

HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL EN LA GLOBALIZACION: LOS CASOS DE ARGENTINA Y MÉXICO

Por: Arturo Guillén R. *

“Los principales inconvenientes de la sociedad económica en que vivimos son su incapacidad para procurar la ocupación plena y su arbitraria y desigual distribución de la riqueza y los ingresos”

John Maynard Keynes

Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero

1. Introducción

México y Argentina fueron durante muchos años los alumnos consentidos del Fondo Monetario Internacional y del Consenso de Washington. En ambos países se postulaba en los años noventa, que al abrir sus economías al exterior y al aplicar políticas económicas ortodoxas de corte restrictivo, se crearían las condiciones para acelerar el crecimiento económico, elevar los niveles de empleo y reducir las desigualdades sociales, tanto internamente como en relación con los países centrales. Ello estaba a tono con los supuestos de la teoría estándar que supone que la liberalización del comercio internacional y de la cuenta de capital es un mecanismo mediante el cual todos los países resultan ganadores. La apertura externa permitiría una mejor asignación de los recursos en escala mundial, así como mayores niveles de productividad y competitividad, lo que a su vez se traduciría en mayores niveles de crecimiento y de empleo. Los costos en materia de empleo en los sectores que resultarían perdedores con la apertura, serían transitorios. Las plazas destruidas serían suplidas rápidamente y reemplazadas por empleos de “mayor calidad” en

* Profesor-Investigador Titular del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa. Coordinador de la Red de Estudios para el Desarrollo Celso Furtado. Investigador Nacional del *Sistema Nacional de Investigadores* de SEP-CONACYT. Responsable del Cuerpo Académico “Globalización, Crisis e Integración Económica” del PROMEP. E-mail : grja@xanum.uam.mx
Agradezco la valiosa colaboración de Araceli Martínez R. y Liliana Ibarra N. ayudantes de Investigación

las ramas y empresas ganadoras. Tarde o temprano, el mayor crecimiento “gotearía” al conjunto de la población mejorando sus niveles de ingreso y de vida.

Este artículo tiene como objetivo hacer un análisis comparado de México y Argentina acerca del impacto de la apertura económica y en un sentido más amplio del modelo neoliberal, en la heterogeneidad de su estructura productiva y social. Se evalúan sus efectos en los niveles de empleo, así como en la agravación del desempleo, la informalidad, la emigración y los niveles de pobreza en ambos países. Se vinculan esos efectos a la tendencia al estancamiento económico que parece ser inherente al funcionamiento de un modelo basado en la globalización financiera, sustentada en la apertura irrestricta de la cuenta de capital

El análisis se efectúa desde la perspectiva de la teoría del desarrollo. Los parámetros de la teoría estándar de la economía internacional que se circunscriben a evaluar los resultados de la apertura externa en términos de eficiencia microeconómica y bienestar de los consumidores, resultan totalmente insuficientes. Un elemento clave de la teoría latinoamericana del desarrollo –el concepto de *heterogeneidad estructural*– destaca como pertinente en el análisis de los efectos de la globalización y de los procesos de integración Norte-Sur. Dicho concepto no puede entenderse al margen de la relación centro-periferia que se reproduce bajo la globalización.

En el apartado 2 se retoma la categoría de *heterogeneidad estructural* y se exponen las formas diferenciadas que la misma ha asumido históricamente en los dos países objeto de estudio. En el apartado 3 se estudian los cambios que provoca la globalización neoliberal en las formas de manifestación de la heterogeneidad estructural, que se evidencia en fenómenos como la expansión sin freno de la informalidad y de la migración. En el 4 se exponen los principales cambios observados en los mercados de trabajo de México y Argentina durante las últimas dos décadas. En el apartado 5 se presentan alguna hipótesis teóricas sobre los principales factores que explican el estancamiento económico de América Latina, del cual derivan el lento crecimiento del empleo y la multiplicación de la economía informal. En el 6 se establece la relación existente entre excedente estructural de mano de obra, concentración del ingreso y pobreza. En el apartado 7 se formulan algunas conclusiones.

2. Sobre el concepto de heterogeneidad estructural y su manifestación diferenciada

La teoría estructuralista introdujo en el análisis del subdesarrollo el concepto de *dualismo estructural* para referirse a la coexistencia de un sector moderno y de un sector atrasado dentro de los sistemas productivos de la periferia, lo que se traducía en la existencia de una estructura social heterogénea. La originalidad de la teoría estructuralista o “cepalina” consistió en la utilización del concepto centro-periferia y en explicar a partir del rol específico de los países latinoamericanos en la división internacional del trabajo, la desigualdad de las relaciones económicas internacionales, así como la heterogeneidad de las estructuras productivas internas.

Celso Furtado (1959) fue el primer autor en introducir el concepto de *dualismo estructural*, concepto que más adelante fue sustituido por Pinto (1976) por el de *heterogeneidad estructural*, el cual refleja mejor la diversidad de formas de producción que han acompañado la historia de los países subdesarrollados. La distinción de la existencia de un sector “atrasado” y un sector “moderno” en la periferia del sistema, fue toda una revolución no sólo en el análisis económico, sino también en el sociológico dando lugar al estudio de fenómenos como la marginación, la migración y la exclusión social. La heterogeneidad estructural era un rasgo específico del subdesarrollo, que lo diferenciaba de los capitalismo de los centros.

Durante el modelo primario exportador (MPE), la heterogeneidad estructural, por razones históricas, asumió formas diversas, según los distintos países. En los países del Cono Sur que exterminaron o redujeron a su mínima expresión a las poblaciones indígenas originales – por lo demás más atrasadas que las del Altiplano -, nacieron a la vida independiente con estructuras más homogéneas y recurrieron con éxito a la inmigración de población europea.¹ Otro tanto ocurrió en Brasil y en los países del Caribe, donde la carencia de mano de obra indígena o su renuencia a aceptar las duras condiciones de trabajo de las plantaciones, estimularon la importación de mano de obra negra africana esclava. Por el contrario, en los países andinos, centroamericanos o en México donde las culturas

¹ El saldo migratorio neto en Argentina entre 1857 y 1914 fue de 3, 300,000 personas, de las cuales el 90% se instaló en la región pampeana. La población de origen extranjero representaba en 1914 el 30% de la población total (Ferrer, 2004).

indígenas tenían una fuerte presencia y una cultura superior, el mestizaje cobró carta de naturalización y la heterogeneidad de su estructura productiva y social fue mayor.

Sin embargo, en ambos casos se configuró un excedente estructural de mano de obra que permitió el estancamiento de los salarios reales en el sector moderno exportador, independientemente de la intensidad de la acumulación de capital y de los incrementos de la productividad del trabajo. En Argentina, Uruguay y en cierta forma Chile, el excedente de mano de obra asumía predominantemente la forma de desempleo abierto, mientras que en los países mestizos del Altiplano sobresalía la existencia de un subempleo latente en el sector de subsistencia. Según Ferrer (2004), durante el MPE, la tasa de desempleo abierto en Argentina osciló entre el 5% en las fases de auge y el 20% en situaciones de crisis.

La heterogeneidad estructural y la persistencia de formas de producción atrasadas no era solamente una herencia del pasado, sino un rasgo específico del subdesarrollo y de la dependencia, de las formas concretas de inserción de los países de América Latina a la economía-mundo capitalista, que tendía a reproducirse y perpetuarse. Las formas de producción atrasadas, en la etapa del MPE se localizaban en la agricultura tradicional y en las comunidades indígenas, por lo que el excedente estructural de mano de obra aparecía como desempleo disfrazado o latente en el campo. Este excedente reaparece durante la etapa del modelo de sustitución de importaciones (MSI) bajo la forma de subempleo o marginalidad urbana. La industria sustitutiva y en un sentido más amplio el proceso de acumulación de capital, resultaron incapaces de absorber a los vastos contingentes que migraron del campo a la ciudad. Lejos de producirse el vaciamiento del sector atrasado con la acumulación de capital y la mayor articulación del sistema productivo, lo que se produjo fue la aparición del subempleo, la informalidad y la marginalidad en las grandes ciudades del subcontinente. Aunque hubo un avance importante en la formalización de las relaciones salariales, este proceso se detuvo en los años setenta con la irrupción de la crisis del MSI, que coincidió con la crisis del modo de regulación fordista en los centros.

Al evaluar el impacto del MSI en el empleo, Aníbal Pinto (1964: 24) subrayaba “una incapacidad congénita del sistema para absorber productivamente a los desplazados de las actividades primarias y a los que llegan a la edad activa. En estas circunstancias – y descontada la fuerza de trabajo que puede absorber ‘económicamente’ el sector de servicios, se vislumbra el inevitable crecimiento absoluto y relativo de una población

‘marginal’ o superflua, que a lo más que puede aspirar es a empleos ocasionales y de mínima retribución o a compartir fuentes de ocupación ya cubiertas, con la consiguiente deterioración de los salarios medios”

Con el modelo neoliberal (MN), la heterogeneidad estructural asume nuevas formas de manifestación. El MN cobra carta de naturaleza en América Latina con la crisis de la deuda externa de 1982, aunque tiene sus antecedentes en el Chile de Pinochet (1973) y en la Argentina de Videla (1976), que sirvieron de “laboratorios sangrientos” del nuevo modelo. El MN, al abrir las economías al exterior y limitar la intervención económica del Estado, pretendidamente dinamizaría el desarrollo económico y la acumulación de capital en condiciones de estabilidad financiera y de precios. Ello se traduciría, en mejores empleos, salarios reales más altos y en reducción progresiva de la pobreza.

Sin embargo, como comienza a ser reconocido hasta en los organismos multilaterales, el MN ha tenido un pobre desempeño en materia de crecimiento económico y de creación de empleos. El sector exportador inserto en la globalización neoliberal, no ha tenido capacidad de arrastre del resto de la economía. Esta carece de motor interno. En consecuencia, la heterogeneidad estructural en vez de atenuarse, se ha reproducido en forma ampliada, bajo nuevas formas. Las relaciones entre el polo “moderno” y el polo “atrasado” se han vuelto más complejas, impulsado poderosamente la informalidad y la migración.

Con la instauración del MN se configuró un sistema productivo más desarticulado y extravertido que el prevaleciente durante el MSI. Esté se encuentra integrado por:

- a) En la cúspide de la pirámide, el sector exportador (manufacturero y maquilador, en el caso mexicano, centroamericano y del Caribe), (*reprimarizado*, es decir basado en la explotación y transformación de bienes primarios en el caso de Argentina y del Cono Sur), convertido en el eje dinámico del sistema, pero aislado del resto del sistema productivo;
- b) El antiguo sector moderno creado durante la etapa de sustitución de importaciones, integrado por pequeñas, medianas y hasta grandes industrias, separadas del sector exportador y dependientes del mercado interno; y
- c) Las actividades “atrasadas” compuestas por:

- Las antiguas actividades tradicionales, urbanas y rurales (destacadamente las comunidades indígenas); y
- La cada vez más densa franja de la economía informal.

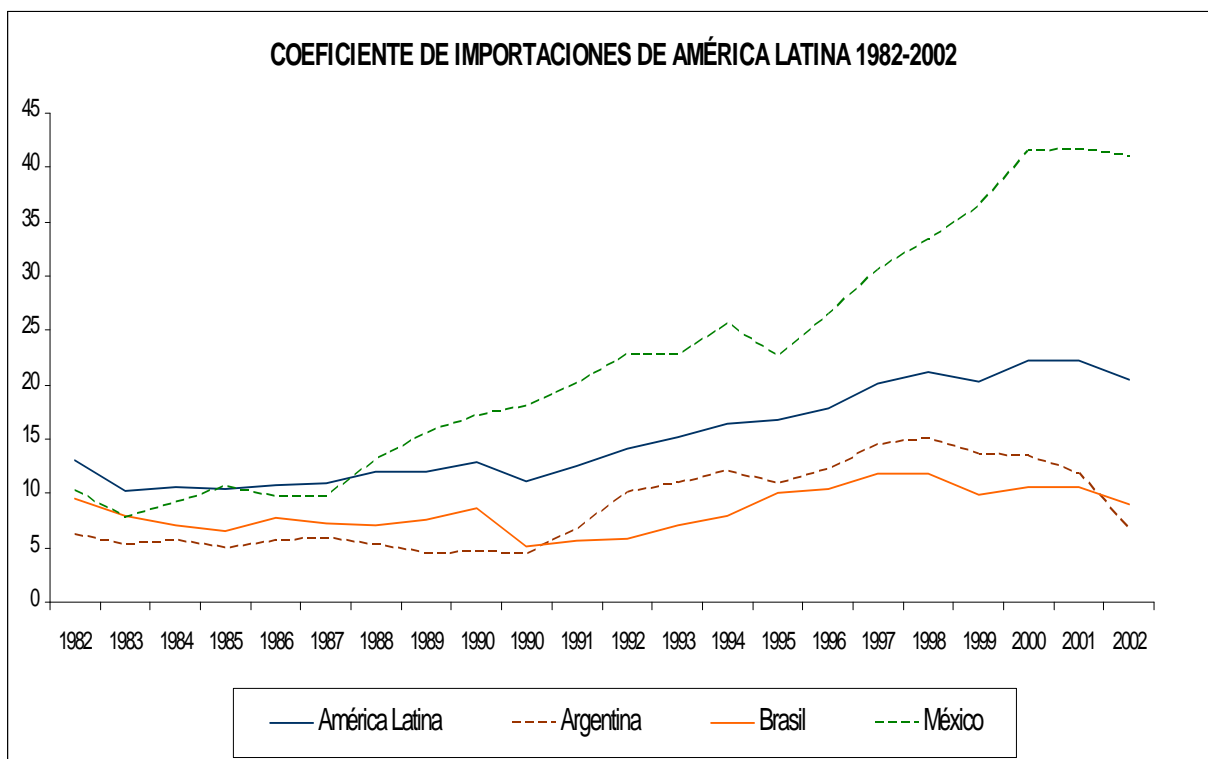
En el caso de México, con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), bajo la égida de las empresas transnacionales (ETN), principalmente estadounidenses, se consolidó la creación de “cadenas productivas globales”, que sustituyeron a las cadenas productivas internas de la etapa anterior. Las ETN trasladaron hacia México actividades o fases de sus procesos productivos para beneficiarse de salarios de diez a doce veces más bajos que los prevalecientes en Estados Unidos, así como de costos de transacción menores (transporte, sistemas fiscales “generosos”, normas ambientales “blandas”, etc.) (Guillén, 2005). El 90% de las exportaciones manufactureras mexicanas son efectuadas por 8,000 empresas maquiladoras y por empresas asociadas al régimen arancelario del PITEX (Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación). El auge exportador está vinculado al proceso de reestructuración efectuada bajo la globalización, comandado por las ETN y los grandes grupos privados nacionales.

En México, el sector exportador moderno, altamente concentrado en la industria automotriz y en las autopartes, así como en las maquilas de la confección y de la electrónica, mantiene una débil vinculación con el resto del sistema productivo. El grueso de sus insumos son importados. Por lo tanto, los efectos “hacia atrás” fundamentales en cualquier proceso de industrialización, se generan hacia empresas instaladas fuera del territorio nacional. El sector exportador opera como una especie de “enclave”, a la manera del viejo sector exportador del MPE. El coeficiente de integración de este sector con el resto de la economía, calculado como el porcentaje del consumo intermedio nacional respecto al consumo intermedio total de esas empresas, era solamente del 11.4% en el caso de las maquiladoras y del 21.2% en el caso de las empresas PITEX (Capdevielle, 2005). Los “efectos hacia atrás” de actividad manufacturera, se dan en el espacio estadounidense más que en el espacio mexicano. Así, el TLCAN en vez de significar el fin de las maquiladoras, provocó que varias ramas industriales se “maquilizaran”, como es el caso de las autopartes, la electrónica y vastos segmentos de la industria textil y del vestido.

La enorme dependencia de las importaciones de insumos ha significado un proceso de “desindustrialización” de las empresas que producen para el mercado interno, con su impacto correlativo en la supresión de empleos. Ello implicó el cierre o la involución de empresas productoras de insumos intermedios o de capital. La debilidad del mercado de trabajo fue reforzada por el hecho de que las empresas exportadoras utilizan técnicas intensivas en capital. Salvo el caso de las maquiladoras, el sector manufacturero exportador realizó un aporte neto en materia de empleos, poco relevante.

En Argentina, bajo un patrón distinto al de México de inserción en la globalización, basado en la especialización en exportaciones de productos primarios y manufacturas de origen agrícola, se produjo también un intenso proceso de desindustrialización, de dependencia de los insumos provenientes del exterior y de insuficiencia dinámica en la absorción de trabajadores industriales. Como puede observarse en la gráfica 1 el incremento sostenido del coeficiente de importaciones está asociado con el ascenso del neoliberalismo. Es un fenómeno presente en toda la región, y destacadamente en los países más grandes, sobretodo en México a partir de la entrada en vigor del TLCAN.

GRAFICA 1



Fuente: CEPAL

Debido a los cambios registrados en el sistema productivo, la estructura social se ha vuelto más heterogénea y compleja cobrando fuerza inusual fenómenos como la informalidad y la migración hacia Estados Unidos y/o hacia Europa en el caso argentino, ecuatoriano o peruano.

Algunos autores (Portes, 1995, Lautier, 2004) consideran que el desarrollo de la economía informal cuestiona la validez de los análisis en términos de dualismo e heterogeneidad estructural, ya que esto implicaría que la economía se encuentra dividida en estancos y que se consideraría al sector “atrasado” simplemente como una herencia de formas de producción del pasado. Hace varias décadas, De Oliveira (1973: 414) efectuó la crítica del dualismo en términos semejantes. Para él:

“Este tipo de dualidad puede encontrarse no sólo en casi todos los sistemas, sino en casi todos los periodos. Por otra parte, la oposición en la mayoría de los casos es tan sólo formal. De hecho el proceso real muestra una simbiosis y una organicidad, una unidad de conceptos opuestos, en la cual lo llamado “moderno” crece y se alimenta de la existencia de lo “atrasado” (...).”

Me parece un falso debate, zanjado desde hace muchos años por el pensamiento latinoamericano.² Salvo en algunos análisis superficiales, siempre se tomó en consideración la articulación entre el sector moderno y el sector atrasado, es decir, la simbiosis de la que hablaba De Oliveira, “en la cual lo llamado moderno crece y se alimenta de la existencia de lo atrasado”. El polo “atrasado” fue visto no solamente como un obstáculo al desarrollo, - aunque es cierto que, como afirma De Oliveira (1973), algunos textos cepalinos enfatizaron ese aspecto del problema -, sino también como un resultado del propio desarrollo del sector moderno, en el marco de una economía internacional constituida por centros y periferias³. La originalidad del capitalismo periférico como afirmaba este autor refiriéndose al caso de

² El propio De Oliveira (2003:39) reconocía años más tarde que “aunque las pasiones de la época me llevaron a lanzar cierta invectiva contra los *cepalinos*, hace tiempo que me arrepentí de aquellos errores que eran una manera torpe de intentar introducir nuevas consideraciones en la construcción de un modelo de subdesarrollo específicamente brasileño”

³ “El concepto de dualismo ha sido objeto de amplio debate entre los estudiosos del subdesarrollo. En la forma en que lo utilizamos en el texto se refiere a la coexistencia del modo de producción capitalista con otros modos de producción no capitalistas, como la agricultura artesanal de subsistencia en el cuadro del subdesarrollo, esto es, en economías que no pueden ser concebidas fuera de un determinado sistema de relaciones internacionales que engendra el fenómeno de *dependencia*... Ahora bien, lo que caracteriza al dualismo es exactamente la interdependencia de los dos modos de producción, interdependencia que es responsable de la tendencia a la perpetuación de los elementos precapitalistas (Furtado, 1967 : 189)”

Brasil, es que la expansión del capitalismo “se produjo introduciendo relaciones nuevas en lo arcaico y reproduciendo relaciones arcaicas en lo nuevo, un modo de hacer compatible la acumulación global, en el que la introducción de las relaciones nuevas en lo arcaico libera fuerza de trabajo que da apoyo a la acumulación industrial-urbana, y en que la reproducción de relaciones arcaicas en los nuevo *preserva* el potencial de acumulación, liberado *exclusivamente* para los fines de la expansión de lo en realidad nuevo (Oliveira, 1973: 437)”.

También se advertía, tanto por economistas como por sociólogos, el papel que el desarrollo del sector “atrasado” jugaba en el desenvolvimiento del sector “moderno”, así como las relaciones funcionales entre ellos. Ambos polos de la estructura eran considerados como expresión de una relación dialéctica, no como estancos. Tan dinámica era considerada la articulación entre ambos polos, que se propuso la tesis del *colonialismo interno* para explicar el traslado de excedente desde la base de la pirámide social hasta la cúspide (González Casanova, 1965⁴ y 1980, Stavenhagen, 1965). Asimismo, se advertía el papel fundamental que jugaba el sector atrasado en el funcionamiento del mercado de trabajo. En la obra de Furtado, la existencia de un sector “atrasado” y de una oferta ilimitada de mano de obra en su seno, implicaba que el excedente estructural de mano de obra desempeñaba una función salarial en el conjunto del sistema. Ese excedente de trabajadores determinaba el estancamiento de los salarios reales y la concentración del ingreso, cuestiones sobre la que volveré más adelante.

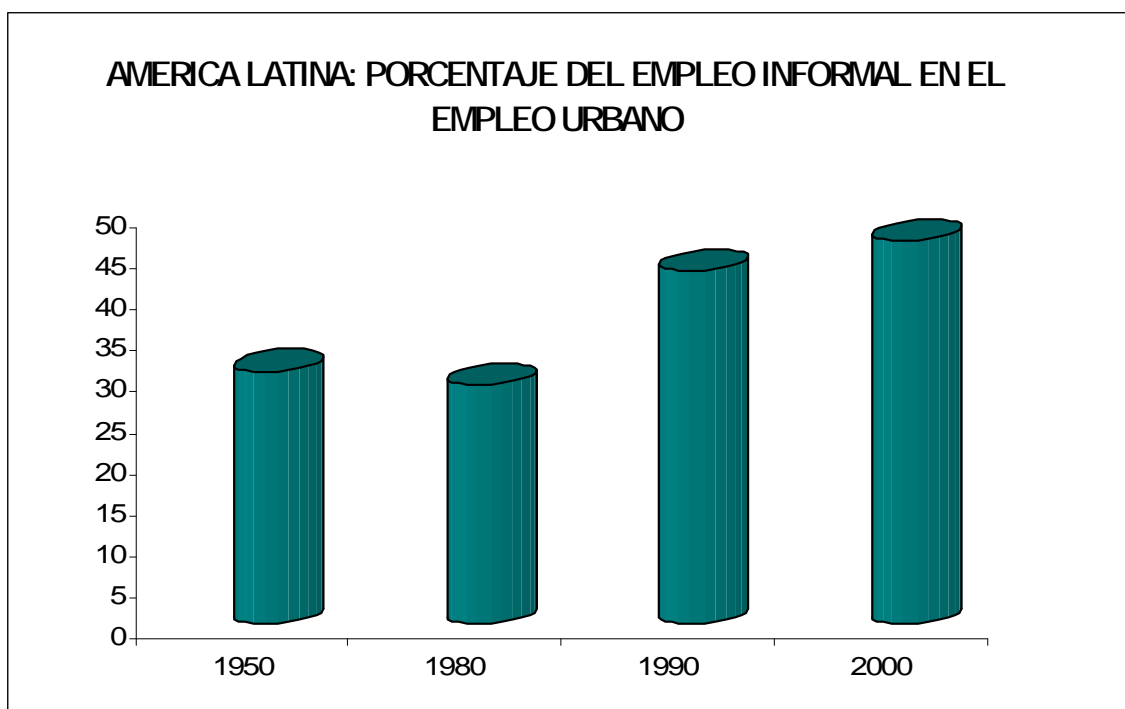
3. Informalidad y precarización en el empleo, rasgo contemporáneo de la heterogeneidad estructural

La economía informal ha crecido como los hongos bajo la globalización neoliberal. Es cierto que durante el MSI se manifestaron los primeros signos de la informalidad, debido a la incapacidad del sector moderno para absorber a los crecientes contingentes de migrantes que dejaban el agro y las pequeñas ciudades, atraídos por el imán de las grandes urbes. Sin embargo, su explosión se produce en la década de los ochenta, con la crisis de la

⁴ “El problema indígena es esencialmente un problema de colonialismo interno. Las comunidades indígenas son nuestras colonias internas. La comunidad indígena es una colonia en el interior de los límites nacionales. La comunidad indígena tiene características de sociedad colonizada” (González Casanova, 1965).

deuda externa y el comienzo de la reforma neoliberal. Según datos consignados por Tokman (2004), el porcentaje de informales como proporción del empleo urbano inclusive se redujo entre 1950-1980, al pasar del 30.5% en el primero de los años indicados al 28.9% en 1980. Sin embargo, en 1990, al concluir la “década perdida” se había expandido al 42.8% y en el año 2000 alcanzaba el 46.4% (gráfica 2).

GRAFICA 2



Fuente: Tokman (2004)

La economía informal no puede ser considerada un sector de la economía, ya está constituida por un conjunto heterogéneo de actividades caracterizada entre otros rasgos por: a) su relación con la ley; b) sus bajos niveles de productividad y capitalización, y; c) la búsqueda de ingresos suplementarios a los que proporciona la economía formal. Las fronteras entre la economía informal y la formal no son rígidas, ni la falta de incorporación a las leyes o los bajos niveles de productividad son absolutos. Más bien hay una creciente movilidad entre los dos polos y niveles variados de productividad y de observancia de las regulaciones estatales. En efecto, al lado de las actividades informales “tradicionales” (trabajo doméstico, vendedores ambulantes, taxis piratas, limpiaparabrisas, etc.) surgen nuevas actividades informales impulsadas por la globalización. Lo importante de este

nuevo universo es que se trata de actividades que surgen de procesos de reestructuración emprendidos por los segmentos de punta del capital, y no de resabios de formas de producción atrasadas ni actividades de sobrevivencia autónomas. Se trata, propiamente, de un proceso de *informalización* del sector formal (Piore y Sabel, 1983). Esta tendencia a la “informalización de lo formal” es el resultado de la *gran crisis* iniciada los años 70 del siglo pasado, en buena medida aún no resuelta, y que implicó el inicio de una ofensiva del capital contra el trabajo, soportada por el Estado, para elevar las ganancias de las corporaciones.

El uso de mecanismos como la subcontratación, el **outsourcing**, el trabajo de tiempo parcial y otras, que se mueven principalmente en las aguas de la economía informal, implican la vuelta a métodos de explotación de la fuerza de trabajo que se habían extinguido en los centros. Estos métodos se ven reforzados por las políticas de los Estados tendientes a “flexibilizar”, las leyes laborales es decir, en lenguaje no ideológico, legalizar la precarización del empleo y erosionar los sistemas de seguridad social. Estas nuevas actividades informales no se limitan a los países de la periferia, sino que comienzan a extenderse en los centros, lo que algunos autores han descrito como la “tercermundialización” del Primer Mundo. Los **sweetshops**, los servicios de alimentación, de limpieza o de reparaciones que existen en las grandes ciudades estadounidenses, están constituidos, en buena medida, por trabajadores inmigrantes, lo que facilita la aplicación de estos nuevos métodos de explotación, ya que se trata de trabajadores ilegales. Según un estudio presentado por un consejo binacional mexicano-estadounidense, los migrantes de origen mexicano constituyen el 20% de los jardineros, el 14% de los trabajadores en la preparación de alimentos, el 11% de los porteros, el 10% de los choferes de camiones de carga pesados, el 8% de los meseros, el 5% de los conductores de camiones de carga ligeros, el 5% de los mecánicos y el 4% de los ayudantes de profesores. El 33% de todos los migrantes mexicanos se emplean en estas ocupaciones (Citado por Phillips, 2005: 11).

Como he sostenido en otro trabajo (Guillén, 2007a), la creación de empresas-redes en el marco de la globalización neoliberal, facilitada por las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación, ha permitido la proliferación de “nuevas” formas de explotación de la fuerza de trabajo, como el aumento de la jornada de trabajo, el traslado de operaciones y actividades fuera de la empresa (**outsourcing**); la subcontratación; el traslado

de operaciones a otros países con ventajas en términos de salarios o normas ambientales; así como la proliferación, con el decidido apoyo de los Estados nacionales, de la flexibilización y precarización de las normas laborales, la contratación de trabajadores de tiempo parcial, trabajadores temporales, trabajo por honorarios, etc. En Estados Unidos el número de trabajadores de tiempo parcial se ha triplicado desde 1968, mientras que en Canadá el crecimiento de este tipo de trabajadores ha sido tres veces más rápido que el de trabajadores de tiempo completo (Klein, 2000). En México, el 28 % de la población ocupada en 2006 trabajaba menos de 35 horas a la semana. Estos cambios en las formas de producir han introducido profundas transformaciones en la estructura del empleo y han favorecido la concentración del ingreso.

Las “nuevas” formas de explotación de los trabajadores no tienen nada de nuevas, en el sentido de que son fórmulas de extracción de excedente que se corresponden con las prevalecientes durante el surgimiento del capitalismo industrial. Se trata, como lo explicó Marx en *El Capital*, de métodos de producción de plusvalía absoluta, en donde la elevación de las ganancias depende de la presión directa sobre el elemento subjetivo de la producción – la fuerza de trabajo -, a diferencia de lo que el propio Marx denominó, por el contrario, formas de producción de plusvalía relativa, basadas en la revolución técnica del proceso de trabajo y en la elevación de la productividad. Estos últimos métodos son y siguen siendo, por supuesto, los predominantes y los preferidos en el capitalismo avanzado. Pero, ello no elimina sin embargo, la permanencia y la recurrencia a métodos de extracción de plusvalía absoluta. Esa necesidad de utilizar los viejos métodos se eleva durante las “grandes crisis” (Grossman, 1929). La ofensiva del capital contra el trabajo que arranca con la gran crisis de los años setenta del siglo pasado, soporta la validez de la tesis expuesta por Grossman.

Desde el punto de vista de la producción, la globalización neoliberal es una estructura totalizadora de empresas-redes, organizadas modularmente y verticalmente integradas (Berger, 2006), que combina métodos de producción de plusvalía relativa en su núcleo, con métodos de producción de plusvalía absoluta en su periferia, ya sea que ésta se reproduzca dentro de los países centrales o mediante el traslado de actividades a los países subdesarrollados.

4. Principales cambios en el mercado de trabajo de México y Argentina bajo el MN

La teoría estándar postula que la apertura comercial y la integración económica provocan un cambio en la estructura del empleo, al efectuarse una migración de los recursos productivos de las ramas menos competitivas a las más competitivas. Aunque acepta que habría pérdida de empleos en las ramas menos competitivas, la “calidad” de los empleos se elevaría, debido a la reasignación de los recursos. Se considera que el nivel agregado de empleo no se vería afectado por la apertura, ya que aquél depende de políticas macroeconómicas.

Las experiencias mexicana y argentina desde la apertura de la economía con el neoliberalismo no parecen corroborar la validez de esa tesis. Efectivamente el MN y la apertura externa inherente a su funcionamiento, provocaron cambios importantes en la estructura del sistema productivo y en la estructura del empleo, pero ha sido poco dinámico en la creación de empleos y salvo en el caso de la ampliación de una franja gerencial mínima y de trabajadores calificados, no parece tampoco haberse producido una mejoría en la calidad de los empleos creados.

México

La crisis de la deuda externa de 1982 señaló el fin del MSI y el tránsito al MN en América Latina. Desde 1983 los países latinoamericanos transitaron un modelo de economía abierta, orientado hacia fuera, caracterizado por la conversión de la exportación en el eje del régimen de acumulación. De hecho, como la ha planteado la CEPAL, el proceso de transición al nuevo modelo siguió dos rutas diferenciadas. Por un lado, los países del Con Sur, en los que se gestó una “reprimarización” de sus economías basada en la explotación y transformación de recursos naturales, y por el otro lado, México y los países centroamericanos y del Caribe, que se convirtieron en plataformas de exportación hacia Estados Unidos, mediante maquiladoras y la reconversión “hacia fuera” de las ETN y de los grandes grupos privados nacionales. Pero en ambos procesos y a lo largo y ancho de América Latina, se generaron procesos de desindustrialización y de ruptura de las cadenas productivas internas.

El tránsito al neoliberalismo provocó cambios importantes en la estructura del sistema productivo de México (cuadro 1). La participación del sector agropecuario en el

PIB se redujo del 6.4% en 1980 al 5.3 % en 2005. La industria, por su parte, redujo su participación del 25.1% al 24.3% en el mismo periodo. En contra de lo que pudiera pensarse, la industria manufacturera – que supuestamente sería el eje del nuevo modelo – mantuvo estacionaria su participación durante el mismo periodo (17.4% en 1980 contra 17.6% en 2005). Dentro del sector manufacturero perdieron peso ramas tradicionales: textiles y prendas de vestir, madera y papel, así como industrias metálicas básicas. La actividad que ganó mayor peso relativo fue productos metálicos, maquinaria y equipo (del 21.3% en 1980 al 28.5% en 2003), lo que revela la creciente importancia de la producción automotriz y de autopartes en la reconfiguración productiva promovida por las ETN automotrices estadounidenses en el marco del TLCAN.

CUADRO 1

PIB POR GRAN DIVISION ECONOMICA (%)						
DIVISION ECONOMICA	MEXICO			ARGENTINA		
	1980	2000	2005	1980	2000	2005
SECTOR PRIMARIO	6,4	5,6	5,3	4,8	5,4	5,7
Agropecuario	6,4	5,6	5,3	4,8	5,4	5,7
SECTOR SECUNDARIO	25,1	25,5	24,3	29,8	23,3	24,6
Mineria	1,3	1,1	1,2	1,3	1,7	1,6
Industria Manufacturera	17,4	19,0	17,6	19,2	14,0	14,6
Construcción	5,3	3,8	3,9	8	5,1	5,7
Electricidad	1,1	1,6	1,6	1,3	2,5	2,7
SECTOR TERCIARIO	62,3	63,4	65,9	61,5	66,9	63,2
Comercio	22,6	20,3	20,2	20,5	16,5	17,3
Transporte	8,5	10,4	12,1	5,1	8,2	9,2
Servicios Financieros	10,8	14	16	19,6	23,5	18,2
Servicios Comunales	20,4	18,7	17,6	16,4	18,7	18,5

Fuente: INEGI e INDEC

El sector servicios incrementó en más de cinco puntos porcentuales su proporción respecto del PIB, al pasar en el periodo señalado del 61.5% al 66.6%. Podría argüirse que este cambio es síntoma de la modernización de la economía mexicana y que ésta sigue el camino de los países desarrollados que tienden a “terciarizarse” con su desarrollo. Este podría ser el caso de actividades como transportes y comunicaciones, que mejoró su posición relativa al incrementar su participación del 8.5% al 12.5% o de algunos servicios

modernos en las urbes, pero no sería el caso de los servicios financieros, cuyo dinamismo (aumenta su participación en el PIB del 10.8% al 16%) sería prueba, más que nada, del agudo proceso de financiarización que han vivido todas las economías bajo la globalización neoliberal con el tránsito a un régimen de acumulación dominado por las finanzas (Chesnais, 1994, Guillén, 2007a). Sería el caso también de otros servicios que simplemente reflejan la enorme expansión registrada en los últimos dos decenios en la economía informal.

Los cambios ocurridos en la estructura de la producción se reflejaron en la estructura ocupacional. Según datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, el sector agropecuario redujo de manera significativa su participación en la población ocupada total, del 36.6% en 1980 al 13.5% en 2007.

La industria manufacturera no incrementó su participación en la ocupación total, tal como se postulaba por los reformadores neoliberales, y ésta alcanzó en 2007 el 16.7% del total. Según la misma encuesta, el número de trabajadores en la industria manufacturera era de poco más de 7 millones. Según el IMSS, el número de trabajadores asegurados de la industria manufacturera (incluyendo trabajadores eventuales) era de poco más de 4 millones, cifra que coincide con la reportada por el INEGI en las cuentas nacionales. Si aceptamos sin conceder, que estos trabajadores constituyen el “sector formal” de la industria de transformación, podríamos calcular, con todos los riesgos que implican las imperfectas estadísticas oficiales de empleo, que por lo menos tres millones de trabajadores manufactureros trabajan en la economía informal, bajo las condiciones de precariedad que caracterizan a dicho sector. Dentro de la industria manufacturera, la única rama dinámica en materia de empleo fue productos metálicos, maquinaria y equipo, que incrementó su participación en el empleo manufacturero del 22.5% en 1980 al 34.9% del total en 2003. A ella debemos agregar a la “industria” maquiladora, la que más que duplicó su nivel de ocupación en la década de los noventa, aunque perdió dinamismo a partir de la recesión estadounidense de 2000-2001, asociada al desplome bursátil del NASDAQ.

En cuanto a los servicios, estos expandieron sustancialmente su participación en la población ocupada, al aumentar del 34.4% en 1980 al 68.2% en 2007. Actualmente, 28.9 millones de trabajadores se encuentran “ocupados” en los servicios, de los cuales conservadoramente se podría estimar que un 60% de ellos, alrededor de 17 millones, se

ubicar, vale decir se refugian en la informalidad, en el comercio o en “servicios” de todo tipo, incluidos los ilegales.

Los datos sectoriales del crecimiento del personal ocupado durante los últimos veinticinco años en México, difícilmente apuntalan la tesis de una elevación de la calidad de los empleos con el MN y con la integración en el marco del TLCAN. No sólo se han creado empleos de menor calidad, sino que ha sido palpable la incapacidad del “sector formal” para crear empleos y absorber la población que se incorpora a la fuerza de trabajo. México registró en la década de los noventa un crecimiento anual de la oferta de trabajo de 3.1 %, superior al 2.5% registrado en el conjunto de América Latina (BID, 2003: 78). Para absorber dicho crecimiento, la economía mexicana necesita crear alrededor de 1 millón 600 mil plazas anuales. Como puede apreciarse en el cuadro 6, que presenta el crecimiento absoluto anual en el número de trabajadores en el sector formal (registrados en el IMSS + trabajadores del sector público), el promedio anual de plazas creadas en el periodo 1991-2000 fue de 293,370 plazas es decir, alrededor de una quinta parte del crecimiento de la fuerza de trabajo, dejando de lado las masas de trabajadores desempleados y subempleados acumulados con anterioridad. En el periodo 2001-2006, la situación fue más grave pues se registra un incremento neto de 50,827 empleos formales anuales (cuadro 2).

CUADRO 2

MÉXICO: APROXIMACION AL EMPLEO EN EL SECTOR FORMAL			
<small>(numero de plazas creadas anualmente)</small>			
AÑO	ASEGURADOS PERMANENTES DEL IMSS	SECTOR PUBLICO	TOTAL
1991	558.677	28.724	587.401
1992	93.729	-178.443	-84.714
1993	-82.483	-56.345	-138.828
1994	12.295	80.367	92.662
1995	-301.616	37.786	-263.830
1996	313.569	31.317	344.886
1997	1.022.667	100.643	1.123.310
1998	303.504	77.795	381.299
1999	488.071	3.976	492.047
2000	397.439	2.031	399.470
2001	-313.102	-2.770	-315.872
2002	19.372	-12.022	7.350
2003	-97.189	-10.857	-108.046
2004	227.466	-96.308	131.158
2005	184.954	n.d	184.954
2006	405.416	n.d	405.416
PROMEDIO 1991- 2000	280.585	12.785	293.370
PROMEDIO 2001- 2006	71.153	-30.489	50.827

Fuente: INEGI

a) datos de 2001 a 2004 en el caso del sector publico

La insuficiente creación de empleos, así como las dislocaciones sectoriales que ha generado el TLCAN (sobretudo en la agricultura) han impulsado con gran fuerza dos fenómenos: a) la emigración de trabajadores hacia el exterior, preponderantemente hacia los Estados Unidos; y b) el crecimiento sin precedentes de la economía informal.

Por lo que se refiere a la emigración hacia Estados Unidos en un estudio se calcula (Passel, 2005) que el número de mexicanos que habitan en ese país se incrementó 15 veces, al pasar de 760,000 en 1970 a 11, 200,000 en 2004, con un crecimiento anual del 8%. Este total representa alrededor del 11% de la población total de México. De esos 11 millones de residentes en el país vecino, 5.9 millones son indocumentados (57% del total de indocumentados de ese país). Los ingresos anuales de indocumentados mexicanos a Estados Unidos se calculan en 600,000. El total de indocumentados mexicanos en ese país representa el 13.6% de la población económicamente activa de México.

Por lo que respecta a la economía informal, según las estimaciones de la PREALC-OIT, el empleo informal urbano en México en 1989 representaba el 34.8% del empleo total. Es indudable que el problema se incrementó como consecuencia de la crisis de 1994-1995 y del estancamiento productivo de los últimos años. De acuerdo con un estudio de la OIT (2002), en el año 2000 el empleo informal representaba el 64 % del empleo total: el 45% en actividades no agropecuarias y el 19% en éstas.

A propósito del uso de métodos de explotación del “capitalismo salvaje” bajo el neoliberalismo, nada más representativo que el papel de los niños en la fuerza de trabajo de los países de la periferia. Los menores abandonan sus estudios y se integran al mercado de trabajo, fundamentalmente a la informalidad, arrastrados por la miseria en sus familias o por procesos de desintegración familiar. La OIT estima que de 10 a 18 millones de niños (4% de la PEA regional) trabajan en América Latina, incluyendo a los menores de 10 años. Ello implica que uno de cada cinco niños forman parte de la fuerza de trabajo (Tokman, 2004). En México, según cifras del INEGI, laboran 3.3 millones de niños de entre seis y catorce años de edad. El problema es particularmente agudo en las comunidades rurales, donde los menores son obligados a trabajar sin paga, 40% sufren desnutrición y laboran en condiciones insalubres y perjudiciales para la salud, en contacto con pesticidas y riesgo de accidentes por el uso de maquinaria pesada. Se estima que en las comunidades indígenas trabaja el 36 por ciento de los menores de edad (La Jornada, 2007).

Argentina

Hasta la aparición del neoliberalismo en los setentas, la estructura ocupacional de este país tenía similitudes con sus pares latinoamericanos, aunque se distinguía principalmente por su mayor grado de homogeneidad. Algo similar ocurría con Uruguay y en alguna medida, con Chile. La explicación de esta mayor homogeneidad de los países del Cono Sur tiene raíces históricas. Además, se puede decir que esos países, por la importancia de sus principales productos de exportación en el mercado mundial, fueron los alumnos avanzados del MPE vigente en América Latina hasta el periodo de Entreguerras, razón por la cual, al despuntar el siglo XX, habían alcanzado un mayor grado de desarrollo económico y social (Guillén, 2007b). Esa mayor homogeneidad de la estructura social, que se manifestaba, entre otras cosas, en menores niveles de subocupación de la fuerza de trabajo, se mantuvo durante el MSI. Como afirma Beccaria (2004: 152):

“Hacia principios del decenio de los setenta, el mercado de trabajo argentino se diferenciaba de los correspondientes a la mayoría de los otros países de América latina: estaba relativamente integrado, había una mayor presencia del trabajo asalariado, los niveles de subocupación eran más bajos, los salarios – en términos absolutos – más elevados, y se registraban menores diferencias de ingresos entre sectores y calificaciones”.

De esa forma, Argentina se caracterizaba por tener tasas de desempleo abierto superiores a las del resto de América Latina, pero menores niveles de heterogeneidad estructural. La tasa de desempleo abierto tendía a ser baja en las fases de auge del mercado mundial y alta en las fases depresivas⁵

La historia del modelo neoliberal en Argentina es parecida a la mexicana, con la diferencia de que el experimento en el país sureño se inició en 1976, con la llegada al poder de la junta militar encabezada por Rafael Videla. La Junta llevó a la práctica el modelo aplicado por la dictadura de Pinochet en Chile. Aparte de aplicar una represión salvaje sobre los grupos opositores, en el contexto del Plan Cóndor, auspiciado por el gobierno estadounidense, ambos regímenes autoritarios se caracterizaron por la aplicación de

⁵ “(...) en las épocas de prosperidad, cuando las exportaciones estaban en altos niveles, como en 1913, los desocupados representaban una proporción importante de la fuerza de trabajo superior al 5%. En situaciones de emergencia, como en la guerra de 1914 y los periodos de contracción económica, el desempleo podía elevarse al 20% de la fuerza de trabajo (Ferrer, 2004: 158)

políticas económicas restrictivas que recargaron el costo de las políticas de estabilización en los trabajadores y en los sectores populares. El gobierno militar anticipó la implantación de las que después serían bautizadas como “reformas estructurales”, como la apertura comercial y la desregulación financiera (Ferrer, 2004)

Durante los años ochenta, la llamada década perdida de América Latina, Argentina se desenvolvió como el resto de la región, en un contexto de estancamiento y alta inflación. El regreso de la democracia representativa no implicó el abandono del modelo económico. Con la llegada del peronista Raúl Menem en 1989 al poder, se aplicaron las políticas del Consenso de Washington; se efectuaron las llamadas *reformas de primera generación*, que consistieron en la aplicación de programas de choque heterodoxos para controlar la inflación, así como de un conjunto de reformas estructurales que incluían la apertura unilateral de la economía (el arancel promedio se redujo en Argentina del 35% a menos del 20%); la apertura de la cuenta de capitales; la eliminación de toda clase de restricciones a la operación de la inversión extranjera directa (IED) ; y la privatización generalizada de las empresas públicas.

La diferencia principal del programa económico adoptado por el gobierno de Menem respecto a otros programas en América Latina, fue el régimen cambiario. Como en Argentina ya habían fracasado los planes de choque antiinflacionarios, como sucedió con el Plan Austral, se decidió meter el acelerador a fondo profundizando la dolarización, para controlar la hiperinflación. Se adoptó en 1991 un régimen de convertibilidad, el llamado *consejo monetario*, mediante el cual la emisión monetaria pasaba a depender del nivel de las reservas internacionales. El valor del peso argentino se fijó al del dólar, en una relación de uno por uno. Con esta medida, se perdió íntegramente la soberanía monetaria, por lo que cualquier ajuste frente a los choques externos tendría que provenir de la contracción de la actividad económica.

En ese marco, Argentina consiguió controlar artificial y temporalmente la inflación, pero al costo de sacrificar el crecimiento económico y el empleo. Debido a la apertura de la cuenta de capitales, el peso argentino, congelado por la vía del *consejo monetario*, se apreció de forma consistente y se aceleraron consecuentemente, el déficit en cuenta corriente y el endeudamiento externo. Aunque la afluencia de capitales externos especulativos, permitió reactivar el crecimiento durante los primeros años del programa de

estabilización., pronto quedaría evidenciada la fragilidad del modelo dolarizador. La crisis de México de 1994-1995 primero, y la crisis asiática de 1997-1998 después, lo pusieron a prueba. La extensión de la crisis asiática a Brasil en 1999, y la devaluación de la moneda brasileña representaron su puntilla. Entre la segunda mitad de 1998 y 2002, Argentina experimentó la depresión económica más aguda de su historia moderna, superior a la experimentada durante la gran depresión de los años treinta. El PIB se contrajo en ese lapso 28%. La deflación corroyó la economía. El peso se devaluó 400%.

Con la aplicación del MN, Argentina experimentó como otros países latinoamericanos, un lento crecimiento del empleo en el sector formal de la economía, así un aumento sustancial del desempleo abierto, de la informalidad y de la emigración.

La tasa de desempleo abierto que era del 6% en 1990, más que se duplicó por el “efecto tequila”, al alcanzar 12.2% en 1994, y llegar al 17.3% en 1996. Aunque en los siguientes tres años de recuperación efímera, sustentada en el ahorro externo, la tasa de desempleo disminuyó entre tres y cuatro puntos porcentuales, se disparó hacia nuevas alturas con la crisis de 2000-2001, hasta llegar al 18.3% en el último de estos años. La anemia del mercado de trabajo estuvo marcada por el escaso dinamismo del sector formal de la economía. Una parte no despreciable del desempleo creciente fue atribuible al achicamiento del Estado y al amplio proceso de privatizaciones emprendido por el menenismo, lo que generó una reestructuración y una reducción de la planta laboral de las empresas privatizadas⁶.

El crecimiento de la desocupación abierta fue el resultado no sólo del pobre desempeño económico y de su efecto en la creación de empleos en el sector formal, sino también de un abierto proceso de desindustrialización (Schorr, 2004), de ruptura de las cadenas productivas y de creciente dependencia en la importación de bienes intermedios y de capital, fenómenos que no son privativos de Argentina o México, sino que están presentes, con variantes, en toda América Latina (gráfica 1).

“Alrededor de cuatrocientos firmas – asevera Aldo Ferrer (2004: 339) -, concentradas en los sectores dinámicos asociados con la extracción y el procesamiento de recursos naturales, la producción de insumos básicos (como acero y aluminio) y en parte

⁶ El empleo en las empresas estatales que representaba en 1985 el 36.1% del empleo total en el sector público se redujo al 21.4% en 1992 y al 6.5% en 1997 (Fraschina, 2006: 98)

del complejo automotor, realizaron ‘reestructuraciones ofensivas’ para responder al nuevo contexto interno y a los cambios en el mercado mundial... (Mientras tanto), miles de pequeñas y medianas empresas desaparecieron transformando el panorama social, particularmente en los grandes conglomerados del Gran Buenos Aires, Rosario y Córdoba”

Como consecuencia de esos cambios, la participación de la industria en el PIB en el país austral disminuyó del 29% en 1980 al 24.6% en 2005. La proporción de la industria manufacturera en PIB también se vio sensible disminuida, al decrecer del 19.2% al 13.6% en el mismo periodo (ver cuadro 1). Por su parte, el coeficiente de importaciones como porcentaje del PIB, se elevó del 5.5% en 1976 al 15.1% en 1998 (ver gráfica 1).

Paralelamente al incremento del desempleo abierto, se expandió la economía informal, fenómeno que si bien ya existía antes en Argentina, no tenía la dimensión de otros países latinoamericanos. Como afirma Ferrer (2004: 345):

“La expresión más grave de la heterogeneidad se manifestó en el tejido social, con el aumento de la tasa de desempleo y subempleo y de la exclusión lisa y llana de segmentos importantes, forzados a ganarse el pan en actividades marginales como la recolección de cartón o la mendicidad. El modelo neoliberal instaló en el interior de la sociedad argentina fracturas inexistentes en las etapas anteriores, las cuales, tanto en la economía primaria exportadora como en la industrialización inconclusa, incluyeron a la mayor parte de la sociedad y de la fuerza de trabajo”

La participación de la economía informal en la población económicamente activa (PEA) se estimaba en 46% en 2002. La proporción de los trabajadores de tiempo parcial en la población ocupada total, aumentó sustancialmente durante la década de los noventa, al pasar del 22.3% en 1991 al 34.8% en 2002, en el pico de la crisis. Se calcula que alrededor del 34% de los puestos de trabajo creados en los años noventa no tuvieron cobertura de seguridad social (Beccaria, 2004: 161).

Argentina país tradicional de inmigrantes, se convirtió en país expulsor de mano de obra. Desde los años sesenta se registraron flujos relativamente importantes de emigrantes. En la década de los sesenta partieron al exterior 185,000 argentinos, principalmente profesionales y técnicos. Era una “fuga de cerebros”, de personal calificado y profesionistas en busca de un mejor futuro laboral en el extranjero. En los setentas, el flujo de emigrantes ascendió a 200,000, con la diferencia de que a la “fuga de cerebros”, se vino a agregar la

salida de quienes, por razones políticas, huían de la dictadura militar al exilio (Novick, 2005). En los años ochenta y noventa, la emigración por razones económicas se mantuvo. Sin embargo, el flujo de emigrantes registró un salto abrupto con la irrupción de la crisis de 2000-2002. Varios cientos de miles de argentinos abandonaron su país huyendo de la debacle económica. Sin existir cifras oficiales, se calcula que alrededor de 500,000 argentinos residen actualmente en el exterior. Los lugares preferidos de destino han sido España, Estados Unidos, Italia, Australia, Canadá, México e Israel. Se trata de una migración joven, la mayoría con edades entre 23 y 44 años, y en la cual la presencia femenina es alta.

Argentina, al igual que México y otros países latinoamericanos, se convirtió con el MN en una fábrica de parados, informales y migrantes. Ese enorme excedente de mano de obra sin oportunidades, constituye, a su vez, como se explica abajo, el sustrato de la pobreza y de las enormes y crecientes desigualdades en la distribución del ingreso y de la riqueza.

5. El regreso de la tendencia al estancamiento económico, causa del lento crecimiento del empleo formal y de la proliferación de la informalidad

Responder acerca del lento crecimiento del empleo formal y de la multiplicación de la informalidad en América Latina durante las últimas dos décadas y media, nos lleva por fuerza a la discusión de las causas del estancamiento económico que se ha presentado en la mayoría de las economías de la región bajo el neoliberalismo. De acuerdo con datos de la CEPAL, el PIB por habitante en América Latina disminuyó a una tasa anual del -0.8% en el periodo 1981-1989. En el periodo 1990-2004, pese la gran afluencia de recursos netos del exterior, el PIB per cápita solo aumentó 0.9% anualmente. Ello contrasta negativamente con el crecimiento de 3% registrado por el mismo indicador durante la década 1971-1980.

La tesis sobre el estancamiento económico no es nueva en América Latina. Esta discusión surgió con fuerza en la década de los sesenta. En la segunda mitad de la década los cincuenta, las principales economías de la región habían perdido dinamismo al transitar sus procesos de industrialización de la sustitución “fácil” de importaciones a la sustitución

“difícil”. La tesis sobre el estancamiento fue postulada por Celso Furtado (1964 y 1965).⁷ Furtado sostenía que el paso a una fase más avanzada de industrialización, que implicaba la producción de bienes de consumo durables, bienes intermedios y bienes de capital, obligaba al uso de técnicas intensivas en capital. La densificación del capital se traducían en un alza de la relación capital-producto, lo que, por definición, involucraba una baja de la tasa de ganancia. De allí que mantener la tasa de crecimiento en esas condiciones, reclamaba una tasa creciente de inversión, lo que se topaba con los límites impuestos por la capacidad para importar, es decir con la *restricción externa*. Como dice en *Dialéctica* (1964:115):

“Pero en la medida en que la realización efectiva de las inversiones dependa de las importaciones, la capacidad para importar condiciona el comportamiento real de la tasa de inversión. Si la barrera de la capacidad para importar se eleva, también deberá elevarse el esfuerzo de ahorro para acompañar al aumento de los precios relativos de los bienes de capital. Surgen así condiciones que tienden a reducir la tasa de crecimiento, lo cual obstaculiza las modificaciones estructurales requeridas para la misma superación de la barrera de la capacidad para importar”.

La tesis furtadiana del estancamiento fue cuestionada porque menospreciaba las posibilidades de crecimiento de las economías latinoamericanas. Los llamados “milagros brasileño y mexicano” de la segunda mitad de los sesentas, parecían desmentir la validez de la tesis estancacionista. En la que fue, quizás la crítica más profunda (Tavares y Serra, 1970), estos autores sostenían que Furtado subestimaba las posibilidades de acumulación de los grupos dominantes y no diferenciaba entre los intereses de estos y el interés nacional. Para estos autores, el problema principal no estaba en las dificultades para aumentar la capacidad productiva, “sino más bien con problemas relacionados con la estructura de la demanda y el financiamiento” (Tavares y Serra, 1970: 584).

Serra y Tavares señalaban, con razón, que la densificación del capital no tenía que provocar por fuerza una disminución en la rentabilidad de las inversiones. El aumento de la relación capital-trabajo podría ser contrarrestado por un aumento de la productividad y del

⁷ Preocupaciones similares surgieron en otros pensadores estructuralistas. Por ejemplo, Prebisch consideraba que la estrechez de los mercados internos de los países latinoamericanos representaba un límite para la continuación de sus procesos de industrialización. De allí la necesidad de impulsar la integración económica latinoamericana y la necesidad de abrir los mercados de los países centrales a las exportaciones de la periferia, incluyendo la exportaciones manufactureras (Véase Rodríguez, 2006)

excedente. O para decirlo en términos marxistas, el aumento de la composición técnica del capital resultante del progreso técnico, podía ser contrarrestado por el aumento de la tasa de plusvalía que resultaba de esa misma transformación tecnológica. Esto resultaba más que factible en condiciones de estancamiento o retroceso de los salarios reales y por la existencia de estructuras oligopólicas en el sector dinámico de la economía (la producción de bienes de consumo durable y el sector productor de medios de producción).

Efectivamente, Brasil, México y otros países lograron mantener altas tasas de crecimiento económico en la década de los sesenta y aun en los setentas ya en plena crisis, lo que ponía de manifiesto que, como bien entendió Tavares, que las posibilidades de acumulación de los grupos dominantes (ETN y grandes grupos financieros nativos), estaban abiertas. Esa acumulación fue posible por la aceleración de la concentración del ingreso; por la incorporación de las capas medias al consumo de bienes durables, mediante su inserción en los circuitos financieros locales (tarjetas de crédito, créditos al consumo, etc.); y por la intervención creciente del Estado en la actividad económica, un Estado orgánicamente vinculado a los grupos monopolistas trasnacionales y nativos. Pero quizás el factor más importante de esos “milagros” fue la inserción de América Latina en la economía del endeudamiento internacional, gestada a partir de la creación del mercado del eurodólar. Fue ello y no el aumento del excedente, lo que permitió mantener la capacidad de importación y sostener la inversión y el crecimiento del producto, en beneficio de una minoría. Como decía Furtado (1991: 247) ese crecimiento era “mucho más que un artificio estadístico, era una mixtificación”, un verdadero mito.

“La industrialización cuando tuvo éxito indudable – afirmaba Furtado (1991: 245-246) se tradujo en beneficio de minorías restringidas y operó en el sentido de consolidar rígidas estructuras políticas (...) A muchos les pareció que la concentración del ingreso provocada por ese proceso de industrialización constituía esa *necesidad*, a fin de elevar la tasa de inversión. Nada más lejos de la realidad. El ingreso se concentró en forma exacerbada en el Brasil de la década de los setenta sin que la tasa de ahorro se haya modificado (...) El aumento de la tasa de inversión que se produjo recientemente se debió a un importante endeudamiento externo, cuya proyección hacia el futuro no es difícil prever”

El sobreendeudamiento externo, como lo advirtió Furtado anticipadamente, pronto colapsaría al MSI y empujaría a América Latina toda a la vorágine del neoliberalismo.

El fantasma del estancamiento reapareció en América Latina en la década de los ochenta. Durante la llamada “década perdida”, se paralizó el crecimiento, como consecuencia de los nefastos programas ortodoxos de renegociación de la deuda externa pactados con el Fondo Monetario Internacional (FMI). Al obligarse a los deudores a pagar el servicio de la deuda sin contar con nuevos financiamientos de parte de los acreedores, se derrumbó la capacidad de importación y la tasa de inversión, y con ello la expansión del producto, a pesar del crecimiento de las exportaciones inducido por las devaluaciones de las monedas y la contracción salarial.

En la década los noventa, la apertura de la cuenta de capital, pactada en el marco del Consenso de Washington y del Plan Brady, permitió de nuevo el acceso a los mercados internacionales de capital, lo que hizo posible la elevación de la capacidad de importación y la reactivación del crecimiento. La modesta recuperación económica que se experimentó en los primeros años de las administraciones de Salinas de Gortari en México, Menem en Argentina y F.H. Cardoso en Brasil, pronto se agotó. La tendencia al estancamiento se hizo presente de nuevo y se crearon las condiciones que llevaron a las agudas crisis de 1994-1995 en México, 1999 en Brasil y 2000-2001 en Argentina.

El pensamiento “neoestructuralista” ha aportado elementos valiosos para la comprensión del estancamiento económico en condiciones de apertura comercial y financiera. En la construcción de lo que se podría denominar una “nueva macroeconomía del desarrollo”, se busca demostrar que la apertura irrestricta e indiscriminada de la cuenta de capitales, lejos de provocar un incremento sostenido de la inversión como lo postula la teoría estándar o la “ortodoxia convencional” como prefiere llamarla Bresser-Pereira (2007), desplaza el ingreso de ahorro externo hacia el consumo privado, lo que impide que la reactivación se sostenga. Además, el influjo de ahorro externo provoca, por un lado, el incremento del déficit en cuenta corriente por las crecientes importaciones derivado del aumento del consumo privado, de la mayor concentración del ingreso y de la ruptura de las cadenas productivas internas. Por el otro lado, induce a un creciente endeudamiento de los agentes económicos en el exterior.

El MN se sustenta en dos pilares básicos: una política monetaria restrictiva y procíclica y un tipo de cambio sobrevaluado (Guillén, 2007c). Enmarcadas en objetivos antiinflacionarios, la política monetaria restrictiva ha sido una condición para atraer flujos

privados de capital del exterior y evitar la fuga de capitales. La entrada de capitales, a su vez, ha provocado la sobrevaluación persistente de la moneda, a pesar de la existencia de un régimen de flotación como el de México, o un tipo de cambio fijo como en el caso del “consejo monetario” en Argentina. Tasas de interés reales altas y tipo de cambios sobrevaluados se convierten así, en el tributo indispensable que reclaman los capitales externos para ingresar a los países emergentes, lo que, sin embargo tiene un impacto desfavorable en el crecimiento económico y en la creación de empleos.

El MN no ha permitido elevar sustancialmente la tasa de inversión y, por ende, los niveles de empleo en la economía formal. Al comparar el periodo 1983-1991 con 1991-1998, French Davis (2005: 69) encuentra que mientras el ahorro externo utilizado (flujos netos de capital del exterior menos acumulación de reservas) en América Latina aumentó en 2.4 puntos porcentuales del PIB, el coeficiente inversión creció apenas en 0.8 puntos del PIB. La tasa de inversión bruta se mantuvo en México durante los noventa en niveles entre el 18-20%, superiores a las mediocres cifras de la *década perdida*, pero inferiores a las alcanzadas durante el MSI. En Argentina, la tasa de inversión bruta en el periodo neoliberal se movió en niveles parecidos. En 1998 la tasa de inversión bruta en ese país era del 20% del PIB, pero con la crisis se desplomó al 12 % en 2002.

El crecimiento sustentado en el ahorro externo, como el que se promueve bajo las premisas del Consenso de Washington, resulta efímero y, por tanto, no sustentable. French Davis (2005: capítulo I) ha dado en el clavo cuando señala que el ingreso de capitales del exterior, en el marco de políticas monetarias pasivas, puede tener, temporalmente, un efecto positivo en el crecimiento económico, pero no crea las condiciones para una expansión perdurable, aspecto fundamental en cualquier política auténtica de desarrollo.

En efecto, la reactivación de los flujos externos de capital generalmente ocurre después de un periodo de crisis, en el cual existe un alto margen de capacidad productiva ociosa. El ingreso de capitales produce un efecto reactivador en la demanda agregada, sobretodo del consumo privado (acicateado además por la tendencia a la concentración del ingreso). El PIB real crece, pero por debajo de la oferta potencial, la cual está definida por la capacidad productiva instalada. De allí que el efecto de ese crecimiento en la tasa de inversión sea marginal. Al mismo tiempo, crecen las importaciones de bienes de consumo de lujo y las importaciones de insumos y con ellas el déficit en cuenta corriente financiado

por el superávit de la cuenta de capital⁸. Si bien puede presentarse una elevación de la productividad, esta resulta de un mejor uso de los recursos existentes, no de una expansión de la capacidad productiva⁹.

Pero justamente en ese punto se detienen los efectos “virtuosos” del crecimiento económico sustentado en el ahorro externo. Como afirma French Davis, “al completarse la reactivación, alcanzándose la frontera productiva, cualquier demanda agregada adicional requerirá nueva capacidad productiva para satisfacerla y, por consiguiente, de nueva inversión para generarla”. En otras palabras, en esa fase del ciclo, sostener el crecimiento implicaría incrementar sustancialmente la tasa de inversión. Sin embargo, ello no sucede. El ingreso de capital externo provoca, más que un crecimiento de la tasa de inversión, un desplazamiento del ahorro interno hacia el gasto: hacia el consumo privado y el ahorro financiero (Bresser-Pereira, 2007). Al mismo tiempo, genera la apreciación de la moneda, fomenta la especulación en los mercados de valores e incrementa el endeudamiento externo de los agentes, creando las condiciones para una crisis financiera.

La crisis mexicana de 1994-1995 como después la asiática, la rusa, la brasileña y argentina demostraron que cuando los operadores financieros globalizados consideran que los desequilibrios provocados en gran medida por la propia operación de los capitales que representan ya no son sostenibles, inician los ataques especulativos sobre las monedas y

⁸ En el MN orientado “hacia fuera”, el crecimiento de las importaciones de insumos y del déficit en cuenta corriente es el resultado no solamente de la reactivación económica, sino también del proceso desindustrializador inducido por la ruptura de las cadenas productivas internas, proceso que, a su vez, debilita la formación de capital.

⁹ En la baja tasa de inversión registrada en el periodo neoliberal, influye también el comportamiento de la IED. Es cierto que el MN permitió atraer grandes flujos de IED. Los flujos anuales se incrementaron sustancialmente desde mediados de los años ochenta. México ha sido el principal foco atracción de IED en América Latina, junto con Brasil. Argentina ocupa el tercer lugar. Sin embargo, una alta proporción de esos flujos no se emplearon para la ampliación de la capacidad productiva del país, sino para la compra de activos existentes (Vidal, 2007). Es decir se trató de fusiones y adquisiciones, realizadas las más de las veces con propósitos financieros (elevar el valor de las acciones en la Bolsa, por ejemplo) o de compras de empresas estatales dentro de los procesos de privatización. En el periodo 2000-2004 entraron a México flujos de IED por 41,069 millones de dólares (MD), de los cuales el 51.3% (21,090 MD) fueron para la compra de empresas mexicanas. Las firmas o bancos comprados o fusionados emprendieron programas de racionalización que se tradujeron en importantes recortes de plazas, por lo que su aporte a la creación neta de empleos ha sido mínima, si es que ha habido alguno. Por su parte, debidos a las privatizaciones, el número de plazas en el sector paraestatal de la economía experimentó una merma significativa. Aunque las plazas perdidas en el sector paraestatal representan una mera transferencia de trabajadores al sector privado, el proceso de reestructuración (reingeniería, **downsizing**) en las empresas privatizadas implicó una pérdida neta de empleos formales. Ese proceso se delineó claramente en la banca privatizada y luego vendida al capital extranjero. Un fenómeno muy parecido de fusiones, adquisiciones y privatizaciones se presentó en Argentina.

provocan la estampida de los capitales. Como he señalado en otros trabajos (Guillén, 2007a: capítulo VII), el efecto desequilibrador de los flujos externos de capital sobre variables económicas claves se presenta, tanto en la fase anterior a la crisis financiera, como al precipitarse ésta. En el periodo anterior al estallido de una crisis, cuando el ingreso de capital especulativo es intenso, éste genera, como dije arriba, sobrevaluación de la moneda, aumento del déficit externo, sobreendeudamiento, etc. En otras palabras, el ingreso de capital afecta los *fundamentales* de la economía, pero en un sentido negativo. Una vez que irrumpe la crisis, se producen los efectos contrarios. La estampida de los capitales hacia otros mercados precipita la devaluación abrupta de la moneda, el derrumbe de los precios de los activos financieros e inmobiliarios, la contracción del crédito y demás efectos deflacionarios que acompañan a todas las crisis financieras importantes.

Los flujos externos de capital responden a motivaciones de rentabilidad. Las colocaciones de capital de cartera son operaciones de “arbitraje” entre tasas de interés, tipos de cambio y diferenciales inflacionarios entre los distintos países. La atracción de capital de cartera implica en el país receptor tasas de interés reales altas y monedas estables y/o en proceso de apreciación. El elemento *ganancias extraordinarias* en los mercados emergentes, es un factor fundamental en la lógica del capital financiero globalizado. Sin embargo, la búsqueda de rendimientos más altos explica su extrema volatilidad, ya que cuando se advierte que las condiciones están cambiando en un determinado país y juzgan que la situación no es sostenible, deciden salirse abruptamente y realizar las ganancias acumuladas durante el **boom**, precipitando, con su acción, la crisis financiera.

No estamos descubriendo el *hilo negro* al señalar que las crisis recurrentes que han afectado a México y Argentina en las últimas tres décadas han sido factores precipitantes de la expansión del desempleo y del crecimiento de la economía informal. De hecho es el efecto esperado de cualquier crisis económica que afecte la economía real.

En el caso mexicano, los efectos de la crisis de 1994-1995 y de la recesión de 2001-2002 en la creación de empleos formales fueron nítidos. En 1995 se perdieron 263,830 empleos en el sector formal de la economía (cuadro 2). Durante el periodo 2001-2004, que coincide con la recesión estadounidense y el estancamiento subsiguiente de la economía mexicana, se registró una pérdida neta de 285,050 plazas formales. Inclusive en la industria maquiladora se perdieron 229,127 empleos en el periodo 2001-2003, primera caída

registrada desde su creación en los años sesenta. En Argentina, los efectos de la crisis mexicana de 94-95, de la crisis asiática de 1997-1998 y de su propia crisis de 2001 en la creación de empleos y en el incremento de la desocupación abierta y el subempleo, fueron también muy claros.

La “ortodoxia convencional” atribuye a las crisis recurrentes los malos resultados económicos de América Latina y los problemas sociales derivados. Es el caso del FMI. En una evaluación reciente de las reformas en América Latina (Singh, Beilasch, Collyns y otros, 2005) si bien reconocen que el crecimiento económico no ha sido sostenido y que la pobreza y la desigualdad no han disminuido, atribuyen los malos resultados no a las reformas, las cuales, en su opinión han sido correctas, sino a los efectos de las “crisis financieras”. Una posición semejante es sostenida por J. Williamson (padre intelectual del Consenso de Washington) y P.P. Kuczynski, actual responsable de la hacienda peruana, al evaluar los resultados del Consenso. En su opinión, “el factor que ha sido más dañino al crecimiento económico ha sido la serie de crisis que han sufrido los países emergentes” (Williamson y Kuczynski, 2003: 5). El segundo factor, según ellos ha sido el carácter incompleto de las “reformas de primera generación”, al no aplicarse la “reforma laboral” cuyo objetivo sería flexibilizar aún más los mercados de trabajo, y al haberse quedado a la mitad la reforma fiscal. La salida de los problemas es “completar, corregir y complementar las reformas de hace una década, no revertirlas”(Ibid: 18), así como impulsar “reformas de segunda generación” basadas en el fortalecimiento institucional

Dichas autores parecen ignorar que las crisis financieras son procesos inherentes al MN y a la apertura financiera aconsejada por ellos, y no el resultado de eventos contingentes o de fallas de política económica. Como se ha tratado de demostrar en este apartado, el crecimiento económico generado por el ingreso de capitales externos, es intrínsecamente raquítrico, generador de desigualdades, además de que crear las condiciones objetivas para la irrupción de crisis recurrentes. Pero la “ortodoxia convencional” en lugar de cuestionar la globalización financiera y de sugerir el necesario cambio del modelo y de la estrategia de desarrollo, se contenta con afirmar que el problema es que las reformas han sido “desiguales e incompletas”, por lo que proponen su continuación y una nueva generación de reformas. No es más que otra forma de decir que defienden los intereses del

capital financiero globalizado, y no los de las naciones de América Latina, urgidas de retomar el camino del desarrollo.

6. Globalización de la pobreza y de las desigualdades

Como se dijo arriba, la globalización neoliberal, desde el punto de vista de la producción, ha implicado la creación “estructuras globales”, en las que se combinan formas de producción de plusvalía relativa con formas de producción de plusvalía absoluta, mediante el *outsourcing*, el trabajo domiciliario, la subcontratación, las alianzas estratégicas y otros mecanismos. Con la globalización se instauró un *régimen de acumulación con dominación financiera* que favorece a las ETN, a los grandes grupos privados nacionales y a un puñado de financieros y rentistas, en detrimento de los asalariados, de los campesinos y del vasto contingente de informales que sobreviven del trabajo propio. Para usar la expresión de M. Chussodovsky (1997), la globalización neoliberal ha significado la “globalización de la pobreza” y de las desigualdades, lo que entraña la mundialización de una “economía de mano de obra barata”.

N. Phillips (2005) ha sugerido, por su parte, que la política de integración de Estados Unidos en América ha significado la instauración de una “economía política de la desigualdad”, con la construcción de plantas *offshore* en México, Centroamérica y El Caribe y la entrada masiva de inmigrantes del Sur en el propio territorio estadounidense, de migrantes ilegales, sin ciudadanía, que trabajan en condiciones precarias (“flexibles, dirían los neoliberales) en vastos sectores de su economía. La migración hacia el “norte” de una parte de este excedente de mano de obra de los países de la periferia, explica, en buena medida, la reproducción de la economía informal en el seno de los países desarrollados. Los migrantes que se instalan en estos países, aunque reciben ingresos superiores a los que obtienen en su país de origen, por su condición de indocumentados aceptan salarios inferiores a los que reciben los trabajadores del país huésped, contribuyendo así a la depresión de los salarios reales en el centro. No resulta accidental, entonces, que el padre contemporáneo del neoliberalismo, Milton Friedman, se haya declarado enemigo de la libre migración internacional de los trabajadores. En una entrevista concedida al diario conservador español ABC poco antes de su muerte, y ante la pregunta del periodista de si la inmigración era buena o mala para la economía norteamericana, Friedman señaló:

“Ni una cosa ni la otra (...) si no hubiera Estado del bienestar podría haber inmigración totalmente libre, porque cada uno sería responsable de si mismo”

Ante el cuestionamiento del entrevistador de si eso implica que no se puede reformar la migración, contestó:

“No. *podemos* reformar la inmigración, pero no se puede *liberalizar* del todo sin eliminar en gran medida el Estado del bienestar (ABC, 2006)”.

En otras palabras, la libre migración de la fuerza de trabajo (a diferencia del capital que debe moverse sin ninguna traba) debe esperar hasta que el neoliberalismo acabe de desmontar el Estado del bienestar. Mientras tanto seamos liberales en todo, menos en la movilidad internacional de los trabajadores, ya que su condición de ilegalidad eleva la rentabilidad de capital. ¡*Vive la liberté...* de empresa!

Con el neoliberalismo, se han mundializado las desigualdades y la pobreza. Las disparidades entre naciones se han acrecentado enormemente. Según datos del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, en 1960 los países en donde se concentra el 20% más rico de la población mundial tenían un ingreso 30 veces más alto que el que recibían los países donde habita el 20% más pobre. En 1980, al comenzar la era neoliberal, la relación entre esos países era de 45 a 1. En 1989 había aumentado a 59 a 1 y en 1997 llegó a 70 a 1 (citado por Chang y Grabel: 2004: 20).

También en el seno de las naciones se ha acelerado la concentración del ingreso. Un estudio efectuado por Cornia en 73 países, encuentra que la concentración del ingreso aumentó en 53 de ellos durante las últimas dos décadas, de manera más abierta en aquellos países, como los latinoamericanos y las economías exsocialistas, donde los experimentos neoliberales se han llevado más lejos (Citado por Chang y Grabel, 2004: 20). Nuestros casos de estudio, México y Argentina, forman parte de esta tendencia. Mientras que en 1980 el 10% de la población más rica recibía el 29.8% del ingreso nacional en Argentina y el 25.8% en México, esa participación había aumentado en 2005 al 38.9% y al 43.1%, respectivamente.

Los países desarrollados no son la excepción en el proceso concentrador del ingreso y de la riqueza en manos de unos cuantos. También en ese espacio, el proceso es más agudo en los países que han aplicado políticas más neoliberales, como Gran Bretaña y Estados Unidos. En este último, un informe reciente muestra que en 2005, el 10% más rico de la

población estadounidense se apropia del 48.5% del ingreso nacional, un incremento de más de 15 puntos porcentuales respecto al 33% recibido en los setentas. Esa participación se acerca al pico alcanzado por ese decil en 1928 (49.3%), al cerrarse la anterior ola globalizadora y liberal de fines del siglo XIX y los albores del XX. Y, lo que es más significativo, en la cúspide, el 1% de ingresos más altos (el segmento de los millonarios) incrementó su participación en 2005 al 21.8%, más que el doble de su participación en los ochenta. También este grupo se acerca pico de 23.9% alcanzado en 1928 (The New York Times: 2007).

En el caso de los países latinoamericanos, existen razones fundadas para suponer que la debilidad del mercado de trabajo en el marco del neoliberalismo, así como la expansión de la economía informal, han sido elementos de primer orden en el deterioro de los salarios reales, la concentración del ingreso y el aumento de la pobreza. De acuerdo con Cimoli:

“La persistencia de la heterogeneidad en el aspecto de la informalidad ayuda a entender la razón por la que América Latina se destaca en la comparación internacional como una región altamente desigual. Por una parte, la vasta reserva de mano de obra en sectores de muy baja productividad en una barrera formidable para que los salarios reales respondan a los aumentos de productividad contribuyendo a la concentración del ingreso. Por otra, como los empleos que se generan son de baja productividad, la desigualdad tiende a reproducirse en el tiempo (Cimoli *et al*, 2005: 26)

La situación actual no es muy diferente de la que suponía Furtado (1957), según el cual la acumulación de capital se da sin que se produzca un incremento de los salarios reales, debido a la existencia de una oferta ilimitada de mano de obra. La economía informal no sólo es un refugio de quienes no encuentran un lugar en la economía formal, sino que constituye, también, el piso del valor de la fuerza de trabajo. El efecto depresor en los salarios reales de este enorme excedente de mano de obra se mantiene (Rodríguez, 2007).

La existencia de un sector “atrasado” y de una oferta ilimitada de mano de obra, determina que los salarios reales tiendan al estancamiento, independientemente de la intensidad de la acumulación de capital, de la fase del ciclo en que se encuentre la

economía y de los incrementos que pudieran darse en la productividad social del trabajo. Ello determina una alta concentración del ingreso, superior a la del centro.

En el caso mexicano, el deterioro salarial ha sido imparable. Entre 1980-2000 el salario mínimo perdió el 68% de su poder adquisitivo, mientras que los salarios contractuales registraron una baja del 52% (Soria, 2006). En el sexenio 2001-2006, se registró una caída adicional del 22%. En Argentina el comportamiento del salario real fue más volátil durante el periodo neoliberal. Sin embargo en ambos países, el salario real se encuentra por debajo del nivel existente al entrar en crisis el modelo de sustitución de importaciones.

El excedente estructural de mano de obra constituye el marco objetivo que determina el bajo nivel de los salarios reales en la periferia. Sin embargo este proceso bajista se ve reforzado por factores institucionales. Difícilmente puede sostenerse que en México, en Argentina o en otros países latinoamericanos existe un mercado de trabajo, en el sentido de que empleadores y trabajadores se enfrenten como agentes libres y en donde el salario sea resultado de esa puja mercantil. En México, desde finales de los años setenta ha estado vigente la fijación desde el Estado de *topes salariales*, bajo los condicionamientos de gasto establecidos por el Fondo Monetario Internacional. Dichos topes determinan los aumentos del salario mínimo en función de la inflación esperada, en vez de la inflación pasada, lo que se ha traducido en un deterioro persistente de los salarios mínimos reales. Los topes no se restringen a los salarios mínimos, ya que su porcentaje de aumento establece el marco bajo el cual se firman los contratos colectivos de trabajo. El papel del “mercado libre de trabajo” parece estar circunscrito a establecer los **diferenciales** de salarios entre el trabajo simple y el calificado, más que determinar el **nivel** de los salarios reales.

Por el lado de los trabajadores, la capacidad negociadora de los sindicatos se ha debilitado con la ofensiva neoliberal. Tanto en México como en Argentina predominan en el movimiento sindical, sindicatos y centrales corporativos, orgánicamente unidos y funcionales al “bloque en el poder”. La tasa de sindicalización en México bajó de 35.3% en 1986-1990 a 22.4% en 1991-1995. El número de huelgas estalladas también ha disminuido significativamente. La poca disposición de los trabajadores a organizarse y

luchar por la mejora de sus condiciones salariales de y de trabajo tiene mucho que ver con la incertidumbre prevaleciente y el temor a perder sus empleos.

7. Conclusiones

La *heterogeneidad estructural* es un concepto clave de la teoría estructuralista del desarrollo que define la especificidad del sistema productivo en los países subdesarrollados. La diversidad de formas de producción “modernas” y “atrasadas” que define al subdesarrollo, en vez de atenuarse con la acumulación de capital, tiende a reproducirse y perpetuarse bajo nuevas formas.

La heterogeneidad estructural ha asumida formas diversas en los distintos modelos de desarrollo por los que ha transitado América Latina, en consonancia con los cambios en su relación estructural con los centros capitalistas y con las transformaciones ocurridas en la división internacional del trabajo. Por razones históricas, la heterogeneidad estructural también ha tomado formas de manifestación espacial distintas. Mientras que Argentina y los países del Cono Sur mantuvieron hasta antes de la reforma neoliberal sistemas productivos y estructuras sociales relativamente más homogéneas, México, Brasil y los países del Altiplano exhibieron desde su inserción temprana a la economía-mundo capitalista, mayor heterogeneidad, lo que se tradujo en altos niveles de subempleo y marginación.

La inserción pasiva de América Latina en la globalización neoliberal, agravó los problemas. Lejos de dinamizarse el desarrollo económico de la región y de crearse más y mejores empleos, como lo postulaban los portavoces del neoliberalismo, han prevalecido el estancamiento económico; la desindustrialización; un lento dinamismo en la creación de empleos formales; así como la proliferación del desempleo, la informalidad y la emigración de trabajadores hacia los centros capitalistas. La globalización neoliberal significó, sobretudo, la globalización de la pobreza y de las desigualdades. Argentina, país de inmigrantes, que fue “el granero del mundo” y que exhibía los índices más altos de desarrollo social de América Latina, se convirtió con el neoliberalismo y con su crisis en los albores del siglo XXI, en un territorio de parados, informales y emigrantes. México, con el TLCAN se transformó en una máquina expulsora de trabajadores y de campesinos pobres hacia los Estados Unidos.

Desde el punto de vista de la producción, la globalización no es solamente modernidad, “nueva economía” y “sociedad del conocimiento”, sino una vuelta, un regreso a métodos de explotación de la fuerza de trabajo del “capitalismo salvaje”. La informalidad y la migración “ilegal” e “indocumentada” son el resultado no únicamente de la persistencia de formas de producción atrasadas o de la falta de dinamismo del sector “moderno”, sino también de procesos de “precarización del empleo” diseñados, decididos e implementados por los sectores de punta del capital, es decir, por las ETN. La creación de “empresas-redes globales” implica el establecimiento de una “estructura global de producción y de explotación del trabajo asalariado”, que combina la utilización de métodos de producción de plusvalía relativa en su núcleo, con métodos de producción de plusvalía absoluta en su periferia, mediante el **outsourcing**, la subcontratación, la contratación de trabajadores de tiempo parcial, o mediante el traslado de actividades o fases completas de procesos a países subdesarrollados de bajos salarios y/o alta calificación de los trabajadores.

El lento ritmo de crecimiento económico experimentado por América Latina desde la década de los noventa, bajo los parámetros del Consenso de Washington, asociado con tasas de mediocres de crecimiento de la inversión y del empleo, han reabierto la discusión sobre la “tendencia al estancamiento económico” que estuvo en boga a principios de la década de los sesenta.

Sin embargo, el estancamiento ahora, no estaría vinculado solamente, como entonces, a los límites que establecidos por la capacidad de importación al proceso de acumulación del capital, sino a la lógica de un régimen de acumulación dominado por las finanzas. En un contexto de apertura comercial y de capitales, el crecimiento sustentado en el ahorro externo, resulta efímero. El ingreso de capitales externos que se sustenta en la aplicación de políticas monetarias y cambiarias restrictivas, tiene un comportamiento procíclico. El influjo neto de capitales provoca una reactivación de la demanda agregada. Pero como la economía opera, debido a las crisis recurrentes, con altos márgenes de capacidad ociosa, el efecto del ingreso de capitales sobre la tasa de inversión es marginal. El PIB real crece, pero por debajo del PIB potencial. El ahorro externo, más que provocar un incremento de la tasa de inversión, genera un crecimiento del consumo privado y un desplazamiento del ahorro interno hacia el gasto y la especulación financiera. Al mismo

tiempo, la moneda se aprecia, el déficit en cuenta corriente aumenta y los agentes económicos se sobreendeudan con el exterior. La reactivación se agota en el momento en que debería consolidarse, creando las condiciones para una nueva crisis financiera.

Romper la tendencia al estancamiento económico y reducir sustancialmente la heterogeneidad estructural reclama la aplicación de una estrategia de desarrollo distinta a la neoliberal. Implica sustentar el crecimiento en el ahorro interno, regular los flujos de capital de cartera y abandonar la ortodoxia convencional, mediante el establecimiento de una política monetaria orientada al crecimiento económico y el empleo y un tipo de cambio relista y competitivo.

La experiencia económica disímil seguida por México y Argentina durante el último lustro, es la mejor evidencia de la inoperancia de las políticas neoliberales y de la necesidad de diseñar y poner en práctica políticas económicas alternativas. Así mientras México experimentó un crecimiento de menos del dos por ciento anual durante la administración neoliberal de Vicente Fox (2000-2006), Argentina logró durante el gobierno de Nestor Kirchner (2003-2007) tasas de crecimiento anuales superiores al 8% durante cinco años consecutivos, además de haber conseguido reducir sustancialmente el desempleo abierto y la informalidad, así como detener la sangría de emigrantes y reducir la pobreza. Ello no fue fruto de la casualidad, sino de la decisión de aplicar una nueva estrategia económica sustentada en el fortalecimiento del mercado interno y en el abandono de la “ortodoxia convencional”, mediante el establecimiento de políticas monetaria y cambiaria compatibles con el crecimiento y el empleo. El estancamiento económico y la deflación abandonaron Argentina, cuando su gobierno decidió tirar en el cesto de la basura a la “caja de convertibilidad”, anular prácticamente la deuda externa con acreedores privados, saldar su deuda con el FMI, rechazar sus condicionamientos, bajar tasas reales de interés y evitar la apreciación de tipo de cambio.

La agenda económica de América Latina no pasa como lo proponen los portavoces del capital financiero globalizado, por una profundización de las reformas neoliberales y la puesta en marcha de una segunda generación de reformas que incluyan la reforma laboral, sino que se sustenta en un cambio de modelo económico, lo que implica, entre otras cosas, el abandono de las políticas económicas restrictivas, la elevación sustancial de la tasa de inversión, la creación de empleos formales, la redistribución del ingreso, el fortalecimiento

del mercado interno, la atención de las necesidades básicas de la población y el avance de la integración latinoamericana.

BIBLIOGRAFIA

ABC (2006). “Milton (y Rose) Friedman”. Madrid, 30 de julio.

BECCARIA, LUIS (2004). “Reformas Estructurales, convertibilidad y mercado de trabajo en Robert Boyer y Julio C. Neffa coordinadores. *La economía argentina y su crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas*. Buenos Aires, Ceil.Piette.

BERGER, SUZANNE (2006). *How We Compete*. Estados Unidos de América, Doubleday.

BRESSER-PEREIRA, LUIS CARLOS (2007). “El nuevo desarrollismo y la ortodoxia convencional”. *Revista Economía-UNAM*. Num. 10. México, UNAM, enero-abril. p. 7-29

CAPDEVIELLE, MARIO (2005). “Globalización, especialización y heterogeneidad estructural en México” en Mario Cimoli editor. *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*. Santiago de Chile, CEPAL-BID.

CHANG HA-JOON E ILENE GRABEL (2004). *Reclaiming Development*. Zed Books. Nueva York-Londres.

CHESNAIS, FRANCOIS (1994). *La mondialisation du capital*. París, Syros, 286 p.

CHOSSUDOVSKY, MICHEL (1997). *Globalización de la pobreza y nuevo orden mundial*. México, Siglo XXI editores-UNAM.

CIMOLI, MARIO, GABRIEL PORCILE, ANNALISA PRIMI Y SEBASTIAN VERGARA (2005). “Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina” en Mario Cimoli editor. *Ob.cit.*

DE OLIVEIRA, FRANCISCO (2003). *Crítica à razão dualista/O ornitorrinco*. Sao Paulo, Boitempo.

----- (1973) “La economía brasileña: crítica de la razón dualista”. *Revista El Trimestre Económico*. Vol. XL (2). México, F.C.E.

FERRER, ALDO (2004). *La economía argentina*. Buenos Aires, F.C.E.

FRASCHINA, JULIO (2006). “El programa de privatizaciones en la Argentina: objetivo y consecuencias”. *Revista Argentina de Economía y Ciencias Sociales*. Vol. X, invierno. Buenos Aires, CACID-Universidad de Buenos Aires.

FRRENCH-DAVIS, RICARDO (2005). *Reformas para América Latina después del fundamentalismo neoliberal*. Buenos Aires, Siglo XXI editores-CEPAL

FURTADO CELSO (1991). *Los vientos del cambio*. México, 1993, primera edición en español.

----- (1967). *Teoría del desarrollo económico*. México, primera edición en español, Siglo XXI editores. 301 p.

----- (1965). *Subdesarrollo y estancamiento en América Latina*. Buenos Aires, EUDEBA. 135 p.

----- (1964). *Dialéctica del desarrollo*. México, F.C.E., primera edición en español, 1965. 158 p.

----- (1959). *Formación económica del Brasil*. México, F.C.E., segunda edición en español, 1974. 259 p.

GONZALEZ CASANOVA, PABLO (1980). *Sociología de la explotación*. México, Siglo XXI editores.

----- (1965). *La democracia en México*. México, ediciones Era.

GUILLEN, ARTURO (2007a). *Mito y realidad de la globalización neoliberal*. México, Miguel Ángel Porrúa editores-UAMI

----- (2007b). “Modelos de Desarrollo y Estrategias Alternativas en América Latina” en *Estructura, Inserción Externa y Desarrollo en América Latina*. (en prensa). Madrid, Ed. Akal

----- (2007c). “Para superar el estancamiento económico en México: nudos críticos de proyecto nacional de desarrollo”. **Revista Economía Política**. Sao Paulo.

----- (2005) “Flujos de inversión extranjera directa en América del Norte bajo el TLCAN en Gregorio Vidal coord. *México en la región de América del Norte. Problemas y perspectivas*. México, Miguel Ángel Porrúa editores-UAMI.

GROSSMANN, HENRYK (1929). **La ley de la acumulación y del derrumbe del sistema capitalista**. México, Siglo XXI editores. 406 p.

KLEIN, NOEMI (2000). **No Logo**. Canadá, Vintage Canada. 490 p.

LA JORNADA (2007) “Llaman autoridades, productores y padres a impedir el trabajo infantil”. México, 12 de junio.

LAUTIER, BRUNO (2004). *L'économie informelle dans le tiers monde*. París, La Découverte. 122 p.

NOVICK, SUSANA (2005). “Los argentinos como emigrantes” en Susana Novick y María Gabriela Murías. *Dos estudios sobre la emigración reciente en la Argentina*. Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Gino Germani. Documento de Trabajo Num. 42.

OIT (2002). *Women and Men in the Informal Economy: a Statistical Picture*. Ginebra, OIT. www.ilo.org

PASSEL, JEFFREY S. (2005). *Estimates of the Size and Characteristics of the Undocumented Population*. Washington, Pew Economic Center, 21 de marzo. 10 p.

PHILLIPS, NICOLA (2005). *Unequal Power, Unequal Development: Migration and the New political Economy of Inequality in the Americas (mimeo)*. Montreal. Ponencia presentada en la Conferencia organizada por la Red de Integración Norte-Sur (RINOS) y el Centro de Estudios Internacionales y Mundialización de la Universidad de Québec en Montreal.

PINTO, ANIBAL (1976). “Heterogeneidad y modelo de desarrollo reciente en América Latina”. *Inflación: raíces estructurales*. México, F.C.E.

----- (1964). **Chile, una economía difícil**. México, F. C. E. 184 p.

PIORE, MICHAEL Y C.F. SABEL (1984). *Mass production as destiny and blind decision* (mimeo)

PORTES, ALEJANDRO (1995). *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. México, FLACSO – Miguel Ángel Porrúa, 251 p.

RODRIGUEZ, OCTAVIO (2006). *El estructuralismo latinoamericano*. México, Editorial Siglo XXI.

SINGH, BEDILASCH, COLLYNS Y OTROS (2005). *Stabilization and Reform in Latina America: A Macroeconomic Perspective on the Experience since the Early 1990's*. Washington, IMF, www.imf.org

SCHORR, MARTIN (2004). *Industria y nación*. Buenos Aires, Edhasa.

SORIA M., VICTOR (2006). “Brasil y México frente a la globalización neoliberal” en Arturo Guillén coord. *Economía y sociedad en América latina: entre la globalización, la regionalización y el cambio estructural*. México, libro en preparación.

STAVENHAGEN, RODOLFO (1965). “Siete tesis equivocadas sobre América Latina” en Ángel María Casas ed. *La teoría de la dependencia*. Madrid, 2005. Agencia Española de Cooperación Internacional.

TAVARES MARÍA DE CONCENCAO Y JOSE SERRA (1970). “Más allá del estancamiento” en *Cincuenta años de pensamiento de la CEPAL*. Vol. II. F.C.E.-CEPAL, Santiago, 1998. p. 571-588

THE NEW YORK TIMES (2007) “Income Gaps Is Widening, Data Shows. N.Y., 29 de marzo.

TOKMAN, VICTOR (2004). *Una voz en el camino. Empleo y equidad en América latina. 40 años de búsqueda*. Santiago de Chile, F.C.E.

VIDAL, GREGORIO (2007). “América Latina y la inversión extranjera directa” en Arturo Guillén coordinador. *Economía y sociedad en América Latina. Ob. cit.*.

WILLIAMSON, JOHN Y P.P. KUCZYNSKY (2003). *After the Washington Consensus*. Washington, D.C., Institute for International Economics.