

Flexibilidad laboral y globalización financiera en América Latina*

Pierre Salama**

A. La Década Perdida y la flexibilidad de los salarios

1. De la deuda a la financiarización¹

Marginadas de los mercados financieros internacionales a partir de agosto de 1982, las economías latinoamericanas debieron pagar con sus propios recursos el servicio de la deuda externa hasta que pudieron acceder nuevamente a esos mercados hacia fines de los años 80. Las transferencias netas, que eran positivas hasta 1982, se volvieron fuertemente negativas, lo cual fue posible cuando el saldo de la balanza comercial se tornó positivo como resultado de una profunda devaluación y de un estricto control de las importaciones. Los mercados prácticamente se mantienen cerrados y el gasto público disminuye, excepto el destinado al servicio de la deuda interna.

El servicio de la deuda externa no se reduce a una transferencia al exterior de ahorro interno porque éste está en moneda nacional en tanto que el servicio debe pagarse en divisas. A escala macroeconómica, para que tal transferencia se realice es necesario que se presente un excedente de las exportaciones sobre las importaciones, y que el gobierno se apropie de ese excedente para financiar el servicio de la deuda externa, ya que por lo general el estado no es el que exporta. Esta relación contable en apariencia simple es más compleja de lo

* Este artículo forma parte de un trabajo más amplio titulado "La financiarisation excluante: les leçons des économies latino-américaines". Esta versión fue traducida especialmente para la revista Ciclos. Una versión diferente de este mismo trabajo fue publicada en la revista *Comercio Exterior* (editada por el Banco Nacional de Comercio Exterior de México).

** Profesor de la Universidad de París XIII-Villetaneuse. Director del Grupo de Investigaciones sobre el Estado, la Internacionalización de las Técnicas y el Desarrollo..

1. El grado de financiarización de un país o de una empresa se puede medir con un indicador en el que el numerador representa a los activos financieros y el denominador a éstos más los activos reales. Hay financiarización cuando las empresas industriales destinan una parte creciente de sus recursos a actividades financieras en detrimento de la actividad principal.

que aparece. El estado debe comprar al sector exportador las divisas necesarias para financiar el servicio de la deuda y emitir bonos del tesoro porque sus ingresos son insuficientes y debe enfrentar un déficit presupuestario creciente.²

El problema que debe resolverse es entonces el siguiente: cómo apropiarse de las divisas para financiar el servicio de la deuda externa, habida cuenta de que no es posible aumentar la tasa de ahorro global. Es suficiente que haya, por una parte, ahorro forzoso y por otra una reorientación del ahorro hacia los títulos públicos. Las maxidevaluaciones —que buscan obtener un saldo positivo de la balanza comercial y producir las divisas necesarias para el servicio de la deuda externa— son inflacionarias, con lo que el alza de los precios es aún mayor, lo que conduce a un aumento del ahorro forzoso (lo que los economistas neoestructuralistas latinoamericanos llaman un “choque de oferta”). El alza de las tasas de interés reales de los bonos del tesoro permite esta orientación del ahorro hacia el sector público en detrimento del sector privado.

Se da un doble proceso: por un lado están los que padecen la inflación y que tienen un ahorro forzoso pero en moneda nacional y, por otro, la emisión de títulos públicos que permiten al estado comprar las divisas y pagar el servicio de la deuda. La deuda externa y su tratamiento da lugar a un doble problema: el tránsito a niveles de inflación muy elevados y el crecimiento desmesurado de una deuda interna muy alta y particularmente volátil ya que en esencia es de corto plazo.

El señoreaje³ opera entonces en un entorno de desigualdad de ingresos y de valorización del capital productivo más débil y menos estimulante, de manera que la emisión de los bonos participa de este proceso de desigualdad creciente, pues constituye un mecanismo de indexación a futuro aparejado a un alza importante de las tasas de interés. La transferencia de una parte del ahorro interno sólo es posible mediante un proceso de ahorro forzoso, al precio de una dolarización más extendida.

Todo transcurre como si fuera el ahorro forzoso el que financiara el servicio de la deuda externa, en tanto que la tasa de ahorro voluntario no aumenta.⁴

2. El retorno hacia formas antiguas de plusvalía absoluta

Muchos han subrayado los aspectos negativos de la actividad financiera. Sería un error pensar que ésta siempre se puede asimilar a una actividad parasitaria, segregadora de rentas, que acentúa las desigualdades entre los

2. P. Salama, *La dollarisation*, La Découverte, París, 1989.

3. Derecho del rey en las casas de moneda (N. de la T.).

4. Un aumento de la tasa de ahorro, destinado a la compra de bonos del tesoro, habría evitado el aumento de los precios y permitido bloquear el mecanismo que hace que los más vulnerados y menos protegidos paguen el servicio de la deuda.

ingresos del capital y del trabajo, que mina la acumulación, limita la creación de empleos y favorece el desarrollo de una sociedad de exclusión, en la cual la socialización por el trabajo se vuelve cada vez más difícil. El desarrollo financiero y la presencia cada vez mayor de productos financieros muy "refinados" permite el desarrollo del capital. En efecto, el ciclo del capital sólo se realiza si las actividades financieras permiten al capital productivo desarrollarse. Son un poco como las actividades comerciales "indirectamente productivas" analizadas por Marx. Estas cuestan y su costo se extrae de la

Finanzas "virtuosas" y financiarización "perversa"

Sea un producto de 100, una tasa de *mark up* (margen de beneficio neto) de 25% en las actividades industriales, la existencia de una tasa bruta de la inversión superior a un 15% para que haya un crecimiento positivo del producto (el 15% corresponde al reemplazo de los bienes de equipamiento usados), y una tasa de rentabilidad de 30% en las actividades financieras. Se supone que sólo el autofinanciamiento financia la inversión.

1er. escenario: Las finanzas "virtuosas":

100	→	25	→	20	→	110	→	27,5
5	→	1,5						

Los 25 se reparten entre 20 destinado a la inversión (20% > 15%), lo que da un beneficio, con la hipótesis de una tasa de *mark up* de 25%, de 27,5, puesto que hay un crecimiento del producto de 10%; y 5 destinado al sector financiero, en el que la tasa de rentabilidad es del 30%, dando un beneficio de 1,5. El conjunto de las ganancias es entonces 27,5 + 1,5, o sea 29, que se reparte de nuevo según las mismas proporciones. La participación del sector financiero es llamada "virtuosa", porque no impide de manera significativa las posibilidades de inversiones disponibles por el *mark up*.

2do. escenario: La financiarización "perversa":

100	→	25	→	10	→	80	→	20
15	→	4,5						

El reparto del *mark up* pasa a ser de 3/5 a favor del sector financiero. La tasa de inversión bruta es insuficiente para mantener el producto en su nivel anterior. Hay desindustrialización. La ganancia total es 24,5 (20 + 4,5). Aunque debilitada por una inversión insuficiente, la empresa puede obtener una ganancia positiva proveniente del sector productivo sólo si logra mantener su *mark up*, generalmente gracias a un aumento del alza de los precios. La aceleración de la inflación deprime los salarios reales a pesar de que éstos estén totalmente indexados a la tasa de inflación pasada. El mantenimiento de la tasa de *mark up* sólo es posible en detrimento de los salarios reales.

plusvalía, pero al mismo tiempo permiten que se obtenga más plusvalía. Se trata de una actividad financiera que se podría calificar de “virtuosa”.

Son importantes las fuerzas que conducen a la autonomía del capital con respecto a la esfera productiva, las que lo impulsan a buscar más ganancias en el ámbito financiero, y a tomar la forma de un capital ficticio. Diversos estudios lo han señalado. La financiarización se desarrolla con la vigorosa alza de los precios. De “virtuosa” pasa a ser “viciosa”.

En las economías semiindustrializadas de América Latina la producción se torna más obsoleta y la brecha en la diferencia de productividad se profundiza. En ello intervienen diversos factores: el proteccionismo, el retroceso del estado en la economía, la dificultad de conducir una política económica coherente con inflación y un ahorro forzoso en aumento y una profundización de la depresión económica, al tiempo que persiste la obligación de pagar el servicio de la deuda externa, una fuerte caída de la inversión y una marcada preferencia por las actividades especulativas.

En estas condiciones, el aumento, e incluso el simple mantenimiento de la plusvalía cuando la depresión se vuelve efectiva, no puede venir de una mejora de conjunto de la productividad.

El crecimiento de la plusvalía relativa tiene límites. La intensificación del trabajo ligada al impulso del progreso técnico es igualmente limitada y por lo mismo también lo es la posibilidad de utilizar los mecanismos de plusvalía absoluta “moderna” para aumentar o mantener la plusvalía, pues ésta en general necesita del apoyo de la técnica moderna. Persiste la plusvalía absoluta “arcaica” que dominó en los albores del desarrollo del capitalismo en los países ahora avanzados. Su mecanismo es simple: se trata de alargar la jornada de trabajo y acrecentar la cantidad de trabajo no pagado. La reducción significativa de los salarios en este período —casi a la mitad en México de 1982 a 1988— conduce a aquellos cuyo poder de compra está mutilado, a trabajar más a fin de aligerar la pérdida de ingreso. En la familia, el porcentaje de los empleados aumentó debido al crecimiento del trabajo femenino y de los niños; el ingreso de estos últimos al mercado laboral se realiza en detrimento de la escolarización. Los que poseen un segundo e incluso un tercer empleo son cada vez más numerosos en las familias pobres y modestas. La jornada de trabajo y la cantidad de trabajo realizado por la familia aumentó sin que el crecimiento de la pobreza haya disminuido.

El círculo se cierra. Del servicio de la deuda se pasa al despegue inflacionario y de ahí al ahorro y al crecimiento de la financiarización. Eso conduce a un aumento del tiempo de trabajo no pagado y a una diferenciación más acentuada entre los ingresos del trabajo y los del capital. Pero ese encadenamiento encuentra muy rápido sus propios límites y la reproducción del conjunto se hace cada vez con mayor dificultad. El empobrecimiento es políticamente más y más difícil de asumir y es preciso encontrar los medios para aligerar el servicio de la deuda de los países del Tercer Mundo, a fin de liberar los medios para invertir en los sectores productivo y financiero. La reducción de los salarios reales que “beneficiaban” al empresariado era un

paliativo a las consecuencias de la depresión o a la acumulación insuficiente. Ello no podía conducir a la consolidación de su poder. Muy al contrario, al reforzar la obsolescencia, minaba su propia existencia en un plazo cercano.

Se abre un segundo período caracterizado por la liberalización pronunciada de los mercados, incluido el de capitales. Las tasas reales de interés siguen siendo elevadas y en ciertos casos crecientes, pero a diferencia del período precedente, este aumento se da en un entorno de liberalización de los movimientos de capitales, con un nuevo crecimiento y un ligero aumento de las tasas de acumulación.

B. Apertura e intensificación del trabajo

La liberalización de los mercados y la superación de la crisis como sucedió hasta la crisis mexicana en diciembre de 1994, representan el caso dibujado por McKinnon y Shaw. El "peligro financiero" del primer período podría considerarse como el producto de una liberalización insuficiente, no obstante el aumento significativo de las tasas de interés.

Este no es el caso en el segundo período. La tasa de acumulación aumentó ligeramente, pero siguió siendo muy inferior a la de los años sesenta y setenta. El crecimiento se recobró, pero por corto tiempo, tanto si fue modesto (México) o vigoroso (Argentina). Estos comportamientos no negativos parecen ser el resultado de tasas reales de interés elevadas. La caída de la inflación y la estabilización macroeconómica, las perspectivas provenientes de la liberalización comercial y financiera y los primeros pasos hacia una integración económica más densa, explican la reanudación del crecimiento y los primeros éxitos de las salidas liberales de la crisis.

Debido a que éstas convierten a dichas economías en profundamente dependientes de la entrada masiva de capitales especulativos, las salidas de la crisis son muy frágiles. Las nuevas formas de financiarización, mucho más abiertas a la mundialización financiera, restringen las modalidades de valorización del capital e incitan a flexibilizar más la gestión de la fuerza de trabajo.

1. Una salida de la crisis dependiente de los mercados financieros internacionales

El regreso de las economías de América Latina a los mercados financieros internacionales tornó menos severa la restricción del servicio de la deuda externa. El flujo de capital extranjero obedeció al importante diferencial entre las tasas de interés de la región y las de los Estados Unidos, al rendimiento de los activos en los mercados financieros —pese a la mayor volatilidad de estos últimos—, a la liberalización financiera y la movilidad del capital, a las privatizaciones y a las nuevas perspectivas de valorización del capital productivo, en ciertos sectores, así como a las dificultades crecientes para obtener

una valorización del capital suficientemente elevada en las economías desarrolladas.⁵

CUADRO 1
Rendimientos medios y volatilidades
(en dólares, 1988-1993)

	Sobre un mes	Diferencia tipo	Anualizado*	Diferencia tipo anualizado
EE.UU.	1,23	3,56	14,70	12,33
A. Latina	3,52	8,86	42,20	30,71
Argentina	7,52	31,09	90,28	107,69
Brasil	4,71	21,01	56,48	72,77
Chile	3,33	7,34	39,90	25,44
Colombia	3,18	9,65	39,19	33,42
México	4,58	10,19	54,91	35,31

* Se obtiene multiplicando por 12, como lo hace International Finance Corporation, *Emerging Stock Market Factbook*, Washington.

Fuente: A. Brooks - Sentfleben, "International Portfolio Diversification. The role of Latin America's Emerging Markets", Documento de Trabajo N° 65, Universidad de Göttingen, 1994.

El ingreso de capitales permitió asegurar el servicio de la deuda exterior y financiar el saldo de la balanza comercial que se tornó negativo⁶ después de las medidas de liberalización. Sin embargo, aquél provocó una fuerte sobrevaluación en términos reales de las monedas nacionales con respecto al dólar. Esta sobrevaluación aumenta en la medida en que estos países buscan un anclaje nominal de su tasa de cambio. Por otra parte, como el dólar se devalúa con respecto a las monedas europeas y japonesa, la sobrevaluación de las monedas latinoamericanas respecto de las monedas europeas es más débil.

Para financiar el déficit de la cuenta corriente (servicio de la deuda, déficit de las balanzas comercial y de turismo) y las transferencias destinadas a cubrir lo principal de la deuda se emiten bonos en los mercados nacionales que suscriben residentes y no residentes, y en los mercados internacionales. En tanto persiste la abundancia de capitales, el reembolso de títulos públicos

5. P. Salama, "Fragilité des nouvelles politiques économiques en Amérique latine", *Problèmes d'Amérique latine*, La Documentation française, París, 1993.

6. Con la excepción de Brasil y Argentina en 1995, pues lograron un saldo comercial positivo de 100 millones de dólares, resultado de una profunda recesión (las importaciones disminuyeron 7%) y de un crecimiento considerable de sus exportaciones (35%).

de corto plazo y el servicio de las tasas de interés se basa en las nuevas entradas de capital.

Los mercados financieros de América Latina se vuelven muy atractivos para los capitales especulativos. La abundancia de capitales⁷ es tal que las reservas crecen a pesar del aumento del déficit de la cuenta corriente. Se llega incluso a emitir más bonos para esterilizar una parte del flujo de capitales y así evitar un crecimiento desmesurado de la masa monetaria que presione la inflación. El alza de las tasas de interés frena la inversión directa pero estimula las entradas de capital que lleva a elevar otra vez las tasas de interés o a no bajarlas, estableciéndose así un círculo vicioso.

Sin embargo, la persistencia de un elevado servicio de la deuda interna⁸ mantiene una fuerte presión sobre el ahorro y frena su despliegue hacia actividades productivas.

La entrada masiva de capitales provoca una sobrevaluación de la tasa de cambio. Esto permite bajar el valor unitario de las importaciones de bienes de capital y con ello aumentar la eficacia del capital, pero a la vez se reduce la competitividad de las exportaciones, y esto juega a favor de un aumento de la brecha comercial.

La fuerte sobrevaluación de la moneda, la liberalización comercial, la reducción de las subvenciones a las exportaciones y en general la retirada del estado de la actividad económica, conducen a un cambio completo del saldo

-
7. La parte consagrada a las inversiones directas disminuye muy rápidamente, sobre todo cuando se ha efectuado una buena parte de las privatizaciones y las inversiones en cartera se orientan más hacia los títulos de corto plazo nominados en dólares, que a la compra de acciones de sociedades. Cuando los títulos están nominados en dólares, como fue el caso de México desde el segundo semestre de 1994, el riesgo de cambio lo acrecienta la deuda externa en moneda nacional.
 8. El servicio de la deuda depende de las tasas de interés y de la inflación. La baja drástica de la segunda reduce el servicio de la deuda interna. El mantenimiento de un diferencial de las tasas reales de interés con los Estados Unidos, en el momento en que bajaron sus tasas, permitió reducir un poco estas tasas. Pero cuando la moneda fue atacada, como sucedió en abril de 1994 (asesinato del candidato a la presidencia de México) hasta el fin de 1994 (efecto tequila), estas tasas aumentaron con fuerza. También es importante cuando el manejo de las tasas de interés sirve no sólo para atraer capitales del exterior sino también para frenar el crecimiento desmedido del consumo, como sucedió en el Brasil con el Plan Real a partir de 1994. El éxito de éste se tradujo en una drástica caída de la tasa de inflación. Las familias aumentaron en gran medida su consumo, compraron a crédito bienes durables. Para evitar un rebrote de la inflación, se evitó que la oferta creciera con la demanda; el gobierno liberalizó más su comercio exterior y aumentó las tasas de interés con el fin de frenar la demanda; después, ante el poco éxito de estas medidas, reforzó el control de sus intercambios exteriores, restringiéndose frente a sus socios del Mercosur. La extraordinaria alza de estas tasas aumentó la deuda de los estados de Brasil frente a la Unión y la disminución igualmente brutal de sus otros gastos. De una manera general, la colocación de los intereses de la deuda interna pública equivale a cuatro veces el presupuesto anual en salud en 1995 y "por lo menos cuatro veces la suma pagada en salarios al conjunto de los maestros en Brasil", de acuerdo con Ciro Gomes, ministro de Finanzas del Brasil cuando se puso en práctica el Plan Real (*Journal do Brasil*, 16 de julio de 1995).

*Sobrevaluación de la tasa de cambio**Ventajas*

- Reduce la tasa de inflación gracias a la disminución del valor unitario de las importaciones. Por el contrario, la referencia y la indexación sobre la evolución de la tasa de cambio no es más inflacionista.
- Reduce el valor unitario de los bienes de equipo y de los productos intermedios importados. Cuando las importaciones están compuestas sobre todo por esos bienes, esa reducción actúa como un progreso técnico del tipo *capital saving*. La eficacia del capital aumenta en proporción. Asociada a una liberalización del comercio exterior, puede facilitar en ciertos casos el *catching up* de las técnicas.
- Disminuye el peso del servicio de la deuda externa y el valor de los reembolsos de los préstamos extranjeros en moneda nacional.
- Incita a las empresas multinacionales interesadas en el mercado interno a invertir en el país en la medida en que las ganancias y los dividendos reexpatriados se beneficien de esta sobrevaluación.

Inconvenientes

- Se hacen más difíciles las exportaciones. Este efecto se acentúa cuando se carece de política industrial.
 - Erradica sectores enteros de la industria nacional y provoca un aumento de la tasa de desempleo, cuando se extiende la retirada del estado. El surgimiento de "industrias nuevas" queda trabado, las posibilidades de obtener el "saber hacer" y la dimensión óptima se vuelven poco probables cuando la liberalización es brutal.
 - Aumenta el valor en dólares de las transferencias de capitales hacia el exterior y conduce siempre a la toma de más préstamos.
 - Frena la entrada de empresas multinacionales que tengan como objetivo la exportación.
-

de la balanza comercial de los países de la zona, excepto el Brasil. Cuando la brecha del comercio exterior se abre, aumenta la dependencia financiera ya que el éxito de la salida de la crisis reside en las entradas de capital, es decir, en la credibilidad en la tasa de cambio y en el mantenimiento de un diferencial positivo de la tasa de interés.

El sistema se reproduce al filo de la navaja. Las dudas sobre la credibilidad del tipo de cambio provocan salidas de capital, así como dificultades considerables para el gobierno para aumentar sus capitales en los mercados financieros del exterior y enfrentar así estos déficit.

El miedo a una devaluación, incluso a una falta de pago, se propaga muy rápidamente, con lo que se produce la temida crisis financiera. Es suficiente con que se presente una disminución del ritmo del ingreso de capitales para que se dificulte encarar tres plazos: el financiamiento de la brecha comercial, el representado por la antigua deuda externa y el de la nueva deuda externa. La historia amenaza con repetirse, más aún porque las políticas de ajuste

deberán producir un excedente comercial y financiar una deuda más pesada, nueva, debido a los productos financieros suscritos. Ante la dificultad para obtener un saldo comercial positivo, queda como último recurso la recesión, como ocurrió en 1995 en Argentina, y sobre todo en México. Frente a la insuficiencia del ahorro nacional, la alternativa es disminuir los ingresos provenientes del trabajo a través de una nueva inflación o, en su defecto, con una decisión unilateral de reducción de salarios (Argentina en 1995).

2. Una combinación de formas modernas y antiguas de explotación

El mantenimiento de un diferencial de las tasas reales de interés entre los países de América Latina y Estados Unidos es una condición fundamental para que los capitales fluyan y la tasa de cambio no se devalúe, a pesar del aumento del déficit de la balanza de la cuenta corriente. Este diferencial favorece la financiarización de las actividades. El sector financiero parece adquirir autonomía frente al sector productivo y la relación entre los dos sectores se torna cada vez menos clara. El dinero parece entonces engendrar dinero y la filiación del sector financiero con el productivo se investiga poco o nada. Los economistas, en general, han concluido que no hay tal relación o renuncian a investigar.⁹

Al analizar la financiarización “perversa” se ha buscado penetrar en los sectores de esta fetichización del sector financiero al mostrar el doble aspecto de sus relaciones con el sector productivo. El desarrollo del primero es necesario para el financiamiento de las inversiones, en particular cuando la producción alcanza un tamaño y una complejidad importante; el desarrollo de ese sector, asimismo, atempera los riesgos del tipo de cambio y de la tasa de interés y es útil para colocar provisionalmente fondos en espera de afectación. La industria encuentra en el mercado financiero los recursos que necesita para invertir, así como garantías y una fuente de ganancias. La relación es positiva para la industria. La actividad financiera se considera entonces “virtuosa”. Por otra parte, los préstamos y el aumento de capitales tienen un costo para la empresa: el pago de intereses y la distribución de dividendos se toman de la plusvalía creada. Estos dos aspectos no tienen el mismo peso. Cuando el segundo gana sobre el primero, las empresas no buscan la financiación por el mercado, mientras que sí buscan la especulación. Cuando los activos financieros adquieren mayor importancia en el balance de las empresas, hay una gran probabilidad de que estas actividades se enfrenten en sentido contrario al de la actividad principal. La financiarización se desarrolla en diferentes grados de acuerdo con las diferentes ramas de la economía.

9. Los economistas nekeynesianos, neoestructuralistas, marxistas y algunos neoclásicos, han mostrado los efectos del alza de la tasa de interés sobre el ritmo de crecimiento del desempleo y la disparidad creciente entre los ingresos.

Finanzas "virtuosas" y financiarización de tipo "globalizado"

Sea un producto de 100, una tasa de *mark up* de 25%, la existencia de una tasa bruta de inversión superior a un 15% para que haya un crecimiento positivo del producto (el 15% corresponde al reemplazo de los bienes de equipamiento usados). Se supone que sólo el autofinanciamiento financia la inversión.

1er. escenario: *Las finanzas "virtuosas"*

100	→	25	→	20	→	110	→	27,5
5	→	1,5						

Los 25 se reparten entre 20 destinado a la inversión ($20\% > 15\%$), lo que da un beneficio con la hipótesis de una tasa de *mark up* de 25%, de 27,5; puesto que hay un crecimiento del producto del 10%, y 5 destinado al sector financiero, en el que la tasa de rentabilidad es del 30%, dando un beneficio de 1,5. El conjunto de las ganancias es entonces $27,5 + 1,5$, o sea 29, que se reparte de nuevo según las mismas proporciones. La participación del sector financiero es llamada "virtuosa", porque no impide de manera significativa las posibilidades de inversiones disponibles por el *mark up*.

2do. escenario. *La financiarización en un contexto de globalización financiera*

100	→	25	→	15	→	100	→	25
10	→	3						

El reparto del *mark up* se realiza en una proporción diferente puesto que 2/5 están afectados al sector financiero en vez de 1/5. Siendo la tasa de inversión bruta del 15%, la producción queda igual en vez de crecer, pero la ganancia total aumenta a 28 gracias a la contribución del sector financiero. Como la tasa de inversión es del orden del 17 al 19%, el crecimiento aumenta y las ganancias con él. Los salarios reales pueden entonces progresar pero también la parte dedicada a lo financiero. En realidad, estas conclusiones son el resultado de las hipótesis depuradas. El aumento de la productividad del trabajo, la mayor eficiencia del capital, debido a la importación de bienes de equipamiento a una tasa de cambio más alta y la mayoría de las ganancias destinadas a las actividades financieras, modifican muy poco las conclusiones.

En los países capitalistas avanzados, abiertos y sometidos a la fuerza de la competitividad, la ampliación de la competencia de la financiarización debilitó la tasa de inversión, aumentó el desempleo, la precarización de los empleos y la flexibilidad laboral y los ingresos del trabajo progresaron poco a diferencia de los del capital.¹⁰

10. "Cuando la tasa real de interés pasa pongamos por caso, de 0 a 5 por ciento, las empresas deben, para ser rentables, agrandar su margen de ganancia, pero no pueden hacerlo más que

Con la reanimación económica y la brusca caída de la inflación en las economías latinoamericanas hacia fines de los 80, la financiarización no se produce de manera tan “viciosa o perversa” como en la “década perdida”. El juego no es más de suma cero; el enriquecimiento absoluto de unos se financia con el empobrecimiento absoluto de otros. El entorno es diferente y cuando el crecimiento se mantiene con una tasa débil, el enriquecimiento de uno puede ser paralelo a una progresión más lenta del ingreso de otros. Esta, sin embargo, no está en condiciones de recuperar en el corto y mediano plazo la pérdida de poder adquisitivo del período precedente, de tal manera que van a coexistir formas estables de la explotación de la fuerza de trabajo, a la antigua, y otras nuevas que se apoyan en la intensificación del trabajo.

La originalidad del período iniciado con el fin de la crisis y la profundización de la inserción de estas economías en la economía mundial, se encuentra en el empleo de tecnologías modernas y la rápida difusión de modos de organización del trabajo orientados a intensificar la utilización de este trabajo. Más precisamente, la brecha tecnológica entre estos países y los centrales, y que se amplió durante la “década perdida”, tiende a cerrarse con la liberalización de la importación de máquinas y líneas de producción que incorporan los avances técnicos más recientes.

En las economías centrales la evolución de las exigencias del mercado (mayor calidad y diversificación de productos), las modificaciones en las estrategias y el comportamiento de las empresas (producción *just in time*, inventarios cero, calidad e investigación de la variedad del producto fabricado) condujeron a muchas grandes empresas a modificar la línea de producción, poner en marcha talleres flexibles, introducir formas de trabajo con un mayor compromiso de los obreros con la empresa buscando su colaboración por medio de equipos y reclutándolos con mejores niveles de calificación. En síntesis, pasar del fordismo al ohnismo.

El paso de un modo fordista a otro centrado en la organización flexible es resultado básicamente de la búsqueda de armonía entre la organización de la producción y la estrategia competitiva de las empresas. No es posible considerar a la organización de manera independiente de la estrategia. Por ello, la aplicación de un cierto tipo de organización de la producción por mimetismo, sin tomar en cuenta las dificultades, conduce al fracaso. Esto es cierto para los países desarrollados, pero también para las economías semiindustriales. Como lo recuerda Fleury,¹¹ después de una importante y

reduciendo la parte de sus ingresos que dedican al pago de los salarios (...) Esta deformación va a engendrar en un primer momento un agravamiento del desempleo (...) Entonces es grande la tentación de bajar cada vez más los salarios.” J. P. Fitoussi, *Le débat interdit*, Arlea, 1995.

11. En J. Humphrey (ed.) “Industrial Organization and Manufacturing Competitiveness in Developing Countries”, *World Development*, vol. 23, núm. 1, 1995. Véase especialmente J.V. Carrillo, “Flexible Production in the Auto Sector: Industrial Reorganization at Ford-Mexico”; A.Fleury, “Quality and Productivity in the Competitive Strategy of Brazilian Industrial Enterprise”, y R. Kaplinsky, “Technique and System: the Spread of Japanese Management Technique to Developing Countries”.

rápida difusión, el establecimiento de círculos de calidad en el Brasil a fines de los años setenta fracasó porque las empresas se resistían a cambiar sus estrategias en la medida en que estaban protegidas y tenían dificultades para conocer sus costos reales debido a la inflación rampante. Por eso existen prácticas diferentes de organización del trabajo y de producción entre las empresas de un mismo grupo que utilizan las mismas técnicas de producción, ya sea que se establezcan en un país o en otro. Incluso, la organización productiva y del trabajo pueden no ser iguales entre las filiales de un mismo grupo en un país.

*Cuadro sintético de los cambios en la
organización del trabajo a partir de una reestructuración*

Organizaciones fordistas

- 1 Intensificación de la división del trabajo.
- 2 Trabajo prescripto.
- 3 Sistema organizacional rígido y centralizado.
- 4 Autonomía personal del trabajador cercana a cero.
- 5 Trabajo repetitivo y monótono.
- 6 Funciones que exigen una calificación mínima.
- 7 Organización del trabajo: un puesto - un hombre - una tarea.
- 8 Débil implicación de los trabajadores con la empresa.
- 9 Tasas de *turn-over* de la mano de obra elevadas y ausentismo.
- 10 Altos índices de rechazo.
- 11 Conflictos frecuentes entre empleadores y trabajadores.

Organizaciones flexibles

- 1 Intensificación de los ritmos de trabajo.
- 2 Mayor participación de los trabajadores en la organización y el control de los procesos.
- 3 Mayor responsabilización de los trabajadores.
- 4 Células "minifábricas" polivalentes y multifuncionales.
- 5 Funciones exigentes y mayor calificación.
- 6 Organización del trabajo sobre la base de equipos.
- 7 Necesaria implicación del trabajador con la empresa.
- 8 Reducción de la tasa de *turn-over* y del ausentismo.
- 9 Reducción sustancial de los índices de rechazo.
- 10 Reducción de los conflictos entre empleadores y trabajadores.

Fuente: R. Ruas, "Qualidade total: organização e gestão do trabalho na produção industrial", mimeo, PPGA/UFRGS, 1995.

Consideremos únicamente las filiales de Ford de Hermosillo y Cuautitlán, en México (puesto que la de Favasa es una maquila). En Hermosillo, la fábrica

construida hace unos años con Mazda está automatizada, el *just in time* así como la calidad total son los objetivos buscados. A pesar del elevado nivel de calificación requerido (89% de los trabajadores tienen diez años y más de escolaridad y el 11% tienen de siete a nueve años) y el importante aprendizaje (82% de los trabajadores tienen más de noventa días de formación y el 15% tiene entre dieciséis y noventa días) en el seno de la empresa, la rotación de la mano de obra es elevada porque los trabajadores están relativamente insatisfechos de la política de promoción. En Cuautitlán, la flexibilidad se impuso violentamente por la patronal, puesto que la empresa cerró en 1987, los trabajadores fueron echados y menos de la mitad fue retomado sobre la base de un nuevo contrato de trabajo. Las cuotas de trabajo jornalero se reemplazaron por el sistema "bell to bell working", las horas extras mejor pagas fueron suprimidas, el abanico de las remuneraciones se redujo fuertemente y se introdujo la flexibilidad, la promoción es individual y depende de la eficiencia del trabajador, de su competencia, de su puntualidad, de su disciplina y no —a diferencia de Japón— de su antigüedad. En este nuevo contexto, la productividad aumentó significativamente y la calidad también. En Cuautitlán, la calificación es menos importante que en Hermosillo, puesto que el 55% de los trabajadores tiene más de diez años de escolaridad, y el 9% de uno a seis años, contra cero en Hermosillo; el aprendizaje en el seno de la empresa es más corto (3% se benefician de noventa días y más contra 82% en la otra fábrica y 30% tienen un aprendizaje menor a un día).

*Rasgos comparados de la organización de la producción
en Hermosillo y en Cuautitlán*

Hermosillo

- 1 Nivel de automatización elevado
- 2 Adopción global del JIT/TQC*
- 3 Flexibilidad funcional (polivalente)
- 4 Elevado nivel del *job enrichment*
- 5 Sindicatos débiles desde el principio
- 6 Concertación permanente entre los sindicatos y la dirección
- 7 Mejora gradual de las condiciones del trabajo

Cuautitlán

- 1 Débil nivel de automatización
- 2 Adopción parcial del JIT/TQC*
- 3 Flexibilidad numérica (cuantitativa)
- 4 Limitado *job enrichment*
- 5 Sindicato debilitado
- 6 Importantes enfrentamientos
- 7 Profunda degradación de las condiciones de trabajo

* *just in time/total quality control.*

Las dos fábricas no tienen la misma trayectoria. Una es más reciente (Hermosillo, 1986), la otra es más antigua y con una larga historia de luchas sindicales. Las obligaciones no son las mismas, la organización de la producción difiere: una puso en marcha una flexibilidad funcional a partir de talleres flexibles, la otra realizó una flexibilidad cuantitativa, centrada en la elasticidad elevada del empleo y de las horas trabajadas, que se traduce en la práctica por una disminución del salario y un aumento de la disciplina. Algunos autores señalan que la difusión de sistemas más flexibles de organización productiva se refuerza por la obligación de la competitividad. Ello no se logra mediante el mimetismo, sino adaptándose a la especificidad de las estrategias de las empresas. Esta adaptación no significa necesariamente coherencia en el medio y el largo plazo. Los numerosos despidos, por ejemplo, se oponen al interés de los trabajadores por su trabajo, perjudica la calidad de los productos y hace inútil prolongar la duración del aprendizaje en la empresa cuando el trabajo prescripto cede el paso a la polivalencia. La caída de los salarios por la disminución del abanico de las calificaciones y sobre todo por la puesta en práctica del tiempo de trabajo calculado por año reducen el interés por mejorar la productividad e identificarse con la empresa. Como lo subrayan Amadeo y Camargo,¹² la empresa se encuentra ante el mismo problema descrito por Akerlof: como los buenos automóviles, los "buenos trabajadores" tenderán a desaparecer, lo que se opone a la meta buscada por la nueva organización del trabajo.

La organización de la producción permanece profundamente heterogénea.¹³ Sería un error pensar que la difusión de los nuevos modos de organización de la producción y del trabajo está generalizada; está limitada y en ocasiones concierne a la flexibilidad funcional y en otras a la flexibilidad numérica (cuantitativa). De manera general, el grado de flexibilidad depende de la dimensión de las empresas, del sector, del tipo de mano de obra empleada según la edad de calificación, del sexo (a las mujeres aún no se las considera en la especialización flexible), del arraigo y naturaleza de los sindicatos, de la cultura de la empresa y de las dificultades financieras.

C. Conclusión

La financiarización ligada a la liberalización de los mercados financieros frena el alza de las tasas de inversiones porque una parte importante de la plusvalía se dirige hacia estos lucrativos mercados. Con la liberalización comercial, la dificultad externa es mayor. El aparato industrial parcialmente obsoleto después de la "década perdida" tiene algunas dificultades para

12. E. J. Amadeo y J. C. Camargo, "Flexibilidad laboral, productividad y ajuste", *Boletín económico* N° 26, Cidse, Colombia, 1993.

13. B. Lautier, "L'entreprise brésilienne: une dépolitisation impossible?", en R. Cabannes y B. Lautier, *Profils d'entreprise au Sud*, Karthala, 1995.

enfrentar la competencia del exterior. A falta de un aumento suficiente de la tasa de acumulación, algunas economías, como la de la Argentina, parecen orientarse hacia una reestructuración al privilegiar la "reprimarización" de sus economías. Otras buscan modificar la forma de sus inversiones al importar las técnicas más recientes.

Los años 1980 corresponden a una disminución considerable de la tasa de ahorro y de la tasa de inversión (como lo señala el cuadro 2). Asimismo pero en menor medida, se constata que los países desarrollados con inflación baja, no conocieron en los últimos quince años aumentos en su tasa de inversión: en un gran número de países, el alza de las tasas reales de interés estuvo acompañada por una baja de la inversión y del crecimiento. Al final de los años 1980 o al comienzo de los años 1990, de acuerdo con las distintas economías latinoamericanas, luego de la brusca caída de la inflación y de la superación de la crisis, la práctica de tasas de interés altas no estuvo acompañada por un aumento importante de la tasa de inversión, incluido México. Las tasas de inversión fueron ampliamente superiores a aquellas de los años 1960 y 1970; en esa época las tasas de interés real eran bajas o negativas.

La sobrevaluación de la moneda nacional así como la reducción de los derechos de importación mejoran la eficacia del capital invertido, en la medida en que se necesita menos que en los años 70 para obtener más. Pero este efecto de *capital-saving* (en el sentido de Joan Robinson) no basta para compensar la débil tasa de inversión. Producir bienes en una situación de costos comparables con la de los países desarrollados —con una variedad y una calidad que satisfagan a una clientela presta a preferir los productos importados— necesitaría un aumento significativo de la tasa de inversión que permitiese obtener condiciones de valorización del capital satisfactorias. A falta de este aumento, las márgenes de ganancias caerán.

Tal fue lo que sucedió en sectores completos de la industria de América Latina perjudicados por la incapacidad de competir (el ejemplo más claro es México). Esto explica la sustitución masiva de los bienes producidos en el país por importados. Donde una adaptación es posible, la inversión insuficiente conduce a maximizar la reducción de los tiempos muertos en el tiempo del trabajo, a intensificar el ritmo del trabajo por medio de los talleres flexibles, a calcular el tiempo de trabajo por año más bien que por tarea, disminuyendo así, *de facto* el salario, y a buscar una flexibilidad externa precarizando los empleos. De esta manera se debilita la lógica participativa de la organización flexible de la producción. En una palabra, se ponen en práctica, todas las modalidades de flexibilidad del capital y del trabajo para decirlo con la clasificación de Michon; tanto la funcional como la numérica de acuerdo con la clasificación de la OCDE. Así se explica que la difusión de la organización flexible haya podido aplicarse con una precarización del empleo, elevados despidos, la prevalencia del trabajo individual y la frágil autonomía de los equipos de trabajo semiautónomos. Así se explica que la superación de la crisis financiera mediante la organización flexible, pueda fracasar a corto plazo.

CUADRO 2
América Latina y México: Inversión y ahorro
 (En porcentaje del PBI, dólares de 1980)

		1976-1979	1980-1981	1982	1983-1989	1990	1991	1992
Tasa de inversión	América Latina	24,1	24,4	20,4	17	15,4	16,6	17,7
	Argentina		23,7	19,2	17	13,3	15,3	18,5
	México		27,9	21,8	17	18,9	19,5	20,7
Tasa de ahorro interno*	América Latina	23,9	23	22,8	24,2	23,4	22,8	22,4
Tasa de ahorro nacional	América Latina	20,8	19,5	15,2	16	14,6	14,6	14,4
	Argentina		19,6	17	15,1	14,7	13,6	13,7
	México		20,9	18,7	17,4	15,5	14,2	12,2
Tasa de ahorro externo	América Latina	3,4	4,8	5,3		0,7	1,9	3,3
Entradas netas de capital en % del PBI	América Latina	4,9	4,7	2,6	1	2,2	3,8	5,6

* El ahorro es igual al PBI menos el consumo, y el ahorro nacional corresponde a la renta nacional menos ese consumo, cada uno en porcentaje del PBI. El ahorro nacional tiene en cuenta las transferencias a título de servicio de la deuda externa, pero también al deterioro de los términos de intercambio. El ahorro externo corresponde a la suma de las entradas de capital y de las variaciones en las reservas nacionales.

Fuente: *Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*, CEPAL, 1994, p. 201 y pp. 280-281.

El empleo de técnicas nuevas, con frecuencia importadas, apoya la flexibilidad. Los cambios en la gestión del trabajo permiten la valorización del capital. Sin embargo, la financiarización y la inversión insuficiente, así como las dificultades externas acrecentadas junto con el frecuente envejecimiento de la industria y la reducción del estado, conducen a una insuficiente valorización del capital. Esto explica, al mismo tiempo, la rápida adopción de la organización flexible, pero también su caricatura: una mezcla de formas de explotación antiguas con otras modernas. A menos que crezca con fuerza la tasa de inversión, el aumento de la productividad del trabajo será a costa de una pérdida de empleos en el sector industrial y en los servicios "modernos". A pesar de la debilidad de los salarios y la no remuneración a la diferencia de cargos, la economía informal en la industria se enfrenta a problemas semejantes a los de la actividad formal puesto que sufre por la valorización de la moneda y su falta de competitividad. De esta manera, le resulta cada vez más difícil crear empleos suficientes. La economía informal de los servicios se desarrolla, pero sólo en el segmento de la estricta supervivencia. La exclusión, ya considerable, aumenta.

La pobreza que antes crecía al acelerado ritmo de la inflación, encuentra una nueva fuente para su desarrollo: la insuficiencia en la creación de empleos.

En un primer momento, el crecimiento de actividad financiera en un contexto económico cerrado y poco libre, tenía efectos perversos sobre la acumulación y las formas de explotación de la fuerza de trabajo. En una segunda etapa, con el desarrollo de mercados financieros emergentes, en un contexto diferente, de economía más abierta y liberalizada, surgen efectos menos perversos. La flexibilidad del trabajo aumenta y las formas modernas de contratación de la mano de obra se desarrollan; pero como consecuencia de la financiarización de las actividades, la tasa de inversión no aumenta suficientemente y aparecen el desempleo, la exclusión junto a actividades informales que se concentran en segmentos de "estricta supervivencia". Esta lógica de la financiarización y de las nuevas formas de flexibilidad que se le asocian, señalan los límites de la concepción liberal de las relaciones entre el mercado y el estado en las economías semi-industrializadas latinoamericanas. Sobrepasan, sin embargo, el marco de esas economías: lo que allí aparece con claridad está anunciado en los países desarrollados. En ese sentido, la experiencia reciente de esas economías contiene muchas enseñanzas para las economías capitalistas avanzadas.

Traducción del francés: Ana Teresa Pfeiffer

RESUMEN

Marginadas de los mercados financieros internacionales a partir de agosto de 1982, las economías latinoamericanas debieron pagar con sus propios recursos el servicio de la deuda externa hasta que, a fines de los ochenta, tuvieron nuevamente acceso a esos mercados.

En las economías latinoamericanas, el ingreso de capitales permitió asegurar el servicio de la deuda externa y financiar el saldo de la balanza comercial que se tornó negativo después de la liberalización. Las tasas de interés reales se mantienen elevadas, pero a diferencia del período precedente, este aumento se da en un contexto de liberalización de los movimientos de capitales, con una creciente reorientación y un ligero aumento de las tasas de acumulación de capital.

Sin embargo, la persistencia de un elevado servicio profundiza la dependencia de estas economías con respecto a esos ingresos de capital y mantiene una fuerte presión sobre el ahorro, frenando su extensión hacia las actividades productivas.

Las desigualdades en el ingreso se acentúan, el empleo escasea y la marginación se extiende. Lo que apenas aparece como un esbozo en numerosos países desarrollados, surge con claridad en las economías semiindustrializadas de América Latina.

El trabajo parte de ese planteamiento como hipótesis y analiza la financiarización de esas economías y sus efectos en el funcionamiento del mercado de trabajo y en la organización laboral.

ABSTRACT

Excluded from the financial markets as from August 1982, the Latin American economies had to service their foreign debts with their own resources until in the late eighties they once more gained access to these markets.

The entry of capital into the Latin American economies enabled them to service their foreign debt and finance their negative trade balance after liberalization. Real interest rates remain high, but unlike the earlier period, this rise occurred in the context of liberalization of capital movements, with an increasing reorientation and slight increase in capital accumulation rates.

However, the persistence of a high debt service rate increased the dependence of these economies with regard to capital income and maintained strong pressure on savings, constraining the use thereof for production.

Income inequalities were exacerbated, employment became scarce and there was ever more exclusion. What appears as a mere hint in many developed countries is quite marked in the semi-industrialized economies of Latin America.

The paper is based on this hypothesis and discusses the financial globalization of these economies and its effects on the operation of the labour market and on labour organization.