compra de activos de *Chrysler*⁷¹ en 1998, vemos que las separa un producto en ventas de mas de 60 mil millones de dólares (\$60,322.3), para no hablar de *Volkswagen* que, siendo la segunda empresa alemana más importante, está alejada de la primera del mundo por \$131, 540.1 millones de dólares. Del listado proporcionado por *Fortune*, además se observa que ninguna empresa del sector químico alemán figura, siendo que es indiscutible el reconocimiento mundial que tiene. La observación es importante porque nos está dejando ver la rapidez con la que las posiciones empresariales varían ya que, contrastando esa información con el cuadro que tenemos a continuación, queda ilustrado que los entrecruzamientos en las empresas alemanas parecen más socorridos entre los sectores automotriz, eléctrico y mecánico que entre éstos y el químico. Por otro lado, es notable la relación que guarda, al menos hasta 1995, el sector financiero con todos los sectores económicos representados en el cuadro 19, pues la banca alemana y si no ella, *Allianz* como empresa aseguradora, interviene activamente en cada empresa.

El listado de esas empresas alemanas era el siguiente de acuerdo a su importancia y a sus propietarios en 1995.

⁷⁰ Hay que tomar en cuenta que dos de las cinco firmas británicas tienen capital en común con Holanda (*Royal Dutch/Group* y *Unilever*) y ésta a su vez tiene empresas que comparten capital con G.B y con Bélgica (*Fortis*).

⁷¹ Recuérdese que tuvo en los 80 esta empresa grandes problemas económicos al grado de tener que ser rescatado por el Estado americano, pero además es interesante conocer que a diferencia de *General Motors* con 22 plantas en Europa o *Ford*, con 15, *Chrysler* no contaba con ninguna planta en el Viejo Continente.

Cuadro 20

**PARTICIPACIÓN (%) ACCIONARIA EN LAS GRANDES EMPRESAS ALEMANAS
(1995)**

<i>Firma</i>	<i>Socios más importantes</i>	<i>Participación</i>
Siemens	Familia Siemens	10
Daimler-Benz	Deutsche Bank	24.4
	Gob. De Kuwait	14
	Stella Automobil-Beteiligungs	12.6
	(-Commerzbank	12.5
	-Bayerische Landesbank	12.5
	-Robert Bosch	12.5
	-Dresden Bank	12.5)
Deutsche Bank	Allianz	5
Wolkswagen	Länder de Baja Sajonia	20
AEG	Daimler-Benz	80.2
Bayer	Bancos y compañías de seguros no especificados	38
Basf	Allianz	14.4
Hoechst	Kuwait Petroleum Corp.	25
Veba	Allianz	14.4
Thyssen	Thyssen Holding	25
	Allianz	20
	Fundación Fritz Thyssen	9
	Commerzbank	5
Robert Bosch	Fundación Robert Bosch e Industrietreuhand	92
	Robert Bosch	
	Familia Bosch	
BMW	Familia Quandt	60
	GFA	10
	(-Dresdner Bank	50
	-Siemens	10
	-Stefan Quandt	60)
Preussag	Westdeutsche Landesbank	28
Westdeutsche Landesbank	Länder de Renania Norte	43.2
	Asociaciones regionales de bancos de ahorro	56.8
Dresdner Bank	Allianz	22
	Vermögensverwaltung	10.5
Allianz	Reaseguradora Munich	25
	Bayerische Vereinsbank	10
	Deutsche Bank	10
	Dresdner Bank	10
	Bayerische Hypotheken und Wechsel Bank	5
Klöcher-Humboldt-Deutz	Deutsche Bank	31.8

Linde	Allianz Commerzbank Deutsche Bank	14.8 10.3 10
Degussa	GFC (-Familia Henkel -Dresdner Bank -Reaseguradora Munich	25 46 27 27)
Bayerische Vereinsbank	Fundación del Länder Bávaro	11.8
Bayerische Hypotheken-und Wechsel-Bank	Allianz	24.8
Metallgesellschaft	Allemeine Verwaltungsgesellschaft für Industriebeteiligungen -(Deutsche Bank -Allianz Kuwait Investment Authority Dresdner Bank Daimler-Benz Australian Mutual Prov. Soc. M.J.M Holdings Australia	25 55.35 44.65) 20 13 10 8 2.5

Fuente: Doremus, op.cit. p.39

Se aprecia entonces que en cinco años, el orden de importancia de las firmas ha variado y del listado de las 23 presentado por Doremus, *Daimler-Chrysler* ha desplazado en orden de importancia a *Wolkswagen* y al *Deutsche Bank*, *Siemens* se ha posicionado en el tercer lugar.

Si son estas las empresas líderes en Alemania, veamos ahora con qué sector económico se identifican.

Cuadro 20

RELACIÓN ENTRE EMPRESAS LÍDERES Y SECTOR DE ACTIVIDAD

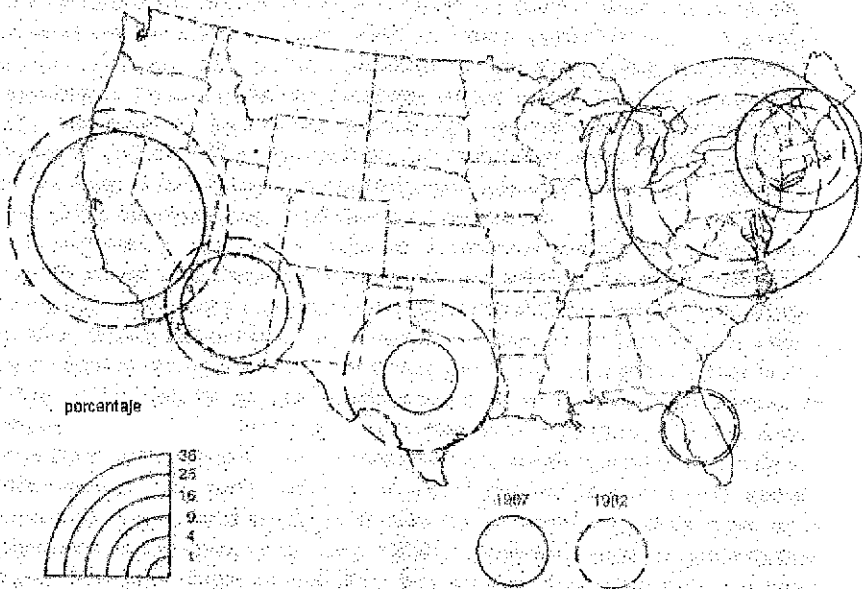
<i>Equipo y transporte</i>	<i>Maquinaria y equipo</i>	<i>Eléctrico-electrónico</i>	<i>Químico</i>
Daimler-Chrysler Volkswagen	Thyssen Metallgesellschaft Bosch	Siemens VEBA Bosch	Bayer BASF Hoechst

Fuente: Elaboración propia.

Recordando lo analizado en el capítulo dos de este trabajo, Alemania no presenta variaciones cualitativas en los sectores productivos (por ejemplo, las industrias consideradas básicas –carbón, acero, embarcaciones- ubicadas principalmente en los *Länder* que hacen frontera con Francia, trazaron el espacio a las industrias automotriz, de maquinaria pesada y de transporte en general) si tomamos en cuenta los patrones principales bajo los cuales se industrializa. Además, podemos afirmar que su geografía económica no ha variado sustancialmente a través del tiempo (aún considerando el proceso de unificación) como sí lo ha hecho radicalmente en ese sentido Estados Unidos en algunos sectores.

Mapa 1

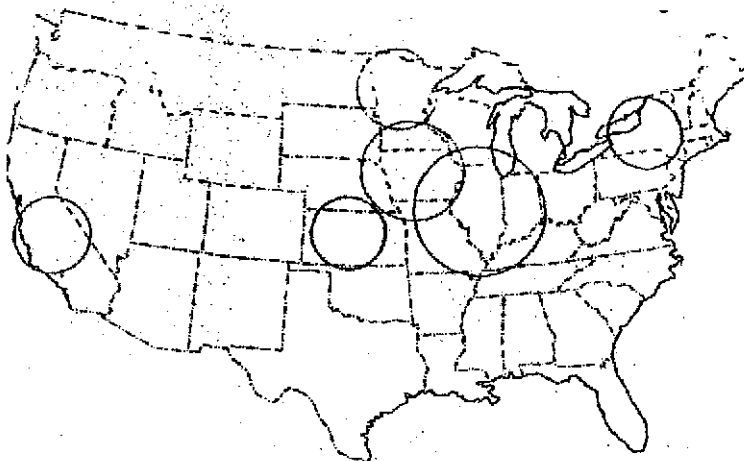
EL SECTOR DE SEMICONDUCTORES EN LA GEOGRAFÍA DE EU



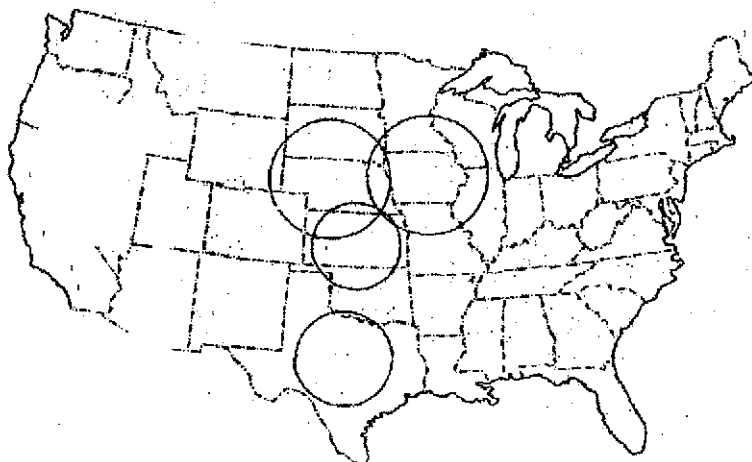
El cuadro muestra que a pesar de que grandes empresas (IBM y AT&T) en el sector de semiconductores se establecieron originalmente en el este, empresarios independientes lo hicieron en lo posterior con mayor éxito en el occidente. Fuente: Storper, op. cit. p. 72.

Mapa 2

CAMBIO DE GEOGRAFÍA EN LA INDUSTRIA DE EMPAQUETADO DE CARNE A PARTIR DE 1940

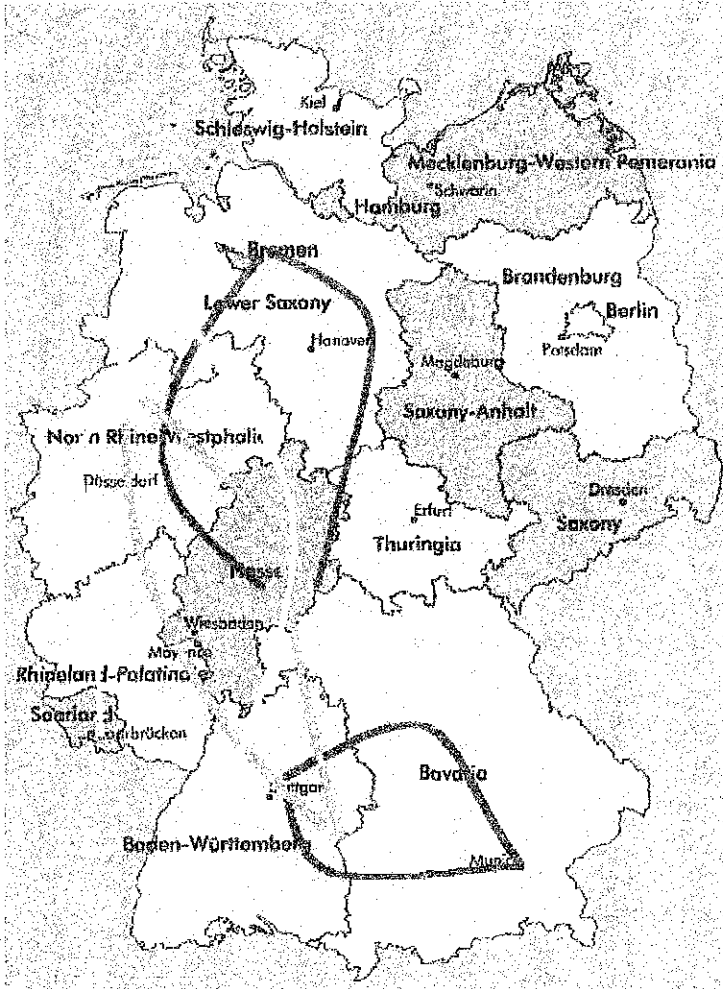


1962



Fuente: Storper, op. cit. p. 95

Mapa 3
GEOGRAFIA ECONOMICA ALEMANA



Fuente: Elaboración propia

■ automotriz

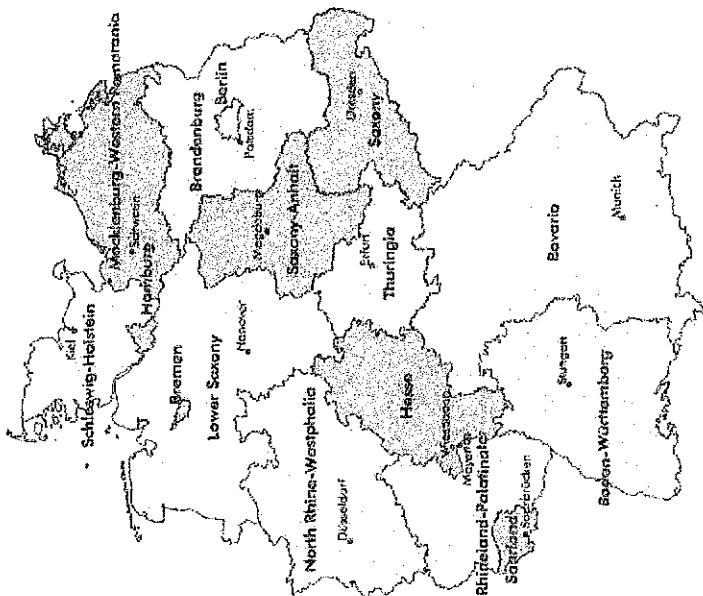
▣ maquinaria y equipo

▨ electrónica, aeroespacial

□ industria del acero

SEIIS CON
FALLA DE ORIGEN

Mapa 4
ESTRUCTURA ECONÓMICA POR NÚMERO DE EMPLEADOS (1997)



Länder	Número de empleados (miles)	Producto interno bruto real per cápita (DM)	Número de desempleados (miles)
Baden	3654,7	44 335	8,7
Württemberg	4100,3	44 749	8,7
Estado libre de Baviera	1161,9	37 307	17,3
Berlín	849,7	20 427	18,9
Brandeburgo	282,7	53 027	16,8
Ciudad libre de Hanseática de Bremen	733,9	71 538	13,0
Ciudad Hanseática de Hamburgo	2038,5	52 026	12,2
Hesse	608,1	18 480	20,3
Mecklenburgo-Pomerania Occidental	2300,5	35 389	12,9
Baja Sajonia	5736,3	39 060	12,2
Renania del Norte-Westfalia	1149,4	34 726	10,3
Renania-Palatinado	337,8	36 851	13,6
Sarre	1587,8	18 878	18,4
Sajonia	898,7	17 850	21,7
Sajonia-Anhalt	792,5	35 862	11,2
Schleswig-Holstein	836	17 850	19,1
Estado libre de Turingia			

Fuente: Elaboración propia con información de OCDE, Economic Surveys, Germany, 1998 y página internet www.wliu.ca/www/waeo/special/ugfigures-germany el 21 de noviembre de 2001.

Los encadenamientos productivos, corresponden entonces a un espacio que puede considerarse mucho más constante que el de otros países y responde en gran medida a las características del modelo económico alemán en general y a la orientación de su Sistema Nacional de Innovación (SIN)⁷², en particular.

Como lo habíamos referido también, a pesar de que la sexta empresa del listado de las 100 corporaciones más importantes es alemana, su posición junto con el resto de las alemanas no podría considerarse de talla mundial.

Cuando Mertens-Santamaría⁷³ revisa el desempeño de las empresas europeas en los últimos años, deduce entre otras cosas que el principal objetivo de estas es no tanto extender su presencia en el extranjero sino organizar sus medios y recursos para obtener mejor eficacia y así, reforzar su competitividad. Reconoce el autor que muchas empresas europeas reaccionaron tardíamente al fenómeno de la internacionalización en relación al tiempo en que Estados Unidos lo hizo. Fue sin duda la entrada en vigor del Mercado Único (1992) el que contribuye de manera importante a acelerar la estrategia más generalizada que se sigue de fusiones y adquisiciones que a la vez implica concentración y control, así como el dominio de sectores o ramas productivas. Pero el autor al que nos estamos refiriendo proporciona otro instrumento muy útil para tener un análisis más acabado de la trayectoria de las empresas europeas: el concepto de talla mundial, definido como la capacidad de las empresas de intervenir en el espacio mundial que a su vez no se puede realizar sino gracias a la construcción de un recurso mundial de fabricación, de *R&D* y de comercialización. Una firma no puede tener talla mundial si no es capaz de innovar en un contexto de transformaciones tecnológicas.

En el mismo sentido, la talla mundial absoluta denota el dominio de las firmas en su sector de actividad. Este se considera a partir del monto de las cifras de negocios, pero

⁷² Javier Jasso se refiere a los SNI cuando afirma que la innovación se realiza en sistemas que conforman complejas redes en las que interactúan empresas, universidades, institutos de investigación, consultores, proveedores, clientes, gobiernos, en general o bien, áreas específicas de estas instituciones que se localizan en un "espacio" que puede ser un territorio, un país o países, un sector, una institución y/o una empresa, o bien, la interacción entre cada uno de ellos. Estos sí van más allá de cadenas productivas ya que abarcan aspectos asociados a la coordinación organizacional. Ver *Los sistemas Nacionales de innovación como espacios regionales, sectoriales y empresariales: características y taxonomía*. México, CIDE, Documento de trabajo No. 92. División de Administración Pública, 2000.

⁷³ Ver *Entreprises européennes et mondialisation (1978-1996). État des lieux et stratégies*. La Documentation Française, Paris, 1997.

también en función del potencial financiero; su capital propio; su ingreso neto; su capacidad de manejar ahorro y por la estructura de su deuda. A este respecto, las firmas se consideran que tienen un perfil financiero de alta jerarquía si sus ganancias son elevadas y el endeudamiento que poseen es débil⁷⁴.

Cuando la estructura del capital se caracteriza por el peso dominante de los bancos o de un grupo financiero en razón de las necesidades de financiamiento; cuando la posición es menos que privilegiada en el sector de actividad concernida y cuando el margen de endeudamiento es más elevado, estamos ante una firma que tiene un perfil financiero intermedio.

Por otro lado, tenemos firmas de talla mundial relativa cuando la posición en el sector de actividad no es la primera ni está dotada de un potencial financiero superior a la media. Sin embargo, tienen una estrategia mundial, un nivel de transnacionalización importante así como una política de innovación efectiva, aunque no gran diversidad de productos y sí la especialización en uno o varios. Estas firmas para ser líderes realizarán una gran cantidad de acuerdos con otras firmas con la finalidad de difundir sus productos.

Con estos elementos podemos ahora ubicar con mayor precisión a las empresas alemanas y tenemos que éstas tienen posiciones fuertes en el sector automotriz, en el sector químico, en el sector de energía y productos de extracción; recientemente, habría que incorporar en la lista el sector de servicios, específicamente seguros y banca. Michael Porter⁷⁵ afirmaría además que el poderío alemán está representado al aceptar que tiene posiciones fuertes en muchas industrias. La extensión significa que las posiciones alemanas están en segmentos y en las industrias.

⁷⁴ Los conceptos de perfil financiero de alta jerarquía, perfil financiero intermedio y perfil financiero de baja jerarquía, los establece Mertens Santamaría en el capítulo 1 de su obra, op. cit.

⁷⁵ Ver *The Competitive Advantage of Nations*. New York, The Free Press, 1990.

Cuadro 21

PRODUCTOS ALEMANES ALTAMENTE COMPETITIVOS POR SECTOR

<i>Maquinaria y equipo</i>	<i>Eléctrico/electrónico</i>	<i>Químico</i>
Bombas de acero de alta presión	Proyectores	Derivados de fenoles y alcoholes
Prensas e impresoras	Productos ópticos	Polivinilos
Máquinas para hilar y ensartar	Electrodomésticos	Alcaloides
Secadoras de ropa	Baterías	Materiales sintéticos
Aviones	Acumuladores	Lubricantes
Máquinas que manufacturan papel	Lámparas	Polímeros
Máquinas traga monedas	Aparatos médicos de precisión	Hules
Máquinas procesadoras de plásticos	Equipos de rayos x	Fertilizantes
Máquinas empacadoras		Derivados de la madera
Tracto-camiones		Farmacéuticos
Máquinas para coser		Resinas sintéticas
Automóviles		
Máquinas de combustión interna		

Fuente: Elaboración propia con información de Michael Porter, op. cit. pp. 357-365.

4.3 *La Economía Social de Mercado ¿Vigencia, ruptura o flexibilidad?*

El posicionamiento de las firmas alemanas en el mundo ya nos habló de los sectores fuertes; pero la carencia de una talla mundial absoluta con un perfil financiero de alta jerarquía nos remite ahora a responder preguntas tan importantes como:

-¿Continúa Alemania con este modelo de organización que ciertamente le ha traído reconocimiento económico y político mundial, pero ante el que le cuesta cada vez más trabajo conciliar bienestar social con competitividad internacional?

-¿Dónde se han estado presentando las variantes, alteraciones o relajamiento del modelo original?

-Como lo hemos sostenido en esta investigación junto con el institucionalismo como fuente de explicación, si son las reglas de juego las que nos permiten identificar modelos, sistemas o regímenes, ¿podemos hablar de una ruptura institucional respecto a su modelo capitalista?

Para dar cuenta de estos cuestionamientos, he decidido retomar las variables que proponen los regulacionistas de tal manera que distingo los siguientes elementos.

1. La relación social del trabajo (formas de la relación social)⁷⁶.
2. La naturaleza de la competencia.
3. Régimen monetario y financiero (tipo de administraciones y constructos monetarios).
4. El Estado (compromisos institucionalizados entre estado y ciudadanos)
5. Cooperación con el régimen internacional (modos de apoyo para el régimen internacional).

4.3.1 *La relación social del trabajo*

Aunque en el último apartado del capítulo 3 de esta investigación ya habíamos identificado la aplicación de ciertas medidas macroeconómicas que contribuyeron a atenuar la crisis, son los años 90 los que nos permitirán hablar de algunos cambios cualitativos en la organización del modelo alemán. Vale la pena mencionar que ha sido de tal magnitud esta crisis que en realidad todos los países han tenido que tomar medidas con respecto a la misma. Sin embargo el grado de autonomía con el que dichas medidas son diseñadas, aplicadas o modificadas, es lo que en última instancia nos permite determinar el poder o la influencia de los actores en el escenario internacional.

Para el caso que nos concierne, en los 90 apreciamos un proceso de unificación rápido e inesperado que alteró el espacio geográfico alemán. El tamaño del ajuste en cifras significó incorporar 16 millones de habitantes más que era igual a $\frac{1}{4}$ de la población de la República Federal Alemana. De estos 16 millones de habitantes, sólo el 52% tenía auto, sólo el 9% teléfono y el PNB que generaban equivalía exclusivamente al 15% del de su contraparte occidental⁷⁷. Aunque muchos analistas coincidieron en que la unidad alemana era un hecho inevitable, otros veían con desconfianza una eventual potencia que se envalentonaría trayendo inestabilidad a la política mundial⁷⁸.

⁷⁶ Ver capítulo 1; Aspectos teórico-metodológicos

⁷⁷ Ver OCDE, *Economic Surveys, Germany*, 1989-1990, p.49.

⁷⁸ Francia, Polonia y en mayor medida la ex URSS expresaron el temor por ver una Alemania reunificada. Henry Kissinger (de origen alemán) daría a conocer en su momento la opinión de Estados Unidos "...su

Sin embargo, este panorama que tuvo que ser improvisadamente incorporado dentro de la agenda política y económica alemanas ha costado mucho. Las estimaciones varían, la OCDE por ejemplo, reporta que hasta 1993 el gobierno alemán había inyectado DM 400 billones o lo que es lo mismo, \$250 billones de dólares⁷⁹ en un momento en el que las finanzas no arrojaban las mejores cifras. Tuvieron que cambiarse los patrones de ahorro e inversión, se incrementó la inflación, el marco alemán hubo de mantenerse apreciado.

Peró al tiempo que Alemania se echaba a los hombros esta carga, recordamos que continuó apoyando la formalización o institucionalización del Mercado Único y concretamente, la Unión Monetaria.

Más allá del Viejo Continente, en esos años se van dejando ver con más claridad las reglas de juego del proceso que todo mundo llamó globalización. En esta investigación no discutimos la definición de este concepto, pero reconocemos los siguientes elementos que repercutieron en Alemania de manera fundamental:

- Condiciones favorables a partir de los 90 (la existencia de una crisis de sobreacumulación y con ello de ganancias que han intensificado la competencia internacional capitalista) para que se incrementaran los flujos comerciales y de capital en áreas que previamente estaban cerradas.
- Las innovaciones tecnológicas determinarán preponderantemente una nueva lógica de inversión, producción y distribución que afecta espacios y tiempos a nivel mundial.
- Creciente poder del capital sobre el trabajo que liberó al capital e hizo posible su movilidad, pero al mismo tiempo, una masiva concentración de riqueza⁸⁰.

país está obligado a apoyar la reunificación a pesar de la oposición del liderazgo soviético... cualquier movimiento en sentido contrario (haría que) el nacionalismo alemán se volviera contra Estados Unidos... El sueño secreto de la Unión Soviética es que Estados Unidos bloquee la reunificación". Ver *Excélsior*, enero 28 de 1990, p. 36.

⁷⁹ Ver OCDE, *Economic Surveys Germany, 1993*, p. 12. Recientemente, se reporta que desde 1990 hasta nuestros días, la inversión total asciende a DM 600 billones, ver *Germany's Report Card*, en www.fortune.com, consultado el 22 de noviembre de 2001.

⁸⁰ James Petras en "La globalización, un análisis crítico" nos demuestra cómo es que este fenómeno oculta muchos aspectos que se asumían olvidados como la explotación, la dominación, el enriquecimiento del centro a partir de la periferia, en *Globalización, imperialismo y clase social*, John Saxe y James Petras, Grupo Editorial Lumen, Hvmánitas, Buenos Aires-México, 2001

- Manejo ideológico del proceso (globalización) que coadyuvó a "racionalizar" las desigualdades de clase por medio del uso de medios de comunicación.
- Se puede asumir como la continuación del proceso capitalista, luego esconde una parte de dominación a nivel local, regional y mundial.
- Se asimila arrollador, pero en realidad ha ido acompañado de un crecimiento económico menor al que en otras épocas el sistema capitalista ha alcanzado.
- Se difunde inevitable porque es innegable que casi todos los Estados están integrados a él⁸¹.
- Es parte o consecuencia de un proyecto ideológico respaldado por el poder estatal y no producto de "las fuerzas del mercado".
- No existe un solo mercado, sino instituciones y tomadores de decisiones, luego beneficiados que se pueden ubicar y es el Estado –continúa siendo- la arena principal a partir del cual se inicia la identificación.

Ahora veamos cómo es que esto impacta la relación social de trabajo porque,

a) Continúan los consejos formados por obreros dentro de las fábricas como pieza central que conforma el particular modelo alemán de cogestión y codecisión.

b) Siguen siendo los sindicatos alemanes de los más combativos en la Unión Europea aunque no necesariamente tenga el capitalismo alemán la tasa de sindicalización más alta de esa región.

Cuadro 22

TASA DE SINDICALIZACIÓN EN LA UNIÓN EUROPEA

PAIS	%
Alemania	28,9
Austria	41,2
Bélgica	51,9
Dinamarca	80,1
España	18,6
Finlandia	79,3
Francia	9,1
Grecia	24,3
Holanda	25,6

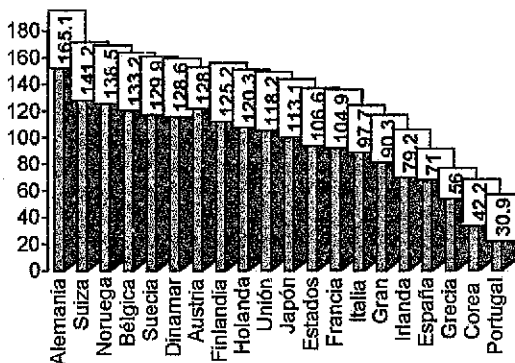
⁸¹ Ver Hernando Gómez Buendía, *The Limits of the Global Village. Globalization, Nations and the State*, World Development Studies 5, World Institute for Development Economics Research, The United Nations, Helsinki, 1995, pp. 1-59.

Irlanda	48,9
Italia	44,1
Luxemburgo	43,4
Portugal	25,6
Reino Unido	32,9
Suecia	91,1

Fuente: Elaboración propia con información de *Alternatives Économiques*, Hors-série no 41, 3ème trimestre, 1999, p. 34.

c) Continúa siendo la fuerza laboral alemana, una de las mejor pagadas en el mundo, significando esto, que los logros sociales siguen vigentes. No es poco común encontrar incluso el concepto de *dumping* social, para hacer referencia a la forma en la que se compite dentro de la Unión Europea, pues menores salarios significan más posibilidades de atraer inversión y reducir costos, pero por otro lado, una práctica que va contra la política social de la UE especialmente en su artículo 117 donde se selló un compromiso por promover la mejora en el nivel de vida y trabajo⁸².

Gráfica 1
COSTO DE UN OBRERO EN LA INDUSTRIA EN 1997
(FRANCOS FRANCESES)

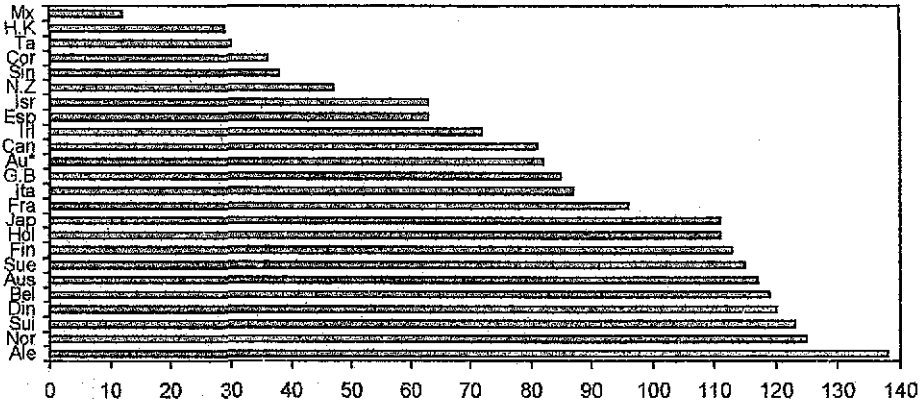


Fuente: Elaboración propia con datos de *Alternatives économiques*, Hors-série no. 41, 3er trim. 1999, p. 28.

⁸² Ver José Antonio Nieto Solís, *Fundamentos y políticas de la Unión Europea*, México, S. XXI, 2da. Edición, 1998, p. 207.

Gráfica 2

ÍNDICES DE COSTOS LABORALES POR HORA EN DÓLARES (E.U.=100) 1999



Fuente: <http://www.ilo.org/public/english/employment>, consultada el 20 de diciembre de 2001.
 *Australia

Los reportajes, artículos periodísticos y con mayor razón los estudios de profundidad, presentan análisis que dejan ver que Alemania está sufriendo cambios. Entre las alteraciones que se destacan encontramos:

- el persistente crecimiento negativo del empleo
- crecimiento considerable en el sector servicios
- abierto subempleo en las edades de 50-64 años
- abierta disfuncionalidad en el sistema de negociación colectiva
- envejecimiento de la población que junto con los desempleados significan una carga para el estado de bienestar
- cuestionamiento abierto a la estructura de la propiedad y control de la misma que hacen denominarla Deutschland AG o *Germany Inc*⁸³.

⁸³ Es decir, una inclinación hacia la apertura de las empresas alemanas para la participación de más socios en la compra de acciones mediante ofertas públicas.

-alteración en la composición social dentro de los partidos políticos, especialmente en la socialdemocracia que lejos de parecer una opción, se convertiría en lo que Peter Lössche⁸⁴ llama anarquía levemente acoplada

-diferencias regionales acentuadas entre el este y el oeste -al respecto se han presentado situaciones que además han sido avaladas por los sindicatos agrupados en la Federación de Sindicatos Alemanes (*Deutscher Gewerkschaftsbund*) y la Asociación de empleadores alemanes (*Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände*)-.

Como el desempleo⁸⁵ se ha considerado el problema más urgente a resolver, hay que aceptar que a partir de la reunificación del país muchas opciones de contratación laboral se han permitido. Primero surgieron como "eventos" que este proceso -el de la reunificación- presentaba, pero poco a poco se están extendiendo del este al occidente del país.

Señalaríamos en primer instancia, la introducción de cláusulas "abiertas" en contratos salariales en Alemania del Este que implicaban que si una firma argumentaba la presencia de crisis financiera, ella y su fuerza de trabajo convenían salarios más bajos a la tarifa que a nivel nacional era aceptada para esa rama o sector de actividad.

Por otro lado, los empleadores del este han "omitido" afiliarse a federaciones, logrando con ello cierto margen de autonomía para negociar condiciones laborales con la mano de obra⁸⁶.

Una tercera característica de este fenómeno es el hecho de pasar por alto los horarios de trabajo y "cuasi" cancelar la posibilidad de pagar tiempo extra⁸⁷.

Podríamos con estos elementos ir aceptando que se observa una tendencia a generalizar un modelo (*de facto*) que funciona paralelo a la Economía Social de Mercado (*de jure*).

⁸⁴ En "Anarquía levemente acoplada. Acerca de la situación actual de los partidos populares" Foro Internacional. Vol. XXXVII, enero-marzo, México 1997, no.1.

⁸⁵ La OCDE en 2000 reportó que éste ascendía a 7.8% (*Economic Surveys, Germany*, p. 10), pero ciertamente en 1997 se registró el más alto de los últimos tiempos (12.6%).

⁸⁶ Ver al respecto, *United Germany: The First Five Years* by Robert Corker, et. al, IMF, Washington D.C, May 1995, Occasional Paper # 125.

⁸⁷ *ibid*, p. 34.

Hacia 1997 por ejemplo, la *IG Metal* (el sindicato más grande) se permitió entrar en negociaciones tendientes a aceptar incluso menos salarios en aras de resolver el problema del desempleo⁸⁸, pero se asevera que el sector químico se ha manifestado más dispuesto aún a flexibilizar su postura en las negociaciones laborales⁸⁹.

Por lo que respecta al número de contratos no rígidos que se han registrado recientemente, se aprecia un incremento que hay que seguir observando en la posteridad, pues si fue cierto que se presentaron 47 000 contrataciones en 1997 establecidas de manera tradicional, en 1990 se tenían 2 500 contratos independientes (es decir, fuera de la negociación de condiciones laborales que por sector o rama de actividad se hacen en Alemania), pero en 1997 ya se contaban 5 000⁹⁰.

Los ordenamientos para "ajustar" el Estado de bienestar⁹¹ también deben ser mencionados, pues aunque se ha demostrado que en muchos casos, las políticas de bienestar alemanas implicaban un gran incentivo para no trabajar, la reducción o las legislaciones que reforman leyes anteriores tendientes a beneficiar a todos los

⁸⁸ Ver OCDE, *Economic Survey, Germany*, 1998. En este año se especifica que el sindicato aceptó el 85% de los salarios que con anterioridad habían ganado.

⁸⁹ Se reconocía a partir de 1997 un "payment corridor" en este sector en aras de incrementar la competitividad y mantener el empleo, ver *ibidem*.

Habría que señalar que cuando Alemania da a conocer en estos años un decremento en la inflación, es sin duda a causa de esta reducción salarial.

⁹⁰ La OCDE reporta que en 2000 se reconoce la existencia de contrataciones de empleo "a prueba", por tiempo limitado y por reemplazo (mientras determinada persona vuelve a sus labores). Además se tenía ya en 1999 que el 35% de la gente en Alemania Occidental trabajaba bajo contratación a nivel firma, mientras que en Alemania Oriental lo hacía de esa forma el 33% de la mano de obra contratada. Ver *Economic Survey, Germany*, 2001.

⁹¹ Se están haciendo investigaciones importantes respecto a este concepto. En nuestro trabajo, por Estado de bienestar entiendo la intervención estatal en la economía para proveer servicios sociales universales, no implica el logro de una distribución igualitaria de la renta, pero sí tiene una función de obtener un grado de legitimación para el sistema capitalista. Se distinguen básicamente cuatro tipos:

1. **Estado de bienestar intervencionista fuerte:** combinan una política social generalizada con un compromiso institucional con el pleno empleo: Suecia, Noruega, Austria, Finlandia.
2. **Estado de bienestar compensatorio blando:** Tienen prestaciones sociales generosas, pero fundamentalmente dirigidas a compensar la existencia de desempleo, con poca influencia en el mercado de trabajo: Bélgica, Dinamarca, Holanda, Francia, Italia, Alemania.
3. **Estado orientado al pleno empleo con escasa política de bienestar:** con pocas prestaciones sociales, pero con un compromiso institucional para mantener pleno empleo: Japón y Suiza.
4. **Estado orientado al mercado pero con escasa política de bienestar:** con provisión limitada de servicios sociales y poca intervención pública en lo referente al empleo: Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Estados Unidos, ver Göran Therborn, "Los retos del estado de bienestar: La contrarrevolución que fracasa, las causas del malestar y la economía política de las presiones de cambio", p. 86 en *Crisis y futuro del estado de bienestar*, comp. Rafael Muñoz de Bustillo, España, 1995, Alianza Editorial.

alemanes, son consecuencia de la escasez de recursos estatales para enfrentar básicamente el envejecimiento de la población, la falta de crecimiento económico y la tasa regresiva de natalidad.

A partir de la segunda mitad de los 90, se cambian varias leyes como la de la Promoción de Empleo por medio de la cual, se introduce un criterio más estricto para recibir apoyo referido al desempleo; se castiga el hecho de rechazar una oferta laboral (las ofertas deben ser aceptadas durante los tres primeros meses de desempleo si la oferta de salario oscila entre 20% inferior al salario anterior; 30% en los siguientes tres meses y a partir del séptimo mes, las ofertas de trabajo deben ser aceptadas si el ingreso neto es mayor a los beneficios obtenidos por el seguro de desempleo⁹²).

Específicamente respecto a las pensiones, al parecer la reforma se dirige en dos velocidades.

Por un lado, las medidas puestas en marcha por H. Kohl y que operarían a partir de 1999 se abolen, pues estaban basadas en un ajuste a las pensiones en relación al aspecto demográfico y a la esperanza de vida. En segundo lugar, las nuevas medidas, intentan estabilizar la tasa de la contribución del Estado a pensiones alrededor de 19 a 20% hasta 2010.

Por lo que se refiere a los subsidios, el gobierno alemán reconoce haber reducido su intervención en ese sentido de 120.8 billones de marcos en 1997 a 115.6 billones en 1999. En este último año, la composición era la siguiente:

Cuadro 23

SUBSIDIOS OTORGADOS POR EL GOBIERNO FEDERAL 1999

<i>Rubro</i>	<i>%</i>
sector servicios (excluyendo transportes)	47.7
vivienda	28.4
agricultura	9.2
transporte	3.8
incentivos al ahorro	2.7
subsidios varios y desembolsos por impuestos	8.2

Fuente: Elaboración propia con base en OCDE, *Economic Surveys, Germany*, 1999, p. 89.

⁹² OCDE, *Economic Survey Germany* (1988).

¿Cuál es el balance entonces que se hace respecto a esta primera variable?

Consideramos que en primer lugar debe reconocerse que la flexibilidad laboral (de horarios y menores salarios) es una realidad en Alemania. Ahora bien, como hemos ubicado nuestro trabajo en una crisis, debemos precisar entonces que estas transformaciones que experimenta el sistema capitalista dejan ver que más que integración del mundo y de las economías, la fragmentación y afirmación de centros competitivos salta a la vista.

En Alemania la relación social de trabajo está cambiando porque este país está participando activamente en la competencia intercapitalista y los grupos que ahora ostentan el poder económico apoyan la estrategia de racionalizar y hacer más rentable el capital "movilizar selectivamente a las fuerzas sociales para la competencia internacional"⁹³.

Hacer óptimas las condiciones de rentabilidad del capital nacional y cuidar que la sociedad no se desborde fueron, son (y muy probablemente seguirán siendo) las preocupaciones que el sistema capitalista ha tenido históricamente.

Llama mucho la atención lo que ocurre en Alemania. La ESM como modelo alternativo de capitalismo era incuestionable al interior en tanto el bienestar y la democracia se mantenían. Hay que seguir atentos a los indicadores macroeconómicos de este país, en especial a los que el desempleo se refiere, ya que éste ha llevado a la fuerza laboral a aceptar condiciones que van en contra de las conquistas sociales ganadas.

4.3.2 *Naturaleza de la competencia*

A pesar del gran número de acuerdos, contratos, adquisiciones y fusiones de empresas alemanas con otras de nacionalidad distinta (especialmente europeas, pero sin ignorar la gran compra de *Chrysler*) han sido efectuados, no podemos afirmar que el modelo alemán haya cambiado radicalmente a partir de los 90. Es cierto que el mercado de valores se ha abierto especialmente para que las pequeñas y medianas empresas puedan obtener liquidez, sin embargo, el eje bancario-industrial alemán

⁹³ Ver Joahim Hirsch, op. cit. p. 102.

continúa sólido. Al respecto afirmamos que sigue predominando una estructura oligopólica que, hay que decirlo, sí se alcanza a ver que tiende a erosionarse a partir de la internacionalización a la que están expuestas todas las economías.

Las firmas alemanas han sido las principales beneficiadas con la flexibilización laboral, pues esto implica menores costos de producción, pero como el sistema capitalista es uno donde los derechos de propiedad demandan ser salvaguardados constantemente, los empresarios se han manifestado a favor de que el gobierno retire reglamentaciones que hacen sumamente complicada la inversión. Señalaríamos que a pesar de que la evidencia empírica demuestra que la economía alemana va en la dirección de "ajustar" los gastos del Estado lo más posible, no deja de sorprender la tendencia observada durante la década pasada por no invertir dentro del país y sí hacerlo fuera de éste⁹⁴.

"Las crecientes dificultades que se plantean para Alemania como polo de inversión y producción (...) también se reflejan en que el saldo acumulado de las inversiones directas, al que se le concede una importancia esencial como indicador económico, arrojó tan sólo entre los años 1990 a 1992 un déficit e 70 mil millones de marcos con tendencia ascendente"⁹⁵.

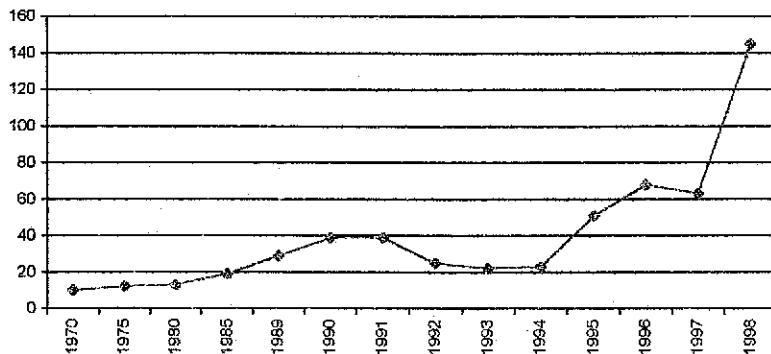
Por otro lado, también se observa aletargado el espíritu empresarial por varias razones entre las que encontramos, el número de requisitos con los que se debe cumplir⁹⁶; los impuestos con los que las firmas son gravadas, las dificultades para acceder a montos de capital y financiamiento (recuérdese que cuando los bancos alemanes "otorgan" liquidez, al mismo tiempo logran que la estructura de propiedad se altere, consecuentemente una pérdida de autonomía y agilidad se presenta en las firmas). No es difícil entender por tanto por qué durante este tiempo se ha perdido la relación histórica en Alemania entre la intensidad de inversión y la utilización de la capacidad instalada.

⁹⁴ Por lo menos hasta 1997, la relación de inversión al interior es de 1:80 a favor de la exportación de capital, ver Doremus, op. cit. p. 13.

⁹⁵ Ver Gerd Langguth. *En busca de seguridades. Los alemanes después de la reunificación*, Argentina, 1996. Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo Latinoamericano (CIEDLA) p. 150.

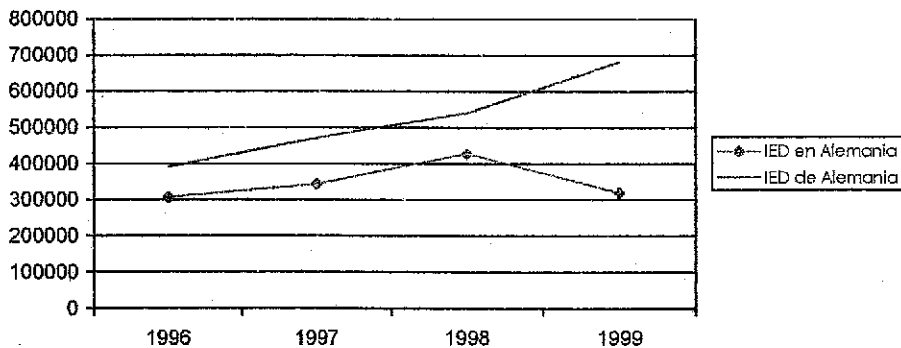
⁹⁶ Langguth cita como ejemplo el caso de la construcción de un nuevo edificio de BMW en Munich, cuyo trámite demoró cinco años, mientras un edificio comparable y en un terreno con riesgo sísmico en las cercanías de Tokio, fue autorizado en seis semanas, ibid. p. 158.

Gráfica 3
INVERSIONES DIRECTAS ALEMANAS EN EL EXTERIOR (1970-1998)
MILES DE MILLONES DE DM



Fuente: Elaboración propia con información del *Deutsche Bundesbank*, 1999.

Gráfica 4
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
(MILLS. DE DM)



Fuente: Elaboración propia con información del *Deutsche Bundesbank*, mayo 2001.

**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ALEMANA
MILLS. DE DM (A PARTIR DE 1999, MILLS. DE EUROS)
EN PAISES INDUSTRIALIZADOS**

AÑO	ISLANDIA	JAPON	CANADA	LIECHTENSTEIN	MALTA	NEUEWA ZELANDA	NORUEGA	SUIZA	TURQUIA	USA	BÉLGICA	FINLANDIA
1996		8447	6830	202	270	314	1401	18104	1100	92003	29579	585
1997			8313	248	301	271	1580	22263	1484	119520	32128	728
1998	9	8951	7983	330	245	311	1763	24778	1796	152512	33923	878
1999	0	6583	5770	193	130	183	892	13330	968	109387	16893	628
	FRANCIA	IRLANDA	ITALIA	LUXEMBURGO	AUSTRIA	PORTUGAL	ESPAÑA	DINAMARCA	GRECIA	SUECIA	INGLATERRA	AUSTRALIA
1996	30361	18185	17449	18305	16716	3561	13251	3218	1118	3604	42826	4763
1997	33541	19052	20686	22407	19381	4162	14924	3406	1851	4502	51043	5109
1998	40374	18146	23838	24453	23022	4959	17163	4421	2150	5162	50329	4944
1999	20029	9879	14107	13996	12713	2940	9650	2483	1359	6079	43446	2931

EN PAISES EN TRANSICIÓN

AÑO	BIELORUSIA	BOSNIA HERZEGOVINA	BULGARIA	CHINA	KAZAJSTÁN	CROACIA	YUCOSLAVIA	LITUANIA	MACEDONIA	POLONIA	RUMANIA
1996	19		51	3124	75	206	31	33		3440	172
1997	19		86	5268	74	260	110	43		5623	316
1998	33	10	135	6062	182	339	196	125	15	8028	645
1999	15	23	143	4207	57	605	103	54	11	5164	305
	RUSIA	ESLOVAQUIA	ESLOVENIA	REP. CHECA	UCRANIA	HUNGRIA	UZBEQUISTAN				
1996	1145	843	348	5396	212	5017	-				
1997	1385	1035	408	6505	332	6339	-				
1998	1052	1441	518	8462	319	9131	8				
1999	794	904	292	5048	258	5493	3				

EN AFRICA

AÑO	ARGELIA	EGIPTO	COSTA DE MARRFIL	GHANA	CAMERUN	KENIA	LIBERIA	LIBIA	MARRUECOS	MAURICIO	NAMIBIA	NIGERIA	SUDARRICA	TANZANIA	TUNEZ	ZIMBAWE
1996	-	138	22	43	11	52	288	395	132	17	14	83	2572	29	125	7
1997	-	248	25	62	14	49	266	433	159	11	10	140	3206	38	159	10
1998	85	337	25	64	15	53	313	590	175	18	9	130	3085	33	200	13
1999	19	221	21	29	10	34	159	283	126	10	4	161	2068	10	170	11

EN AMERICA

AÑO	ANT. HOL.	ARG.	BRASIL	COLOMBIA	CHILE	COSTA RICA	EL SALVADOR	ECUADOR
1996	696	2344	12028	534	577	32	72	62
1997	1427	3457	13801	819	697	51	87	83
1998	1729	3609	13425	839	691	50	91	71
1999	904	2250	6295	446	338	30	57	70
	GUAT.	HOND.	ISLAS CAIMAN	PARAG.	PERU	REP. DOMI.	URUGUAY	VENEZUELA
1996	60	3	4108	107	52	12	78	231
1997	113	11	5385	139	64	13	97	299
1998	151	6	4065	142	132	17	116	649
1999	81	4	2579	123	101	18	73	543

EN OTROS PAISES

AÑO	COREA	HONG KONG	INDONESIA	MALASIA	SINGAPUR	TAILANDIA
1996	1216	2402	565	1497	3678	933
1997	1045	2761	380	1748	3345	844
1998	2847	2848	260	1724	3897	1403
1999	2018	2289	342	937	2787	1147

Fuente: Elaboración propia con información de Deutsche Bundesbank, mayo 2001.

**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN ALEMANIA
(MILL.S. DE DM, A PARTIR DE 1999, MILLS. DE EUROS)
DE PAISES INDUSTRIALIZADOS**

AÑO	BELGICA	FINLANDIA	FRANCIA	IRLANDA	ITALIA	LUXEMBURGO	HOLANDA	AUSTRIA	PORTUGAL	ESPAÑA	DINAMARCA	GRECIA
1996	7919	2509	25468	347	4049	4674	74013	7289	52	1035	3442	66
1997	8629	3407	29434	425	4485	5287	86332	8237	49	2441	3587	68
1998	11070	5868	32248	1457	9223	8932	109726	10979	34	5285	3928	70
1999	10355	2659	28574	1086	6161	15902	65803	5821	21	3191	4443	42
	SUECIA	INGLATERRA	AUSTRALIA	CANADA	LIECH.	MALTA	NORUEGA	SUIZA	TURQUIA	USA	JAPON	
1996	8805	23770	626	2117	651	1	976	34236	430	80284	14375	
1997	10149	25938	594	2187	775	4	1191	38689	558	86855	15075	
1998	8795	31127	361	2534	616	-2	1404	40542	774	114772	16427	
1999	5454	25861	89	1401	355	0	588	23516	430	66954	8342	

DE PAISES EN TRANSICIÓN

AÑO	BIELORUSIA	BOSNIA HERZEGOVINA	BULGARIA	CROACIA	CHINA	ESLOVAQUIA	ESLOVENIA	HUNGRIA
1996	21	47	32	92	125	20	127	55
1997	17	18	30	84	186	16	116	47
1998	17	15	33	73	148	19	148	51
1999	7	8	13	40	120	9	68	53
	MACEDONIA	POLONIA	REP. CHECA	RUMANIA	RUSIA	UCRANIA	YUGOSLAVIA	
1996	25	248	174	56	854	8	146	
1997	25	230	145	58	897	6	112	
1998	26	228	143	56	778	7	81	
1999	8	120	57	23	383	2	27	

DE AFRICA

AÑO	EGIPTO	LIBIA	SUDAFRICA
1996	27	-	54
1997	27	16	58
1998	28	23	71
1999	-	12	86

DE AMERICA

AÑO	ANT.		BAHAMAS	BERMUDA	BRASIL	ISLAS		MEXICO	PANAMA	URUGUAY
	HOL.	ARGENTINA				CAIMAN	BRIT.			
1996	672	232	36	138	145	348	79	-1	288	23
1997	599	227	47	56	170	338	233	-4	238	27
1998	590	211	63	131	185	563	154	-11	301	33
1999	295	104	29	140	64	277	75	-1	142	17

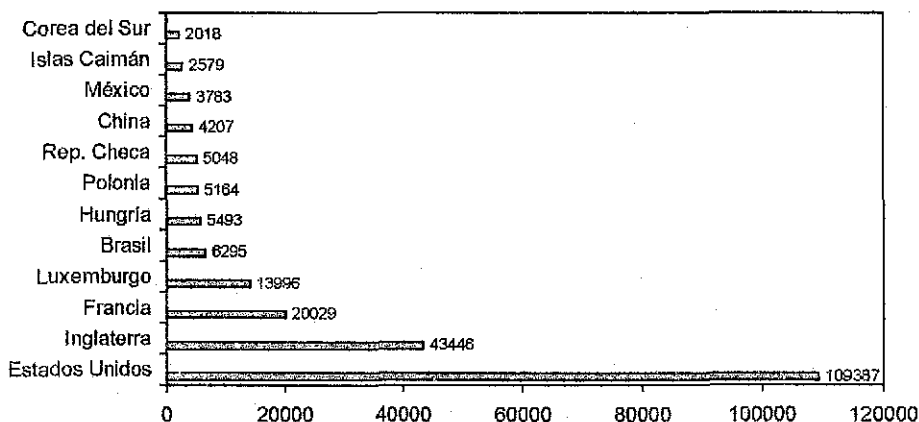
DE OTROS PAÍSES

AÑO	ARABIA SAUDITA	COREA	CHIPRE	HONG KONG	INDIA	INDONESIA	IRAN	ISRAEL	KUWAIT	LIBANO	PAKISTAN	SINGAPUR	TAILANDIA	TAIWAN
1996	3	2203	99	124	84	51	2330	389	64	4	27	25	47	224
1997	0	2167	94	136	91	61	2313	382	64	1	26	113	28	315
1998	4	2062	111	144	118	61	3221	588	52	1	27	79	18	247
1999	-1	1150	64	78	73	-	1186	337	24	2	14	65	9	146

Fuente: Elaboración propia con información de Deutsche Bundesbank, mayo de 2001.

Gráfica 5

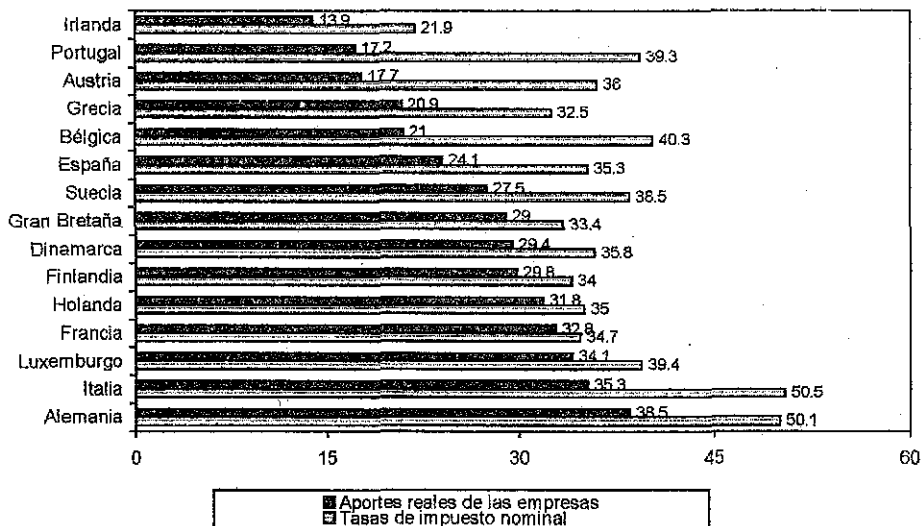
DESTINO DE LA INVERSIÓN ALEMANA (1999) MILLONES DE EUROS



Fuente: Elaboración propia con información de *Deutsche Bundesbank*, mayo 2001.

Gráfica 6

CARGA IMPOSITIVA DE LAS EMPRESAS PROMEDIO (1990-1996)



Fuente: *Basis Info, IN-PRESS*, "La economía alemana" en internet, www.inter-naciones.de, consultada el 21 de noviembre de 2001.

¿Cómo interpretar estos hechos en conjunción con el reconocimiento histórico de que Alemania es un país innovador?

Consideramos que para dar respuesta a este cuestionamiento, debe reconocerse en primera instancia que en la actualidad suele hacerse una discriminación a todo aquello que no sea innovación radical, esto es, nuevos procesos, técnicas, recursos, productos que no tengan que ver con una trayectoria tecnológica anterior. En esta lógica, Estados Unidos y en menor medida Japón están marcando el paso.

El reporte de la *National Science Foundation*⁹⁷ de 2000 ilustra lo que estamos diciendo.

CUADRO 26
RUBROS EN LOS QUE MÁS PATENTES SE REGISTRAN

<i>Estados Unidos</i>	<i>Japón</i>	<i>Alemania</i>
Instrumentos quirúrgicos	Fotografía	Máquinas de impresión
Biología de organismos multicelulares	Almacenamiento de información	Plantas protectoras y reguladoras de componentes
Aplicaciones quirúrgicas	Electrofotografía	Mecanismos de rayos x y gamma
Prótesis	Celdas de cristal líquido	Componentes orgánicos
Computación y procedimientos digitales	Facsimiles	Fabricación de plásticos
Procesamiento de datos	Máquinas de escribir	Instrumentos o mecanismos de maquinaria
Embalajes especiales	Procesamiento de señales de T.V	Deformadoras de metal
Sistemas de comunicación por ondas de radio	Impresión de información simbólica	Alimentadoras de papel
Química molecular	Sistemas y elementos ópticos	Resinas sintéticas y hules naturales
Biología y microbiología	Mecanismos activos en estado sólido	Maquinas para trabajar papel
Resinas químicas naturales y derivados	Radiación química	
Organización de sistemas de procesamiento de información	Motores o generadores eléctricos	
Criptografía		
Pruebas inmunológicas y química analítica		

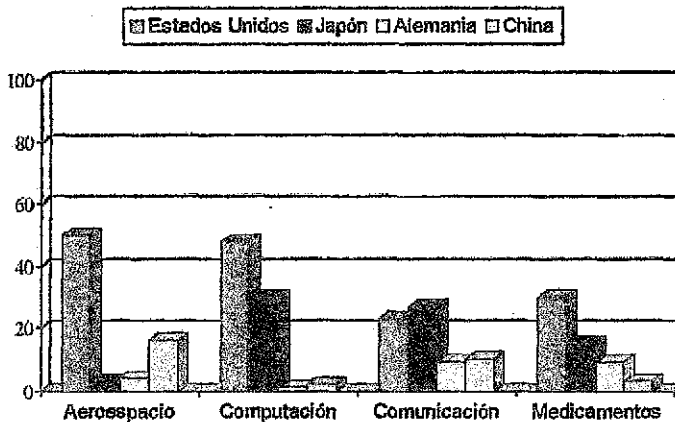
Fuente: *National Science Foundation*, op. cit. p. 23.

⁹⁷ Página en internet. www.nsf.gov, consultada el 21 de noviembre de 2001.

Del cuadro 26 también se sigue que Alemania sigue innovando, pero lo hace en industrias tradicionales, por ello se clasifica a este tipo de innovación como incremental, es decir, una donde no se requieren cambios significativos en las firmas ni en su personal.

Hay que tener cuidado entonces, cuando se ubica al país que estamos estudiando en las gráficas o cuadros de competitividad e innovación, pues esto puede conducirnos a considerar a Alemania un país incluso rezagado tecnológicamente hablando. Por ejemplo, cuando sólo se suele ver a los sectores considerados de alta tecnología (aeroespacio, computación, electrónica y telecomunicaciones, farmacéutica) -que por cierto crecieron en promedio el 11% por año entre 1994-1997⁸⁸-, Alemania registra retrocesos en términos de participación en un promedio de 6 puntos porcentuales en ese período y como se observa en la siguiente gráfica, se ve rebasada incluso por China en aeroespacio.

Gráfica 7
POSICIONES EN LOS SECTORES DE ALTA TECNOLOGÍA



Fuente: *Industry, Technology*, op. cit. p. 9.

⁸⁸ Ver, *Industry, Technology and The Global Marketplace*, Chapter 7, p. 6, consultado en internet, www.nsf.gov, el 22 de noviembre de 2001.

Es necesario aclarar entonces, que el modelo alemán ha acudido siempre a sus bases nacionales para competir. Su Sistema Nacional de Innovación fue muy importante para entender la ruptura tecnológica de los años 60 y no resulta por tanto lógico afirmar que ahora posee atraso tecnológico. Al respecto la observación de Rebeca Harding resulta muy oportuna, pues aprecia que en Alemania los actores que componen las estructuras de ese modelo económico están interconectados colectivamente para apoyar el cambio y la transferencia de tecnología. Argumenta esta autora que la creación de tecnología⁹⁹ en Alemania no ha cesado, pero que además se ha diseñado para asegurar, por un lado investigación científica básica independiente (vía Institutos Max Planck); en segundo lugar estructuras a gran escala de "ciencia pura" de importancia estratégica. Finalmente, existe transferencia tecnológica a través de institutos de investigación intermedia aplicada para fines industriales.

La construcción y comprobación de cómo se están internalizando y adaptando estructuras de otros modelos de organización –principalmente de economías de mercado (las anglosajonas)- al caso alemán, es impecable por parte de la autora, especialmente cuando demuestra los ejemplos que en pequeña escala vienen realizando instituciones desde los años 70¹⁰⁰ y deja ver ella misma que la "elasticidad" del modelo alemán, se está ajustando desde adentro y no como consecuencia de una "externalidad" llamada globalización.

Las siguientes medidas que las administraciones alemanas han puesto en marcha confirman que lo que se está haciendo varía, pero no altera el espíritu innovador alemán.

-A partir de 1997 se funda el *Neuer Markt* (equivalente al *Nasdaq* norteamericano), donde las pequeñas y medianas empresas orientadas a la tecnología se abastecen de capital de riesgo. Desde que comenzó a operar este mercado hasta 2000, 338 compañías habían acudido a él totalizando operaciones por 116 billones de Euros¹⁰¹.

⁹⁹ Ver "One best way? The case of Germany in an era of Globalisation", consultada en internet www.sussex.ac.uk/spru/library/spru0005.html el 22 de diciembre de 2001.

¹⁰⁰ Se refiere la autora en particular a los AN-Institutes que desde hace 30 años vienen trabajando en la producción de mercancías de fácil comercialización derivadas de investigación independiente a las trayectorias tecnológicas alemanas clásicas, *ibid.*, p. 18.

¹⁰¹ Ingrid Verheul, et. al. *Determinants of Entrepreneurship in Germany*. Faculty of Economics, Erasmus University, Rotterdam, en internet, www.few.eur.nl/few.edu, diciembre 2001, p. 22

-En 1997 se crean también 17 nuevas profesiones en las universidades y todas ellas tienen que ver con medios de comunicación y cibernética, hacia 1998, se tenía pensado crear otras 11.

-El gobierno ha decidido otorgar estímulos monetarios a quien aporte conocimientos en industrias de alta tecnología.

-Se ha mostrado Alemania muy interesada en crear al interior de la Unión Europea, empresas conjuntas en industrias de alta tecnología, habría que señalar entre ellas a *Airbus*, que aunque se crea desde 1969 entre Gran Bretaña y Alemania para competir contra las estadounidenses *Boeing* y *McDonnell Douglas*, es partir de los 80 y particularmente en los 90 que se concretan aplicaciones en el sector espacial; *Arianespace* (consorcio sobre satélites); *CERN* (proyecto de investigación que ha construido un gran acelerador de partículas químicas); *Esprit* (programa de R&D sobre microelectrónica); *EUREKA* (incluye proyectos de investigación como el desarrollo de una televisión de alta definición y sistemas de dirección de automóviles); *European Space Agency* (diseño y lanzamiento de satélites); *JESSI* (*Joint European Submicron Silicon Initiative* –programa que desarrolla una nueva generación de semiconductores); *RACE* (abarca un gran número de proyectos relativos a tecnología de telecomunicaciones)¹⁰².

Recapitulando, el hecho de que las administraciones alemanas y los empresarios continúen considerando que las estructuras de su SNI los hará mantenerse en la competencia internacional, nos habla de la vigencia del modelo en ese ámbito. Sin embargo, deja ver esta posición la falta de una regulación internacional y por ende, elementos que continúan nutriendo la crisis económica mundial.

La variante ahora es que Alemania al tiempo que se apoya en sus instituciones nacionales tradicionales, se sirve de una zona de influencia regional que ha apuntalado no tan sólo con la UE, sino con los países ubicados al este de sus fronteras en aras de mantenerse en la lucha competitiva.

¹⁰² Ver "How European Unification affects USA". *Congress of the United States. Congressional Budget Office. Europe and the USA Economy*. December, 1990

4.3.3 Régimen monetario y financiero

Al revisar esta variable para valorar si a través de ella se pueden extraer conclusiones que nos lleven a apreciar la manera en que se ha transformado la ESM, encontramos por lo menos tres niveles en los que Alemania actúa.

En primer lugar, ante la falta de una macrorregulación por la quiebra del Sistema Monetario Internacional (SMI) en los 70, los esfuerzos de cooperación para tener las mínimas acciones coordinadas en aspectos monetarios y financieros internacionales llevaron a los países económicamente más desarrollados a resolver estos asuntos en *petit comité*. Para estos fines, a principios de los 80 y con la crisis de la deuda externa de los países subdesarrollados, surgió el G-7 (Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Gran Bretaña, Italia, Japón <más Rusia a partir de los 90>). Aunque los logros de este mecanismo no han ido más allá de fijar temporalmente tasas de interés, tasas de cambio, compromisos parciales con el crecimiento económico internacional y con asuntos comerciales, ha representado sin duda para Alemania, un foro a través del cual ventila su posición internacional en medio de las disputas intercapitalistas.

En segundo lugar, tenemos la participación alemana en aspectos monetarios al interior de la UE, con el Euro.

Si en términos de política o en asuntos militares la unidad de los europeos se ha cuestionado, la moneda europea que ya es una realidad, representa sin duda a nivel regional –y potencialmente internacional¹⁰³– una novedad que traerá implicaciones sustanciales, entre las que podemos ver la posibilidad real de retar la hegemonía estadounidense.

Mientras se hacen los cálculos y se evalúan las repercusiones de la entrada en vigor del Euro, los mismos europeos coinciden en las debilidades o contradicciones de esta moneda señaladas por Boyer¹⁰⁴,

¹⁰³ La teoría dice que una moneda internacionalmente dominante demanda tener una economía fuerte y competitiva, conseguir liquidez, bajos costos de transacción y un mercado financiero bien desarrollado. Aunque es pronto para evaluar los efectos del Euro, estos requisitos se verán cubiertos solo en la medida y rapidez con la que las autoridades nacionales lo permita. Al respecto ver "¿Será el Euro la moneda internacional dominante?" en www.elpais.es, consultado el 2 de enero de 2002.

¹⁰⁴ Robert Boyer, *An essay on the political and institutional deficits of Euro: The Unanticipated Fallout of the European Monetary Union*, CEPREMAP, París, agosto de 1998, p. 17.

1. Se presenta como opción para disminuir costos de transacción e incertidumbre cambiaría, mientras que en el fondo estos elementos son más bien empresas políticas.
2. Se construye "algo" con el Estado en la época en la que se diviniza al mercado.
3. Se vende con un futuro brillante cuando se consiguen resultados mediocres (Boyer hace esta aseveración porque reconoce que cuando se echa a andar el euro, había una crisis de integración europea, al respecto nosotros añadimos que en Alemania no todo era miel sobre hojuelas, pues en 1999, cuando se fijó la conversión del marco con el euro (1=1.95583 DM) Oskar Lafontaine renunció al ministerio de economía.
4. Se pretende integrar Europa exacerbando conflictos domésticos. Es innegable que el tema de la moneda común creó divisiones entre las sociedades, por otro lado, sólo 12 de 15 países se adhieron a él.
5. Creó el euro una división al interior de Europa donde se encuentran Francia, España, Portugal e Italia como actores muy entusiastas; contra Gran Bretaña, Holanda y Alemania que más bien se han venido mostrando escépticos.
6. Se quiere continuar la integración europea balcanizando la región, pues para cumplir los criterios de convergencia, muchos países están llevando a cabo procesos de ajuste muy costosos para sus sociedades.
7. El Estado y el mercado están negociando constantemente. Esto es muy relevante porque en un continente donde el los estados nacionales tuvieron un largo proceso de conformación y en el que los años 60's los gobiernos eran los únicos entes que tomaban decisiones, ven ahora cómo es que los mercados financieros juegan un rol que en efecto, escrutina cualquier iniciativa por parte de los gobiernos.

Las riñas europeas previas a la puesta en marcha del Euro parecen darle la razón a Boyer, pues recuérdese que es a partir de los 90 cuando se agendan las fechas en las que el procedimiento de homogenización de criterios tiene lugar⁹⁶. Consideramos que la disposición alemana para participar activamente en el Euro no debe evaluarse sólo porque haya influido de manera determinante en las directrices de funcionamiento del Banco Central Europeo (BCE) con sede -además- en Francfort, sino porque Alemania tenía una urgencia especial de liquidez ante el proceso de unificación que estaba concretando. En esta perspectiva, a los germanos les interesaba aprovechar la

oportunidad para continuar participando en el mundo a través de la UE "repartiéndoles" su déficit de competitividad –muy evidente a inicios de los 90- ante la ventaja que países como Polonia y la República Checa representaban por sus bajos salarios¹⁰⁵.

En tercer lugar, veamos cómo es que al interior de Alemania los aspectos monetarios y financieros apenas y se han ajustado levemente.

El hecho de no poder tener un déficit en el gasto público mayor al 3% del PIB, aunado a la pobre demanda internacional, al escaso crecimiento económico, al desempleo ascendente; a la restricción para incrementar tasas de interés por los compromisos con la UE y al impedimento por no imprimir más dinero, ha llevado a las administraciones alemanas a mantener el marco alemán (DM) cualitativamente apreciado en relación a sus pares en la UE.

Para contrarrestar este efecto, que implica la disminución de la competitividad, la herramienta recurrente del Estado ha sido la política fiscal. Sin embargo, ante la queja constante de los empresarios por insistir en un menor castigo hacia sus ganancias, el 1999 el gobierno decretó la Ley de Alivio Impositivo mediante la cual,

-el impuesto general se reduciría de 25.9% en 1988 a 23.9% a partir de enero de 1999 y de 22.9% en enero de 2000 a 19.9% en enero de 2002.

-para todo aquel ingreso que no es empresarial, principalmente señalamos el proveniente de salarios, la reducción aplicaría de 53% en 1998 a 51% en 2000 y 48.5% en 2002.

-para empresas se reduciría de 47% en 1998 a 45% en 1999; 43% en 2000.

En cuanto a las medidas financieras, se contemplaba rebajar las tasas a las ganancias provenientes de venta de acciones por 10% o más; la reducción de asignaciones especiales por motivo de depreciación (en especial de maquinaria y equipo) de 30 a 20%; de edificios de 4 a 3%¹⁰⁶.

No obstante que estas medidas son consecuentes con los planes del gobierno para hacer frente a la competencia, como lo vimos en el Gráfico 6, Alemania continúa siendo

¹⁰⁵ Ver Lucas Delattre en *Esprit*, May 1996, "La logique allemande", p. 10-23.

¹⁰⁶ Ver, OCDE, *Economic Surveys, Germany*, 2001.

uno de los países que más impuestos cobra y ello ha demostrado afectar de manera importante la inversión.

Por tanto, si tomáramos exclusivamente esta variable (régimen monetario y financiero) para determinar si hay o no ruptura del modelo de la ESM, tendríamos que reconocer que Alemania trata de defender al interior y al exterior, la política monetaria que más se ajuste a sus intereses. En este sentido, se observa que su forma de cooperar internacionalmente no tiene mucho que ver con el objetivo de restablecer o diseñar macrorregulaciones. Esto, al igual que la variable anterior, acentúa la crisis internacional.

Por otro lado, tendríamos que reconocer que la autonomía del *Bundesbank* para administrar los aspectos monetarios no ha variado. La estabilidad predomina y el cuidado que se ha tenido para manejar la inflación sigue vigente como misión principal -incluso a costa del desempleo-.

4.3.4 El Estado

En este apartado, es oportuno hacer una reflexión de lo que ocurre con los Estados de los países desarrollados, pues la óptica que se tiene desde México es que la globalización y la crisis capitalista han sido las responsables de que veamos una jibarización de nuestros estados en provecho del capital transnacional y en detrimento del bienestar y la democracia.

La ruptura de las macrorregulaciones internacionales ha repercutido en todos los niveles y el Estado no era inmune. Sin embargo, esto no significa que el Estado está desapareciendo o bien, que sus márgenes de acción se han reducido. En realidad esto no ha sucedido y muy por el contrario, hay más estado que en cualquier otra época, sólo que en tanto que es una institución, su actuar mediante políticas públicas y su papel ante las luchas y conflictos sociales se ha hecho más sofisticado. Pero no por esto, menos efectivo.

Si en la perspectiva de la escuela de la regulación, hay crisis porque los mecanismos macro y microrregulatorios no aseguran la reproducción del sistema, la liberalización de movimientos de capital y factores de producción como estrategia que contrarrestará la

pérdida de ganancias, ha implicado un proceso de ajuste a favor del capital transnacional, por tanto la función del Estado ahora consiste en apoyar esta estrategia.

Para Joachim Hirsch, el Estado fordista ha pasado a mejor vida y el actual, bien podría conceptualizarse como un estado nacional de competencia¹⁰⁷.

"Se trata de un Estado cuya política y estructuras internas son determinadas decisivamente por las presiones de la competencia internacional por el lugar óptimo. Este tipo de Estado tiene dos características fundamentales,

a) En su propósito funcional, el Estado deja de regular la economía nacional sobre la base administrativamente organizada de los compromisos entre las clases. Su principal finalidad es hacer óptimas las condiciones de rentabilidad del capital nacional en relación con el proceso de acumulación globalizada en continua competencia con otros "lugares óptimos(...)

b) Estructuralmente esto se efectúa con una desdemocratización dentro de los márgenes institucionales de la democracia liberal. Las decisiones políticas fundamentales son desenganchadas de los procesos democráticos de formulación de voluntades y de los intereses expresados por la población. La política estatal se somete directamente a las fuerzas de los hechos del mercado mundial"¹⁰⁸.

La peculiaridad entonces de este Estado Nacional de competencia es que se trata de un Estado fuertemente interventor económica y socialmente.

"Su política ya no está enfocada hacia un desarrollo social y regionalmente equilibrado para toda la sociedad. Su finalidad prioritaria es la movilización selectiva de las fuerzas sociales para la competencia internacional y la represión de todos los intereses que se contraponen a ella. Lo último hasta por la fuerza. Con esto, la política estatal promueve la intensificación de desigualdades y divisiones sociales"¹⁰⁹.

Consideramos que en Alemania sí es posible identificar un Estado nacional de competencia. El hecho de que no se registren desigualdades económicas tan graves como las apreciamos en nuestros países subdesarrollados, no quiere decir que al interior de su sociedad no se reconozca una crisis de bienestar y democracia.

¿Dónde y cómo se pueden apreciar los cambios en la sociedad alemana?

Todo lo que hemos dicho en esta investigación acerca de las nuevas formas de producción ha impactado en las estructuras de organización política y toma de decisiones.

En aras de tener una voz en el Parlamento y por qué no decirlo, de la decepción que muchos sindicatos han tenido de la DGB, los vínculos directos que los trabajadores

¹⁰⁷ Ver *Globalización, capital y Estado*, op. cit. p. 100.

¹⁰⁸ Idem.

¹⁰⁹ Ibid. p. 102.

tienen ahora con sus representantes en la Cámara Baja, están cuestionando el rol representativo de la DGB. Esto no necesariamente se traduce en un beneficio para los trabajadores debido a que aún y cuando se busca una relación más directa con los diputados, hay una conformación de *brokers* (quienes hacen llegar la voz de los trabajadores a los diputados y quienes también proveen de información a los sindicatos) que lo único que está renovando es la estructura de mediación corporatista, pues quienes desempeñan esta tarea de *brokers* son sobre todo, actores de la administración pública. En esta lógica, la elaboración de una política laboral burocrática¹¹⁰ se reafirma y en ella, la clase trabajadora pierde fuerza y capacidad de negociación ante un Estado que se amplía porque los ministros, los políticos y los grupos de poder suelen tomar decisiones pensando más en su futuro político (reparto de poder, permanencia en el cargo) que trabajando para darle coherencia al proyecto nacional.

Un gran ejemplo de esta circunstancia de síndrome de "hoja al viento" lo presenta la socialdemocracia, al no poder presumir más de que en su interior exista la "comunidad o ejército solidario" que hacía referencia a la composición en sus filas de un gran número de trabajadores especializados agrupados por sectores. Como su principal meta es ganar el máximo posible de votos, se ha olvidado de sus principios tradicionales como la relación entre partido y sindicatos.

Ahora se presenta la SPD con un perfil programático difuso y sin propuesta. Aunque esto no es un problema único de la SPD –muchos partidos en Alemania y en el mundo lo padecen-, sí ha llamado la atención internacional su descomposición.

Peter Lössche¹¹¹ afirma que ha ocurrido esto al interior de la SPD básicamente por varias causas que tienen ya tiempo acumuladas:

- Hay un cambio cualitativo en la estructura ocupacional alemana
- Decremento en antagonismo de clase debido a un Estado social amplio
- Atenuación de conflictos religiosos

¹¹⁰ Ver, Thomas König en "From corporatism to etatism. German Policy Networks before and after Unification".

¹¹¹ En "Anarquía levemente acoplada. Acerca de la situación actual de los partidos populares", *Foro Internacional*, vol. XXXVIII, enero-marzo, México, 1997, no.1.

- Revolución educativa que favoreció el ascenso social
- Creciente individualización
- Deterioro social y moral orientado por los sindicatos
- Desafío de nuevas cuestiones sociales (que tradicionalmente no estaban incorporadas en su programa) como el medio ambiente, mujeres, la paz mundial.

Estos elementos nos explican entonces por qué la SPD se presenta más como continuación que como opción, pues los procesos de privatización continúan, pero nos dan cuenta de lo poco serio que resulta decir únicamente que el modelo alemán no cambia porque sus estructuras son hereditarias y rígidas.

Nos resta mencionar que en Alemania la opción de parte del Estado por actuar para "salvaguardar un orden" mayor o en otras palabras, intervenir bajo el principio de *raison d'état* no ha dejado de estar presente. Es el Estado en Alemania el actor que es requerido para tomar decisiones estructurales de largo plazo, es quien organiza el balance de poder relativo de los demás "jugadores"; es quien continúa asegurando el control de la propiedad; el que decide los proyectos y trayectorias de investigación que se deben apoyar y por supuesto, es quien distribuye. Esto les consta a los *Länder* y Municipios quienes han visto vulnerada su capacidad de autonomía en materia fiscal, monetaria, bancaria, (a los *Länder* también se les ha prohibido la planeación urbana) cada vez que el Estado decide que es por salvaguardar un orden mayor.

Estamos entonces ante la presencia de un Estado que seguirá ajustando las políticas de bienestar hasta donde su posición competitiva quede salvaguardada y hasta donde la desarticulación social pueda seguir siendo aprovechada a favor del capital. Si en el camino los aspectos fundamentales de la ESM no sufren rupturas institucionales, este modelo continuará como alternativa de organización capitalista.

4.3.5 Cooperación con el régimen internacional

La reciente declaración de Schröder en el sentido de que "la época de la posguerra en la que el papel alemán se limitaba a 'ayudas secundarias' ha finalizado"¹¹², ha puesto de manifiesto nuevamente que este país tiene para sí, pero a través de la Unión Europea¹¹³, un proyecto de gran envergadura que no se contradice con la aparente subordinación que Berlín ha tenido con Washington a través de la OTAN y so pretexto de la intervención en Kosovo en 1999 y en Afganistán en 2001. Aunque coincidimos con Samir Amin en lo que el resurgimiento de la OTAN significa para la UE¹¹⁴, pues manifiesta lo difícil que le ha sido a sus estados miembros diseñar una política exterior y de defensa comunes. En este sentido, la puesta en marcha del Euro, no oculta las complicaciones que en lo concreto-real resulta el funcionamiento de la UE, en particular porque la relación Francia-Alemania por un lado y Gran Bretaña-Alemania por el otro, no ha superado la rivalidad que históricamente la ha caracterizado.

Gran Bretaña por ejemplo, se haya renuente a aceptar el Euro como única moneda; Francia evita por su parte que vuelva a triunfar otro modelo de organización a la alemana (tal como lo es el Euro), al interior de Europa. Queremos referirnos en especial, al empeño alemán desde los 90 y hasta la reciente Cumbre de Niza de 2001, donde Alemania supedita el aceleramiento del proceso de integración -pasando por la incorporación de nuevos miembros- a la condición de que la UE se encamine hacia una Federación. Esto implica que la organización política sea independiente y que se le imponga a los países miembros la autonomía necesaria al estilo alemán, en otras palabras, tener una Europa federal dotada de un poder regulador, pero sin un poder

¹¹² Ver *El país*, lunes 29 de octubre de 2001, consultado en internet, www.elpais.es, sección internacional. "Schöder redefine el papel de Alemania en el mundo tras 11-S".

¹¹³ Lucas Delattre apunta con claridad que gracias a Maastricht Alemania realiza su objetivo: la estabilidad de Europa al servicio de las exportaciones alemanas y de la paz por medios no militares, logrando a la vez la mejor forma de obtener legitimidad internacional, ver "La logique allemande", en *Esprit*, París, mayo de 1996

¹¹⁴ El autor sostiene que la guerra de Kosovo puso de manifiesto la visión estratégica de Estados Unidos que en el Viejo Continente, tiene la intención de debilitar a la UE, hacerle perder incluso consistencia en beneficio de una reafirmación del hegemonismo de Estados Unidos, ver *El hegemonismo de Estados Unidos*, op. cit. p. 7.

conceptual o inspirador¹¹⁵, además implicaría tener un poder a la vez disperso y "cartelizado", luego, con capacidad reducida, o en la percepción alemana: con suficiente margen de maniobra para seguir siendo el primero entre iguales.

Francia no coincide con esta posición y ve por tanto la necesidad de un sistema político que apacigüe los particularismos en razón de lograr un objetivo más vasto. No hacerlo de esta manera, implicaría construir un Estado de "concha vacía", es decir, sin soberanía y antideliberativo.

Pero regresemos a los planes que en política internacional tiene Alemania más allá del contexto de integración europea, pues en apariencia hay una paradoja en su forma de "cooperación" con Estados Unidos, ya que ha optado por preferir contextos institucionales (llámense OTAN, CSCE, CE-UEO –Unión Europea Occidental-) que significan aprovechar al máximo la oportunidad para emprender su expansión sobre Europa Central y del este. En su concepción, todas estas instituciones de seguridad son compatibles y mutuamente reforzantes.

"Alemania encuentra en sus vecinos del este una especial sinergia combinando la tecnología alemana con las materias primas, la calificación laboral y los bajos salarios de los países del este. Esto está dando a muchas compañías alemanas una plataforma para apuntalar su competitividad, convirtiendo a la región en la esfera de influencia o "patio trasero" alemán, una tendencia histórica que ha sido justificada con diversos planteamientos por la escuela geopolítica alemana, en particular, la doctrina de la *Grossraumwirtschaft* (economía de grandes áreas) que fuera utilizada como sustento del reclamo germano sobre su Lebensraum (nuevo espacio vital), adoptado por los ideólogos del nacional socialismo"¹¹⁶.

La gráfica 5 que presentamos más arriba, nos muestra que Alemania viene invirtiendo con interés particular en Hungría, Polonia y en la República Checa. Por otro lado, el desmembramiento de la antigua Yugoslavia y el apoyo que Alemania le mostró a Croacia y Eslovenia (al reconocerlas sin el consenso del resto de los miembros de la UE) son otro ejemplo que deja descubierta la estrategia alemana por expandirse hacia el este¹¹⁷:

¹¹⁵ Elementos que no caben -por ejemplo- en la concepción francesa de Estado, ver Paul Thibaud, *L'Europe allemande...Définitivement?* en *Esprit*, París, mayo de 1996, p. 57.

¹¹⁶ Antonio Sánchez Pereyra, "La geopolítica estadounidense en la expansión de la OTAN", Tesis de maestría, México, FCPyS, UNAM, 1999: p. 266.

¹¹⁷ Antonio Sánchez Pereyra, retomando a Brzezinsky, coincide en que es Euroasia la zona que se disputará en el presente siglo, *ibid.* p 258-271.

"La liberación de Kirguina y en particular de Khin, abrieron a Croacia y Alemania un enlace ferroviario y carretero entre el sur y el norte de Dalmacia; además se buscó eliminar la amenaza serbia sobre el enclave de Bihac, desde donde se puede cerrar el paso a toda la costa dálmata. Para poder llegar al Adriático, Alemania alquiló Eslovenia, durante 99 años, el puerto de Kopar, el cual le queda a Munich más cerca que Hamburgo, lo que quiere decir que con esta adquisición los barcos alemanes no necesitan ya pasar por Gibraltar y todo el comercio interno de Alemania se ve favorecido al contar con una vía propia entre el Báltico y el Adriático. Los alemanes son dueños de la mayoría de la industria hotelera de Croacia a lo largo del Adriático y han comprado islas y playas al gobierno de Zagreb..."¹¹⁸.

Tener además hacia el sur y hacia el este a pequeños países "inviábiles", pero dependientes, nos pone ante un escenario que se puede comparar con América Latina respecto de Estados Unidos.

La relación Estados Unidos-Alemania es por esto digna de seguir con cuidado, pues si bien es cierto que George Bush en 1989 reconoció a Alemania como la legítima representante de Europa, tanto Francia como Gran Bretaña permanecen a la expectativa de los movimientos alemanes y esto no necesariamente fortalece el proyecto europeo de integración.

Si Euroasia es el nuevo "espacio" o tablero mundial, la complacencia de Alemania ante el uso de la fuerza desmedida por parte de Estados Unidos en esa área, no deja sino a la imaginación suponer que Alemania actúa de esa manera para que su "expansión silenciosa" hacia el este no sea cuestionada por Washington.

La lógica llevada a sus últimas consecuencias también puede dejar ver que ante los intereses económicos, ni Alemania ni Estados Unidos retrocederían en el futuro cercano, significando esto que el buen entendimiento entre ambos puede suspenderse.

El protagonismo que ahora muestra Alemania sobre todo en política internacional y diplomacia, nos demuestra que este país tomó en serio la invitación de Washington por participar como "*partnership in leadership*", sin embargo, habría que llamar la atención sobre lo importante que le es al modelo alemán conseguir los consensos al interior, pues demostrar que se tiene presencia internacional no es para la sociedad alemana una prioridad en estos momentos, pero si lo fuera, la prensa, los medios de

¹¹⁸ *ibid.* p. 268.

comunicación y en general la opinión pública, coincidiría en que los medios que utiliza su gobierno para ejecutar la política exterior no son los mejores.

A partir de esta variable, tendríamos que aceptar, que Alemania continúa siendo congruente con las líneas de política internacional que la han distinguido desde que se instaura el modelo de ESM. Sucede, sin embargo, que el redimensionamiento que obtuvo tras la unificación y su decisión por utilizar a la UE como plataforma de acción, le abren horizontes muy concretos y hasta ahora además, bien utilizados para actuar internacionalmente con más decisión.

Alemania venía estando presente en el mundo a través de una participación muy activa en organismos internacionales así como por medio de IED. Pero desde 1990 se dejan ver intenciones por asumir más responsabilidades internacionales. En nuestra perspectiva, estos lineamientos de política exterior más que hacerle variar su modelo de organización, tienden a ser utilizados para adaptarse a las nuevas circunstancias sin afirmar que lo está alterando. No obstante ello, el activismo internacional alemán puede precipitar conflictos con sus socios comerciales más importantes.

HACIA UNA REFLEXION FINAL

Una vez que revisamos el caso alemán mediante el análisis de las variables que la escuela regulacionista propone, cabe preguntarnos finalmente qué representa la Economía Social de Mercado en medio de esta crisis capitalista.

Podemos comenzar diciendo que la organización del capitalismo alemán, ha sido una alternativa que por varias décadas demostró conciliar, la generación de una tasa de ganancia sustancial, con altos estándares de bienestar para su sociedad, traducidos en educación gratuita a todos los niveles; en salarios reconocidos como de los mejores del mundo; en la construcción de estructuras sociales democráticas basadas en negociaciones frecuentes y explícitas entre trabajo y capital; en un estado de bienestar que tiene la particularidad de ser amplio y universal.

Es sin embargo, a partir de las tres últimas décadas del siglo anterior, que este modelo ha encontrado mayores dificultades para mantener sus objetivos: pleno empleo, predominio del mercado y bienestar para todos.

Si en este momento, nos preguntáramos si la ESM permanece como alternativa, tendríamos que responder que la teoría nos conduce a decir que sí, pues no se aprecian rupturas institucionales que nos lleven a afirmar lo contrario. Pero tendríamos que agregar que en Alemania también se puede comprobar, con evidencias empíricas, que operan en su economía estructuras diferentes —opuestas incluso en algunos casos— a la ESM y que coexisten al interior del capitalismo alemán.

El hecho de encontrar contrataciones independientes, con horarios y salarios establecidos fuera de las tradicionales negociaciones que se hacen por ramas o sectores y mediante diversas épocas del año, deben aceptarse como indicios de una flexibilización laboral que contrasta, con la caracterización rígida de la relación entre el trabajo y el capital en ese país. En este sentido, flexibilización o movilización de recursos, implica una convergencia con lo que sucede especialmente con el modelo capitalista de Estados Unidos.

En cuanto a la valoración que puede hacerse para determinar si la naturaleza de la competencia se ha modificado, afirmamos que a pesar de que las empresas germanas están participando con más frecuencia en operaciones de mercados abiertos al público,

su estructura de propiedad sigue estando predominantemente caracterizada por una amalgama estrecha entre el capital bancario (con más presencia del capital financiero) y el capital industrial.

En tanto que Alemania, ha determinado gran parte de la infraestructura monetaria europea, aseguramos que su participación en el Euro la compromete lo necesario para seguir liderando Europa, pero sin los impedimentos de repensar una estrategia de expansión económica hacia el este del continente a fin de reafirmar la regionalización para competir con Japón y Estado Unidos, en particular.

Si para asegurarse el mantenimiento en la lucha intercapitalista es necesario evidenciar un carácter sublimemente autoritario, el Estado alemán demuestra, a través de sus políticas públicas (sociales, monetarias, fiscales, de política exterior, de seguridad) estar llevando a cabo un reacomodo social necesario y suficiente para conseguirlo.

Cuando se lee recientemente, que los altos niveles de desempleo y la persistencia de las innovaciones alemanas en trayectorias tradicionales, están llevando a este país hacia el alejamiento de las posiciones competitivas de Estados Unidos y Japón, habría que ser más cuidadosos con tomar esta conclusión como contundente.

El análisis del modelo alemán, nos ha enseñado a ver que hay una concepción más acabada de capitalismo, de competencia y de poder que el sólo hecho de obtener las ventas más importantes en un periodo de tiempo determinado, o bien, numerosos registros de patentes en innovaciones radicales.

Karl Polanyi, en *La gran transformación*, nos había demostrado ya, que el primer valor a salvaguardar en el capitalismo tiene que ver más con el prestigio y el reconocimiento, que con la maximización de la ganancia. El caso alemán le vuelve a dar la razón.

Los alemanes hablan de globalización (no evaden el término –aún y cuando saben que se toma como sinónimo de americanización–, como sí lo hacen los franceses quienes prefieren hablar de mundialización) y saben que estamos ante una época de transformaciones tecnológicas sin parangón, pero no están lo impresionados ni inmovilizados que muchos analistas sugieren. Hay que recordar –como lo hicimos en el capítulo dos de esta investigación– que Alemania jugó un papel muy importante en la

"dispersión" tecnológica que ha sido considerada en los análisis postfordistas. No fue deliberada ni intencional esa conducta, más bien obedeció a los imperativos y necesidades que su Sistema Nacional de Innovación ha tenido desde que la industrialización surge en ese país en el siglo XIX.

Que si ha hecho cambios este país para adaptarse a los nuevos desafíos, volvemos a reiterar que todos los Estados los han hecho, pero hemos confirmado que no se puede aseverar que éstos hayan propiciado ya, una ruptura institucional que altere cualitativamente el modelo de ESM.

Cuando hablamos en el capítulo cuatro de la naturaleza de la competencia, no hicimos sino destacar que los sistemas de investigación científica germanos están funcionando, pero que el Estado salvaguarda e impulsa más, los que considera estratégicos (continúa dominando a escala mundial en muchos nichos de mercado) y si éstos no son los mismos que Japón, Estados Unidos, los países del sudeste asiático despliegan, pues esa es otra discusión.

Alemania es mientras tanto, un actor importante en la Tríada y eso quiere decir que para ella las reglas del juego no están dadas.

El asunto sobre el que tendríamos que pensar ahora, es en lo que significa que visiones distintas de cómo deben ser las cosas, puedan encontrar, los mínimos consensos cuando haya necesidad de intervenir en el mercado.

En este período de sucesión hegemónica en el que nos encontramos, hay indicios de que Estados Unidos demanda a Japón y Alemania "cooperación" con el libre mercado. En esa petición (para desregular, para financiar costos de intervenciones militares, para condonar deudas, etc.) se involucran valores que tienen que ver con sus modelos de organización internos.

Japón y Alemania se identifican como capitalismo "embedded" (imbuidos en estructuras institucionales que han permanecido por largos períodos) y ello implica en primer lugar, mayor tiempo para tomar decisiones (recuérdese por ejemplo que en Alemania, una reforma fiscal avanza gradualmente y las metas que se trazan se vienen alcanzando tres o cinco años después). Pero también significa que las prioridades que tienen siguen un orden diferente al de las estadounidenses. En este sentido, se puede afirmar que Hirsch tiene razón al plantear que la crisis capitalista se nutre al encontrar

que se tienen diferentes formas de salvaguardar la tasa de ganancia; pero también persiste la crisis al continuar el mundo dividido en estados nacionales de competencia que aseguran un lugar óptimo ya sea en lo individual o , a través de regiones que se han convertido en zonas de influencia para cada integrante de la Tríada: Estados Unidos y el continente americano; Alemania y la UE ; Japón y el sudeste asiático.

Jeffrey Garten en *The Cold Peace* nos señala que esta situación de un liderazgo tripartita es novedosa, pero se ha establecido porque en la actualidad no existe un solo país que pueda ser capaz de establecer la hegemonía de manera individual a falta de:

- Tener la influencia sobre otros por virtud del poder (ejército, armas, finanzas y firmas altamente competitivas)
- Poseer suficiente flexibilidad interna
- Ser poco vulnerable a las acciones de otro
- Ser más que rico y gastar más que dinero
- Asumir que pagará un precio por mantener mercados abiertos aún y cuando otros no lo hagan
- Tener suficientes seguidores

Tanto Japón como Alemania –dice Garten- tienen pocas posibilidades de asumir el liderazgo. Japón por ejemplo, ha dejado ver que su política exterior no va más allá de asegurarse el acceso a mercados y recursos naturales; su sistema político es demasiado parroquial; hay tradición por no plantear grandes problemas y sí la de resolver cuestiones importantes al estilo “caso por caso”; durante toda la posguerra además fue un seguidor –quizá el seguidor más importante de Estados Unidos-. Esto quiere decir que no ha tenido la experiencia protagónica para liderar.

Respecto a Alemania, aunque ésta ha tenido líderes mundialmente conocidos (Adenauer, Erhard, Willy Brandt, Schmidt, Kohl), su conducta internacional es juzgada de perfil bajo (volvemos a recordar que en realidad tiene aproximadamente 12 años sin tropas extranjeras en su territorio) pues sólo ha dejado ver que se centra en sí misma y después de la posguerra no ha sido capaz de proponer una “idea” acabada del mundo que le gustaría guiar.

La lección que podemos ir aprendiendo de esta administración internacional bajo la égida de un equipo (E.U, Japón y Alemania) es que les ha resultado cómodo evadir responsabilidades. Estos tres estados se han beneficiado de su condición y en el caso particular de Alemania, su inserción en este *partnership in leadership* le asegura el prestigio internacional. En los próximos años veremos si ese reconocimiento se continúa asociando a las particularidades de su modelo.

BIBLIOGRAFÍA

- Actualidad Alemana* 1999. Francfort del Meno, Alemania, Departamento de Prensa e Información del Gobierno Federal. Societäts-Verlag, 1999.
- Amin Ash, *Post-fordism. A reader*. USA, Blackwell Oxford UK & Cambridge, 1994.
- Amin Samir. *El hegemonismo de Estados Unidos y el desvanecimiento del proyecto europeo*. España, ed. Viejo Topo, 2001.
- Amoroso Bruno. *On globalization. Capitalism in the 21st Century*. Macmillan Press LTD, G.B, 1998, 218 pp.
- Arthuis Jean. *Les Délocalisations et l'emploi: mieux comprendre les mécanismes des délocalisations industrielles et des services*. Paris: Les éditions d'organisation, 228 pp.
- Aubet Maria José. *Democracias desiguales. Cultura política y paridad en la Unión Europea*. España, Ediciones del Serbal, 1995.
- Beinstein Jorge. *La larga crisis de la economía global*. Buenos Aires, Editorial Corregidor, 2000.
- Boyer Robert. *La crisis en una perspectiva histórica. Algunas reflexiones a partir de un análisis a largo plazo del capitalismo francés*. México, 1986.
- Boyer Robert. *The Transformations of Modern Capitalisms by the light of the "Regulation" Approach and Other Political Economy Theories*. Paris, CEPREMAP, CNRS, EHESS, 1991, 54 pp.
- _____. *Evolution des Modèles Productifs et Hybridation. Géographie, histoire et théorie*, París, CEPREMAP, 1997.
- _____. *The Embedded Innovative Systems of German and Japan: Distinctive Features and Futures*. Paris, CEPREMAP, CNRS, EHESS, 2000.
- _____. *An essay on the Political and Institutional Deficits of the Euro: The Unanticipated Fallout of the European Monetary Union*. Paris, CEPREMAP, 1998.
- Bonefeld Werner, et. al. *Un Nuevo Estado? Debate sobre la reestructuración del Estado y el capital*. México, Cambio XXI, 1994.
- Caldwell Christopher. "Germany goes amerikanisch" en *The Economist*, march 29th-april 4th, 1997, NY, USA, 2000.
- Boris Dieter. *La República Federal de Alemania. Aspectos de su desarrollo social, regional y económico*. México, FF y L, UNAM-COLMEX, Col. Cuadernos de Jornadas 9.

2000,

- Cohen Élie "Mondialisation et souveraineté économique" en *Le débat*, novembre-décembre 1997, no. 97, Paris, p. 22-32.
- Corker Robert et. al. *United Germany: The First Five Years. Performance and Policy Issues*. Washington D.D, International Monetary Fund. Occasional Paper No. 125, 1995.
- Conradt David P. *The German Polity*, 7th ed. USA, Longman, 2001.
- Doremus Paul N. et. al. *The myth of the global corporation*. Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 1998, 193 pp.
- Dossi Giovanni. *Cambio técnico y teoría económica*. London and N.Y, Printer Publishers, IFIAS, 1987.
- Dunning John. *Explaining International Production*, London. UNWIN IMÁN, 1988. 378 pp.
- Edwards Jeremy y Fischer. Banks, *Finance and Investments in Germany*, Cambridge, University Press Cambridge, 1994.
- Espirit*, París, mayo de 1996.
- Excélsior*, 28 de enero de 1990.
- Garten Jeffrey. *A Cold Peace. America, Japan, Germany and the Struggle for Supremacy*. USA, A Twentieth Century Fund Book, Times Books, Randomhouse, 1993.
- Foro Internacional*, Vol. XXXVII, enero-marzo, México, COLMES, 1997.
- Gilpin Robert. *La Economía Política de las Relaciones Internacionales*. México, Grupo Editor Latinoamericano, 1990, 453 pp.
- Gómez Buendía Hemando. *The Limits of the Global Village. Globalization and the State*. World Development Studies 5, World Institute for Development Economics Research, The United Nations, Helsinki, 1995.
- Harding Rebecca. *One best way? The case of Germany in an era of 'globalization'* en www.sussex.ac.uk, consultada el 22 de diciembre de 2001.
- Gill Stephen. *Gramsci, historical materialism and international relations*. Great Britain, Cambridge University Press, 1993.
- Gonzalez Navarro Pedro. *Hacia una economía para todos*. México, ed. Jus, 1994.
- Harper's magazine*, October 1999, p. 67 y 68.

- Hirsch Joachim. *Globalización, capital y Estado*. México, UAM-Xochimilco, Departamento de Relaciones Sociales, 2000.
- Jasso Javier. *Los Sistemas Nacionales de Innovación como espacios regionales, sectoriales y empresariales: Características y taxonomía*. México, CIDE. Documento de trabajo no. 92, División de Administración Pública, 2000.
- Keohane Robert and Joseph Nye. *Power and Interdependence*, Third Edition, US, Longman, 2001.
- Koslowski Peter. *The theory of capitalism in the German Economic Tradition*. Germany, Ed. Springer, 2000.
- König Thomas. "From Corporatism to Etatism. German Policy Networks Before and After Unification" en *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*. Pladen, 1997.
- Kuhnte Stein. *Survival of the European Welfare State*. Toutledge/ECPR, Studies in European Political, 2000.
- Lachmann Werner. *Seguridad Social en la Economía Social de Mercado*, Buenos Aires, editado por CIEDLA, 1995. 502 pp.
- Lake David, "Global Governance. A relational contracting approach" en *Globalization and Governance*. Edited by Aseem, Prakashj and Jeffrey A. Hart. London and N.Y, The Ripe Series in Global Political Economy, , Routledge 1999, 338 pp.
- Langguth Gerd. *En busca de seguridades. Los alemanes después de la reunificación*. Argentina, CIEDLA 1996.
- León José Luis. *El nuevo sistema internacional. Una visión desde México*. México, SRE y FCE, 1999. p. 93-126.
- Michel Albert. *Capitalisme contre capitalisme*. París, Coll. <L'histoire immediate>, Seuil, 1991.
- Mandel Ernest, *Le troisième âge du capitalisme*. Union générale d'edition. París, 1972.
- Manale Margaret. "Le modèle social allemand: continuité ou rupture?" en *Le temps modernes*, mai, 1999.
- March James y Olsen Johan. "Institutional Perspectives on Political Institutions" en *Governance: An International Journal of Policy and Administration*, Vol. 3, July 1996.

- Mertens Santamaría Dominique. *Entreprises européennes et mondialisation (1978-1996). État des lieux et stratégies*. París, La documentation française, 1997.
- Muñoz de Bustillo Rafael (comp.) *Crisis y futuro del estado de bienestar*. España, Alianza ed. 1995. 272. pp.
- Nieto Solís José Antonio. *Fundamentos y políticas de la Unión Europea*. México, S. XXI, 2da. ed. 1998.
- Noëlle Burgi et Phillips Golub. "Le mythe trompeur du postnational". *Le monde diplomatique*, avril, 2000.
- Nolan Mary. *Visions of Modernity : American Business and the modernization of Germany*. Oxford University Press, 1994.
- North Douglas C. *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México, FCE, 1990.
- OCDE, *Economic Surveys. Germany de 1971-2001*.
- Orozco José Luis. *El Estado pragmático*. México, ed. Fontamara, 1997, 298 pp.
- Orozco José Luis. *Razón de Estado y razón de mercado. Teoría y pragma de la política exterior norteamericana*. México, FCE 1992, 312 pp.
- Piore y Sabel. *La segunda ruptura industrial*, Madrid, Ed. Alianza, 1984.
- Polanyi Karl. *La gran transformación*, México, ed. Juan Pablos , 1992.
- Plum Werner . *Promoción Industrial en Alemania. Aportes al desarrollo en la primera mitad del siglo XIX*, RFA, 1976.
- Porter Michael E. *The competitive advantage of nations*. N.Y, The Free Press, 1990. 855. pp.
- Ramos Oliveira A. *Historia social y política de Alemania I*, México, FCE, Breviarios, no. 71, 1973.
- Sánchez Pereyra Antonio. *La geoestrategia estadounidense en la expansión de la OTAN*. México, Tesis de Maestría, FCP y S, UNAM, 2002.
- Saxe-Fernández John (coord.) *Globalización: Crítica a un paradigma*. México, UNAM, Plaza y Janés, 1999.
- Saxe-Fernández John y James Petras. *Globalización, imperialismo y clase social*. Buenos Aires. México, Grupo Editorial Lumen Hvmánitas, 2001.

-Storper Michael. *The Regional World. Territorial Development in a Global Economy*, USA, Peter Dicken, Series Editors, 1999.

-Von de Mentz Brígida. *Los empresarios alemanes, el tercer reich y la oposición de derecha a Cárdenas (I)*, México, SEP, Col. Miguel Otón de Mendizábal, 1988.

PAGINAS WEB

www.ifo.de/orck/dbssi/stp011e.htm

www.internationes.de

www.elpais.es

www.bundesbank.gob

www.cepr.org

www.cepremap.fr

www.diw-berlin.de

www.iab.de

www.statistik.banden-wuttemberg.de

www.fas.harvard.edu/%7eces/events

www.aicgs.org/publications

www.dgb.de

www.industriedaten.de

www.wto.org

www.foreing.directinvestment.de

www.wlu.ca

www.sussex.ac.uk/spru/library

www.few.eur.nl/few

www.fortune.com

www.ocde.org

www.ilo.org

www.ub.es/medane/Alemania.gif

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN