



LA ECONOMIA POLITICA DEL CAMBIO

Lourdes Urdaneta de Ferrán

INTROITO

He dado a este trabajo el título de «La economía política del cambio». Las disposiciones fundamentales de la Ley de la Academia Nacional de Ciencias Económicas señalan que la Academia tendrá por objeto contribuir al desarrollo de las Ciencias Económicas y al estudio de la economía venezolana y en este sentido podrá: promover, estimular y difundir trabajos de investigación de las Ciencias Económicas y prestar su cooperación en la elaboración de los lineamientos de la Estrategia de Desarrollo Económico y Social y del Plan de la Nación.

Para el que se incorpora a la Academia, se abren por lo tanto dos avenidas: por una parte, una contribución a la ciencia económica, lo que insinúa una obra más abstracta y de aplicación general y, por la otra, una contribución a la solución de problemas económicos y sociales concretos de la nación. La primera, de especial interés para los estudiosos de la economía, se refiere a la ciencia económica y a la economía de los libros de texto; la otra a la economía política de las realidades que vive la nación y atañe especialmente a los que formulan y ejecutan la política económica.

Los dos aspectos no son excluyentes y de hecho se complementan mutuamente: la ciencia económica no puede existir sin derivar sus postulados y comparar

sus conclusiones con la realidad en que se vive, y viceversa, no se podrá prestar cooperación a la estrategia de desarrollo económico y social del país, ni tampoco prestar cooperación a la solución de sus problemas cotidianos, sin utilizar los conocimientos que han acumulado y nos brindan las diferentes vertientes de la ciencia económica. Al mismo tiempo, no quiere decir esto que estamos cayendo en un eclecticismo en la expresión negativa de esta palabra cuando no se toman en cuenta posibles contradicciones entre distintas orientaciones. Es fácil incurrir en tales situaciones cuando se persiguen varios objetivos al mismo tiempo.

Ahora bien, presentar las corrientes del pensamiento económico insistiendo sobre todo en sus diferencias es más cómodo para la exposición y más didáctico, pero la realidad que vivimos no transcurre así, sino representa un continuo desde un extremo al otro y las políticas se ubican a diferentes distancias de estos extremos. La complejidad de los hechos de la vida real se resiste a una conceptualización de este tipo. Por otra parte, el análisis teórico es un buen guía para encontrar una explicación pero no es en sí una explicación y menos todavía una predicción del futuro. La parte que ocupan el análisis teórico y la observación inductiva para elucidar los acontecimientos que nos afectan se hace evidente en los problemas de la seguridad e inseguridad económica que enfoco en esta exposición. Todo cambio crea dudas porque si bien se tiene conocimiento acerca del pasado y del presente, frente al futuro se tiene expectativas. Aunque el cambio comprende un gran número de aspectos, tantos que sería vano tratar de abarcarlos todos en una exposición como la presente, aquí voy a enfocar, en un esfuerzo necesariamente fragmentario, específicamente los aspectos de **seguridad e inseguridad en el campo de la economía**.

Espero que no se me reproche que en la exposición que sigue, además de utilizar libremente la literatura

que trata de los aspectos que aquí se exponen, y sería imposible citar todas las fuentes utilizadas, incluya también consideraciones que surgen de la experiencia obtenida en mis actividades profesionales propias. Estas actividades, en los últimos períodos, tuvieron que ver con los cambios que se manifiestan en la estructura de la mano de obra y de las empresas, sus expectativas y su visión del futuro. El elemento sobresaliente en estas observaciones ha sido la preocupación por el futuro y el sentimiento general que impera en todas las economías del mundo, de una **creciente inseguridad**. Lo que voy a exponer estará por lo tanto ligado a estos aspectos de falta de seguridad —seguridad económica— y su percepción por parte de los factores, especialmente el empresario y el trabajador y los cambios que se han producido y reflejado en el razonamiento económico.

CAMBIO es un concepto dinámico, que relaciona lo actual con lo pasado y por tanto obliga a referirse a la historia. Hay que recordar que un elemento que condiciona nuestro pensamiento económico es el conocimiento de la historia. Tanto la historia de los grandes acontecimientos mundiales que repercuten en nuestra existencia, como la historia de nuestro propio país y de nuestra propia vida. La historia puede ser una guía indispensable para orientar nuestra actuación siempre y cuando tengamos presente que a pesar de las frecuentes similitudes en situaciones distantes una de otra, tanto en lo que se refiere a las causas como a los propósitos, ella nunca se repite en forma idéntica.

Los cambios, cuyo ritmo en ciertos períodos es tan lento que parece un estancamiento y en otros de una violencia revolucionaria, se han explicado como la interacción entre una evolución natural de la realidad y el surgimiento y diseminación de ideas nuevas que pueden alterar radicalmente el rumbo existente. Nuestra disciplina, la economía política, nació precisamente cuando se producía un profundo cambio

en el modo de vida, primero en un país particular que luego se extendió al resto del mundo, un cambio en que influyeron tanto las innovaciones materiales como las ideas innovadoras.

Pero toda idea que propone un cambio está destinada con el tiempo a cambiar ella misma y, en la medida de su éxito, irá abandonando su formulación abstracta y estricta, sustituyéndola por formulaciones de más fácil comprensión popular. Con Adam Smith nuestra disciplina se separa del cuerpo de elucidaciones filosóficas y se centra en la explicación de la creación de riqueza que, según él, prospera más si se deja libertad a los individuos de actuar según su propia iniciativa sin excesiva interferencia por parte del gobierno. Esta orientación produjo en su tiempo un acelerado crecimiento de la producción material y concomitantemente grandes sufrimientos y pauperización de una gran parte de la población. ¿Por qué? Según Malthus la responsabilidad por lo que ocurría había que buscarla en el comportamiento de los propios afectados y sentenciaba que el Estado no debería ayudarlos, porque toda ayuda sería contraproducente. Si bien las condiciones eran espeluznantes para amplias capas de la población, la población total creció en este período y debido, no a un aumento de la fecundidad, sino a un descenso de mortalidad, especialmente entre los niños de poca edad, lo cual parece contradictorio y discrepante. Esta discrepancia entre el crecimiento global y las terribles privaciones de amplias capas de la población capta el interés de los observadores y se refleja en un cambio en el pensamiento económico que consiste en el desplazamiento del centro de interés desde la creación de riqueza hacia la distribución.

Así, para Ricardo, el eje de la economía es la distribución. Y el tipo de distribución está estrechamente relacionado con la seguridad o inseguridad de la mayor parte de la población. Pero hay que anotar

que aquella preocupación por la distribución no parte de consideraciones de tipo social. Hoy día la distribución se concibe generalmente como un instrumento para alcanzar mayor equidad mientras que el enfoque ricardiano concibe la distribución como elemento determinante del crecimiento y del declive de toda la economía en su conjunto. Un enfoque que actualmente está de capa caída, pero que bien valdría la pena retomar y ver a dónde nos lleva.

En lo que sigue pretendo presentar los aspectos de la economía política que atañen a la seguridad e inseguridad económicas, como las enfrentamos en medio de extensos y profundos cambios económicos, sociales y políticos. Empezando con unas menciones históricas que tratan del tema de seguridad en los escritos de los economistas, se examina luego el proyecto de Bretton Woods por lo que se proponía con respecto a la seguridad y bienestar del mundo. Luego se habla de los cambios en la tecnología y en la forma de los mercados —polipolio y oligopolio— y el financiamiento por su fuerte incidencia en la seguridad económica. Finalmente se abordan las manifestaciones de la globalización, flexibilización, informalización, el papel de la mujer en la economía y la relación entre economía y demografía. Termina la exposición con unas breves conclusiones.

1. SEGURIDAD E INSEGURIDAD EN EL PENSAMIENTO ECONÓMICO

El problema de la seguridad e inseguridad es un tema que en una u otra forma aparece en todo el pensamiento económico. No necesariamente usando siempre las mismas expresiones, ya que en los escritos de economía fenómenos similares se describen en diferentes épocas frecuentemente con nombres diversos, subrayando aspectos particulares de los mismos hechos. Se podrían clasificar a través de la

historia todos los economistas según su tratamiento del problema. Adam Smith era partidario de salarios altos y seguridad como instrumentos para aumentar la riqueza de las naciones. Cito: "Los salarios de la mano de obra constituyen el estímulo de la actividad, y ésta, al igual que todas las demás calidades humanas, mejora en proporción al estímulo que recibe. Una manutención abundante acrecienta la energía física del trabajador, y la confortadora esperanza de mejorar su condición y de acabar tal vez sus días en la holgura y en la abundancia, le da ánimos para poner esa energía en tensión hasta el máximo. Allí donde los salarios son elevados, encontraremos por consiguiente que los trabajadores son siempre más activos, más diligentes y más expeditivos que en los lugares en los que los salarios son bajos."

Estas ideas contrastan con el pensamiento de Bernard Mandeville que vivió aproximadamente en el mismo período que Adam Smith. De Mandeville se cita frecuentemente aquella frase que se refiere a cómo el esfuerzo egocéntrico contribuye al bienestar de la comunidad, pero apenas se conoce esta otra que refiere las condiciones en que esto se podrá realizar. Esto es lo que dice Mandeville: "En un pueblo libre donde está prohibida la esclavitud, la riqueza más segura consiste en un gran número de pobres que trabajen duro." Y añade que había que "... prevenir por una parte que se murieran de hambre, y por la otra no debieran recibir nada de lo cual pudieran hacer ahorros." Luego sigue que sería errónea una política educativa que permitiera a la persona ascender por encima de su estrato social, porque, y aquí continúo la cita "...cuanto más un miembro del estrato trabajador inferior conozca del mundo y de las cosas ajenas a su trabajo y su actividad, tanto menos será capaz de soportar las penas y las fatigas con apacible sosiego."

Habiendo citado a Smith, hay que señalar la opinión radicalmente opuesta que defiende Thomas Malthus, para quien la inseguridad y el aguijón de la necesidad son el acicate más importante para la creación de riqueza. Estas dos posiciones radicalmente opuestas son las que con diferente ropaje van a aparecer en el pensamiento económico de los siglos siguientes, a veces expresadas con hiriente franqueza, otras veces escondidas en razonamientos aparentemente inocuos. Al igual que en la vida económica real, la suavidad aterciopelada del guante puede ser más contundente que el puño de hierro.

Aquí habría que citar también a Mill, a Senior, a Bentham y Coleridge y tantos otros en cuanto a sus posiciones frente a la postulación del *laissez faire*, que generalmente significa que primero hay que producir para poder luego distribuir y que predica individualismo en oposición a la intervención de las autoridades. Y por la otra parte el nacimiento y expansión de las ideas socialistas que en distintas maneras privilegiaban el tema de la seguridad para los trabajadores que gira principalmente en torno al empleo. De esto trata la tesis del ejército industrial de reserva de Marx. El ejército industrial de reserva se refiere a la existencia de desempleados, fenómeno que, según esta tesis, es una parte inseparable del sistema capitalista. Con la excepción de períodos extraordinarios existe el desempleo, y la inseguridad que de él se deriva presiona sobre el nivel salarial. Según esta tesis la inseguridad está ligada al sistema capitalista de producción que pasaría de crisis en crisis hasta su etapa final.

En cuanto a los autores marginalistas su contribución se centra en la explicación de situaciones dadas y menos en cambios dinámicos en forma cíclica. Pero precisamente, es este aspecto el que caracteriza la vida económica desde finales del siglo XIX y las preo-

cupaciones de los economistas se centran en los ciclos y las crisis económicas. Son períodos en que se acentúa la inseguridad de empresarios y trabajadores y pone en peligro su existencia. Estos desequilibrios se tornan las principales causas de la inseguridad económica.

Sobre los ciclos económicos existe una importante literatura: de hecho, no hay economista de importancia que no haya escrito sobre este tema, sea en forma descriptiva, sea exponiendo una explicación teórica del fenómeno y proponiendo medidas para superarlas o evitarlas. El acontecimiento que ha tenido el impacto más fuerte, tanto sobre la vida económica y el sentimiento de inseguridad de la población y la paz del mundo, como sobre las ideas económicas y sociales, es desde luego la crisis que se presentó al finalizar los años veinte que entró en la historia con el nombre de Gran Crisis. Para entender la profunda repercusión que tuvo sobre el pensamiento, hay que describir algunas de las circunstancias en que se produjo y el comportamiento de los que participaron en ella.

A raíz de la Primera Guerra Mundial se presenta un *boom* acompañado de un crecimiento de precios y olas de especulación. Este *boom* termina en 1920 y le siguen varias crisis de corta duración y un gran número de medidas monetarias. Pero en 1929 se produce el colapso en la Bolsa de Nueva York que marca el inicio de la crisis de mayor envergadura que la economía mundial haya conocido hasta entonces. Esta crisis marca el fin de un período de alzas especulativas de una magnitud como jamás se había producido antes. El índice de 100 en 1926, alcanza en menos de tres años a 216. Lo característico del *boom* es que no es la esperanza de dividendos que atrae a los compradores de acciones, sino el atractivo de ganancias de capital. Se entra así en un proceso acumulativo en que un alza genera un alza siguiente y la experiencia mues-

tra que en tal situación es cada vez más difícil aplicar los frenos paulatinamente. La parada final resulta generalmente en una catástrofe. Y así ocurrió en octubre de 1929.

Desde 1928 el *boom* era ya puramente especulativo y se nutría de las declaraciones optimistas de los grandes capitanes de la industria. Llama la atención la ceguera del público frente a los acontecimientos que se desarrollaban. En junio de 1928 hay un ligero receso, pero en la campaña de las elecciones presidenciales se hacen promesas de prosperidad y la abrumadora victoria de los republicanos trae una nueva alza de las cotizaciones. Los corredores de Bolsa prestan dinero a sus clientes con la garantía de los títulos adquiridos. Aún cuando se oyen voces que advierten que esta situación no podrá continuar, abundan declaraciones oficiales afirmando que se ha entrado en una nueva época económica y que “nada podrá detener al alza de las cotizaciones”. Unos días antes del colapso, Irving Fisher declaró: “Las cotizaciones de la Bolsa han alcanzado una plataforma permanente... espero que la Bolsa alcanzará un nivel mucho más alto que hoy de aquí a pocos meses”. La Sociedad Económica de Harvard multiplicó afirmaciones optimistas aún bien entrada la crisis, pero en vista de su fracaso intelectual, la Sociedad fue disuelta un año más tarde.

Entre 1929 y 1931, cuando la crisis tocó fondo, la pérdida sufrida en el capital de la Bolsa fue casi el doble del ingreso nacional del país. La depresión económica que la siguió hizo perder a varios millones de personas su empleo y sus ingresos. La inseguridad abarcó prácticamente toda la nación. Para mantenerse en vida los desempleados (en aquel período no existía la Seguridad Social) buscaban cualquier salida. Muchos de ellos vendían manzanas en las calles de Nueva York. Las estadísticas continuaron clasificándolos como desempleados, porque todavía no se utilizaba el concepto de empresario informal.

El desempleo desestabilizó casi todas las sociedades, sobre todo las de Europa. Donde alcanzó mayores proporciones fue en Alemania. Este país sufrió una inflación en que los sellos de correo corriente eran de millones de marcos y luego pasó por un período de desempleo que llegó al 44%. Fue esta tasa de desempleo que llevó a Alemania al nazismo y a la guerra. En relación con esto se ha planteado la interrogante de cuál es la tasa de desempleo que resulta insoportable para la población. Muchos dirán que esta pregunta no tiene respuesta. Pero puesto que se ha formulado una teoría acerca de la tasa natural de desempleo, parecería de interés hacerse la pregunta también acerca del desempleo intolerable.

Terminada la Segunda Guerra Mundial, en los países industriales floreció la producción en masa bajo la égida de organizaciones en gran escala y se conceptuaba la estabilidad con la consecuente rigidez, como uno de los fundamentos del orden económico. Era el período en que competían dos sistemas mundiales y dos modelos de una sociedad deseable. Era también el período de grandes avances en cuanto a la seguridad en el campo laboral, la cual se puede enfocar en varias formas:

- *Seguridad con respecto del mercado de trabajo que comprende oportunidades adecuadas de empleo al perseguir el Estado el pleno empleo;*
- *Seguridad en el empleo entendiendo por ello protección contra despidos arbitrarios y regulación de la contratación y despidos;*
- *Seguridad en el trabajo o sea protección contra accidentes y enfermedades mediante normas de seguridad y salud, límite de horas de trabajo, estipulaciones especiales en cuanto al trabajo de mujeres y horas nocturnas;*

- *Seguridad de ingreso por medio del establecimiento de salarios mínimos, indexación de salarios, una amplia seguridad social;*
- *Seguridad de representación con ayuda de sindicatos, contratación colectiva, el derecho a la huelga, etc.*

En el período inmediato de la posguerra la seguridad descansa en regulaciones estatutarias. La Segunda Guerra Mundial y las sacudidas políticas y sociales que la siguieron evidenciaron que la miseria genera odio e hicieron ver a las claras los peligros de una exagerada desigualdad socioeconómica. Esta visión orienta las políticas económico-sociales de los principales países industrializados de este período que se puede llamar el de regulación estatutaria, en que la forma principal de control de empleo y mercados de trabajo tenía un carácter burocrático y paternalista, contratos colectivos, tripartidismo y políticas de ingreso.

Uno de los propósitos de la política era erradicar el desempleo; un nivel de desempleo que rozaba el 4% se consideraba intolerable y motivo para iniciar acciones para combatirlo. En promedio, en los países europeos, el desempleo quedaba dentro de este parámetro. En este período, mientras una política macroeconómica se encargaba de crear el pleno empleo, o por lo menos acercarse lo más posible a él, políticas microeconómicas se encargaban de frenar tendencias inflacionarias; se promulgaban leyes contra el monopolio y se reforzaban políticas de ingreso. En cuanto al crecimiento económico, éste se apoyaba en el consumo de masa de la clase trabajadora lo que a su vez impulsaba el empleo. En este período los empleadores estaban dispuestos a hacer concesiones a los trabajadores y aceptar que mientras había crecimiento económico se podía transferir más ingreso a los grupos de más bajos ingresos. Esto iba a cambiar drásticamente en el período siguiente.

Y es que inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial la estabilidad laboral se consideraba como la norma ideal y la meta a alcanzar era el pleno empleo. Eran los años en que estaba todavía presente el recuerdo de la gran crisis, y la profunda impresión de la devastación por la guerra que la siguió (más profunda en los países europeos que en los Estados Unidos) y la inquietante competencia en escala mundial entre dos modelos económicos y políticos. En cuanto a la ideología, dominaban las teorías keynesianas, nacidas de la falta de seguridad económica de la crisis, que señalaban la necesidad de regulación. La conquista de la seguridad había que lograrla sobre todo por la regulación. El ideal por alcanzar era el **Estado de Bienestar** con seguridad desde la cuna hasta la sepultura.

El cambio se inició entre los años 1970 y 1980. En este lapso se empezó a cuestionar la mayoría de las prácticas en las relaciones industriales y las instituciones consagradas en los años prósperos de las décadas anteriores. Se hablaba de “re-estructurar” la economía, de la “rigidez” de los mercados de trabajo y la necesidad de mayor “flexibilidad”. Era el fin del Estado de Bienestar y de la regulación estatutaria de las relaciones laborales. Desde entonces la regulación se haría a través del mercado.

De la descripción de los hechos pasemos a lo que ocurría en el pensamiento económico y social. El pensamiento pasaba de la “mano invisible” a la “Teoría General”. De la fe en que las fuerzas del mercado por sí solas lograrían incluir en el proceso productivo a todos los factores, se pasó a la convicción de que esto se podía lograr solamente mediante una intervención activa y fueron Keynes, Beveridge y los economistas del *New Deal* los exponentes de las fuerzas creativas de la seguridad y la necesidad de organizarla a través de la acción del Estado. Estas ideas dominaban el período de la inmediata posguerra, pero también

estaba presente la Escuela de Chicago que defiende el papel del mercado que trae mayor inseguridad, pero también, según ella, mayor eficacia en la creación de riqueza, lo que con el tiempo beneficiaría a toda la población. Se retomaban las ideas de que si las personas gozan de seguridad, ello crea desidia y frena el crecimiento económico, que la desigualdad es un acicate para la acumulación y que las instituciones públicas generalmente impiden el libre desempeño del mercado. Una publicación citó a Shakespeare en *Macbeth*: "... la seguridad es el mayor enemigo de los mortales".

Esta tendencia del pensamiento económico presenta el *laissez faire* y la libertad irrestricta del mercado como algo natural y la regulación del Estado como antinatural y nocivo. Frente a esta razón surgió el cuestionamiento que señaló que el origen del *laissez faire* no fue de ningún modo natural y requirió una acción política. En palabras de un autor reciente: "La verdad es que los mercados libres son criaturas del poder del Estado y persisten sólo mientras el Estado sea capaz de impedir que las necesidades humanas de seguridad y control de riesgo económico encuentren expresión política."

2. BRETTON WOODS

Conviene darle una reseña más pormenorizada a Bretton Woods, porque fue allá que, después de la Segunda Guerra Mundial se quiso crear un mundo donde reinaran la paz y seguridad. Cuando se habla del sistema de Bretton Woods se puede pensar, ya en la visión original inspirada en Keynes o en el resultado que emergió de la conferencia en 1944 y que fue bastante distinto de la visión de Keynes. La visión original se proponía impedir por todos los medios un retorno a las condiciones de los años que precedieron la guerra con su masivo desempleo, deflación, devalua-

ciones competitivas, proteccionismo, colapsos bancarios, desplomes bursátiles y derrumbes de los precios de materias primas. El trauma de la Segunda Guerra Mundial hizo que las proposiciones contenidas en esta versión fueran bastante radicales y representaran cambios significativos en comparación con el pensamiento que prevalecía anteriormente. Este trauma, desde luego, fue más fuerte en los países europeos que en los Estados Unidos y por lo tanto la reacción americana menos violenta.

El año pasado tuve la oportunidad de visitar Bretton Woods y vi que el sitio en que tuvo lugar la conferencia en realidad era un hotel, parecido a uno de los salones del Círculo Militar de Caracas y cuyo nombre es Washington Heights. De hecho este nombre le conveniría mejor que el de Bretton Woods ya que en las discusiones la opinión que privó fue la de Washington, personificada en la figura de su Secretario del Tesoro, Henry Morgenthau. Aunque en la reunión, según indica un afiche participaron más de 200 representantes de diferentes instituciones y países, llamó mi atención lo pequeño que era el salón en que tuvieron lugar las discusiones. Sólo podían caber unas pocas personas y aún así las discusiones importantes ocurrieron entre los dos representantes que defendían las opiniones de Gran Bretaña y de los Estados Unidos.

El sistema que surgió en Bretton Woods descansaba en cuatro columnas: 1) el Banco de Reconstrucción y Fomento (hoy Banco Mundial), 2) el Fondo Monetario Internacional, 3) La Organización Internacional del Comercio y 4) las Naciones Unidas. Ya que hoy se habla generalmente de la familia de las Naciones Unidas, conviene recordar que las diferentes instituciones nacieron independientemente; de hecho la reunión de Bretton Woods fue anterior a la creación de las Naciones Unidas y tuvo lugar antes de terminar la guerra. Esto, que puede parecer sin importancia, sin embargo ejerció

una profunda influencia sobre las características que surgieron de la reunión. Keynes representaba en aquel momento un país que dependía para su supervivencia de la ayuda de los Estados Unidos y tenía instrucciones de no hacer nada que pudiera poner en peligro los acuerdos de Lend-Lease, Préstamo y Arriendo, entre los Estados Unidos e Inglaterra. En esta forma las ideas de la versión keynesiana fueron rechazadas a favor de los arreglos que hemos vivido. Pero vale la pena mencionar estas propuestas y formularse la pregunta de lo que significaban en términos de mayor seguridad y menores trastornos y de cómo habría sido el mundo de la posguerra si hubiesen triunfado estas ideas.

Concretamente, estas propuestas se referían a una moneda internacional que tuviera como base los precios medios de treinta materias primas básicas (incluyendo el oro y el petróleo), un Banco Central Mundial que prestaría ayuda a los países con balanza de pagos deficitaria para que mantuvieran el pleno empleo, una penalización a los países con balanza de pagos superavitaria que se consideraban enemigos del pleno empleo en los demás países y —subrayo esta última— **una expansión del comercio mundial con acuerdos sobre materias primas para evitar fluctuaciones bruscas en sus precios**. Si se me permite pasar por un momento del ambiente internacional al nacional, voy a citar lo que el Banco Central de Venezuela decía en una publicación escrita por Bernardo Ferrán sobre los precios del petróleo: “Dejar la formación de precios únicamente a las fuerzas del mercado significa aceptar altibajos violentos e imprevisibles, puesto que no serían reflejo de fuerzas continuas y permanentes ni del lado de la oferta ni tampoco del lado de la demanda. Por encima de tales influencias que representan fenómenos reales, se impondrían factores especulativos, infinitamente más fuertes ahora... Las reacciones causadas por las fuertes fluctuaciones pueden ser muy costosas, tanto para los pro-

ductores como para los usuarios del producto. Parecería que sólo una acción concertada de productores y usuarios con el propósito de encontrar una solución de optimización conjunta cuyos frutos se distribuirían en forma aceptable entre ambas partes, podría evitar esta amenaza.”

Volviendo a Bretton Woods hay que apreciar la importancia de tales proyectos, pero al mismo tiempo hay que destacar que aquellas proposiciones se referían exclusivamente a los precios de materias primas. Y nos podemos preguntar por qué no también a los precios de productos industriales. La estabilidad de los precios de materias primas es importante tanto para los productores como para los consumidores. En ausencia de tales acuerdos las fluctuaciones afectan ambos, pero debido a que las materias primas se producen mayormente en países pobres, una baja produce efectos más devastadores en los débiles que además no tienen la fuerza de recurrir a presiones políticas como lo pueden hacer los países grandes cuando consideran que los precios los afectan negativamente. Sólo acuerdos que abarquen tanto los productos de exportación como los de importación, significarían mayor estabilidad y seguridad para todos los países del mundo.

3. CRECIMIENTO Y ABSORCIÓN DE MANO DE OBRA

Puesto que la diferencia entre seguridad e inseguridad consiste en tener o no tener un empleo, pasemos a enfocar la relación entre el crecimiento económico y el empleo y desempleo. Las distintas escuelas del pensamiento económico examinan este problema de forma radicalmente diferente. Para la escuela neo-clásica se trata de obstáculos artificiales que impiden que salarios y empleo respondan a la verdadera situación del mercado, ya que, como lo dijo la OECD, en un mercado de trabajo perfectamente libre, los salarios y el empleo se ajustan

para rectificar la falta de equilibrio entre la oferta y la demanda.

Para los keynesianos el desempleo es la característica de la economía moderna a menos que intervenga una política específica de crecimiento; y éste es el punto en que las proposiciones de Keynes tuvieron su penetración más profunda en el pensamiento de su época. Mientras que para la escuela marxista el desempleo está indisolublemente ligado a un sistema que necesita "el ejército industrial de reserva" para mantener los salarios en nivel favorable a la maximización de los beneficios. El hecho es que en una forma u otra se estuvo aceptando la idea de que existía una relación positiva entre el crecimiento y el volumen de empleo.

Sin embargo, aquí también se ha producido un cambio. Un cambio de profundas repercusiones que, a mi modo de ver, no ha sido señalado con la intensidad que merece en la literatura científica. Se trata de que la relación positiva entre el crecimiento y el volumen de empleo se ha debilitado manifiestamente. Hay varias explicaciones de este fenómeno. Una de ellas y posiblemente de mayor impacto, es que la mayor parte del crecimiento con base en nuevas inversiones son del tipo que ahorra trabajo. Otra, que se menciona a veces, es el debilitamiento de los sindicatos. Y otra, es que después de una sostenida disminución de los horarios de trabajo, en tiempos recientes esta tendencia se ha detenido. En resumen, en la mayoría de los países el ritmo de crecimiento económico ya no coincide con la tasa de crecimiento del empleo.

El período anterior se caracterizó por la masificación de la producción. Lo que predomina en el período más reciente es la masificación de la distribución. En este campo la nueva tecnología cibernética permitió expandir las actividades y al mismo tiempo reducir el empleo.

La reducción del empleo obedeció no sólo a avances tecnológicos, sino también a innovaciones en el campo de las relaciones entre la empresa y los clientes en que convergen cambios tecnológicos y cambios sociales. La tendencia de reducir el empleo se tradujo en traspasar actividades realizadas tradicionalmente en la propia empresa a otras firmas y adquirir los productos semifabricados de estas, generalmente pequeñas, familiares que frecuentemente trabajan en condiciones de informalidad y evitan costos que la empresa grande no puede evitar, como el pago de impuestos, del seguro social y remuneraciones por debajo del salario mínimo. En la misma forma se contratan servicios anteriormente realizados en la propia empresa.

Este fenómeno ha recibido en los trabajos de los economistas y en la prensa mucha atención con el nombre de *outsourcing*. Pero existe otro fenómeno similar que no ha sido señalado en la literatura a pesar de que desde el punto de vista de la reducción del empleo desempeña un papel más decisivo todavía. Me refiero al hecho de que en los últimos decenios trabajos que tradicionalmente realizaban empleados de la empresa, ahora quedaron a cargo de los compradores y clientes. No sólo en el caso en que aparatos que se venden requieren un ensamblaje a cargo del comprador (los conocidos *kits* que vienen desarmados y con instrucciones de ensamblaje, no siempre fáciles de seguir) sino, y de mucho mayor importancia, los servicios que antes realizaba el vendedor y ahora debe hacer el comprador. El servirse una misma en el comercio puede tener ventajas y desventajas para la compradora, pero su impacto principal es sobre la disminución del número de empleados en la tienda.

Gran parte del trabajo de oficina anteriormente ejecutado por empleados de la empresa ha sido transferido a los clientes, obligándolos a llenar fichas y formularios con la información necesaria para la tran-

sacción que antes los clientes comunicaban verbalmente a los empleados que se encargaban de asentarla en sus documentos. La reducción del número de empleados de la empresa que se obtiene en obligar a los clientes a realizar los trabajos de los empleados es considerable y reduce los costos de la empresa, incitándola a disminuir sus nóminas. Una reducción demasiado drástica se traduce en largas colas y pérdida de tiempo a cuenta del público. El hecho de que el tiempo de los empleados se contabiliza en términos monetarios pero no así el de los clientes, plantea una discrepancia entre el costo de la empresa y el costo social, y puede estimular una reducción de personal excesiva.

Sacar determinadas actividades del ámbito de la empresa y traspasarlas a otros sectores también toma otras formas. Si bien la investigación científica se considera de gran importancia para muchas empresas grandes, en numerosos casos, esta actividad ha sido eliminada y transferida a instituciones especiales, frecuentemente a instituciones sin fines de lucro que sirven a empresas y sobre todo a las universidades. Esta circunstancia plantea a las universidades la necesidad de expandir sus actividades de investigación, una necesidad implícita en la economía del cambio, pero que no ha sido comprendida en la medida necesaria.

Las explicaciones precedentes relacionan la absorción de la mano de obra con los avances tecnológicos. Existe una interpretación diferente que ha adquirido importancia sobre todo en los Estados Unidos, que establece una conexión entre los despidos masivos que realizan las grandes empresas exitosas (y la publicidad que dan a estos despidos) con su política en los mercados financieros y las Bolsas de Valores. Puesto que esta interpretación descansa en fenómenos financieros, se tratará de ella más ade-

lante, después de enfocar la forma de mercado como el polipolio y el oligopolio y la relación entre el desarrollo financiero y la economía real.

4. DEL POLIPOLIO AL OLIGOPOLIO

Si se enfoca este período en toda su extensión, se observa en casi todos los países un marcado crecimiento de los productos nacionales debido en una parte al desarrollo de los conocimientos, a la acumulación de capital físico y a la mejor preparación de las personas, y por la otra parte debido a la mejor combinación de estos recursos por parte de las empresas, que en esta sociedad ejercen la creatividad económica, de modo que el volumen de productos creció más que el conjunto de factores. Sin embargo, este crecimiento se presentaba en forma irregular en el tiempo y en su extensión geográfica y demográfica. A la vez se producía un cambio de gran profundidad cuya importancia no ha sido apreciada en toda su significación: la sustitución progresiva de un gran número de unidades productivas dispersas por empresas de producción masiva, con una estrategia activa en el mercado que sustituía el comportamiento pasivo de la multitud de unidades productivas que había prevalecido en el período anterior.

Estos cambios alteran el carácter del mercado y la posición en él de los propietarios de los distintos factores de la producción. Si en la Edad Media los precios que se pagaban, especialmente por servicios, dependían menos de la índole del servicio que de la calidad y rango de la persona que lo prestaba, el surgimiento de la producción capitalista trajo la existencia de un mercado en que las remuneraciones se derivan de las características de los productos sin consideración de los méritos o desméritos de la persona o unidad productiva que los ofrece. La disminución del

número de oferentes y su capacidad de ejercer influencia en el mercado, altera de nuevo la formación de precios y de cantidades e incluso la intensidad en que se utilizan los diferentes factores de la producción. Con esto cambia también la seguridad o inseguridad económica.

De una economía en que el principal elemento del mercado era la unidad productiva relativamente reducida, que por sí misma no podía influir en los precios porque la parte del mercado que podía abarcar era exigua, una situación que podremos llamar de polipolio pasó a otra en que el elemento dominante era el oligopolio. La relación entre polipolistas es muy distinta de la que prevalece entre oligopolistas. La competencia entre polipolistas aunque existe, no es una lucha despiadada por la sobrevivencia; la salida del mercado de una unidad relativamente pequeña no afecta decisivamente la suerte de las demás. En cambio, esto es precisamente el caso entre oligopolistas. En cierta forma su posición es intermedia entre el monopolio y el polipolio. Pero mientras existe una bien desarrollada teoría con respecto al monopolio, la teoría del oligopolio es la menos firme y la más discutida. La teoría del monopolio y el punto de Cournot son probablemente los aspectos más firmes de las teorías, con su constatación que bajo un monopolio el precio es más alto y la cantidad producida más baja que en circunstancias de competencia y de allí la coincidencia de las más distantes teorías económicas acerca de la necesidad de frenar esta explotación del consumidor por medio de legislaciones antimonopólicas.

El monopolista ha de tener presente dos fenómenos: la reacción de su demanda por un lado, y por el otro sus costos. Para el oligopolista entra en juego un tercer elemento: el comportamiento de las empresas rivales. El monopolista se atiene a un simple cálculo, el oligopolista tiene que hacer frente a incógnitas: una si-

tuación que se ha comparado a la de un jugador de póquer. Y en efecto, ello impulsó una nueva rama de matemática, la teoría de los juegos. La inseguridad es un ingrediente esencial de un mercado oligopolístico y trasciende las fronteras nacionales y se traduce en una lucha incomparablemente más violenta que la competencia de las unidades individuales en un polipolio. Inseguridad que afecta la existencia de la empresa, y por tanto el futuro de sus directores, de los capitales invertidos y de su mano de obra. Dado el tamaño de las empresas oligopolísticas, la pérdida de empleos generalmente es considerable. La lucha de los oligopolios busca la ampliación de su parte de mercado, sea mediante la intensificación de su publicidad o la introducción de nuevas características en sus productos, sea por arreglos financieros y *takeovers* adquisiciones de una empresa por otra. Lo que se evita es una lucha mediante rebajas de precios, un procedimiento que favorecería a los consumidores, pero podría perjudicar a todos los participantes en esta lucha. En esta lucha el oligopolio tiende a transformarse en un monopolio de dimensiones tales que excede en poder económico, y no sólo económico, al de muchos países.

La dimensión de estas empresas que de nacionales se han transformado en multinacionales, su expansión horizontal y vertical, su diversificación y ramificaciones presentan difíciles tareas a las autoridades que intentan regular la actividad de tales gigantes mediante legislación antimonopolio. Por añadidura, las oportunidades que se abren a las transacciones financieras e incluso a las transacciones en bienes y servicios con la tecnología del Internet, refuerzan la tendencia al multinacionalismo y gigantismo empresarial y ponen en duda, a la larga, la eficacia de la actuación antimonopólica de las autoridades.

En una etapa del desarrollo la tendencia al monopolio en los países pequeños descansaba en la circunstancia de su dependencia tecnológica que los obligaba a utilizar maquinaria fabricada en países industrialmente avanzados, maquinaria diseñada para un volumen considerable de productos, de modo que una sola empresa podía abastecer el mercado y si además era protegida por medio de obstáculos aduaneros, se constituía en monopolista de facto. En la medida en que estos obstáculos caían o se reducían, la empresa o bien cerraba o bien era adquirida por una competidora extranjera. El monopolio nacional se cambiaba en monopolio internacional y los riesgos e incertidumbres en escala nacional se volvían en inseguridades dependientes de los vaivenes y especulaciones de los mercados mundiales.

5. FINANCIAMIENTO

Un aspecto que conviene destacar al examinar el grado de seguridad o inseguridad en la economía es el desarrollo financiero en relación con la economía real. La relación obedece a muchas razones inherentes a la estructura económica y entre ellas la separación entre la operación y la propiedad de las unidades de producción. Ésta ha ido intensificándose junto con el crecimiento de la economía nacional. En etapas iniciales las actividades de la empresa eran financiadas por el propio dueño. Al crecer ésta, se apelaba a familiares y amigos y en cierta etapa del desarrollo al financiamiento por el ahorro del público y de intermediarios financieros.

Concomitantemente crecieron los superávit y déficit financieros de diferentes grupos creando una interrelación más intensa entre la producción real y la actividad financiera. Crecía el fluir de fondos y la interrelación financiera. En todas las economías mo-

dernas sólo parte de los gastos de capital de las empresas es autofinanciada. Pero el financiamiento externo (externo a la empresa) de los gastos empresariales ha ido creciendo permitiendo por un lado una mayor formación de capital y un crecimiento más acelerado de la producción, y por el otro una mayor dependencia de la infraestructura real respecto de la superestructura financiera. Mientras este financiamiento procedía de fuentes nacionales, los riesgos eran más claramente perceptibles y se podían medir en escala nacional, pero la situación cambiaba al proceder el financiamiento de fuentes exteriores alejadas de la visión de los participantes. La nueva tecnología de comunicación, la rapidez con que se pueden realizar transacciones a través del mundo y la liberalización de las transacciones de capital abren nuevas fuentes de financiamiento y exponen al mismo tiempo a los participantes a nuevos riesgos.

Uno de los problemas cuya importancia, en mi opinión, no se ha estudiado lo suficiente, es la gran diferencia que existe en la movilidad financiera, la de bienes y servicios y la de la mano de obra. Así, a los riesgos clásicos relacionados con la producción y los mercados de productos, se suman ahora riesgos propios de los mercados financieros; riesgos tanto más grandes e imprevisibles en cuanto lo que sucede en mercados lejanos repercute casi inmediatamente en los demás. Y por añadidura, mercados financieros en que la especulación ha crecido por la presencia de especuladores que disponen de extraordinarios medios financieros. Al respecto, conviene recordar algo que dijo Keynes: la especulación, si no es más que pequeñas olitas, no constituye ningún problema, pero si llega a ser un oleaje será devastadora y puede destruir todo en su camino.

Los cambios en la relación entre el financiamiento y las actividades productivas son actualmente tema

de discusión en la teoría económica. Aunque hasta el presente la teoría generalmente aceptada no reconoce el capital financiero como un factor separado de la producción, hay quienes plantean la necesidad de revisar esta posición. Por ejemplo, un estudio que se refiere específicamente a la industria de la electricidad examina las condiciones en que decisiones que se refieren a la producción pueden tomarse separadamente de decisiones acerca de la cartera financiera de la empresa. Otro autor, en un artículo sobre el Desarrollo Financiero y el Crecimiento Económico, señala como elementos que hay que tomar en cuenta al analizar las conexiones entre decisiones de producción y de finanzas: la desigualdad de acceso a préstamos bancarios, bajos costos de quiebras, mercados de capitales no plenamente competitivos y distorsiones creadas por el sistema impositivo.

Lo que parece indiscutible, aún para los que consideran que estas decisiones no están íntimamente conectadas, es que el desempeño económico de las empresas, industrias y economías enteras depende en alto grado de sus posibilidades de acceso al financiamiento. Ahora bien, si se acepta la idea de que la estructura financiera de una empresa es un elemento determinante de sus costos de producción, habría que hacer aparecer estos pasivos como un insumo separado en el proceso de producción. Con este cambio la contabilidad y la economía política se acercarían a los datos de la economía de la empresa. La factibilidad práctica de esta innovación depende de la disponibilidad de balances sectoriales y nacionales.

Dicho esto podemos, tal como se prometió anteriormente, examinar la relación entre la inseguridad en el empleo y el desarrollo financiero en la forma en que lo enfocan recientemente algunos estudios en los Estados Unidos. Este enfoque destaca la relación de la política de empleo de las grandes empresas con

la cotización de las acciones de la empresa en la Bolsa de Valores.

La relación entre empleo y producción cede en importancia a la relación entre la política de despidos de la empresa y su presentación en la Bolsa. Los años recientes han visto despidos masivos realizados por empresas prósperas, las que, enfatizan los analistas, no se realizan porque estas empresas preveían tiempos difíciles y una disminución de la demanda de sus productos. Despidos en previsión de un descenso de ventas ha sido un comportamiento racional y de acuerdo con la teoría microeconómica existente. La previsión de tiempos difíciles para la empresa, y tal vez la amenaza de una quiebra, desencadenaba en la Bolsa una racha de ventas de sus acciones y una acentuada baja de sus cotizaciones. Esto sería un encadenamiento lógico observado a lo largo de un período histórico y el que expone la teoría tradicional de la empresa.

Pero los despidos masivos que se presentan en años recientes no encajan en esta explicación. En primer lugar porque no se realizan para hacer frente a una disminución de transacciones, sino en pleno auge de actividades. Estos despidos se efectúan en medio de altos beneficios de las empresas y visiones optimistas de su desempeño futuro. Esta política crea un ambiente de inseguridad entre el personal que puede afectar aun los empleados con una trayectoria larga y meritoria en la empresa. Además, estos despidos no son temporales, con la esperanza, y a veces incluso promesas de que el afectado puede volver a ocupar su puesto cuando las condiciones mejoren, sino son claramente definitivos.

El fenómeno nuevo e inesperado es que frente a estos despidos la Bolsa se comporta en forma diferente a la que solía hacer en el pasado: en vez de bajar, la demanda de sus acciones sube y las cotizaciones saltan bruscamente. ¿Qué hay detrás de este comportamiento?

No hay duda que la disminución de los costos laborales de la empresa mejoran su rentabilidad, por lo menos en el corto plazo. A mediano y largo plazo, cuando la empresa tenga que expandir su producción y se vea desprovista de un adecuado volumen de personal, podría ocurrir lo contrario. Pero la atención de los inversionistas financieros se centra en el aumento del valor de las acciones en el plazo inmediato. Así, los despidos masivos producen en el momento un brusco ascenso de las cotizaciones e invitan a otras empresas a unirse a este movimiento de violenta reducción de personal, un movimiento que no se apoya en el funcionamiento de la economía real sino en el de las cotizaciones de la Bolsa de Valores. En este enfoque la inestabilidad del empleo se explica por la preponderancia que la Bolsa de Valores ha adquirido sobre el desenvolvimiento de la producción. Para entenderlo hay que situarse en el ambiente de las “compras hostiles” de una empresa por una competidora, un ambiente en que una baja de cotizaciones que no tiene relación con el valor real de una empresa se vuelve muy peligrosa, porque es una invitación a otras compañías y a los especuladores a apoderarse de la empresa.

No sólo economistas adoptan posiciones no ortodoxas frente a esta problemática. Ralph S. Saul, quien fue Presidente del American Stock Exchange se refirió a este fenómeno como la transformación del capitalismo industrial en capitalismo financiero: “en esta transformación” —dijo— “la empresa deja de concentrarse en el aspecto de la producción de bienes y servicios y se preocupa cada vez más de las ganancias por acción y otros resultados financieros, casi independientes de los procesos de producción y el consumo de productos industriales y de servicios.” El problema de los despidos en los Estados Unidos adquirió tales proporciones que el *New York Times* organizó una encuesta sobre lo que llamó “The Downsizing of America”, o sea la tendencia de reducir el tamaño de la ocupación.

En el resumen de esta encuesta el periódico asienta: “En cuanto a muchas mediciones, la economía presenta la mejor situación de años recientes. La inflación y el desempleo están bajos y los beneficios de las corporaciones son fuertes, alimentando un mercado de valores floreciente. Pero muchos americanos no participan en esta prosperidad. El ingreso familiar medio está estancado y sólo los receptores de ingresos más altos han superado a los demás en los años recientes.”

En cuanto al aspecto que tiene una relación directa con el tema que estamos tratando, el estudio contiene una sección que trata del impacto de la inseguridad en el empleo sobre las familias, en que se dice: “La inseguridad en el empleo afecta a las familias emocionalmente a la par que financieramente. Una crisis en la vida de la familia causada por la pérdida del empleo desordena toda la vida del hogar, hiere profundamente a todos sus miembros dejándolos amargados y pesimistas en cuanto a su papel en la vida, aún después de encontrar otro empleo.”

6. GLOBALIZACIÓN

Paso ahora a comentar algunas tendencias que inciden profundamente en la seguridad económica de los particulares y de los pueblos. Primero la globalización.

En una publicación anterior he comparado la **globalización internacional** con lo que llamé **globalización intranacional**. O sea el período en que las pequeñas y dispersas economías locales están cediendo ante el empuje de poderosas unidades de producción nacionales que van acabando con el anterior encastillamiento local. Los productos locales de hierro, de arcilla, de paja y de cuero, de bebidas y algunos productos alimenticios de producción manual y técnicas primitivas ceden ante el avance de una producción industrial meca-

zada y masiva. Se contraen y con el tiempo desaparecen los pequeños mercados locales. La diversidad y dispersión de la producción en pequeña escala es sustituida por la poderosa y concentrada producción nacional, cuya concentración implica tanto una concentración física como financiera. Ello va acompañado de nuevos tipos de fisonomía espiritual que acompañan los desplazamientos de la población hacia los nuevos centros industriales, las nuevas relaciones laborales, las nuevas formas de vida y convivencia y abarcan aspectos económicos, sociales, culturales y políticos. En este proceso se entremezclan resistencias y aceptaciones por parte de diferentes estratos de la población. Resistencia a abandonar costumbres y valores tradicionales y aceptación de ideas metropolitanas modernas. ¿Hasta qué punto esta globalización intranacional es comparable a la mundial que nos afecta en la actualidad.? Tanto en escala nacional como mundial la globalización trajo riqueza e indigencia con una distribución muy sesgada: una riqueza concentrada más que todo en los centros y la indigencia mayormente en la periferia.

En cuanto a lo que ocurrió en la globalización intranacional, el texto citado dice lo siguiente: El incremento de la productividad por trabajador que correspondía al incremento de capital por cada trabajador y también el crecimiento del mercado para los productos se tradujo con el tiempo en remuneraciones más altas y una disminución de las horas laborales. Pero este cambio fue muy paulatino y en algunos casos tomó más de una generación.

La interrelación entre necesidades económicas y adelantos técnicos se realiza sobre un trasfondo político. Maquiavelo había observado la correlación entre la distribución del ingreso y determinadas formas políticas, en el sentido de que ciertos tipos de reparto de ingresos corresponden a determinadas constelaciones políticas.

La apertura de la economía comprendía inevitablemente cambios en muchos aspectos. No sólo en el intercambio de bienes, sino también en intercambio de ideas y pensamientos, cambio de costumbres, tradiciones y creencias. Los rasgos locales se van desdibujando y están siendo reemplazados por características de corte global, común para todas las comarcas. La actividad económica, antes centrada en el mercado local, trata de abrirse hacia el amplio espacio de la nación, ayudada por nuevas vías de comunicación, carreteras o ferrocarriles, teléfonos y telégrafos.

Excepto algunos casos aislados, la emigración del interior a los polos de crecimiento del mismo país, aunque azarosa, era sin embargo factible. Los obstáculos que algunas ciudades oponían a la inmigración indeseada resultaban a la larga inoperantes. Surgían barrios de miseria y se multiplicaban problemas urbanísticos. Mujeres y niños se incorporaban a la fuerza de trabajo industrial de baja remuneración.

La globalización financiera se adelantó a las demás, haciéndose hasta cierto punto independiente de lo que sucedía en la esfera de la producción y de la distribución. El ahorro generado en la provincia emigraba a la metrópoli y si bien esto perjudicaba los intereses puramente regionales, es allí, en la metrópoli, donde surgían intermediarios financieros eficientes y estas colocaciones prometían rendimientos elevados y mayor seguridad que su utilización tradicional en la comarca, aunque con la ampliación del ámbito se multiplicaban escándalos financieros en gran escala.

Finalmente, unas consideraciones sobre un aspecto que el artículo en cuestión llama "estabilidad" y que se acerca al problema de la seguridad e inseguridad económica. Dice lo siguiente: ¿Cómo afecta la globalización a la estabilidad económica de un país? La economía local tiene desde luego altibajos, pero estas fluctuaciones se deben principalmente a los avatares

climáticos de un año a otro, aunque en general no se comunican en forma directa de una comarca a otra, porque la economía local es relativamente autosuficiente. Con la globalización del mercado a escala nacional se reduce en gran medida la autosuficiencia y las fluctuaciones originadas en una parte del mercado nacional no tardan en repercutir en el resto del país. Con la globalización mundial esta situación se intensifica y se expande al conjunto de países afectados por tal fenómeno. Dentro de cada país, sin embargo, queda un sector que la globalización no llega a abarcar y que retrocede hacia condiciones de autosuficiencia de nuevo cuño. Todavía es demasiado temprano para afirmar si esta nueva condición es pasajera, correspondiente a las primeras etapas de la globalización o es de carácter más permanente.

No hay duda que en forma creciente la producción se está llevando a cabo en escala mundial con las empresas multinacionales y el capital internacional como promotores del crecimiento y factores determinantes de la política económica, social y de los mercados de trabajo. Pero la concentración a escala de las empresas no necesariamente significó concentración de la producción. Incluso la concentración de capital en el marco de la globalización ha ido acompañada de una desconcentración de la producción, lo que facilitó una mayor flexibilización de la organización. Esta flexibilización permite evadir leyes laborales y obligaciones fiscales y abre oportunidades a la actividad económica “negra” o “gris”.

El premio Nobel de economía, Amartya Sen, percibe la globalización como una perspectiva aterradora para muchos, pero piensa que también ofrece oportunidades. Para ello, según él, hay que adoptar un planteamiento universal que al lado de lo político y social tome en cuenta también los aspectos éticos. En sus palabras: “La globalización creciente de la economía mundial

exige un enfoque también mundial de los principios éticos básicos y de los procedimientos políticos y sociales.”

Quiero añadir a lo anterior una consideración que me parece importante. El impacto que un país recibirá de la globalización mundial dependerá en buena parte de su propia estructura económica, del equilibrio existente entre sus sectores y de su cohesión interna, en otras palabras, de su propia globalización intranacional.

7. FLEXIBILIZACIÓN

La globalización ha estado acompañada de profundos cambios en las relaciones laborales. La seguridad e inseguridad en el empleo fue afectada por los cambios que se han producido en la situación del empleo en el mercado de trabajo. Estos cambios se han ido realizando bajo la bandera de la “flexibilización”. La expresión es atractiva. ¿Quién puede estar en contra de una situación flexible y a favor de algo rígido? De hecho la idea de la flexibilización se opone a la de rigidez en el mercado de trabajo. Rigidez en el sentido de la incapacidad de adecuarse a circunstancias cambiantes. Flexibilidad, en cambio, es la capacidad de adecuarse a los *shocks* del mercado que por lo tanto permiten realizar los ajustes necesarios en cantidades y precios. En la historia todos los sistemas y relaciones de producción han pasado por períodos más rígidos y más flexibles. De esto no se escapan los mercados de trabajo que también han evolucionado a través de circunstancias alternativas de mayor flexibilidad y rigidez a medida que impulsaban o frenaban el crecimiento económico. El movimiento actual de flexibilización en las relaciones laborales ha traído una importante descarga en los costos de las empresas por concepto de pagos a los empleados y obreros y en algunos casos comodidades para el trabajador o trabajadora individual que le han permitido adaptar

sus horas de trabajo a sus circunstancias particulares, pero el impacto principal ha sido una disminución de los ingresos de la mano de obra y sobre todo una inseguridad que corroe la vida y las esperanzas de los particulares y de las familias.

Desde hace tiempo una extensa literatura ha reclamado mayor flexibilidad en las relaciones laborales. Muchos economistas y organizaciones internacionales, especialmente el Fondo Monetario Internacional, han visto en la falta de flexibilidad la causa de la inflación, de ausencia de crecimiento y del aumento del desempleo. Frente a ellos se ha esgrimido la pregunta de por qué aquellos males continuaban aún mucho tiempo después de llevar a cabo una considerable flexibilización en asuntos económicos y laborales.

Aún reduciéndose al campo estrictamente relacionado con las relaciones laborales, la flexibilización abarca varios aspectos, como son la flexibilidad organizacional, la del sistema salarial, la de los costos laborales, la del empleo, la flexibilidad funcional, la de la estructura de ocupaciones y sobre todo la flexibilidad salarial.

La flexibilidad organizativa se refiere al tamaño de las empresas, cadenas, consorcios, *outsourcing* o sea el traspaso de determinadas funciones de la producción que se realizaban en la propia empresa, a otras empresas (generalmente productores independientes), subcontratación y franquicias. La flexibilización del sistema salarial está muy relacionada con la flexibilidad de los salarios, de lo cual se hablará más adelante. La flexibilidad de los costos laborales, a su vez, se refiere a todo lo que recae sobre los costos de producción y está en una forma u otra ligada a la mano de obra. La globalización obliga a cuidar muy de cerca todos los costos y si bien esta clase de costos no es, en conjunto, la más pesada, ha resultado la más afectada. La flexibilización del empleo toma formas algo diferentes

en los países industrialmente avanzados y los países en vías de industrialización. Una de las características sobresalientes en estos últimos países es la tendencia al multi-empleo, a trabajar en más de un empleo, o trabajar parcialmente como empleado y complementando su ingreso con trabajos independientes.

En un momento dado se habló mucho de subempleo. Con esta expresión se pretendía englobar las situaciones en que el trabajador, en contra de su voluntad, trabaja menos horas de las normales o en que su remuneración quedaba por debajo de lo que se pagaba normalmente en una actividad dada. Pero el concepto perdió significación con el menoscabo de sus puntos de referencia, o sea la normalidad de la jornada de trabajo y/o la normalidad de remuneración. Los empleos de tiempo entero han ido reduciéndose y pululan los empleos casuales y temporales y los trabajos a domicilio. A este grupo pertenecen también los que se llaman tele-trabajadores, o sea trabajadores que realizan sus tareas a través de computadoras y el Internet. Quizás la forma que crea más inseguridad es la progresiva substitución del empleo fijo por el empleo con contrato a tiempo determinado y corto.

La flexibilidad funcional comprende el tiempo de la jornada laboral y la organización de la ejecución de las tareas. Muchas proposiciones han surgido acerca del tiempo de trabajo y en algunos países se han realizado cambios sustanciales al respecto. La discordia en este asunto ha sido hasta qué punto los cambios en los horarios y especialmente la reducción del tiempo de trabajo debía reflejarse en los salarios.

La flexibilización de la estructura ocupacional se refiere a la división del trabajo en una unidad de producción, la distribución de tareas entre los trabajadores y la posibilidad de pasar de una ocupación a otra. Fordismo y taylorismo han sido las tendencias adoptadas en diferentes períodos, pero el cambio de-

cisivo se originó con la introducción de sistemas computarizados de control como el CAD de diseño computarizado y el CAM que es manufactura basada en automatización computacional. En la primera mitad del siglo la mecanización de la producción fue el tema de novelas y películas. Recuerdo especialmente "Los Tiempos Modernos" de Charlie Chaplin. Entonces el trabajador se veía abrumado por la cadena de producción. Ahora su situación se ve afectada por la inestabilidad de su puesto de trabajo que lo obliga a pasar de una a otra ocupación, incluso sin la debida capacitación.

La flexibilidad salarial es el aspecto más importante y durante más de una generación el tema más discutido de las relaciones laborales. Es precisamente a la falta de flexibilidad en este dominio que se han atribuido la ausencia de crecimiento económico, las altas tasas de inflación y el nivel de desempleo, y las medidas para mantener los niveles de salario y evitar grandes diferencias salariales han sido consideradas como distorsionantes del mecanismo del mercado.

La flexibilidad de salarios aumentó en todas las economías, tanto industriales como en las otras. Esto se puede ver lo mismo bajo la óptica de un enfoque tanto microeconómico como macroeconómico. Al nivel de la empresa se observa esta tendencia a través de la estructura y composición del sistema de remuneración. En esta estructura la parte representada por el salario fijo ha ido disminuyendo relativamente y ha aumentado la parte que corresponde a los pagos en bonos. Es evidente que el salario fijo es un elemento más rígido mientras que el pago en forma de bonos permite una gran flexibilidad.

En cuanto al ingreso del asalariado, éste percibe, además de los dos tipos de remuneración mencionados, también beneficios y contribuciones sociales en especie que provee la empresa en que trabaja y también servicios gratuitos (transferencias sociales en especie según el

idioma de la contabilidad nacional) que le brinda el Estado. Ambos elementos sufrieron grandes disminuciones como consecuencia de la competencia globalizada en los costos de producción.

En el nivel macroeconómico la flexibilidad de los salarios se refleja en el porcentaje que ellos representan en el Producto Interno Bruto. Este porcentaje en la mayoría de los países muestra un descenso. Asimismo en estos años las diferencias salariales crecieron como consecuencia de la mayor flexibilidad de salarios.

Está claro que la flexibilización es algo que la economía política del cambio debe examinar a fondo. La flexibilización del mercado de trabajo exime a los empleadores de asumir obligaciones que antes se consideraban inherentes a las relaciones entre patronos y trabajadores. Ahora el empresario se puede adaptar más fácilmente y con menor costo a las fluctuaciones que encuentra en el mercado. Los contratos continuos o de duración anual han sido sustituidos en muchos casos por contratos de corto plazo que evitan el pago de prestaciones. La justificación que se da es la necesidad de la empresa de recortar costos para poder competir en el mercado que ahora tiene un ámbito mundial. En cuanto al trabajador, la flexibilidad significa falta de estabilidad y continua inseguridad.

8. INFORMALIZACIÓN

Y finalmente la informalización. Una de las manifestaciones más destacadas del impacto institucional de la inseguridad es la aparición de un sector que ha recibido muchos nombres diferentes, pero que más frecuentemente se denomina **sector informal**. Se le ha caracterizado como “la capa de los no asegurados” en la cual la búsqueda de seguridad, supervivencia, antes que la maximización de los ingresos, tiene una prioridad absoluta.

Durante algún tiempo se consideró que no valía la pena ocuparse de este fenómeno puesto que era algo circunstancial que podía aparecer en períodos de baja coyuntura y desaparecería luego. Recuerdo que en una reunión internacional en Caracas, unos participantes insistían para que el tema se incluyera en las discusiones del evento. Esto fue en 1975 y la mayoría se pronunció en contra de la inclusión del tema. Unos años más tarde una decisión como ésta ya no hubiera sido posible.

Pero en los años 80 y 90 la preocupación por el problema ya había llegado a las organizaciones internacionales y la Organización Internacional del Trabajo tomaba resoluciones al respecto. Las cifras que afloraban —digo afloraban porque fenómenos nuevos generalmente carecen de cifras y estadísticas— eran preocupantes. Un porcentaje continuamente creciente de la fuerza de trabajo se encontraba en condiciones “informales”. Primero era un 10%, luego una cuarta parte, un tercio y luego pasó a abarcar la mitad de la mano de obra. La mitad de la mano de obra carecía de aquellas defensas y protección contra la inseguridad que en épocas anteriores habían llegado a considerarse como los derechos de toda persona trabajadora. Sin duda se había producido una mutación en la estructura laboral.

Cuáles eran sus causas y cuáles sus características. Le correspondía a la Organización Internacional del Trabajo ocuparse de ello. La OIT trató en varias reuniones de este asunto y publicó varias resoluciones que pretenden aclarar las causas y características del fenómeno. He aquí algunas partes de la Resolución del año 1993:

“El sector informal puede describirse en términos generales como un conjunto de unidades dedicadas a la producción de bienes o la prestación de servicios con la finalidad primordial de crear empleos y generar ingresos para las personas que participan

en esa actividad. Estas unidades funcionan típicamente en pequeña escala, con una organización rudimentaria, en la que hay poca o ninguna distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción. Las relaciones de empleo —en los casos en que existan— se basan más bien en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales y no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales. ... Los propietarios tienen que reunir los fondos necesarios por su cuenta y riesgo y deben responder personalmente, de manera ilimitada, de todas las deudas u obligaciones que hayan contraído en el proceso de producción.”

En otra parte de la Resolución se dice que las unidades del sector informal generalmente no están registradas y por ende no se incluyen en el Seguro Social.

A estas alturas ya el “sector informal” entró a formar parte de las discusiones teóricas. Una de las consecuencias fue que se empezó a considerarlo no como una unidad homogénea, sino como consistente de diversas partes, frente a las cuales se recomendaban diferentes políticas.

Cuando el sector informal rebasó el 50% de la fuerza de trabajo, era evidente, independientemente de la posición teórica, que había que hacer algo. Pero lo que había que hacer no era nada claro. Si, como opinaban algunos, el sector informal se debía a la exagerada interferencia del sector público en la economía, el remedio sería reducir esta injerencia, limitar registros, impuestos y tasas y dejar que la iniciativa individual produjera un nuevo espíritu empresarial aunque fuera en escala mínima. Otro grupo de investigadores priorizaba, al contrario, la ayuda estatal a los “informales” y sobre todo ofrecimientos de educación y adquisición de experiencias.

Surgió la pregunta de cómo delimitar el sector informal: ¿su característica era el número de personas que trabajaban en una unidad productiva o el capital del que disponían? Desde el punto de vista académico se trata de un problema de clasificación. Una clasificación adecuada es esencial para la economía política del cambio y un paso imprescindible para fundamentar las políticas a seguir. Los elementos centrales de esta clasificación serían, en cuanto al trabajo, no sólo el número de trabajadores involucrados sino también sus características (nivel educativo, experiencias previas, preferencias respecto a trabajar en forma independiente o asalariada, etc.) y en cuanto al capital, no sólo los montos de capital, sino también algunas características como procedencia (propio o prestado, condiciones del préstamo, etc.). Además un aspecto que debería ser crucial para la economía política sería el que se refiere a la productividad del trabajo y del capital. Esto llevaría a la medición de la participación de la economía informal en el producto interno bruto del país, tal como lo propone D.F. Maza Zavala en un reciente escrito sobre la economía sumergida.

Puesto que la existencia de la informalidad tiene sus raíces en la estructura económica y al mismo tiempo depende de la situación coyuntural, la economía política del cambio deberá enfocar la relación entre el grado de informalidad y los niveles de empleo y desempleo. Las escasas investigaciones empíricas sobre la materia, lo mismo que el sentido común, parecen indicar que existe una correlación positiva entre la informalidad y el desempleo y negativa entre ella y el nivel de empleo. Incluso algunos críticos han dicho que buena parte de la actividad informal no es más que desempleo disfrazado. En cuanto al problema de seguridad e inseguridad que nos preocupa aquí, *lo que interesa es el número de hogares que depende de actividades informales.*

9. EL PAPEL DE LA MUJER EN LA ECONOMÍA

En los años que estamos enfocando, se ha producido un significativo cambio en el rol que la mujer desempeña en la economía. Mientras la mujer ha desempeñado siempre un papel crucial en la vida económica de la humanidad, en un sentido amplio de la palabra “económica”, en los últimos períodos ella ha salido del ámbito que le ha sido reservado anteriormente, y ha entrado masivamente en la arena de la economía de cambio. En el mundo entero la tasa de actividad económica de la mujer ha crecido fuertemente —con excepción de África subsahariana— y más que todo en América Latina donde entre 1980 y 1997 se elevó de 26 a 45%. Dentro de América, Venezuela ostenta una posición de vanguardia. De ello se derivan innumerables problemas. No siempre su entrada a la economía monetaria significó el abandono de las tareas que desempeñaba tradicionalmente. La nueva actividad casi siempre no sustituyó la antigua sino se añadió a ella, creando así en muchos casos una carga de trabajo excesiva que se refleja en la salud de la mujer.

Por otra parte, esta incorporación a la población económicamente activa se encontró con obstáculos canalizando el empleo de las mujeres a determinadas actividades, generalmente peor pagadas. En muchos países, sobre todo en países de un ingreso per capita bajo, ha aumentado el empleo independiente de mujeres en actividades no agrícolas como el comercio en pequeña escala, reparaciones y menuda industria manufacturera con cierta frecuencia en forma de dueñas de negocios que se clasifican como pequeña industria. Estas actividades se caracterizan por un alto grado de inseguridad. Otro aspecto del trabajo de mujeres es el que realiza en su propio hogar para la obtención de ingresos. La escasa información existente, parece indicar que el trabajo realizado en el domicilio es una fuente importante de empleo para mujeres y tiende

a crecer en todo el mundo. Una forma similar de empleo es la maquila en que también predominan las mujeres. Las pésimas condiciones de trabajo de las actividades realizadas en el domicilio llevaron a la Organización Internacional del Trabajo a fijar normas para la protección de trabajadoras y trabajadores que laboran en su propio domicilio.

Estos cambios en el papel de la mujer en la vida económica inspiraron nuevos enfoques en el campo de la teoría que pretenden no sólo añadir el estudio referente al papel de la mujer a las teorías ya existentes, sino exponen la necesidad de plantear las preguntas y las respuestas en forma diferente.

Los economistas clásicos vivían el período de transición de la economía de producción fundamentalmente destinada para el uso propio de los hogares a la producción cada vez más industrial, destinada al mercado y lógicamente centran su atención en este tipo de producción que atraviesa un auge extraordinario. De allí que la producción para uso propio pierde importancia en sus consideraciones lo que desde luego afecta al papel que desempeñan las mujeres. Sin embargo, ellos prestan atención a los aspectos demográficos como parte de sus razonamientos económicos. Y esto se pierde en las escuelas económicas que les siguen. Más adelante los aspectos económicos y demográficos se iban a separar y se pierde el vínculo entre ambos enfoques. Se tratarán separadamente y sin vinculación entre ellos. Así se pierde la relación entre el trabajo mercantil y el trabajo doméstico, entre la empresa y la familia.

Frente a los razonamientos marginalistas los nuevos planteamientos niegan que las bajas remuneraciones que perciben las mujeres sean el reflejo de su baja productividad. Y señalan que, a pesar de que desde hace años se proclama la necesidad de "igual pago por igual trabajo", este postulado todavía queda lejos de la realidad.

En cuanto a los nuevos enfoques feministas ellos intentan dar una interpretación nueva al concepto de trabajo y la valoración del trabajo doméstico. Si bien existen opiniones diferentes acerca de cómo hay que medir y valorar el trabajo doméstico, todos los estudios realizados al respecto coinciden en que su valor aumentaría el producto interior bruto de treinta a cincuenta por ciento. Importantes hitos en el desarrollo de estas ideas han sido la aparición de las teorías acerca de la economía de los hogares y la reevaluación del concepto de capital humano.

Estos movimientos lograron que se crearan departamentos y ministerios que se ocupan de los asuntos de la mujer. Una iniciativa que merece destacarse es la formación de grupos que se abocan al estudio de los presupuestos nacionales, regionales y municipales para determinar su impacto sobre la mujer. Esta iniciativa persigue lograr una mayor transparencia de los presupuestos y de la política económica y social, y ampliando sus objetivos puede ser un instrumento para la participación ciudadana en la discusión y formulación de los presupuestos.

Relacionado con lo anterior son los cambios demográficos que se están presentando. La tasa de nacimientos tiende a decrecer y se presenta un aumento fuerte de las personas de más de 60 años. Estas personas tienen, en relación con la economía, características propias, tanto en lo que se refiere a la producción, como al consumo. La economía política tiene que enfrentar esta situación.

10. LA ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LA POBLACIÓN Y LAS VARIABLES DEMOGRÁFICAS

Las relaciones entre la actividad económica de la población y las variables demográficas son recíprocas. Cada situación de la economía y específica-

mente del mercado de trabajo influye en las variables demográficas mientras éstas a su vez inciden en el mercado laboral, sobre todo cuando se trata de la fertilidad y de la mortalidad. El mercado laboral presenta una determinada oferta de puestos de trabajo, y las variables demográficas —como fertilidad y mortalidad— forman la base de la oferta de trabajo. El desequilibrio entre estas dos fuerzas repercute, por una parte, sobre el crecimiento del mismo mercado y por la otra sobre el comportamiento demográfico, incluyendo la migración.

La relación se puede enfocar dentro de un plazo largo, implicando el desenvolvimiento económico, o se pueden examinar las repercusiones inmediatas más afines con los problemas corrientes del mercado de trabajo. Ambos enfoques no son independientes. El problema de la población en el desenvolvimiento económico ha sido tratado amplia y acaloradamente desde el inicio del pensamiento económico, pero en las preocupaciones actuales domina la visión a plazo corto que está influida por los altos y bajos de los movimientos cíclicos. Esto se refleja en la política cambiante de muchos países europeos frente a la inmigración.

Durante mucho tiempo la población fue objeto de reflexiones abstractas y especulativas con un conocimiento impreciso de la situación demográfica real. Cuando el interés en los fenómenos demográficos pasa de los políticos a los economistas se dibujan dos posiciones que en su forma esencial han permanecido hasta la actualidad: los que veían en el aumento de la población un factor estimulante para las actividades económicas y los que insistían en que el crecimiento siempre tendería a desbordarse y causaría pobreza e infortunio.

En relación con nuestro tema, hay que señalar que en el período actual las variables poblacionales, aunque siguen fundamentalmente actuando como lo hicieron en el pasado, sí presentan cambios en lo que

se refiere a la velocidad con que lo hacen. El más elevado nivel cultural y una más amplia diseminación de conocimientos ha traído una más rápida adaptación de la tasa de natalidad a las condiciones económicas y sociales. El rápido avance de la ciencia médica está alterando la tasa de mortalidad y el cambio diferencial en el nivel de vida según las diferentes regiones del globo motiva migraciones sin par en los últimos siglos. Tales migraciones alivian presiones demográficas en unas regiones, pero crean inseguridad y problemas económicos y sociales en otras.

No hay duda de que la problemática planteada por el nuevo rol de la mujer en la economía y la intensificación en las variables demográficas habrá de figurar en la economía política del siglo XXI.

ALGUNAS CONCLUSIONES

Los cambios en la última parte del siglo han producido una polarización social y una extensión de la pobreza. En respuesta han surgido proposiciones y proyectos, incluso de instituciones internacionales, cuyo propósito es aliviar la pobreza y crear redes de seguridad. Sin embargo, para la economía política del nuevo siglo, la tarea, por encima de métodos de anestesia y de ayuda a los menesterosos, sería presentar una economía que funcione sin generar y proliferar desempleo y miseria.

La seguridad será sin duda un elemento central de la economía política del siglo XXI. Hacia dónde se orientará y que posición tomará entre los extremos de regulación estatutaria y el *laissez faire* del mercado, dependerá en buena parte de los resultados que produzca la situación actual. Desde los años treinta hemos vivido sin una crisis mundial de grandes proporciones, ¿pero qué pasaría si la situación actual desembocara en una crisis global de proporciones mayores?

Regulaciones estatutarias limitan algunas libertades, mientras el *laissez faire* individualista tolera la propagación del desempleo. Desde un punto de vista de extremo individualismo se podría argumentar que cada uno debe hacer frente a sus propios problemas de inseguridad. Pero en realidad no se trata de un problema individual sino de la comunidad. De un problema social. Y mirándolo bien, no hay una solución para un individuo aislado sin que se resuelva el problema para todos. En otras palabras, no hay más seguridad efectiva para un individuo que la que encuentra en la seguridad de todos. Esta posición ha sido expresada más de una vez en las Naciones Unidas cuando se trataba de la seguridad e inseguridad de una nación. La misma fórmula es valedera en el caso de los individuos en el marco de una nación.

La economía política del siglo XXI tendrá que penetrar profundamente las nuevas realidades que han surgido y observarlas en forma científica. Para lo cual necesitará afinar sus instrumentos de observación, y en primer lugar la medición. Hacen falta estadísticas de nuevo tipo para aclarar las nuevas realidades en que estamos inmersos, sin que hasta ahora podamos precisar su extensión, sus causas y sus repercusiones.

Finalmente, queda la antigua disyuntiva entre seguridad e inseguridad como acicate de una economía eficiente. Hemos visto las distintas posiciones en el pasado. En cuanto al futuro, y con esto termino mi exposición, quiero citar las palabras de un filósofo contemporáneo que bien pueden servir de orientación para la economía política del siglo XXI:

Puede ser que el ganado tenga que ser arreado por el miedo, pero las personas pueden y deben ser guiadas por la esperanza.

