Globethics Repository



Pobreza, empleo e inflación en América Latina [Poverty, employment and inflation in Latin America]

This page was generated automatically upon download from the Globethics Repository. More information on Globethics see https://www.globethics.net. Data and content policy of Globethics Repository see https://repository.globethics.net/pages/policy.

Item Type	Article
Authors	Salama, Pierre
Publisher	Fundación Friedrich Ebert (FES)
Rights	Creative Commons Copyright (CC 2.5)
Download date	2026-11-05 04:02:01
Link to Item	http://hdl.handle.net/20.500.12424/219346

Nueva Sociedad Nro. 156 Julio-Agosto 1998, pp 95-115.

Pobreza, empleo e inflación en América Latina

Pierre Salama

Pierre Salama: economista francés, profesor de la Universidad París XIII; investigador del Groupe de Recherche sur l'Etat, l'Internationalisation des Techniques et le Développement (Greitd).

Palabras clave: pobreza, reforma estructural, trabajo, política económica, América Latina.

Resumen:
Es obvio que la erradicación de la pobreza está lejos de tener una solución simple. Este estudio se propone a la vez mostrar algunos de los factores que actúan sobre la pobreza, su magnitud, su profundidad y sus formas, y analizar la fragilidad de las soluciones implantadas en el contexto latinoamericano de los años 90.

A priori, el crecimiento económico parece el remedio milagroso contra la pobreza por dos motivos: aumenta el empleo y crece la productividad y, con ella, los salarios (Edwards). Cuando la distribución es estable, la totalidad de los ingresos aumenta al mismo ritmo y, por ende, se reduce el peso de la pobreza. De entrada, la eficacia del crecimiento depende de dos parámetros: su magnitud y carácter sustentable y la importancia de la pobreza, o sea la distancia entre la línea de pobreza y el ingreso promedio de los pobres. Esta evolución puede verse frenada o estimulada por dos factores adicionales: el crecimiento no determina espontáneamente un crecimiento homogéneo de la totalidad de ingresos, y es posible la implantación de políticas redistributivas de los ingresos.

Algunas formas nuevas de pobreza en América Latina

La sensible y rápida reducción de los indicadores que miden la magnitud y la profundidad de la pobreza en los países asiáticos parece confirmar la importancia de un crecimiento constante y sustentable en relación con la pobreza. En efecto, el crecimiento ha sido muy elevado desde hace dos o tres décadas en la mayoría de estos países, la desigualdad de ingresos fue y es moderada, la dispersión del ingreso de los pobres no era muy importante y la pobreza disminuyó

considerablemente. Estos cuadros son aleccionadores para la mayoría de los países latinoamericanos y deben permitirles definir políticas económicas que faciliten el restablecimiento de un crecimiento alto y sustentable y la erradicación de una pobreza masiva, profunda y heterogénea.

Pruebas econométricas efectuadas principalmente por los organismos internacionales, y confirmaciones recientes parecen asignarle un papel importante a la distribución de ingresos para explicar el crecimiento. Mientras menores sean las desigualdades, medidas por la relación entre los dos (o los cuatro) primeros decilos y los dos últimos, más rápido y sustentable es el crecimiento –y viceversa (Birdsall et al.). La pregunta es cómo obtener un fuerte crecimiento en países donde los ingresos son muy desiguales, como en el caso de la mayoría de las economías latinoamericanas. ¿Acaso es necesario redistribuirlos a favor de las capas más pobres o tal vez «esperar» que el crecimiento obre en pro de los menos favorecidos[1], estimulando su auge al mismo tiempo con medidas de liberalización?

Insistir en el grado de desigualdad de los ingresos y la no liberalización de la economía podría «explicar» el más moderado crecimiento de América Latina en comparación con los países asiáticos (Psacharopoulos et al.)[2] y también podría

[1] Por supuesto que el argumento debe matizarse. Los organismos internacionales consideran a menudo que es preciso ayudar directamente para remediar, con la ayuda de programas formulados para ello, la pobreza extrema. Los «otros pobres», aquellos cuyos ingresos se ubican entre la línea de indigencia y la línea de pobreza, no deben beneficiarse de una redistribución de ingresos, sino de programas de educación y salud.

[2] Utilizamos a propósito el condicional. La mayoría de las economías latinoamericanas experimentaron largos periodos de prosperidad, desde los años 50 hasta los 70, extendiéndose más en algunos casos, con una distribución de ingresos particularmente desigual y una sustancial intervención del Estado: ciertos teóricos centraban sus investigaciones, en aquella época, en la función industrializante de los Estados y el Banco Mundial, más keynesiano de lo que es hoy, cuando trataba de favorecer la intervención estatal. Para un estudio más detallado de los fundamentos teóricos de la importante intervención estatal en los países subdesarrollados, v. Mathias/Salama. Por último, cabe añadir que en una fase de acentuación de desigualdades, posible a raíz de un golpe de Estado militar, Brasil experimentó lo que nadie denominaba en ese entonces «un milagro económico». La redistribución no debe mermar el nivel absoluto de ingresos de ciertas capas en beneficio de otras con el fin de no incitarlas a trabajar menos. La progresión de los ingresos puede ser en cambio diferenciada, lo que en países donde predomina una desigualdad profunda de los ingresos deja poco margen para una política redistributiva, sobre todo si el crecimiento está ausente. De hecho, se oponen dos ideas: la primera insiste en este enfoque en términos de equidad y justicia y considera que la liberación de las fuerzas del mercado debería impulsar el crecimiento y permitir así una progresión mecánica de los ingresos de los más pobres que se sumaría a la obtenida gracias a la redistribución de los ingresos según las reglas definidas; la segunda adopta otro enfoque de la justicia y la equidad y considera antes las desigualdades desde el punto de vista ético y luego desde el punto de vista económico. Es decir que ciertas medidas de redistribución pueden tener un costo, incluso en términos de crecimiento, que conviene calcular, mas deben tomarse por razones éticas, con el riesgo de repartirlas en el tiempo. Estas medidas también pueden tener cierta eficacia económica permitiendo a la vez que se cambie la regulación y se mejore la valorización del capital en los sectores que

ayudar a definir una política económica susceptible de actuar contra la pobreza, su magnitud y su profundidad gracias a la liberalización de los mercados. Por el contrario, la disminución de la pobreza y las desigualdades y la recuperación del crecimiento podrían ser el resultado de una intervención del Estado de una forma más consecuente y menos burocrática que se complemente a la vez con una política redistributiva e industrial, a semejanza de la observada en varios países asiáticos. Sin embargo, cabe notar que las recomendaciones predominantes de los organismos internacionales insisten en general en el papel regulador del mercado y los aspectos nocivos de la intervención estatal cuando rebasa los limitados ámbitos definidos por el enfoque liberal: cero intervención en la asignación de recursos, en la inversión productiva, una política redistributiva limitada por los principios rawlsianos de equidad y justicia, una intervención del Estado limitada a algunos sectores no comerciales: salud (insistiendo en la prioridad del financiamiento de políticas preventivas), educación (privilegiando la educación primaria), infraestructura (transporte, pero también energía, acueductos y alcantarillado, etc.). Este tipo de intervención, limitada a la producción de externalidades para las empresas, o que previene las externalidades negativas producidas por el mercado, ***sería*** y ***es*** susceptible de reducir el indicador de pobreza determinado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Son notorios sus efectos sobre la mejora del nivel de vida de las capas más pobres e indefensas[3]. No obstante, es un tipo de intervención muy limitada.

Los estudios que pregonan reformas estructurales con miras a liberalizar considerablemente la economía y reorientar la intervención del Estado hacia sectores no comerciales, sin proceder a una redistribución de ingresos previa, a menudo pecan de simplistas. Una escasa desigualdad y un fuerte crecimiento constituyen en efecto remedios contra la pobreza; pero el crecimiento sustentable no se deriva «naturalmente» de una fuerte y repentina liberalización de la economía. Es simplista agregar a este truismo observaciones que muestran la persistencia de la pobreza cuando numerosos Estados –sobre todo en los países menos desarrollados– pasan por un aumento desmesurado de la burocracia, una generalización de la corrupción y una ineficacia cierta, y luego vincular mecánicamente estos aspectos con la intervención estatal excesiva sin analizar

---

respondan al aumento de la demanda solvente generado por la mejoría del poder adquisitivo de las capas con menos ingresos. Sin embargo, también pueden no favorecer el crecimiento. El argumento económico no es pues suficiente en sí para justificar una redistribución importante de los ingresos a favor de los más desprovistos, aun cuando sea apreciable. Una política de redistribución que no obedezca sino a argumentos económicos tendría bases muy débiles. Por ese motivo, los argumentos de orden ético deben ocupar el primer puesto. Dicho esto, cabe notar que, globalmente, los argumentos éticos y económicos siguen el mismo sentido hoy en día.

[3] Algunas pruebas pudieron también demostrar que los países que asignaban más recursos (en porcentaje del PIB) a estos gastos tenían un crecimiento elevado y sustentable. Por el contrario, los que gastaban poco en educación, salud, infraestructura e investigación experimentaban un crecimiento bajo e irregular durante un largo periodo, sobre todo si, paralelamente, dedicaban lo esencial de sus ingresos públicos a pagar una burocracia «desmedida» y a sanear los déficits gigantescos de sus empresas públicas.

estos fenómenos en su relación con la construcción de un Estado en un contexto en el que no dominan las relaciones de producción capitalista. Observar que numerosos gobiernos dedican gran parte de sus recursos a financiar los elevados déficits de las empresas públicas, sin preocuparse por saber si acaso fueron eficaces en el pasado, si pudieron producir externalidades positivas a las empresas privadas y si sus déficits actuales no obedecen en gran medida a lo trastocado del ambiente macroeconómico (a raíz de las drásticas políticas de ajuste aplicadas en los 80), para deducir que la intervención del Estado no puede ser eficaz (¿por naturaleza?) en materia económica, tiene que ver con un desconocimiento de las relaciones existentes entre Estado y mercado y con un enfoque exclusivamente ideológico de estas relaciones.

Habrá que esperar la aparición del Informe del Banco Mundial de 1997 para reconocerle un papel más positivo a la intervención estatal haciendo la salvedad, sin embargo, de que su eficacia está ligada a la existencia de «ciertas condiciones socio-históricas»; lo que aparentemente es banal, pero que puede también significar que en tal o cual país, donde quizá ni siquiera se conocen las condiciones específicas determinantes para que la intervención del Estado fuera de algún modo eficaz en Corea o en Japón, deberían abstenerse de hacer uso de ésta para salir del subdesarrollo y reducir la pobreza[4].

¿Cómo lograr un crecimiento fuerte y sustentable tal que la pobreza pueda disminuir de manera significativa? ¿Ocurre ello con o sin una política redistributiva consecuente del Estado, o con o sin una política industrial? En fin, ¿con qué tipo de crecimiento –es decir con qué régimen de acumulación– puede obtenerse un aumento de la producción que permita comenzar a erradicar la pobreza de manera significativa y sostenida? ¿Debe acaso optarse por un crecimiento impulsado por las exportaciones, que a la vez favorezca la con centración de los ingresos producto del trabajo y la del conjunto de ingresos, o bien escoger un régimen de acumulación que combine a la vez el auge del mercado interno y la competencia externa?

Factores que contribuyen a agravar o reducir la pobreza

Aquí sólo se hará referencia a factores estrictamente económicos como la inflación, el crecimiento, la relación entre aumento de la productividad del trabajo y aumento de la acumulación, y la evolución de la distribución de los ingresos. Aquí no se tratará de medir los efectos de las políticas sociales (educación, salud) sobre la pobreza, que en efecto disminuyeron en los 80, cuando aquélla se

[4] Watanabe recuerda que según las autoridades japonesas, «el Banco debería hacer gala de pragmatismo: sería mejor si incentivara a los países en vías de desarrollo a limitar los riesgos de deficiencia de los poderes públicos, en lugar de desalentar la puesta en práctica de políticas industriales» (p. 316). Dicho esto, es probable que, después de haber sido keynesiano, luego liberal y por último liberal-pragmático, el Banco Mundial insista en la necesidad de una política industrial debido al agotamiento de la vía liberal y en virtud del juego de las nominaciones en su dirección.

expandía. Hoy, con la estabilización de precios y la recuperación del crecimiento, las medidas que impulsan el gasto son demasiado recientes y poco relevantes como para haber producido un efecto significativo contra la pobreza.

La inflación y su opuesto en una coyuntura en movimiento. ***Alza de los precios y depresión.*** Las economías latinoamericanas experimentaron fases de elevadísima inflación, e incluso de hiperinflación en los 80[5]. Se sabe que el alza de los precios vuelve sal y agua los ingresos, a menudo con excepción de los más elevados, indexados según la tasa de cambio. Este fenómeno, denominado «tasa inflacionaria» es ***inversamente proporcional al valor de los ingresos***. El ejemplo de Argentina es ilustrativo. Los ingresos que pertenecen al decilo más bajo sufren el embate de esta tasa y pierden en 1989, año de fuerte inflación, el 9,2% de su poder adquisitivo mientras que los ingresos del 5% más elevado registran una caída del 2,8% (Canavese et al.).

Las causas de este contraste son bastante fáciles de comprender. Es preciso distinguir los ingresos protegidos de la inflación de los que no lo son tanto; los poco protegidos sufren el embate de la aceleración de los precios. Estos ingresos son los de las categorías más pobres de la población; muy a menudo los jubilados de la administración pública son quienes pagan de esta manera la crisis fiscal del Estado. La pobreza de estos sectores se acentúa casi mecánicamente. Las capas protegidas son las que se benefician de los mecanismos de indexación, bien sea de precios o por medio del volumen de negocios. La indexación de precios no estabiliza el poder adquisitivo, pero permite que éste baje menos que si se hubieran indexado los ingresos. La indexación por el volumen de negocios es eficaz sólo si se da un fuerte crecimiento.

La eficacia de la indexación de precios es relativa. Recurren a ella sobre todo las grandes empresas y beneficia poco a las capas llamadas pobres, cada vez más presentes en los empleos informales industriales, comerciales y de servicios. Cuando la indexación es completa, lo que es inusual, la recuperación del poder adquisitivo se produce al cabo de un definido periodo de tiempo, de manera tal que, a una tasa de inflación constante, la pérdida del poder adquisitivo es igual a la mitad de la diferencia entre el poder adquisitivo del salario a comienzos del periodo y el poder adquisitivo al final del periodo. Si esta pérdida no despierta oposición por parte de quienes la sufren, la misma se mantiene hasta tanto sea constante la tasa de inflación. En cambio, si los trabajadores tratan de mantener su poder adquisitivo inicial exigiendo una recuperación superior a la que aporta la mera indexación, y si encuentran oposición del lado empresarial, aumenta la tasa de inflación. La razón esencial de ello es que los trabajadores actúan sobre un solo mercado (el trabajo), mientras que los empresarios, presentes en el mercado laboral, actúan también sobre el mercado de bienes y pueden así

[5] Aquí no se analizarán las causas de estas olas hiperinflacionarias (v. Salama/Valier). Nótense únicamente las responsabilidades de las políticas de ajuste aplicadas citando el Informe del PNUD de 1996: «Las políticas de ajuste a menudo han estabilizado los presupuestos desestabilizando la vida de las personas» (p. 54).

recuperar lo que a veces tuvieron que ceder en el laboral gracias a su capacidad de intervenir en los precios. El conflicto por la distribución da origen al alza de los precios, según este enfoque kaleckiano que, como se comprende, se opone rotundamente al enfoque monetarista (Salama/Valier).

Según el enfoque kaleckiano, compartido por la corriente estructuralista en América Latina, basta con que aumente el precio de los insumos importados, a raíz de una maxidevaluación, para que los márgenes de ganancias caigan aun cuando se mantengan los precios. Si en cambio se mantienen estos márgenes, aumentan los precios, baja el poder adquisitivo de los salarios y se relanza el conflicto redistributivo. Cuando este conflicto está neutralizado, los precios se mantienen constantes en un nivel elevado y la inflación evoluciona gradual y sucesivamente.

Esta indexación se engrana al cabo de un periodo definido. Así pues, se le llama «ex post». A ello obedece que sea poca su eficacia. Mientras más reducido sea el plazo de no indexación, menos importante será la caída del poder adquisitivo, a una tasa de inflación constante. En cambio, cuando la indexación es «ex ante», como ocurre con los productos financieros, la inflación es provechosa para los ingresos del capital[6], porque la corrección del poder adquisitivo se hace con respecto a un alza anticipada de los precios, superior a la tasa de inflación presente. Aumentan las desigualdades entre los ingresos del capital y del trabajo y se acentúa el empobrecimiento de los trabajadores asalariados. Los trabajadores cercanos a la línea de la pobreza, la franquean y se vuelven pobres en el sentido estadístico del término.

Los ingresos no salariales, generalmente mayores en los empleos informales no industriales, comerciales y de servicios, se indexan según el volumen de negocios. Se trata de una indexación instantánea en cierta forma. Según el razonamiento hecho, estos trabajadores no deberían sufrir por la inflación ni por su aceleración, porque podrían hacer que ésta se reflejara de manera instantánea en el precio de venta y mantener, como mínimo, su poder adquisitivo estable. Ahora bien, lo que se produce es exactamente lo contrario. ***Son las capas más pobres las que experimentan las reducciones más severas de su poder adquisitivo.*** Una situación como esa es lógica para las capas cuyos ingresos no sean indexados, pero resulta menos comprensible para aquéllas que tienen una indexación ***de facto***. La explicación de esta paradoja aparente es sencilla. Los ingresos de estas capas dependen de la evolución de la demanda que se les dirige. Cuando ésta baja, su volumen de negocios se reduce en la medida en que el alza de los precios se refleje en sus productos. Ahora bien, esta demanda se reduce a medida que la inflación merma los ingresos de los empleos formales indexados y se desarrolla la crisis económica. Estos dos factores influyen de manera notoria en la demanda que se les dirige y repercuten en su poder

[6] Es lo que ocurre cuando se emiten bonos públicos indexados a tasas que se consideran representativas de la inflación venidera, como la cambiaria en el mercado paralelo.

adquisitivo.

Además, interviene un tercer factor: el aumento del número de pobres en los empleos informales de estricta supervivencia. En efecto, cuando se desarrolla la crisis, los empleos formales se vuelven más escasos y se multiplican los despidos en las grandes empresas. Las pequeñas empresas industriales, que trabajan directa o indirectamente para aquellas, o que utilizan sus insumos, experimentan también los efectos de la crisis y los empleos informales, que predominan en este tipo de actividad, se vuelven también cada vez más escasos[7]. Los empleos así perdidos no aparecen o casi no aparecen en las estadísticas sobre desempleo, con la excepción de ciertos países como Argentina, porque el monto de las asignaciones por desempleo, de existir, es muy bajo. Los empleos informales se desarrollan pues en los servicios o el comercio y, sobre todo, los de estricta supervivencia. La oferta aumenta pero la demanda baja; resulta entonces lógico que el volumen de negocios de la mayoría de estos empleos se reduzca fuertemente y que aumente y se profundice la pobreza. Crece la desigualdad entre los pobres y aumenta la heterogeneidad de los empleos informales a medida que se incrementan la inflación, la crisis y el número de tales empleos.

Freno de la fuerte inflación y recuperación del crecimiento. La evolución de los ingresos de las capas humildes y pobres se invierte, en un primer momento, cuando el alza de los precios baja apreciablemente y se reanuda el crecimiento. En una primera fase, los ingresos de estas capas y su poder adquisitivo tienden a aumentar más rápido y de manera mucho más sostenida que los ingresos de los empleos formales. En una segunda fase, la evolución de tales ingresos es menos positiva, y hasta negativa en ciertos países.

La evolución de los ingresos de empleos informales es ***más amplia*** que la de los empleos formales tanto hacia la baja cuando hay crisis e inflación como hacia el alza cuando se recupera y detiene el proceso inflacionario. Este ciclo específico del poder adquisitivo de dichos trabajadores ha llevado a ciertos economistas a pensar que sería suficiente con que se revirtiera la coyuntura y terminara la inflación de altas proporciones para mejorar de manera sostenida el poder adquisitivo de los pobres y que se haría no solamente menos necesaria una política redistributiva de los ingresos, sino que ésta podría contribuir a disminuir tales evoluciones positivas, que legitimaban así la política liberal escogida para salir de la crisis.

Para comprender la evolución específica de estos ingresos y la amplitud de su

[7] Estos empleos formales e informales serían objeto de un desempleo «keynesiano», ya que la flexibilidad se realizaría por la vía de las cantidades, mientras que las empleadas domésticas, en una misma situación de mala coyuntura, experimentarían un desempleo «clá sico», pues la flexibilidad se realizaría por la vía de los precios. Nótese, no obstante, que la reducción, a veces grande, de los ingresos de una parte considerable de las capas medias ha dado lugar a una reducción de las horas trabajadas por las empleadas domésticas y a una baja de sus ingresos.

ciclo, es preciso tener en cuenta dos factores: la evolución de los ingresos y los gastos de los trabajadores que ocupan empleos formales, y la deformación posible de los precios relativos a favor de los trabajadores del comercio, la pequeña industria y ciertos servicios. Estos dos factores combinados actúan positivamente en los ingresos de una fracción considerable de los empleos informales, pero su acción tiende a agotarse rápidamente. En consecuencia, después de una fase de fuerte recuperación, estos ingresos tienden a estancarse, por no decir a retroceder.

Los empleos formales crecen poco e incluso en ciertos casos experimentan una regresión cuando se revierte la coyuntura, pero los salarios se benefician en una primera etapa de la detención inflacionaria. No obstante, los gastos aumentan más que el poder adquisitivo; los comportamientos de consumo y endeudamiento sufren un cambio. La caída de los precios se percibe favorablemente, no solo porque se aleja el espectro del empobrecimiento, sino también porque se hace posible una mejoría del poder adquisitivo. El temor de que la desaceleración del alza sea temporal puede acarrear la precipitación de las compras, la pérdida de la capacidad de ahorro y el gran endeudamiento tanto más cuanto que aquéllas pudieron verse retrasadas en la fase de crisis. Este dinamismo de la demanda alimenta y estimula el crecimiento, restablece en parte los márgenes de ganancias gracias a la utilización de la capacidad productiva ociosa y da más cabida al aumento salarial. El cambio de conductas amplía entonces la demanda de productos simples, producidos y vendidos por los trabajadores informales.

Este aumento de la demanda interviene en la mejora del poder adquisitivo de las capas que más sufrieron con la crisis y la inflación, siendo posible que se produzca una ***deformación*** de los precios relativos de aquellos bienes no expuestos a la competencia extranjera. En efecto, el ambiente cambia a finales de los 80 para ciertos países, y a principios de los 90 para otros. La apertura comercial cambió el estatus de muchos de ellos, de economía cerrada a abierta. Tal como se verá, el sector expuesto a la competencia internacional no puede perseguir la valorización de su capital sino con la condición de que bajen los costos unitarios, con el fin de que los precios sean inferiores a los de los productos importados. Esta nueva restricción, por obedecer a la liberalización rápida del comercio exterior y a la desaparición de los subsidios a la producción, se traduce en un aumento rápido de la productividad del trabajo y en una disminución del alza de los salarios en los empleos formales (Brasil), y hasta en un retroceso importante después de una breve fase de auge (Argentina). No obstante, no todas las mercancías están sometidas a la competencia extranjera; la globalización no es total y existen sectores relativamente protegidos o expuestos; unos enfrentan la competencia internacional, otros tienen una protección ***de facto*** vinculada a la naturaleza del producto. Así pues, algunos se siguen fabricando a nivel local con una productividad relativamente baja, una organización simple del trabajo y empleos informales. Otros, más allá de que sean importados o no, motivan un desarrollo del comercio callejero y un auge de las actividades informales no industriales. Esta dualidad de sectores, expuestos y

protegidos, en parte abarca los empleos formales e informales y produce una deformación de los precios relativos de las áreas expuestas a favor de las protegidas. Las actividades informales, menos sensibles a los precios internacionales, pueden fijar sus precios más libremente que las otras. Su grado de libertad depende, sin embargo, de la elasticidad de los precios con respecto a los ingresos y de las perspectivas de empleo y, para ciertas actividades, sobre todo comerciales, de la posible competencia por la llegada de empresas modernas que se inclinen hacia el sector expuesto. Si son favorables, un aumento de precios no alterará el volumen de la demanda, y el total de negocios de los trabajadores cuentapropistas aumentará de conformidad, mejorando así su ingreso y el de los trabajadores informales y asalariados, aunque en menor medida. No obstante, si cambian las perspectivas de evolución del empleo y de los ingresos, lo que ocurre con bastante rapidez, entonces disminuirá el grado de libertad y el poder adquisitivo de esta categoría de empleos informales crecerá menos rápidamente, e incluso retrocederá.

La evolución de los ingresos por empleos informales en el Brasil tiende a estancarse en una segunda etapa, desde finales de 1996, por no decir que muestra una regresión. Al mismo tiempo, su importancia relativa tiende a elevarse. Este movimiento refleja pues una participación más alta de los empleos informales en los empleos totales.

Esta tendencia a una acentuada informalización del empleo también puede comprobarse mediante el análisis de la evolución del desempleo abierto y total. El aumento de aquél traduce la baja de los empleos formales y la del desempleo total[8], y el incremento de los empleos informales «más informales», ya que éstos no les permiten sobrevivir a los trabajadores y los llevan a buscar sin éxito empleos adicionales.

Con la mayor parte de los pobres cerca de la línea de pobreza, este indicador cae con rapidez si la inflación baja velozmente, pero sube con fuerza cuando crece el desempleo abierto, tal como se observa en Argentina. El crecimiento del desempleo abierto tiene lugar al mismo tiempo que Argentina experimenta un crecimiento elevado de su PIB (7% anual de 1992 a 1994) y se acelera cuando la economía entra en recesión en 1995. La recuperación económica, moderada a comienzos de 1996, animada seguidamente (8% desde el último semestre de 1996 hasta el primer semestre de 1997), no logra reducir de manera significativa la tasa de desempleo ni recuperar los niveles previos a la crisis de 1995 (la tasa de desempleo abierto era del 10,7% en mayo de 1994, antes de la crisis, y del 16,1% en mayo de 1997). El crecimiento, incluso animado, es muy pobre en empleo y los puestos creados son de tipo informal –y ello con más frecuencia que antes, con una remuneración inferior en un 40% con respecto a los empleos formales, según las cifras oficiales argentinas. Los salarios reales bajan en

[8] El desempleo total se define como el desempleo abierto, al que se añade el denominado desempleo oculto, proveniente de la precariedad laboral (empleos informales –trabajadores «sin papeles» y «por cuenta propia»– hasta cierto nivel de ingresos) y del desaliento.

promedio desde 1993 mientras que la productividad del trabajo crece fuertemente desde 1990. Ello explica el hecho de que a pesar de que se hayan creado empleos, aunque de poca cuantía, el valor de la masa salarial baje en 1997 en un 3,5% (***Coyuntura y desarrollo*** Nº 225, 7/1997).

En suma, cuando se reactiva el crecimiento y bajan los precios, los asalariados recuperan una parte del poder adquisitivo perdido. Sin embargo, esta fase es de corta duración porque la indexación se abandona rápidamente o se somete a condiciones muy restrictivas; por otra parte, el crecimiento es un pobre creador de empleo con la liberalización rápida de la economía[9]. La caída de la inflación y la recuperación del crecimiento no son, sin embargo, los únicos factores de orden económico que explican la evolución de los ingresos y, en un primer momento, el fuerte empuje de parte importante de los ingresos provenientes de empleos informales. El alza de los salarios es de corta duración y es grande la probabilidad de que se vea interrumpida o fuertemente frenada en las empresas sometidas a gran competencia extranjera e incapaces de adaptar su tecnología y organización del trabajo. Así pues, han de tomarse en cuenta otros factores, tanto más cuanto que la recuperación del crecimiento en los 90, a diferencia de años anteriores, no va acompañada de una recuperación de los empleos industriales formales, sino que, por el contrario, éstos tienen tendencia a disminuir o a mantenerse en el nivel deprimido heredado de la depresión (Dedecca). A este estancamiento o retroceso de los empleos industriales se suele añadir una reducción, a veces masiva, de empleos en los aparatos del Estado a raíz de las medidas de liberalización aplicadas.

La mejoría del poder adquisitivo de las capas denominadas pobres, mayor que la de los trabajadores que tienen empleos formales, es de corta duración. Se agota la posibilidad de deformar los precios relativos. El crecimiento es pobre en empleo; crece el desempleo y sus formas ocultas se desarrollan con la informalización laboral. La pobreza, que ayer se desarrollaba con el aumento de la inflación, crece ahora con el auge del desempleo.

Un comportamiento rentista menos pronunciado pero todavía persistente. Durante la década de los 80, la mayor parte de las economías latinoamericanas sufren una sensible reducción de su tasa de acumulación y una ampliación de la brecha de productividad con los países desarrollados. La hiperinflación se estabiliza en niveles muy altos y el aparato productivo se vuelve obsoleto en numerosos renglones. La pobreza aumenta pero el empleo, en general, parece poco afectado por esta situación. Claro está, el empleo en los aparatos del Estado tiende a incrementarse en numerosos países, aportando así argumentos a quienes, favorables a una retirada del Estado, denuncian el populismo practicado

[9] De manera más precisa, cuando el crecimiento es elevado, la creación neta de empleos es el resultado de la diferencia entre la pérdida considerable de puestos en un sector y la generación en mayor cuantía en otro sector, es decir, en qué medida se acentúa la flexibilidad con el incremento de la movilidad del trabajo. Sin embargo, los que encuentran otro trabajo no son principalmente quienes lo han perdido.

por diferentes gobiernos (Dornbush/Edwards) en esta década. Es cierto que la composición del empleo cambia: menos empleos formales en las grandes empresas, menos empleos informales en las pequeñas empresas industriales, más empleos informales en las pequeñas empresas comerciales y de servicios, más trabajadores por su cuenta que ocupan empleos informales. Sin embargo, en total, el aumento de la pobreza obedece sobre todo al alza de los precios y a sus efectos sobre los ingresos del trabajador en un contexto macroeconómico depresivo; la crecida del empleo no es responsable del incremento de la pobreza. El aumento sensible de los empleos informales, denominados de estricta supervivencia, es más el reflejo de esta suba de la pobreza que una de sus causas.

La situación cambia radicalmente desde fines de los 80 en ciertos países y principios de los 90 en otros: se abren las fronteras y se reducen considerablemente los subsidios a las exportaciones, desapareciendo del todo en algunos casos. La enorme reducción de la protección aduanera tiene efectos significativos en el aparato productivo; algunas empresas desaparecen, sobre todo en las ramas de gran progreso técnico, debido al retraso acumulado y al abandono de una política industrial de apoyo, mientras otras se modernizan rápidamente. El juego de la reestructuración no es sin embargo de suma cero. La integración de los procesos productivos, como cuando existía en Brasil, se resquebraja en varios sitios y surge una «desverticalización». Las importaciones masivas de bienes de capital reducen, claro está, la brecha tecnológica ampliada durante la década anterior, pero se traducen también en la aparición de numerosas fracturas en el aparato productivo. En este nuevo contexto, el empleo industrial se hace cada vez más escaso. A diferencia de la década perdida, es el empleo, su escasez y su precariedad, lo que podría dar lugar a un aumento de la pobreza, tal como se observa en Argentina y en la mayoría de los países desarrollados.

Excepto Chile, con un aumento de su tasa de acumulación del 26%, los demás países de América Latina registraron un aumento leve. Estas tasas de acumulación son bajas, cerca de un 20%, habida cuenta de lo que eran en los años 70, y sobre todo están muy por debajo de lo que son en la mayoría de los países asiáticos (entre un 32 y un 36%). En esta medida se puede hablar de persistencia del mimetismo en el consumo de las capas medias altas con respecto a los países desarrollados y, por ende, de insuficiencia del ahorro[10]. También puede evocarse la persistencia del comportamiento rentista en los inversionistas, quienes optan a menudo por inversiones en cartera (compra de títulos o acciones) y un consumo ostentoso en lugar de hacerlo por inversiones en

[10] Con exclusión de maestros, profesores e investigadores, las capas medias tuvieron niveles de ingresos, a igual calificación, similares a los de las capas correspondientes en los países desarrollados. Con un PIB por habitante mucho más bajo, ello significa que la distribución de los ingresos es particularmente desigual, mucho más que en los países desarrollados y asiáticos. En estos últimos, a igual calificación, ingenieros y ejecutivos tenían y tienen ingresos mucho menores que en América Latina o en los países desarrollados.

el sector productivo[11]. Es cierto que pueden matizarse un poco estos juicios señalando que las inversiones de hoy deberían reconsiderarse al compararlas con las de los 70, en la medida en que parte importante de los bienes de capital es importada y se beneficia de la sensible apreciación de las monedas (30 a 40% desde la estabilización de precios en numerosos países). No obstante, aun tomando en cuenta esta observación, la tasa de acumulación se revaluaría en un máximo de dos puntos del PIB, lo que constituye todavía una diferencia considerable con respecto a las tasas asiáticas.

Al contrario del periodo anterior, la fuerte liberalización de los intercambios conduce a un gran crecimiento de la productividad, y se estrecha la brecha tecnológica con los países industrializados. También en este caso conviene matizar, esta vez hacia la baja, los resultados observados. En efecto, esta productividad no se calcula con respecto al valor agregado en las diferentes ramas, debido a insuficiencias del aparato estadístico, sino en relación con el valor producido e importado. Ahora bien, la participación de las importaciones aumentó considerablemente con la liberalización. Como quiera que sea, incluso tomando en cuenta estas observaciones, es innegable que la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo fue mucho más rápida que la de la acumulación de capital. Desde una óptica macroeconómica, ello significa que las fuerzas de expulsión de empleo fueron superiores a las de creación. Por ese motivo, el crecimiento del producto crea menos empleo que antes a una tasa de crecimiento dada o, en otras palabras, haría falta una tasa de crecimiento particularmente elevada para que se mantuviera o aumentara el empleo industrial. Las economías semi-industrializadas latinoamericanas son en la actualidad una caricatura de las economías europeas. De hecho, sufren una insuficiente acumulación en el mismo momento en que sus mercados financieros viven un auge significativo (Salama, 1996 y 1997), y un aumento, en un 50% más bajo, de su productividad de trabajo con respecto al de las «treinta gloriosas» (Hutton). La industria pierde empleos que el aumento de los servicios no puede absorber, y el desempleo alcanza niveles muy elevados. Así pues, la pobreza gana terreno de nuevo. Las economías latinoamericanas se enfrentan justamente a esta problemática en su versión más pesimista. ¿Cómo crear empleos cuando la acumulación se sitúa en un nivel bajo y la productividad del trabajo crece de manera sustancial?

En abstracto, la respuesta a esta pregunta es sencilla: basta con que la tasa de acumulación aumente y las reconversiones industriales se realicen tomando en consideración los costos sociales. Para ello sería preciso que los empresarios tuvieran un comportamiento menos rentista, que fueran estimulados a invertir más, a consumir y especular menos que en el pasado (aunque con excepción de Chile), y que el Estado adopte una política industrial basada en incentivos. Entre los objetivos prioritarios de los gobiernos actuales no figuran acompañar las reconversiones (tampoco impedirlas), ni minimizar los costos sociales, privilegiar la contratación colectiva, invertir en educación y salud, adoptar una

[11] V. nuestra contribución a la obra publicada bajo la dirección de Chesnais.

política de protección del ambiente o desarrollar las infraestructuras.

Así pues, el diagnóstico es sencillo, aunque también revela la dificultad de tomar medidas al respecto. Si éstas no se adoptan, puede pensarse que el obstáculo para encontrar empleos formales en la industria, el comercio o los servicios se traducirá en un aumento del empleo informal[12], de estricta supervivencia, y del desempleo, es decir de la pobreza.

Hacia una pobreza de dos caras

La pobreza conserva los estigmas de una sociedad subdesarrollada y adquiere los de una sociedad moderna. El nuevo régimen de acumulación que ha predominado en los 90 remite de nuevo al crecimiento y a la baja de la inflación. Sin embargo, es extremadamente frágil y no puede conducir a una reducción sostenida de la pobreza. No solo el aumento de la pobreza se debe hoy en día a que los empleos creados son insuficientes, sino a que la sustentabilidad del crecimiento es problemática. La pobreza por desempleo y la pobreza por recesión son los dos espectros que dominan el panorama en los 90. Por otra parte, las características principales del régimen de acumulación están profundamente marcadas por las nuevas reglas del juego liberal dominante. Por lo que la naturaleza de los empleos creados lleva a formas modernas de pobreza, análogas a las que se desarrollaron en la mayoría de los países industrializados.

Un acordonamiento macroeconómico frágil. Los países latinoamericanos pasaron con gran rapidez de economías relativamente cerradas a la condición de economías abiertas. Ayer, aunque cerradas, sus economías eran muy sensibles a los movimientos cambiarios en los mercados paralelos, por cuanto expresaban la escasa credibilidad de la política económica en curso y las futuras tasas de inflación. Hoy el anclaje de las tasas de cambio nominal al dólar es más o menos estricto, la inflación casi desapareció con la liberalización del conjunto de intercambios comerciales y financieros y del sistema bancario, y con la consiguiente retirada del Estado. El crecimiento, a veces reducido (México), a veces elevado (Argentina), se reanudó y quienes pregonaban esta salida de la crisis confiaban en que sería duradera. Pero no fue así. Muy pronto México debió enfrentar una enorme especulación y se vio en la necesidad de devaluar su moneda (1994, 1995). El «efecto tequila» tuvo repercusiones en una serie de bolsas denominadas emergentes, pero también en otras antiguas como la de París. Se invirtió la coyuntura y México y Argentina entraron en profundas recesiones en 1995. La amplitud de las fluctuaciones, hacia el alza y hacia la baja, recuerda la que vivieran los países desarrollados a fines del siglo pasado hasta comienzos de los añ os 30.

[12] Los empleos informales no son una «esponja» que absorbe el excedente de mano de obra (Lautier), salvo en lo que respecta a los trabajos de estricta supervivencia. Estos traducen la imposibilidad simultánea de recibir una asignación por desempleo y de encontrar un trabajo. Son pues, en cierta forma, una informalización de lo informal y traducen el aumento de la pobreza.

El objetivo de esta sección no es relatar la coyuntura económica de los últimos 5 o 10 años de los principales países latinoamericanos. Consiste en discutir la eficacia del tipo de crecimiento instaurado sobre la evolución de la pobreza –su magnitud, profundidad y diferenciación. Los déficits de balanza comercial y cuenta corriente se acentúan gravemente, y el crecimiento depende cada vez más de la entrada masiva de capitales externos. Se trata de una característica estructural del régimen de acumulación puesto en marcha para salir de la crisis inflacionaria de los años 80.

El hecho de que se abrieran rápidamente las fronteras condujo a una destrucción-reestructuración del aparato productivo, predominando la primera sobre la segunda. Aumentó la tasa de apertura, pero todavía está muy lejos de la vigente en las economías semi-industrializadas asiáticas. Con el sensible aumento de la participación en el comercio internacional, hay una redefinición de la inserción internacional de estas economías; en algunas ocasiones se habla de una «reprimarización». Sin embargo, estas evoluciones no significan en ningún caso que estos países retrocedan a un régimen de acumulación con predominio exportador de productos básicos no elaborados. A diferencia de lo que se observa en los países menos avanzados, el valor agregado es casi siempre importante y la producción suele ser sofisticada.

No obstante, el animado auge de las exportaciones y la transformación ocasional de sus rubros no son suficientes para compensar el de las importaciones. Y aunque el contenido de éstas favoreciera en ciertos países las importaciones de bienes de capital y de productos intermedios sofisticados, la reconversión del aparato industrial no es tan rápida e importante como para que las empresas modernizadas puedan exportar masivamente y transformar de manera positiva y duradera el saldo de la balanza comercial.

La brecha comercial aumenta de manera considerable, tanto más cuanto que la moneda está muy sobrevaluada, se eliminan los subsidios a las exportaciones y bajan significativamente los derechos arancelarios en el momento en que aumenta en los países desarrollados un proteccionismo oculto, no arancelario y centrado en la calidad del producto. Trátese de Brasil, México o Argentina, todos van a tener déficits abismales. Será preciso esperar hasta la crisis de 1994 para que México vuelva a mostrar una balanza comercial excedentaria, que obedece a las grandes devaluaciones y a la recesión. Asimismo, en Argentina la recesión (-7%) de 1995 permitirá que reaparezca un excedente, aunque bastante frágil porque con la recuperación del crecimiento los déficits se vuelven a presentar desde 1997. Brasil, tras haber registrado excedentes muy importantes (del orden de los 10 a 16 millardos de dólares cada año en los 80), acusa déficits de importancia (el déficit de 1997 se estima en 8 a 12 millardos de dólares).

La brecha comercial no es sino una fracción del déficit externo de esos países. Hay otros factores que contribuyen a que sea mayor la necesidad de capitales: los

gastos de turismo, cuyo aumento es enorme, se explican por la sobrevaluación de las monedas respecto al dólar; los gastos relativos al retorno de utilidades y dividendos de las firmas multinacionales, cuyo incremento se da en proporción a la creciente internacionalización del capital[13]; el auge de los gastos relacionados con la compra de patentes extranjeras; y, por último y sobre todo, el servicio de una deuda externa cada vez mayor y su amortización. Esta dinámica de los déficits se observa en todos estos países, aunque hay que abrir un paréntesis –y cerrarlo rápidamente– cuando se produce una devaluación (México) o llega la recesión (México, Argentina).

Es muy probable que estos déficits se agudicen como para que pueda imaginarse que un mero auge de las exportaciones pueda absorberlos. La única posibilidad que entonces queda es transformar el sistema en una «economía casino». Esta política tuvo un franco éxito. No solamente permitió satisfacer la necesidad de financiamiento, sino que también dio lugar a un aumento de las reservas.

Pero el mantenimiento, e incluso el alza de las tasas de interés, implica, por una parte, que los bancos se tornen más vulnerables en especial por el descenso del valor de sus activos, estimulándolos a otorgar créditos malos con un mayor riesgo de incumplimiento, y por otra, eleva el costo de los préstamos recibidos y lleva a revisar las inversiones a los efectos de reducirlas por dos motivos: uno relacionado con el costo y el otro con la posibilidad de comprar bonos públicos, más rentables que la propia inversión[14]. Esta política de altas tasas de interés es entonces, en general, un freno para la inversión, contrariamente a lo que enseñan los modelos inspirados en el enfoque de McKinnon-Shaw, y hace que sea mucho más pesado el servicio de la deuda interna de los Estados, lo cual explica que éste no pueda mantenerse y que se reduzca el diferencial con las tasas de interés estadounidenses, salvo cuando surge la amenaza de especulación contra la moneda nacional.

Por lo general, las tasas de interés elevadas, y sobre todo su alza, no impiden necesariamente el aumento de los préstamos y en esencia incrementan la participación de los impagos en el conjunto de créditos otorgados. La vulnerabilidad de los bancos, ya frágiles por la rápida liberalización de los mercados financieros y el repunte de los créditos dudosos, aumenta cuando los depósitos no siguen el mismo ritmo que el crecimiento de las tasas de interés, y

[13] El ejemplo de México es edificante. La liberalización financiera fue de particular importancia y rapidez. La progresión de la tenencia extranjera de activos bursátiles fue la siguiente: 12/1989, 3,04%; 12/1990, 9,07%; 12/1991, 18,23%; 12/1992, 20,66%; 12/1993, 27,3%. En diciembre de 1994 todavía alcanzaba un 26,49, aunque en valores absolutos hubiera bajado un 33,7% respecto de noviembre del mismo año. La caída continuó con la crisis, pero el porcentaje de valores en manos de extranjeros era todavía ligeramente superior a la cuarta parte de la capitalización de la Bolsa. Para más detalles y un análisis de esta crisis, v. Griffith-Jones.

[14] Existe, sin embargo, otra posibilidad reservada a las grandes empresas y a los bancos. Consiste en solicitar préstamos directamente en los mercados extranjeros a tasas más bajas, pero soportando el riesgo cambiario.

su capitalización se vuelve más apremiante cuando sobreviene la crisis (Gavin/Hausmann).

A la inversa, cuando bajan las tasas de interés reales, como ha sucedido desde 1996 en Brasil y México, se reduce la vulnerabilidad de los bancos y disminuyen las cargas de la deuda interna de los Estados, pero la atracción de capitales extranjeros puede ser relativamente menos importante sobre todo si, en forma paralela, las tasas de interés estadounidenses aumentan y las bolsas de los países industrializados se vuelven cada vez más lucrativas. Sin embargo, la evolución de las tasas de interés y de la capitalización bursátil, así como de su proporción en relación con los dividendos pagados, no es el único factor que estimula la afluencia de capitales (Calvo et al.). Grandes espacios integrados y un crecimiento significativo, aun cuando no sea de la magnitud del de los países asiáticos, pueden mejorar las perspectivas de valorización del capital productivo y estimular el auge de las inversiones directas extranjeras. No obstante, cabe notar que la participación de éstas, aunque también de los créditos bancarios, en el conjunto de aportes de capitales es mucho más baja que en los países asiáticos. En cambio, la de las inversiones en cartera, tanto en acciones como en bonos, es mucho más elevada[15]. La vulnerabilidad es mayor y basta con que se produzca una crisis de confianza, alimentada por los déficits voluminosos y por cierto pesimismo en relación con la capacidad de los gobiernos para manejarlos, como para que los capitales huyan masivamente (México 1994) y la fragilidad del sistema bancario surja con fuerza (Argentina 1995).

En resumidas cuentas, este tipo de crecimiento avanza sobre «el filo de una navaja». Su durabilidad es problemática. Hasta tanto no se modifiquen las condiciones subyacentes a este crecimiento, a tal régimen de acumulación y a este tipo de inserción en la división internacional del trabajo, serán grandes los riesgos sistémicos. El viraje de la coyuntura como resultado de las políticas de austeridad implementadas tras una gran crisis especulativa aumenta considerablemente la pobreza y aniquila de manera brutal el poco progreso que hubiere podido lograrse en las primeras etapas de recuperación del crecimiento. Los más pobres se empobrecen más, otros se vuelven pobres y una gran parte de las capas medias experimenta una disminución drástica de su poder adquisitivo en virtud de la reducción de los ingresos provenientes del trabajo y de la obligación de pagar sus deudas que a veces estaban indexadas al valor del dólar. La crisis financiera, inscrita en la lógica de la liberalización repentina y descontrolada de las economías semi-industrializadas de América Latina, se

[15] De 1990 a 1993, la participación de las inversiones en cartera, incluyendo aquí la compra de acciones pero también de notas de débito y bonos, se eleva a un 67% del conjunto de las entradas de capitales en México, a un 37% en Argentina, a un 22% en Chile, pero sólo a un 6% en Tailandia. Las inversiones directas, e incluso las privatizaciones, se elevan a un 21% del total en México, al 42% en Argentina, al 31% en Chile y al 20% en Tailandia. Los créditos otorgados, entre ellos los de los bancos, no constituyen más que el 12% del conjunto de entradas de capitales en México, el 21% en Argentina, el 47% en Chile y el 75% en Tailandia (v. Griffith-Jones, p. 6).

proyecta en la economía real en forma de recesiones profundas y flexibilizaciones ***de hecho*** de un sector considerable de la mano de obra. Aumentan los despidos y baja el poder adquisitivo.

El auge de nuevas formas de pobreza. La liberalización tiene dos efectos en apariencia opuestos, pero complementarios. Por una parte, acentúa la ***convergencia*** de los modos de acumulación y de trabajo de los países subdesarrollados con la de los países desarrollados; por otra, aumenta su ***heterogeneidad.*** Este aspecto paradójico del crecimiento en una economía abierta fue señalado por Parvus, y luego por Trotsky[16], a comienzos de siglo, pero también por ciertos pensadores del desarrollo de América Latina (Caio Prado Jr., C. Furtado, etc.) en sus análisis para defender la opinión contraria a los estudios en términos de dualismo[17], y hoy en día por numerosos economistas (Thurow). Con la liberalización, estos dos aspectos tienden a acentuarse.

La convergencia es fácil de explicar. La apertura de las fronteras y la cuasi-desaparición de las políticas de subsidio a la producción, independientemente de sus formas, acentúan la presión internacional. Los productos afectados por la competencia foránea ahora han aumentado. Tanto la definición de estos productos como su manera de producirlos se ven influidas por las normas y costos internacionales. En otras palabras, es cada vez más difícil oponerse a la estandarización según pautas externas de artículos más y más numerosos, y continuar produciendo bienes con especificaciones diferentes de las que predominan en el mundo. La producción de estas mercancías se va restringiendo por la búsqueda de la competitividad y, aun cuando ésta no se limita sólo al costo, el peso unitario de la mano de obra incide sobremanera. La selección técnica se encuentra por lo tanto más limitada que cuando la industrialización se desarrollaba bajo la protección de las fronteras y del Estado, siendo mayor la obligación de optar por tecnologías intensivas en capital, lo que explica la reducción de la brecha de productividad en estos últimos años y que la baja del empleo industrial sea la adaptación a esta limitación internacional.

Esta búsqueda absoluta de competitividad se realiza en las peores condiciones: obsolescencia de parte importante del aparato industrial, cuasi-ausencia de una política industrial, firme apreciación de la moneda nacional, liberalización rápida

[16] Calificado entonces de «desarrollo desigual y combinado».

[17] Una palabra para recordar que, según estos análisis, la marcha hacia la modernidad no se hace por mera absorción de las formas antiguas, incluso arcaicas, de trabajo. Por el contrario, muy a menudo las formas antiguas son el producto de una avanzada de estas formas modernas. Se puede así demostrar que lo que se veía como feudal era el resultado de una regresión, por razones históricas diversas, de formas de producción que pudieron dominar en el pasado. En otros términos, el feudalismo sucede a las formas comerciales del capitalismo y no lo precede como sucedió en Europa. Este enfoque permite comprender que la salarización pueda ser incompleta al tener auge el capitalismo, y que a la vez sea el producto de un intercambio de valor y de favores (Mathias). En esta combinación de intercambios, el segundo conserva una fuerza importante, aunque esté en declive con la generalización de las relaciones comerciales, y se traduce en el mantenimiento persistente del clientelismo.

del comercio exterior. Ello explica el que la utilización de tecnologías nuevas no bastase para reducir los costos y que hiciera falta también limitar el aumento de los salarios, e incluso disminuir la masa salarial. Los salarios no evolucionan entonces con el aumento de la productividad, contrariamente a lo pensado por quienes esperaban del crecimiento una mejoría automática del conjunto de ingresos. Antes bien se acentúan las desigualdades.

De manera más precisa, la evolución del costo unitario depende fundamentalmente de tres variables: el aumento de la productividad, la apreciación de la tasa de cambio y la evolución de la tasa de salario real. La primera variable aumenta considerablemente a partir de la salida de la crisis por dos razones: la disminución de las capacidades de producción ociosas en un primer momento, y la adopción de técnicas modernas y de una organización del trabajo más flexible en una segunda etapa. No obstante, el nivel promedio de la productividad del trabajo sigue muy por debajo del de la industria estadounidense o europea, acercándose al de éstas en ciertas ramas de exportación. La segunda variable influye negativamente en la evolución del costo unitario del trabajo de los productos del sector expuesto. La apreciación de la moneda es en realidad muy elevada y las medidas adoptadas para salir de la crisis hacen que sea muy difícil una devaluación que, no obstante, es necesaria. La tercera variable, los salarios reales, soporta el peso de la insuficiencia relativa del aumento de la productividad (habida cuenta de los retrasos acumulados) y de los efectos negativos sobre la competitividad que tiene la fuerte apreciación de la moneda. Lo anterior explica el que en varios países (entre ellos Argentina) los salarios reales hayan podido retroceder o evolucionar por debajo de lo que habría permitido el aumento de la productividad. Asimismo, explica el hecho de que, a pesar de lo modesto de la progresión de los salarios, e incluso de su retroceso, el costo unitario del trabajo, deflacionado del precio al mayor estadounidense, haya podido aumentar de manera pronunciada. De estas evoluciones se origina la gran brecha comercial y la probabilidad de que los salarios reales aumenten de manera significativa en el sector expuesto.

La tendencia a la convergencia está acoplada a una heterogeneidad acentuada. La naturaleza de los empleos cambia: la precariedad y, a la vez, la intensidad del trabajo experimentan un aumento. Con el aumento de la precariedad, los temores de que sea difícil encontrar empleo, en caso de despido, en los mismos términos de salario y condiciones son más grandes que en el pasado. Dicho de otra forma, y así como se nota en Estados Unidos (Wacquant), en Gran Bretaña (Hutton) sobre todo la flexibilidad numérica (a nivel de empleo) y la llamada funcional (a nivel de la organización laboral) cambian no solo las condiciones de trabajo, sino también la manera de vivirlo. El estrés aumenta por las nuevas condiciones laborales, y porque el temor de perder el empleo y volverse pobre hoy es mayor. Con la búsqueda de una más amplia flexibilidad en la empresa y de nuevas formas de control, las condiciones laborales tienden a parecerse entonces a las que predominan en los empleos informales. Se observa pues un doble movimiento: por un lado, con la democratización de los regímenes políticos, los

empleos informales comienzan a beneficiarse modestamente de ciertas ventajas (acceso a la atención médica) y se acercan a las ventajas vinculadas a los empleos formales; por otro, los empleos formales se informalizan con el auge de la precariedad y de la flexibilidad del trabajo.

El crecimiento logrado no es por sí solo susceptible de reducir la pobreza de manera significativa, ni en magnitud ni en profundidad. La pobreza es muy profunda y extensa y el crecimiento es excluyente, por lo que crea cada vez menos empleos. Se basa en un régimen de acumulación particularmente frágil y pobre en materia de generación de trabajo. La pobreza que ayer aumentaba con la inflación avanza ahora cuando el crecimiento no supera un umbral elevado. La nueva inserción internacional de estas economías y la manera como se realiza tienden a difundir la pobreza y a acentuar las desigualdades sociales. La dinámica de este régimen de acumulación hace que aumenten las probabilidades de que se produzcan crisis financieras serias cuyos efectos sobre la pobreza son y serán en sumo grado negativos.

Bibliografía

Beccaria, L. y N. López: ***Sin trabajo, las características del desempleo y sus efectos en la sociedad argentina***, Unicef/Losada, Buenos Aires, 1996.

Bhaduri, A. y D. Nayyar: ***The Intelligent Person's Guide to Liberalization***, Penguin Books, 1996.

Birdsall, N., D. Ross y R. Sabot: «L'inégalité: un frein à la croissance en Amérique Latine» en D. Turnham, C. Foy y G. Larrain (eds.): ***Tensions sociales, création d'emplois et politique économique en Amérique Latine***, OCDE, 1995.

Bourguignon, F.: «Comment on Inequality, Poverty and Growth: Where do We Stand?» Bruno M. y B. Plekovic (dirs.): ***Annual World Bank Conference on Development Economics 1995***, World Bank, 1996.

Calvo, G., L. Leiderman y C. Reinhart: «Afluencia de capital y apreciación del tipo de cambio en América Latina: El papel de los factores externos» en S. Cárdenas y L. J. Garay (eds.): ***Macroeconomía de los flujos de capital***, Tercer Mundo, Bogotá, 1993.

Canavese, A. et al.: «Efectos distributivos del impuesto inflacionario: una estimación para el caso argentino», documento de trabajo FP/01, 1992.

Chesnais, F. et al.: ***La mondialisation financière***, Editorial Syros, París, 1996.

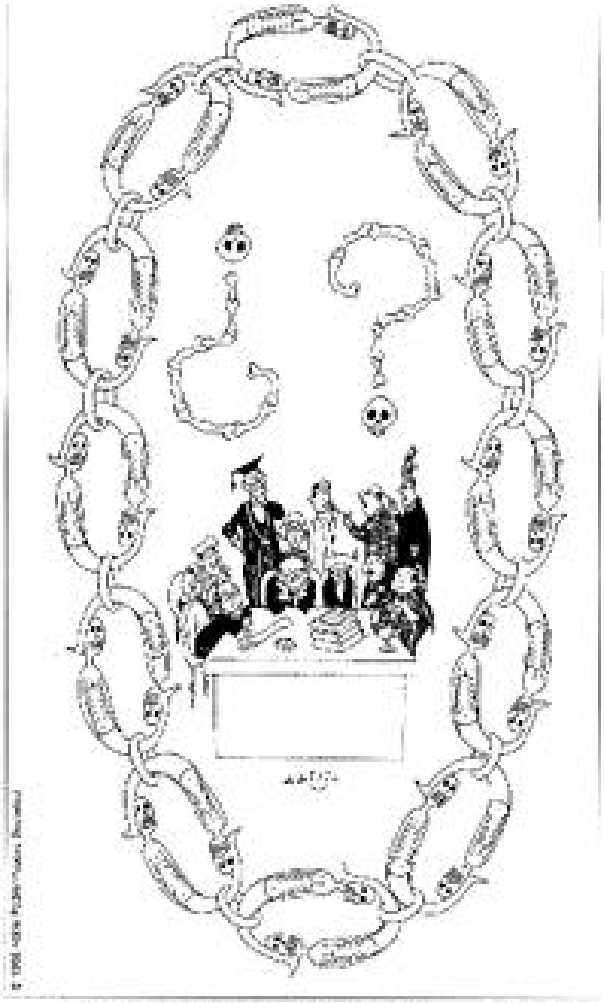
Chudnovsky, D., F. Porta, A. López y M. Chidiak: ***Los límites de la apertura: liberalización, reestructuración productiva y medio ambiente***, Cenit / Alianza, Buenos Aires, 1996.

Damill, M., J. M. Fanelli y R. Frenkel: «De México a México: el desempeño de América Latina en los noventa» en ***Desarrollo Económico*** vol. 36, 1996.

Dedecca, C. S.: «Desemprego e regulaçao no Brasil de hoje, 1996»; «Brasil e Mexico: Regionalizaçao economica e emprego», Cuadernos del Cesit, Instituto de Economía de Unicamp, Brasil.

Dornbush, R. y S. Edwards: «Macroeconomy Populism» en ***Journal of***

Development Economics Nº 32, 1990.
Edwards, S.: ***Crisis and Reform in Latin America, from Despair to Hope***, World Bank - Oxford University Press, 1995.
Gavin, M. y R. Hausmann: «Overcoming Volatility in Latin America», Informe del BID, 1995; «Les origines des crises bancaires: Le contexte macroéconomique. Problèmes d'Amérique Latine» en ***La documentation française*** Nº 21, 1996.
Gollac, M. y S. Volkoff: «Citius, altius, fortius: l'intensification du travail» en ***Actes de la recherche en sciences sociales*** Nº 114, 1996.
Grahl, J.: «Les particularités de l'expérience britannique ou l'insécurité de l'emploi en Grande Bretagne» en ***Actes de la recherche en sciences sociales*** Nº 114, 1996.
Griffith-Jones, S.: «The Mexican Peso Crisis», IDS, Discussion Paper Nº 354, 1996.
Haggard, S. y R. R. Kaufman: ***The Political Economy of Democratic Transitions***, Princeton University Press, 1995.
Hutton, W.: ***The State We're In***, Vintage, Nueva York, 1995.
Ibarra, D.: ***¿Transición o crisis? Las contradicciones de la política económica y el bienestar social***, Nuevo Siglo / Aguilar, 1996.
Lautier, B.: ***L'économie informelle***, La Découverte, París, 1994.
López Castaño, H.: «Secteur informel et société moderne: l'expérience colombienne» en ***Tiers Monde*** Nº 110, 1987.
Márquez: «Le problème de l'emploi en Amérique latine» en D. Turnham, C. Foy, G. Larrain (eds.): ***Tensions sociales, création d'emplois et politique économique en Amérique latine***, OCDE, 1995.
Mathias, G. y P. Salama: ***L'etat surdéveloppé***, La Découverte, París, 1993.
Mathias, G.: «Etat et salarisation restreinte au Brésil» en ***Tiers Monde***, 1987.
Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos. Secretaría de Programación Económica (República Argentina): ***Informe Económico***, 1996.
Psacharopoulos, G., S. Morley, A. Fizbein, H. Lee y B. Wood: «Poverty and Income Distribution in Latin America», Banco Mundial, Informe Nº 27, 1992.
Salama, P. y J. Valier: ***Pauvretés et inégalités dans le Tiers Monde***, La Découverte, París, 1994.
Trejos, T. (ed.): ***Ajuste macroeconómico y pobreza en América Latina***, IICA, 1992.
Wacquant, L. J. D.: «La généralisation de l'insécurité salariale en Amérique» en ***Actes de la recherche en sciences sociales*** Nº 115, 1996.
Watanabe, S.: «Quo vadis Africa? La stratégie de développement de la Banque Mondiale vue par le Japon» en ***Tiers Monde*** Nº 50, 1997.



La ilustración acompañó al presente artículo en la edición impresa de la revista