

Las nuevas causas de la pobreza en América Latina*

Pierre Salama**

El crecimiento parece ser a priori el remedio milagroso para la pobreza, por dos razones: el empleo aumenta y la productividad se incrementa, y con ella también lo hacen los salarios (Edwards, 1995). Cuando la distribución del ingreso es estable, el conjunto de los ingresos aumenta al mismo ritmo y, de este modo, el crecimiento disminuye el peso de la pobreza al cabo de un tiempo. Su eficacia depende en principio de dos parámetros: por un lado, de la magnitud del crecimiento y de su carácter duradero; por otro, de la importancia de la pobreza, del alejamiento de la línea de pobreza que experimente el ingreso medio de los pobres y de la distribución de la pobreza entre los pobres. Esta evolución puede verse contrariada o amplificada por dos factores suplementarios: el crecimiento no acarrea espontáneamente un crecimiento homotético del conjunto de los ingresos; una política redistributiva del ingreso puede ser puesta en práctica.

La rápida y notoria reducción de los indicadores que miden la extensión y la intensidad de la pobreza en los países asiáticos parece confirmar el importante papel desempeñado sobre la pobreza por un crecimiento consecuente y sostenido. En efecto, el crecimiento es muy elevado desde hace dos o tres décadas en la mayor parte de esos países, las desigualdades en términos de ingresos son moderadas –el abanico del ingreso de los pobres no era muy amplio–, y la pobreza ha disminuido notablemente. Estas evoluciones rápidas arrojan enseñanzas para la mayoría de los países latinoamericanos y deberían permitirles definir políticas económicas capaces de reanudar un crecimiento alto y duradero y erradicar así una pobreza masiva, profunda y heterogénea.

* Fue traducido del francés para la revista *Ciclos* por Susana Peñalva.

** Profesor de la Université de Paris XIII, investigador miembro del Groupe de Recherche sur l'État, l'Internationalisation des Techniques et le Développement (GREITD).

Algunos tests econométricos, efectuados principalmente por las instituciones internacionales,¹ y ciertas formalizaciones recientes parecen atribuir un rol importante a la distribución del ingreso para explicar el crecimiento. Cuanto menos importantes son las desigualdades en materia de ingresos –medidas por la relación entre los dos primeros (o los cuatro primeros) deciles y los dos últimos–, más vigoroso y duradero sería el crecimiento, y viceversa (Birdsall *et al.*, en: Turnham *et al.*, 1995).²

Las bajas disparidades de ingreso constituirían así un factor positivo para el crecimiento y éste actuaría al cabo de un tiempo sobre la disminución de la pobreza; primero débilmente, si los pobres están alejados de la línea de pobreza, luego masivamente, si las desigualdades entre los pobres son escasas. Inversamente, las grandes desigualdades no favorecerían el crecimiento y el círculo virtuoso descrito no podría desarrollarse. En estas condiciones, ¿cómo obtener un fuerte crecimiento en países donde las desigualdades de ingreso son particularmente importantes, como es el caso en la mayor parte de las economías latinoamericanas? ¿Es preciso redistribuir los ingresos en favor de las capas más pobres, o bien “esperar” que el crecimiento obre para los menos favorecidos,³ estimulando al mismo tiempo su desarrollo mediante medidas de liberalización?

Insistir sobre el grado de desigualdad de los ingresos y la no-liberalización de la economía podría ofrecer una “explicación” del crecimiento más moderado en América Latina que en los países asiáticos de reciente industrialización (Psacharopoulos *et al.*, 1992)⁴ y definir una política económica susceptible de actuar sobre la pobreza, su extensión y su intensidad mediante la liberalización de los mer-

-
1. Es sorprendente que para demostrar las relaciones entre equidad y crecimiento, la mayor parte de los tests tomen períodos muy extensos, por ejemplo 1965-1990, en los cuales se mezclan fases de expansión (1965-1982) y fases de fuerte depresión (la década perdida de los años ochenta) y conformen muestras de países cuya homogeneidad es cuestionable (por ejemplo: Banco Mundial, 1993).
 2. Estas conclusiones parecen oponerse así a la tesis desarrollada por Kuznets, según la cual la disminución de los ingresos sigue una curva en U invertida. Al principio las desigualdades tienden a acentuarse con el crecimiento, ya que los trabajadores se desplazan de los sectores de baja productividad hacia aquellos de productividad más elevada. O incluso a los análisis de Kaldor que relacionan el grado de desigualdad y la importancia del ahorro. Un aumento de las desigualdades debe de permitir liberar fuentes de ahorro suplementarias (los sectores acomodados ahorrando más que los que no lo son) y, consecutivamente, más inversión y crecimiento.
 3. La afirmación debe, desde luego, ser matizada. Las instituciones internacionales consideran a menudo que es preciso ayudar directamente, y mediante programas focalizados, a los grupos alcanzados por la pobreza extrema (los indigentes). Los « otros pobres », aquellos cuyos ingresos se sitúan entre la línea de indigencia y la línea de pobreza, no deben beneficiarse con una redistribución de ingresos, sino con programas de educación y de salud.
 4. Utilizamos a sabiendas el condicional. La mayoría de las economías latinoamericanas experimentaron fases de prosperidad prolongadas, desde los años cincuenta hasta los años setenta, y para algunos, más largas, con una distribución del ingreso particularmente desigual y una intervención del estado al menos sustancial, ya que ciertos teóricos focalizaban su investigación, en esta época, sobre el papel industrializador de los

cados. A la inversa, la reducción de la pobreza y las desigualdades, y la recuperación de la senda del crecimiento podrían ser el resultado de una intervención del estado más consecuente, menos burocrática, operando a la vez con una política de redistribución de ingresos y una política industrial, a semejanza de las observadas en numerosos países asiáticos. Cabe constatar, sin embargo, que las recomendaciones predominantes, efectuadas por las instituciones internacionales, insisten en general sobre el rol regulador del mercado y sobre los aspectos nocivos de la intervención del estado cuando ésta trasciende las áreas restringidas definidas por el enfoque liberal. Esto es, no intervención en la asignación de recursos, en la inversión productiva; una política redistributiva limitada por los principios rawlsianos⁵ de equidad y de justicia,⁶ y una intervención del estado acotada a algunos sectores no mercantiles: la salud (insistiendo en la prioridad al financiamiento de políticas preventivas), la educación (privilegiando la enseñanza prima-

estados, y dado que el Banco Mundial, entonces mucho más keynesiano que en la actualidad, buscaba favorecer su intervención. Para un estudio detallado de los fundamentos teóricos de la intervención importante del estado en los países subdesarrollados, véase G. Mathias y P. Salama (1983). Agreguemos por último que es en una fase de acentuación de las desigualdades, hecha posible por un golpe de estado militar, que Brasil experimentó lo que algunos denominaban en aquel momento "un milagro económico".

5. Con referencia a los postulados de la teoría de la justicia de John Rawls (cf. *Théorie de la justice*, París, Seuil, 1987). (N. de T.)
6. La redistribución debe ser tal que no debe amputar el nivel absoluto de ingresos de ciertas capas sociales en beneficio de otras, a fin de no incitarlas a trabajar menos. La progresión de los ingresos puede ser, en cambio, diferenciada, lo cual, en los países donde la desigualdad profunda en materia de ingresos predomina, deja poco margen a una política redistributiva, sobre todo si el crecimiento está ausente. De hecho, dos ideas se oponen: la primera insiste en este enfoque en términos de equidad y de 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 agregará a la obtenida gracias a la redistribución de ingresos según reglas definidas; la segunda adopta otro enfoque de la justicia y de la equidad, y considera primero las desigualdades desde un punto de vista ético, luego desde un punto de vista económico. Dicho de otro modo, las medidas de redistribución pueden tener un costo, incluso en términos de crecimiento, que conviene calcular, pero deben ser tomadas por razones éticas, aun cuando esas medidas sean escalonadas en el tiempo. Estas medidas pueden tener también cierta eficacia económica, posibilitando que la regulación sea modificada y que la valorización del capital resulte mejorada en los sectores que responden al alza de la demanda solvente producida por la recuperación del poder de compra de las capas sociales de más bajos ingresos. Pero asimismo ellas pueden no favorecer el crecimiento. El argumento económico, incluso si merece ser tomado en consideración, no es por tanto suficiente en sí mismo como para justificar una redistribución importante de ingresos en favor de los más desposeídos. Una política de redistribución que no obedeciera más que a argumentos económicos tendría fundamentos bien frágiles. Es la razón por la cual los argumentos de orden ético deben ser planteados en primer término. Siendo así, es preciso destacar que, globalmente, los argumentos éticos y económicos van actualmente en el mismo sentido.

ria) y la infraestructura (transporte, pero también energía, desagües, etcétera). Este tipo de intervención, limitada a la producción de externalidades para las empresas, o a prevenir aquellos efectos negativos producidos por el mercado, *estaría y está* destinada a disminuir el indicador de pobreza humana construido por el PNUD. Sus efectos son importantes sobre el mejoramiento del nivel de vida de los sectores más pobres y modestos,⁷ pero es muy limitada.

Los estudios que preconizan reformas estructurales tendientes a liberalizar fuertemente la economía y a recentrar la intervención del estado en los sectores no mercantiles, sin proceder a una redistribución previa de ingresos, pecan a menudo de simplismo. Las desigualdades tenues y el fuerte crecimiento constituyen efectivamente remedios a la pobreza. Pero el crecimiento durable no es "naturalmente" el producto de una liberalización fuerte y súbita de la economía. Agregar a esa verdad de perogrullo observaciones que muestran la persistencia de la pobreza cuando numerosos estados, especialmente entre los países menos avanzados, experimentan una hinchazón burocrática, un desarrollo de la corrupción y una ineficacia real, para después asociar mecánicamente estos aspectos a la intervención excesiva del estado, sin procurar analizar estos fenómenos en su relación con la construcción de un estado en un contexto en el cual las relaciones de producción capitalistas no son predominantes, es por lo menos simplista. Observar que numerosos gobiernos consagran una parte importante de sus recursos a financiar los déficit considerables de las empresas públicas sin interrogarse sobre el hecho de si ellas han podido ser eficaces en el pasado, si han podido producir externalidades positivas para las empresas privadas, y si sus déficit actuales no provienen en gran medida del trastorno del contexto macro-económico —como consecuencia de las drásticas políticas económicas de ajuste implementadas en los años ochenta—, para deducir que la intervención del estado no podría (¿por naturaleza?) ser eficaz en el terreno económico, forma parte de un desconocimiento de las relaciones entre el estado y el mercado y refleja un enfoque exclusivamente ideológico de estas relaciones.

Este enfoque liberal, por otra parte, fuerza a menudo los hechos y ha hecho falta la controversia sobre el rol del estado en Corea del Sur⁸ para que el Banco Mundial se digno reconocer que él habría podido ser eficaz, para agregar casi de

-
7. Algunas mediciones han podido mostrar asimismo que eran los países que consagraban más recursos a estos gastos (en porcentaje del PBI) los que experimentaban un crecimiento elevado y duradero (para una revisión de estos estudios, véase Fislow, 1996). A la inversa, los que gastaban poco en educación, salud, infraestructura, investigación, experimentaban un crecimiento débil e irregular en un período prolongado, sobre todo si paralelamente consagraban lo esencial de sus ingresos públicos a pagar una burocracia "desmesurada", a cubrir los déficit abiertos de sus empresas públicas.
 8. El Banco presentaba el crecimiento de Corea del Sur como un modelo de liberalismo y subestimaba profundamente el rol del estado en la actividad económica, tanto directa (empresas públicas) como indirecta (política industrial, sirviéndose a la vez del proteccionismo, temporario y selectivo, de la ayuda a la investigación y de condiciones de financiamiento particularmente eficaces).

inmediato que la actividad económica habría sido más sostenida (¿?), que los recursos productivos habrían sido mejor asignados si se hubieran limitado al área de la salud, de la educación y de las infraestructuras. De igual modo, habrá que esperar al último informe del Banco Mundial (1997) para reconocer un rol más positivo a la intervención del estado que el que le fuera acordado hasta hace poco, con una acotación que vincula no obstante esta intervención y su eficacia a la existencia de "ciertas condiciones socio-históricas"..., lo cual es aparentemente una trivialidad, pero que puede significar asimismo que tal o cual país que no poseyera las condiciones específicas que hicieron eficaz la intervención del estado en Corea del Sur o en Japón debería abstenerse de servirse de ella para salir del subdesarrollo y disminuir la pobreza.⁹

¿Cómo obtener un crecimiento fuerte y duradero para que la pobreza disminuya en forma significativa? Más precisamente, ¿es con o sin una política redistributiva del estado que vaya más allá de los programas focalizados, limitados a los indigentes?, ¿con o sin una política industrial?¹⁰ A este interrogante se agrega por último una cuestión esencial sobre el tipo de crecimiento: ¿con qué régimen de acumulación se puede obtener un aumento de la producción que permita comenzar a erradicar la pobreza de manera significativa y duradera? Dicho en otros términos, ¿la única posibilidad de alcanzar tasas de crecimiento elevadas y sostenidas es optar por un crecimiento motorizado por las exportaciones?,¹¹ ¿o bien hay otros regímenes de acumulación, que combinen por ejemplo la dinámica de los mercados interno y externo, privilegiando los sectores que emplean mucha mano de obra y cuyos efectos de arrastre (en el sentido de Hirshman) son importantes?

Según se observa, la cuestión de la pobreza y de su erradicación está lejos de invocar soluciones simples, recetas milagrosas. El objeto de este estudio es a la vez mostrar algunos de los factores que actúan sobre la pobreza, su extensión, su intensidad y sus formas, y analizar la fragilidad de las soluciones puestas en práctica en el contexto latinoamericano de los años noventa.

9. Véase S. Watanabe (1997), donde se recuerda que según las autoridades japonesas: "el Banco Mundial debería dar muestras de pragmatismo: haría mejor en incitar a los países en desarrollo a limitar los riesgos de quiebra de los poderes públicos, en lugar de desestimular la puesta en práctica de políticas industriales" (p. 316). Siendo así, es probable que después de haber sido keynesiano, luego liberal, y finalmente, por último, liberal-pragmático, el Banco Mundial vuelva sobre la necesidad de una política industrial a causa del agotamiento de la vía liberal y en razón del juego de las designaciones en su dirección.

10. A condición expresa de tomar recaudos, antes de decidir esta intervención, acerca de su factibilidad.

11. Tal como lo recomienda el Banco Mundial, cualquiera que sea el país en desarrollo, el nivel alcanzado por su industrialización y la extensión que en él revista la pobreza.

1. *Los factores que concurren al agravamiento de la pobreza y a su reducción*

Nos limitaremos aquí a los factores estrictamente económicos, como la inflación y su opuesto, el crecimiento del PBI y su contrario, la relación entre el crecimiento de la productividad del trabajo y el de la acumulación, la evolución de la distribución del ingreso. No procuraremos medir los efectos de las políticas sociales (de educación, de salud) sobre la pobreza, por una razón simple: éstas han contribuido poco o nada a la erradicación de la pobreza, en la medida en que durante el período inflacionario llamado "la década perdida" (los años ochenta) los gastos sociales y en materia de educación por lo general bajaron. A la inversa, el deterioro profundo de un conjunto de servicios públicos contribuyó al agravamiento de la pobreza, sobre todo cuando se la mide a partir de las necesidades básicas insatisfechas. Con la estabilización de precios y la reanudación del crecimiento, las medidas en favor de una expansión de estos gastos más que la búsqueda de su supresión, no son suficientemente importantes y son demasiado recientes como para que hayan podido producir un efecto significativo sobre la pobreza.

La inflación y su opuesto en una coyuntura cambiante.

1. Alza de precios y depresión

Las economías latinoamericanas han experimentado fases de muy alta inflación, e incluso de hiperinflación en los años ochenta.¹² Es sabido que el alza de precios opera una punción sobre los ingresos, a excepción —con frecuencia— de los más elevados, indexados por el tipo de cambio. Esta punción, denominada en la literatura "impuesto inflacionario" es *inversamente proporcional a la magnitud del ingreso*. El ejemplo de la Argentina es esclarecedor al respecto. Los ingresos correspondientes al decil más bajo sufren de lleno el impacto de esta tasa y pierden en 1989, año de fuerte inflación en Argentina, el 9,2 % de su poder adquisitivo, mientras que los ingresos del cinco por ciento más elevado experimentan un recorte de este poder de compra del 2,8 %, en razón de la aceleración inflacionaria. (Canavese *et al.*, 1992)

Las causas de esta evolución contrastante son bastante simples de comprender. Es preciso distinguir los ingresos más o menos protegidos de aquellos que no lo están. Los ingresos no protegidos sufren de lleno la aceleración del alza de precios. Estos ingresos son los de las categorías más pobres de la población y muy a menudo los de los retirados de la función pública que pagan de este modo la crisis fiscal del estado. La pobreza de estas capas sociales se acentúa casi mecánica-

12. No analizaremos aquí las causas de estas escaladas hiperinflacionarias (véase Salama y Valier, 1990). Observemos solamente la responsabilidad de las políticas de ajuste implementadas citando el informe del PNUD de 1996: "Las políticas de ajuste han establecido a menudo los presupuestos desestabilizando la vida de las personas" (p. 54).

mente. Las capas sociales protegidas son aquellas que se benefician de mecanismos de indexación, ya sea sobre los precios, ya sea sobre el monto de facturación. La indexación según los precios no estabiliza el poder de compra, pero permite que éste disminuya menos que si el ingreso no se indexara. La indexación sobre la facturación es eficaz si existe un fuerte crecimiento.

La eficacia de la indexación sobre los precios es relativa. Se la encuentra sobre todo en las grandes empresas y concierne relativamente poco a los sectores llamados pobres, más presentes en los empleos informales industriales, comerciales y de servicios. Cuando la indexación es completa —lo cual es raro—, la recuperación del poder de compra se efectúa al cabo de un lapso definido de tal manera que, a niveles de inflación constantes, la pérdida de poder adquisitivo es igual a la mitad de la diferencia entre el poder de compra del salario al comienzo del período y el poder adquisitivo alcanzado al fin del período. Si esta pérdida de poder adquisitivo no suscita comportamientos de oposición por parte de aquellos que la padecen, ella se mantiene en tanto que el índice de inflación permanece constante. En la situación opuesta, si los trabajadores procuran mantener su poder adquisitivo inicial exigiendo una recuperación superior a la que proporciona la simple indexación, y si encuentran una oposición por parte de los empresarios, el índice de inflación aumenta. La razón esencial de esto resulta de que los trabajadores actúan sobre un solo mercado (el trabajo), mientras que los empresarios, presentes en el mercado de trabajo, actúan asimismo sobre el mercado de bienes y pueden así recuperar lo que alguna vez debieron ceder en el mercado de trabajo, gracias a su capacidad de incidir sobre los precios. El conflicto distributivo está en el origen del aumento del alza de precios, según este enfoque kaleckiano que, como se ha podido ver, se opone netamente al enfoque monetarista (Salama y Valier, 1990).

Según el enfoque kaleckiano, compartido por la corriente estructuralista en América Latina, basta que el precio de los insumos importados aumente, tras una maxidevaluación, para que los márgenes de ganancia sean amputados frente a precios que se mantienen. Si en cambio, esos márgenes se mantienen, los precios aumentan, el poder adquisitivo de los asalariados baja y el conflicto redistributivo se ve relanzado. Cuando este conflicto es neutralizado, el alza de precios permanece constante, a un nivel elevado, y la inflación evoluciona por mesetas sucesivas.

La indexación se produce al final de un período determinado. Por eso es denominada "*ex post*". Es la razón por la cual su eficacia es reducida. Cuanto más breve es el lapso de no indexación, menos importante es la reducción del poder de compra, a una tasa de inflación constante. A la inversa, cuando la indexación es "*ex ante*", como es el caso para los productos financieros, la inflación beneficia a los ingresos del capital,¹³ ya que la corrección del poder adquisitivo se opera con

13. Tal es el caso cuando son suscriptos bonos del Tesoro indexados según índices que se supone representan la inflación por venir, como por ejemplo la tasa de cambio en el mercado paralelo. Observemos sin embargo que los salarios pueden ser objeto de una indexación *ex ante*. Fue el caso en México durante el sexenio de Miguel de la Madrid, a comienzos de los años ochenta. En este caso, no obstante, la indexación *ex ante* sir-

respecto a un alza de precios anticipada, superior al índice de inflación presente. *Las desigualdades entre los ingresos del capital y del trabajo aumentan entonces, al mismo tiempo que crece la pobreza.*

Los ingresos no salariales, generalmente más importantes en los *empleos informales* no industriales, comerciales y de servicios son indexados sobre el monto de facturación. Según el razonamiento que hemos desarrollado, estos trabajadores no deberían sufrir ni la inflación ni su aceleración, ya que ellos podrían hacerla repercutir instantáneamente sobre su precio de venta y mantener al menos su poder de compra estable. Sin embargo, es exactamente lo contrario lo que se produce. *Son las capas sociales más pobres las que experimentan las reducciones más severas de su poder adquisitivo.* Tal situación es lógica para los sectores cuyos ingresos no están indexados; ella parece menos comprensible para aquellos que cuentan con una indexación *de facto*. La explicación de esta paradoja aparente es simple. Los ingresos de estas capas sociales dependen de la evolución de la demanda que les está dirigida. Cuando ésta declina, su facturación se reduce aun cuando y sobre todo si ellos trasladan el alza de precios sobre sus productos. Ahora bien, esta demanda disminuye a medida que la inflación recorta el ingreso de los empleos formales indexados y que se desarrolla la crisis económica. *Estos dos factores interactúan y potencian sus efectos sobre la demanda que se dirige a ellos y, por repercusión, sobre su poder de compra.*

Interviene además un tercer factor: el aumento del número de pobres en los empleos informales de estricta supervivencia. En efecto, cuando la crisis se desarrolla, los empleos formales se vuelven más escasos y, en las grandes empresas, los despidos se multiplican. Las pequeñas empresas industriales que trabajan directa o indirectamente para las grandes o que utilizan insumos producidos por éstas sufren asimismo los efectos de la crisis y los empleos informales, predominantes en este tipo de actividad, se tornan igualmente más escasos.¹⁴ Los empleos así perdidos no aparecen, o bien lo hacen débilmente, en las estadísticas de desocupación, a excepción de ciertos países como la Argentina, en la medida en que los seguros de desempleo, cuando existen, son de muy escaso monto. Los empleos informales se desarrollan entonces en los servicios o en el comercio y más particularmente en las actividades de estricta supervivencia. La oferta aumenta pero la demanda baja; es lógico entonces que la facturación de la mayoría de estos em-

vió como medio para reducir fuertemente los salarios reales ya que la inflación prevista por el gobierno era sistemáticamente inferior a la que habría de efectivizarse.

14. Estos empleos formales e informales serán objeto de un desempleo "keynesiano", ya que la flexibilidad parece efectuarse por las cantidades (López Castaño, 1987), mientras que las empleadas domésticas, en una misma situación de mala coyuntura, parecen sufrir una desocupación "clásica", pues la flexibilidad se opera por los precios. Cabe hacer notar, sin embargo, que la reducción, a veces importante, de los ingresos de gran parte de los sectores medios, ha acarreado una reducción de las horas trabajadas por las empleadas domésticas y una baja de sus ingresos.

¿SECTOR INFORMAL O EMPLEOS INFORMALES?

El sector informal es un conjunto profundamente heterogéneo, no sólo por las ocupaciones que lo componen, sus relaciones con el estado y con lo legal, sino también por sus orígenes. La terminología que se refiere a "sector informal" es ambigua: ella no destaca la especificidad de las situaciones y no permite analizar las evoluciones posibles de diferentes empleos informales (Lautier, 1994). Un ejemplo permite comprenderlo. En la Argentina se puede observar la presencia de un sector informal muy importante, cuando se define a este último por el no pago de las cargas sociales y la no declaración (o la declaración incompleta) de los trabajadores ante los organismos fiscales y de seguridad social, de modo que estos últimos no son objeto de descuentos obligatorios y, como corolario de esta ausencia, no tienen acceso a la protección social definida por la ley.

El empleo informal en la Argentina no tiene los mismos orígenes que en el Brasil, por ejemplo, porque las dos formaciones sociales no han tenido la misma trayectoria en términos históricos. En un caso, la colonización europea de poblamiento se vio acompañada de la erradicación de la mayor parte de los indígenas —ciertamente, en número menos importante que en los Andes o en México—, y casi no se recurrió a la importación de mano de obra esclava. Los empleos informales se caracterizan esencialmente, en consecuencia, por eludir la ley, a semejanza de lo que se observa, con menor extensión, en los países europeos. En el otro caso, la nueva inserción en la división internacional del trabajo y la implementación de economías exportadoras, condujeron a una desestructuración de las relaciones de producción que existían en las comunidades indígenas, y en ciertos casos a una importación masiva de mano de obra esclava. Estas formas específicas de incorporación al trabajo desestructuraron las relaciones de producción preexistentes desviándolas de sus finalidades. Ellas se tradujeron en una reducción importante de la esperanza de vida de las poblaciones sometidas —cuando no fue por medio de masacres, y hasta de genocidios— para imponer la economía de exportación, pero también en una adaptación de esas relaciones de producción a la elaboración de bienes destinados a ser intercambiados masivamente, y a menudo en un mestizaje de las poblaciones. Ocurre que rasgos importantes de esas antiguas relaciones de producción perduran con el desarrollo del capitalismo. Es sobre esta base que habrán de desarrollarse nuevamente, violencia mediante, las relaciones mercantiles y capitalistas, con la industrialización. Ésta es la razón por la cual las formas de asalarización llevarán allí más que en otros contextos el sello de las formas personales de dominación. Lejos de devenir anónimas, las relaciones de producción habrán de caracterizarse por el favor y el salario no será solamente un intercambio de *valor*, sino también y sobre todo un intercambio de *favor*. Esta combinación de "valor-favor", destacada por G. Mathias (1987), da lugar a la vez a formas de dominación caracterizadas, políticamente, por el autoritarismo y el paternalismo, económicamente, por la "modernización conservadora", y en el ámbito salarial por la asalarización incompleta, es decir, por formas informales de empleo. Esto muestra en consecuencia hasta qué punto no se puede reducir la informalidad a la ilegalidad, sobre todo cuando ella descansa en otros mecanismos de legitimación que los prevalecientes en otros contextos, « no mercantiles » (Mathias y Salama, 1983), para oponerlos a la legitimación mercantil surgida del desarrollo de relaciones capitalistas, anónimas.

pleos se reduzca fuertemente y que la pobreza se desarrolle y se intensifique. La desigualdad entre los pobres se incrementa y la heterogeneidad de los empleos informales aumenta a medida que la inflación, la crisis y la cantidad de estos empleos se desarrollan.

Se puede resumir el conjunto de los efectos de la inflación en la tabla siguiente:

Aceleración del alza de precios

Ingresos	Crecimiento	Recesión
Ingresos indexados <i>ex post</i>	-	-
Ingresos (del capital) indexados <i>ex ante</i>	+	++
Ingresos no indexados	--	---
Ingresos indexados indirectamente	0 ó +	---

Las fluctuaciones de gran amplitud del PBI, tanto al alza como a la baja, en este contexto depresivo y fuertemente inflacionario –en un enfoque de largo plazo– de los años ochenta, tienen efectos diferentes sobre la distribución del ingreso, y por tanto sobre la pobreza. Según la CEPAL, en un estudio retomado y analizado por V. Bulmer-Thomas (1998), la desagregación de esos años en fases recesivas, de crecimiento cero, y por último expansivas, revela, a partir de 36 observaciones efectuadas sobre once países de la región, que en quince casos analizados en período de recesión, el ingreso medio del cuarenta por ciento de la población más desfavorecida se deterioró, mientras que el del quince por ciento de la población más rica mejoró en siete casos sobre quince y disminuyó en los otros ocho casos.¹⁵ Cuando la economía se estanca, sobre cuatro casos observados, el ingreso medio del cuarenta por ciento más desfavorecido mejora ligeramente, mientras que el del diez por ciento más rico, paradójicamente, declina ligeramente. En las fases ascendentes del ciclo, sobre diecisiete casos observados, el ingreso del cuarenta por ciento más desfavorecido baja en cinco casos, mientras que esta baja no se observa más que en dos casos sobre diecisiete para el diez por ciento más rico.

15. Sin embargo, en otros trabajos (Salama y Valier, 1993) se ha mostrado, retomando los datos de la CEPAL y mediante una desagregación más fina, que el ingreso del 5 % más rico mejoró en general en las fases recesivas.

2. Superación de la hiperinflación y reanudación del crecimiento

La evolución de los ingresos de los sectores modestos y pobres son inversas cuando el alza de los precios cae brutalmente y se retoma el crecimiento. *En una primera fase*, los ingresos de la mayor parte de los empleos informales tienen tendencia a aumentar más rápidamente y mucho más fuertemente que los ingresos de los empleos formales. En una segunda fase, la evolución de dichos ingresos es menos positiva, e incluso negativa en algunos países, tal como se puede observar en los cuadros siguientes, que presentan las evoluciones contrastantes de los ingresos medios de los trabajadores, de los empleos informales y de la desocupación en Brasil, a partir de 1994, año de la puesta en práctica y del éxito del plan de estabilización de precios llamado Plan Real.

CUADRO 1
Ingresos medios de los trabajadores según su condición formal
e informal en Brasil a partir del Plan Real
 (en reales de diciembre de 1995)

Condición laboral	Promedio 1994	Promedio 1995	Promedio 1996	Enero 1997	Febrero 1997	Marzo 1997	Abril 1997
Asalariado con libreta	519,74	533,22	570,13	562,58	559,09	548,27	555,38
Asalariado sin libreta	350,27	399,78	423,29	433,79	426,29	423,56	427,59
Trabajador "por cuenta propia "	383,81	460,93	490,07	481,03	483,93	480,43	486,19
Empleadores	1695,76	1817,76	1830,64	1769,52	1746,17	1665,32	1764,92

Fuente: IPEA, *Mercado de trabalho, conjuntura e analise*, n° 5, julio 1997.

La primera fila del cuadro da cuenta de los empleos formales, en promedio mejor remunerados que los empleos informales. Las tres últimas filas se refieren a los empleos informales. Es en las dos primeras de estas tres filas donde se concentran los pobres. Las respectivas evoluciones de estos ingresos son *más amplias* que las de los empleos formales, tanto a la baja en los momentos de crisis y de inflación, como al aumento en ocasión de la reactivación y la superación de los procesos inflacionarios. Este ciclo específico del poder de compra de esos trabajadores ha llevado a ciertos economistas a pensar que la reversión de la coyuntura y el fin de la alta inflación bastarían para mejorar en forma duradera el poder de compra de los pobres y que una política redistributiva de ingresos no sólo resultaría menos necesaria, sino que podría contribuir a contrariar esas evoluciones

positivas. Éstas legitimaban la política liberal de salida de la crisis elegida y militaban contra una intervención del estado más allá de las fronteras delineadas por la salud, la educación, y las funciones "reales"¹⁶ del estado, como la justicia, la policía y el ejército.

Para comprender la evolución específica de estos ingresos y la amplitud de su ciclo, es preciso tener en cuenta dos factores: la evolución de los ingresos y de los gastos de los trabajadores que ocupan empleos formales; la deformación posible de los precios relativos en favor de los trabajadores ocupados en el comercio, en la pequeña industria y en ciertos servicios. Estos dos factores combinados actúan positivamente sobre los ingresos de una fracción importante de los empleos informales, pero su influencia tiende a agotarse rápidamente. Es la razón por la cual, luego de una fase de marcada recuperación, estos ingresos tienden a estancarse, si no a retroceder.

Los empleos formales crecen poco, incluso disminuyen en ciertos países, cuando se revierte la coyuntura, pero los salarios se benefician con el freno de la inflación en un primer momento. Los gastos aumentan sin embargo más que el incremento del poder de compra. En efecto, los comportamientos de consumo y de endeudamiento cambian. La caída de los precios es percibida favorablemente, no sólo porque el fantasma del empobrecimiento se aleja, sino también porque una mejora del poder de compra se torna posible. El temor de que el detenimiento del alza de precios sea temporario puede conducir a precipitar las compras, a dejar de ahorrar y a endeudarse fuertemente tanto más en cuanto aquéllas han podido verse postergadas en la fase de crisis. Este dinamismo de la demanda alimenta y estimula el crecimiento, restablece en parte los márgenes de ganancia gracias a la reutilización de capacidades de producción excedentarias y deja mayores posibilidades para un aumento de los salarios. Esta modificación de los comportamientos amplifica entonces la demanda de productos simples, producidos y vendidos por los trabajadores informales.

Este incremento de la demanda es responsable del mejoramiento del poder de compra de las capas sociales que más habían sufrido con la crisis y la inflación cuando una *deformación* de los precios relativos de los bienes no expuestos a la competencia extranjera resulta posible con respecto a los que sí lo están. En efecto, el contexto cambia, las condiciones que explican la evolución de los ingresos se ven ampliamente modificadas. Es lo que ha ocurrido a fines de los años ochenta en ciertos países, y a comienzos de los años noventa en otros. La apertura de las fronteras ha hecho que numerosos países pasaran de la categoría de economía cerrada a la de economías abiertas. Tal como veremos, el sector expuesto a la competencia internacional no puede proseguir la valorización de su capital sino a condición de que los costos unitarios bajen, a fin de que los precios sean inferiores a los de los productos importados. Este nuevo condicionamiento, producido

16. El término francés "régalien" hace referencia a los derechos históricamente asociados a la monarquía. (N. de T.)

por la rápida liberalización del comercio exterior y la desaparición de los subsidios a la producción, se traduce en un rápido aumento de la productividad del trabajo y un detenimiento del alza de los salarios en los empleos formales (en Brasil), e incluso un retroceso importante luego de una breve fase de expansión (en Argentina). Pero no por eso todos los productos están sometidos a la competencia extranjera. La globalización no es total y existen sectores relativamente protegidos y sectores expuestos. Estos últimos ya no están protegidos administrativamente y sufren el impacto de la competencia internacional. Los primeros experimentan una protección *de facto*, ligada a la naturaleza del producto, a sus características, ya sea cuando el mismo es fabricado, ya sea cuando es vendido. Ciertos productos siguen siendo producidos entonces localmente con una productividad relativamente baja, con una organización del trabajo simple y empleos informales. Otros, ya sean productos importados o producidos localmente, son objeto de un desarrollo del comercio callejero y de una expansión de las actividades informales no industriales. Esta *dualidad de los sectores, expuestos y protegidos, recubre en parte la de los empleos formales e informales* y permite que *una deformación de los precios relativos de estos dos sectores pueda operarse en favor del sector protegido*. Las actividades informales, menos sensibles a los precios internacionales, tienen por tanto una posibilidad de definir sus precios más libremente que las otras. Su grado de libertad depende no obstante de la elasticidad de los precios con respecto a los ingresos y de las perspectivas del empleo y, en ciertas actividades, especialmente comerciales, de la probabilidad de que a ellas les surjan competidores en virtud del arribo de empresas modernas y de que pasen así a formar parte del sector expuesto. Si éstas son favorables, un aumento de precios no altera el volumen de la demanda y el monto de facturación de los trabajadores "por cuenta propia" aumenta proporcionalmente, mejorando así sus ingresos, pero en menor medida el de los trabajadores informales y asalariados. Pero si las perspectivas de evolución del empleo y de los ingresos cambian, lo cual sobreviene en forma bastante rápida, entonces el grado de libertad disminuye y el poder adquisitivo de esta categoría de empleos informales crece con menor rapidez, e incluso retrocede nuevamente.

La evolución de los ingresos de los empleos informales en Brasil tiende a estancarse en un segundo momento, desde fines de 1996, si no a retroceder. Paralelamente, la importancia relativa de estos empleos tiende a aumentar (véase Cuadro 2). Este movimiento refleja entonces una participación más elevada de estos empleos informales en el total de empleos.

CUADRO 2
Evolución de los empleos informales en Brasil
 (a excepción de los empleadores)
 En porcentaje sobre los empleos totales

Condición laboral	Promedio 1994	Promedio 1995	Promedio 1996	Enero 1997	Febrero 1997	Marzo 1997	Abril 1997
Asalariado sin libreta	23,73	24,14	24,83	24,41	24,88	24,91	25,08
Trabajador "por cuenta propia "	21,72	22,02	22,83	22,97	22,81	23,12	22,86

Fuente: IPEA, Mercado de trabalho, conjuntura e analise, n° 5, julio 1997.

Esta tendencia hacia una informalización acentuada de los empleos puede comprobarse asimismo a partir del análisis de las evoluciones de la desocupación abierta y total. El aumento de la desocupación abierta refleja la baja de los empleos formales y, el de la desocupación total,¹⁷ el aumento de los empleos informales "más informales" ya que éstos no permiten a los trabajadores sobrevivir y los conducen a buscar empleos suplementarios que los mismos no llegan a encontrar.

CUADRO 3
Evolución de las tasas de desocupación abierta y de desocupación total
en San Pablo (Brasil), 1994-1997 (Plan Real)
 Promedio anual (salvo para 1997)

	1994	1995	1996	Enero 1997	Febrero 1997	Marzo 1997	Abril 1997
Tipo de desocupación abierta	4,00	3,44	3,67	3,45	3,90	3,74	3,78
Total	14,18	13,24	15,03	14,20	15,00	15,90	16,00

Fuente: IPEA, Mercado de trabalho, conjuntura e analise, n° 5, julio 1997.

17. La desocupación total se define como la desocupación abierta a la cual se agrega el desempleo llamado "oculto", proveniente de la precariedad (de los empleos informales, es decir, los trabajadores "sin libreta" y "por cuenta propia", hasta cierto nivel de ingreso, que no encuentran empleo en esas actividades informales) y del desaliento.

Cuando la mayoría de los pobres se encuentra próxima de la línea de pobreza, el indicador de pobreza cae cuando la inflación baja rápidamente, pero vuelve a subir fuertemente cuando la desocupación abierta¹⁸ crece, tal como se lo puede apreciar en el cuadro siguiente, referido a la Argentina.

CUADRO 4
Evolución de la pobreza (1ra. fila) y de la desocupación (2da. fila)
en el Gran Buenos Aires, entre octubre de 1988 y octubre de 1996
 Según el indicador de la línea de pobreza, medido para las personas

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
P	32,4	47,4	33,8	21,6	17,8	16,9	19,0	24,8	27,9
D	5,7	7,0	6,0	5,3	6,7	9,6	13,1	17,4	18,8

Fuente: INDEC, *Informe económico*, n° 20, abril de 1997, pp. 62 y 184.

P: Pobreza; D: Desocupación.

El aumento de la desocupación abierta tiene lugar allí, aun cuando la Argentina experimentaba un crecimiento elevado de su PBI (7 % anual de 1992 a 1994), y se acelera cuando la economía entra en recesión en 1995. La reactivación económica, moderada a comienzos de 1996, dinámica a continuación (del 8 %, del último semestre de 1996 al primero de 1997), no alcanza a reducir de manera significativa la tasa de desocupación y a recobrar el nivel previo a la crisis de 1995 (la tasa de desocupación abierta era del 10,7 % en mayo de 1994, antes de la crisis, y de 16,1 % en mayo de 1997). *El crecimiento, aún dinámico, es muy pobre en empleo* y los empleos creados son más a menudo que anteriormente informales, con una remuneración inferior en un 40 % en promedio para quienes revisten empleos formales, según las cifras oficiales argentinas. Los salarios reales bajan en promedio desde 1993, mientras que la productividad del trabajo crece fuertemente desde 1990. Es lo que explica que, pese a la creación de empleos que se ha operado, ciertamente escasa, el valor de la masa salarial experimente en 1997 una inflexión del 3,5 %.¹⁹ Es lo que explica asimismo que el 80 % de la población de Buenos Aires

18. Se trata aquí de la desocupación abierta. Los economistas agregan en general a estos desocupados las demandas de empleos de aquellos que, aunque ya ocupados, no ganan lo suficiente y desean trabajar más horas. En octubre de 1996, éstas eran evaluadas en una magnitud del orden del 22,3 %, contra un 13 % en octubre de 1990. Se puede agregar asimismo la demanda "no formulada" por los subocupados, estimada respectivamente en esos dos momentos en un 5,3 % y en un 4,8 %, y por último aquellos que están "sobreocupados", pero que demandan igualmente trabajar más, o sea, respectivamente, un 8,3 % y un 11,95 %.

19. FIDE, *Coyuntura y desarrollo*, n° 225, Buenos Aires, julio de 1997.

(Capital y conurbano) vea reducir su participación en el ingreso nacional, en beneficio, sobre todo, del 20 % de las capas sociales más acomodadas (véase Cuadro 5) y que la degradación relativa y absoluta de los cuatro primeros deciles sea particularmente elevada.

CUADRO 5
Evolución de la distribución personal del ingreso (por deciles)
En Buenos Aires*, entre mayo de 1990 y mayo de 1997

Año	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Estratos s/ingreso								
1º decil	2,0	2,4	2,4	1,9	1,8	1,8	1,7	1,6
2º decil	3,7	3,3	2,9	2,8	2,7	2,9	2,7	2,7
3º decil	4,3	3,8	4,0	4,1	4,0	4,1	4,0	3,9
4º decil	4,9	5,2	5,4	5,1	5,2	5,2	5,0	4,9
Estratos bajos	14,9	14,7	14,8	13,9	13,7	13,9	13,5	13,1
Estratos medios (5º a 8º)	32,8	34,6	35,1	34,4	34,8	35,1	34,8	34,0
Estratos altos (9º a 10º)	52,3	50,7	50,2	51,7	51,5	51,0	51,8	52,9

Fuente: FIDE, *Coyuntura y desarrollo*, n° 226, agosto de 1997, basado en datos del INDEC.
* Capital y conurbano.

En resumen, cuando se retoma el crecimiento y los precios bajan, los asalariados recuperan una parte de su poder de compra perdido. Esta fase es sin embargo de corta duración, porque la indexación pronto es abandonada, o sometida a condiciones muy restrictivas, y el crecimiento se torna poco creador de empleo con la liberalización brutal de la economía.²⁰

La caída de las tasas de inflación y la reanudación 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 impulso de una parte importante de los ingresos correspondientes a los empleos informales. El alza de los salarios es de corta duración y la probabilidad de que ella sea interrumpida o frenada fuertemente es grande, en las empresas sometidas a una competencia extranjera fuerte

20. Más precisamente, cuando el crecimiento es elevado, la creación neta de empleos es el resultado de destrucciones importantes de empleos y de creaciones en otros sectores, superiores a esas destrucciones. Ello nos lleva a observar hasta qué punto, de facto, la flexibilidad se acentúa con el incremento de la movilidad del trabajo. Sin embargo, no son principalmente quienes pierden su empleo los que vuelven a encontrar otro.

y confrontadas a una incapacidad de modificar suficientemente rápido las técnicas y la organización del trabajo. Otros factores deben entonces ser tomados en cuenta, máxime si se considera que la reanudación del crecimiento en los años noventa, a diferencia de los años anteriores, no se ve acompañada de una recuperación de los empleos industriales formales, sino que por el contrario éstos tienden, ya sea a experimentar una inflexión, ya sea a mantenerse al nivel deprimido heredado de la depresión (Dedecca, 1994). A este estancamiento, e incluso retroceso de los empleos industriales, por último, a menudo se agrega una reducción, a veces masiva, de los empleos en los aparatos del estado como consecuencia de las medidas de liberalización implementadas.

El mejoramiento del poder de compra de los sectores llamados pobres, más amplio que el de los trabajadores que ocupan empleos formales, es de corta duración. La posibilidad de deformar los precios relativos se agota. El crecimiento es pobre en empleo. La desocupación crece y las formas ocultas de desocupación se desarrollan con la informalización de los empleos. *La pobreza, que ayer se desarrollaba con la inflación y su aceleración, aumenta hoy con la expansión de la desocupación.*

Un comportamiento rentístico menos pronunciado pero aún persistente

Durante la década perdida de los años ochenta, la mayor parte de las economías latinoamericanas experimentaron una reducción sensible de su tasa de acumulación y una divergencia creciente de su productividad con respecto a la de los países desarrollados. La hiperinflación se estabilizó a niveles muy elevados, el aparato productivo devino obsoleto en numerosas ramas. La pobreza se incrementó pero el empleo en su conjunto pareció poco afectado por esta situación. Por cierto, el empleo en los aparatos del estado tiende a aumentar en numerosos países, dando así argumentos a quienes, desde una posición favorable a una retirada del estado, denuncian el populismo practicado por diferentes gobiernos (Dornbush y Edwards, 1990) en ciertos períodos, durante esa década perdida. La composición del empleo ha cambiado: menos empleos formales en las grandes empresas,²¹ menos empleos informales en las pequeñas empresas industriales, más empleos informales en las pequeñas empresas comerciales y de servicios, más trabajadores "por cuenta propia" ocupando empleos informales. Pero en suma, el incremento de la pobreza proviene sobre todo del alza de precios, y de sus efectos sobre los ingresos del trabajo, en un contexto macroeconómico depresivo. El empleo no es responsable de este incremento. El aumento sensible de los empleos informales, llamados de estricta supervivencia, es más el reflejo de este incremento de la pobreza que una de sus causas.

21. A diferencia del período precedente, el empleo en las grandes industrias no vuelve a encontrar en las fases de expansión el nivel alcanzado anteriormente. Es un poco como si los períodos de recesión provocaran una baja del empleo y como si un fenómeno de histeresis se pusiera en marcha en el momento de reversión del ciclo.

La situación cambia radicalmente desde fines de los años ochenta en ciertos países, y desde comienzos de los años noventa en otros: se abren las fronteras y las subvenciones a las exportaciones son fuertemente reducidas, cuando no desaparecen por completo. La muy fuerte reducción de la protección arancelaria provoca efectos mayores en el aparato productivo. Ciertas empresas desaparecen, especialmente en las ramas de gran progreso técnico, en razón del retraso acumulado y del abandono de una política industrial de sostén, otras se modernizan rápidamente. El juego de la reestructuración no es sin embargo a suma cero. La integración de los procesos productivos, cuando ella existía, como en Brasil, se resquebraja en numerosos eslabones y aparece una « desverticalización ». Las importaciones masivas de bienes de capital achican por cierto la brecha tecnológica que se había ampliado durante la década precedente, pero provocan también la aparición de numerosas líneas de fractura en el aparato productivo.²² En este nuevo contexto, el empleo en el sector industrial se torna más escaso. A diferencia de lo acontecido en «la década perdida», *es el empleo, su escasez y su precariedad, lo que podría estar en el origen de un desarrollo de la pobreza*, tal como se lo puede observar ya en la Argentina y en la mayor parte de los países desarrollados.

A excepción de Chile, que ha experimentado un aumento sensible de su tasa de acumulación (26 %), los otros países de América Latina no la han acrecentado sino débilmente. Situándose en magnitudes en torno al 20 %, estas tasas de acumulación pueden considerarse bajas, teniendo en cuenta los niveles que habían alcanzado en los años setenta y, sobre todo, que están muy por debajo de los registrados en la mayor parte de los países asiáticos (entre 32 % y 36 %). Es en esta medida que se puede hablar de persistencia de mimetismo en el consumo de los sectores medios altos, con respecto a los países desarrollados, y por tanto, de insuficiencia de ahorro.²³ Es, asimismo, en esta medida que se puede evocar la persistencia del comportamiento rentístico de parte de los inversores, quienes arbitran demasiado a menudo en favor de inversiones en cartera (compra de títulos, e incluso de acciones) y de consumo suntuario más que de inversión en el sector productivo.²⁴ Por cierto, se puede matizar la afirmación haciendo notar que las inver-

22. El efecto de esas importaciones es doble. Por un lado, es negativo, porque ellas sustituyen la producción local, insuficientemente competitiva; los despidos aumentan, con pocas perspectivas de reubicación ocupacional. Por otro lado, es positivo, porque estos nuevos bienes de equipamiento, incorporando a menudo una tecnología de punta, aumentan sensiblemente la productividad del trabajo y participan de la reestructuración del aparato productivo en aras de una mayor eficacia económica.

23. Dejando de lado a los docentes y a los investigadores, las capas medias han tenido, a igual calificación, niveles de ingreso semejantes a los de los sectores equivalentes en los países desarrollados. Con un PBI per cápita bastante más débil, esto significa matemáticamente que la distribución del ingreso es particularmente desigual, mucho más que en los países desarrollados y en los países asiáticos. En estos últimos, a igual calificación, los ingenieros y ejecutivos tenían y tienen ingresos bastante más bajos que en América Latina o en los países desarrollados.

24. Véase nuestra contribución al libro publicado bajo la dirección de F. Chesnais (1996).

siones de hoy en día deberían ser revisadas cuando se las compara con las de los años setenta, en la medida en que una parte importante de los bienes de equipamiento es importada y que ella se beneficia así de la sensible revaluación de la moneda (del orden del 30 % al 40 % luego de la estabilización de precios en numerosos países). Pero, incluso teniendo en cuenta esta observación, la tasa de acumulación debería ser reestimada en dos puntos del PBI como máximo, con lo cual subsiste aún un margen de diferencia considerable con respecto a las tasas asiáticas.

A la inversa del período precedente, la fuerte liberalización de los intercambios conduce a un crecimiento importante de la productividad, y la brecha tecnológica con los países industrializados se achica. Por cierto, como en el caso anterior, conviene ajustar, en este caso hacia abajo, los resultados observados. En efecto, esta productividad no es calculada con relación al valor agregado en las diversas ramas de actividad, en razón de las insuficiencias del sistema estadístico, sino con relación al valor producido e importado. Ahora bien, el volumen de las importaciones se ha incrementado fuertemente con la liberalización. Sea como fuere, incluso teniendo en cuenta estas observaciones, *es innegable que el ritmo de crecimiento de la productividad del trabajo ha sido mucho más rápido que el de la acumulación de capital*. Desde un punto de vista macroeconómico, esto significa que las fuerzas de expulsión de empleo han sido superiores a las de creación de empleo.²⁵

Es la razón por la cual el crecimiento del producto crea menos empleo que anteriormente a una tasa determinada, o dicho de otro modo, haría falta una tasa de crecimiento particularmente elevada para que el empleo industrial se mantenga o aumente. Las economías semi-industrializadas latinoamericanas están hoy en una situación caricaturesca con relación a la que experimentan las economías europeas. Éstas, en efecto, sufren a la vez de una acumulación insuficiente —en el mo-

(Se trata del trabajo de P. Salama titulado "La financiarisation excluante : les leçons latinoaméricaines", incluido en F. Chesnais, *La mondialisation financière*, París, Ed. Syros, 1996. N. de T.)

25. Cuando la mejora de la productividad del trabajo tiene lugar solamente en el sector de bienes de consumo (progreso técnico de tipo *capital using*, en el sentido de J. Robinson), el juego es de suma cero cuando las tasas de crecimiento de la productividad del trabajo y de la acumulación son iguales. Cuando el progreso técnico tiene lugar en el sector de bienes de producción (llamado entonces *capital saving*), el valor de los bienes de equipamiento baja y el crecimiento de la tasa de acumulación puede ser inferior al de la productividad del trabajo como para que el empleo sea mantenido (para una presentación completa de estas relaciones, véase P. Salama y Tran Hai Hoc, 1993). El "catching up" de las tecnologías con la expansión de las importaciones de bienes de equipamiento y la revaluación de la moneda, permiten concluir que el progreso técnico predominante es hoy en día del tipo *capital saving*. La tasa de acumulación sigue siendo sin embargo insuficientemente elevada como para que el saldo neto de creación de empleo sea positivo. Es menos negativo que si el progreso técnico hubiera estado orientado principalmente al sector de bienes de consumo.

mento mismo en que sus mercados financieros experimentan una expansión considerable (Salama, 1996 y 1997)—, y de un aumento la mitad más bajo de su productividad del trabajo con respecto a la de los “treinta gloriosos” (Husson, 1997). *La industria pierde empleos que el aumento de los servicios no puede reabsorber y la desocupación alcanza niveles muy elevados. La pobreza gana entonces de nuevo extensión* (véase cuadro —*ut supra*— sobre la Argentina). Es a esta problemática, en su versión más pesimista, que se ven confrontadas las economías latinoamericanas. ¿Cómo crear empleos mientras la acumulación se sitúa a un nivel bajo y la productividad del trabajo crece fuertemente?

La respuesta a esta cuestión, planteada en abstracto, es simple: basta que la tasa de acumulación crezca y que las reestructuraciones industriales sean efectuadas teniendo en cuenta los costos sociales que acarrearán. Incrementar la tasa de acumulación significa dos cosas: primero, que los empresarios tengan un comportamiento menos rentístico y que sean incitados a invertir más, a consumir y especular menos de lo que lo hacen hasta el presente, a excepción de Chile; luego, que el estado adopte una política industrial de incentivo. Acompañar las mutaciones, e incluso prevenirlas, minimizar los costos sociales, es algo que no se puede realizar más que a condición de privilegiar la negociación colectiva e invertir en la educación en su conjunto. Ahora bien, esto no es lo que se observa en los últimos años. Ni la inversión en la educación y la salud, ni la adopción de una política de protección del medio ambiente y de desarrollo de las infraestructuras, forman parte de los objetivos prioritarios de los gobiernos actuales. La flexibilidad del trabajo tiende a ser impuesta “por la fuerza”, el gasto público en materia de educación y de investigación es al menos frenado, si no reducido.

El diagnóstico es entonces simple, pero revela también la dificultad de poner en práctica medidas para su resolución. Si tales medidas no son adoptadas, se puede pensar que la dificultad de encontrar empleos formales en la industria, el comercio o los servicios se traducirá en un aumento del empleo informal²⁶ de estricta sobrevivencia, y de la desocupación, es decir de la pobreza; es lo que ya se observa.

2. *Hacia una pobreza con dos facetas*

La pobreza conserva los estigmas de una sociedad subdesarrollada y adquiere los de una sociedad moderna. El nuevo régimen de acumulación predominante en los años noventa reanuda su vinculación con el crecimiento y la baja de la inflación. Pero es, por un lado, extremadamente frágil y no puede conducir a una

26. Los empleos informales no son una “esponja” que permita absorber el excedente de mano de obra (Lautier, 1994), salvo en lo que respecta a los empleos de estricta sobrevivencia. Éstos reflejan la imposibilidad de recibir una asignación contra el desempleo y, a la vez, de encontrar un empleo. Ellos son entonces de alguna manera una informalización de lo informal y expresan el aumento de la pobreza.

disminución duradera de la pobreza. No sólo el incremento de la pobreza proviene de una insuficiencia de los empleos creados, sino que la durabilidad del crecimiento es problemática. La pobreza por el empleo y la pobreza por la recesión son los dos fantasmas que prevalecen en los años noventa. Por otra parte, las características principales del régimen de acumulación están profundamente marcadas por las nuevas reglas de juego liberales dominantes. Por esto, la naturaleza de los empleos creados conduce a formas de pobreza modernas, análogas a las que se han desarrollado en la mayor parte de los países industrializados.

a. *El desarrollo de formas modernas de la pobreza*

La liberalización tiene dos efectos aparentemente contrarios, pero de hecho complementarios entre sí. Por un lado, la liberalización acentúa la *convergencia* en los modos de acumulación y de incorporación al trabajo con los países desarrollados; por otro, ella incrementa su *heterogeneidad*. Este aspecto paradójico del crecimiento en una economía abierta había sido subrayado por Parvus, luego por Trotsky,²⁷ a comienzos de este siglo, pero también por ciertos pensadores del desarrollo en América Latina (Caio Prado jr; C. Furtado, etcétera), en sus análisis que habrían de contradecir a los estudios efectuados en términos de dualismo,²⁸ y es destacado hoy en día por numerosos economistas (Thurow, 1996). Con la liberalización, estos dos aspectos tienden a verse acentuados.

La convergencia es bastante fácil de concebir. La apertura de las fronteras y la casi desaparición de las políticas de subvención a la producción, cualesquiera que sean sus formas, acentúan la presión internacional por definición. Con el aumento del grado de apertura de la economía, los productos afectados por la competencia internacional son más numerosos que anteriormente. La determinación de estos productos y la manera de producirlos resultan fuertemente influenciadas por los condicionamientos internacionales en materia de normas y de costo. Dicho en otros términos, es cada vez más difícil oponerse a la estandarización cada vez mayor de productos, según características internacionales, y continuar produ-

27. Quienes lo calificaron entonces de "desarrollo desigual y combinado".

28. Recordemos brevemente que, según estos análisis, el avance hacia la modernidad no se produce por simple absorción de las formas tradicionales, incluso arcaicas, de incorporación al trabajo. Al contrario, muy a menudo, las formas tradicionales son el producto de un avance de esas formas modernas. Se ha podido mostrar así que lo que aparecía como feudal era el resultado de una regresión, por razones históricas diversas, hacia formas de producción que habían podido predominar en el pasado. Dicho de otro modo, el "feudalismo" sucede a las formas mercantiles del capitalismo y no lo precede, como fue el caso en Europa. Es este enfoque el que permite comprender que la asalariación pueda ser incompleta en ocasión del desarrollo del capitalismo, y que ella sea a la vez el producto de un intercambio de valor y de un intercambio de favor (Mathias, 1987). En esta combinación de intercambios, el segundo conserva una fuerza importante, aunque declinante con la generalización de las relaciones mercantiles, y se traduce en el mantenimiento persistente del clientelismo en los intercambios.

ciendo bienes cuyas especificidades sean diferentes de las dominantes en el mundo. La producción de estas mercancías se ve cada vez más restringida por la búsqueda de competitividad, e incluso si ésta no se limita únicamente a la dimensión costo, los costos unitarios de la mano de obra pesan fuertemente. La opción en materia de tecnologías es entonces más restringida que la que prevalecía cuando la industrialización se desarrollaba al amparo de las fronteras y de la protección del estado, y la obligación de optar por tecnologías intensivas en capital es más fuerte. Es la adaptación a esta limitante internacional lo que explica el achicamiento de la brecha de productividad en estos últimos años y la baja del empleo industrial.

Esta búsqueda absoluta de competitividad se efectúa en las peores condiciones: obsolescencia de una parte importante del aparato industrial inmediatamente después de la "década perdida", cuasi-ausencia de una política industrial, fuerte revaluación de la moneda nacional, rápida liberalización del comercio exterior. Es lo que explica que la utilización de nuevas tecnologías no baste para disminuir los costos y que sea preciso también limitar la progresión de los salarios, e incluso disminuir la masa salarial. Los salarios no evolucionan entonces de acuerdo con el incremento de la productividad del trabajo, contrariamente a la visión de los que daban por descontado con el crecimiento una mejora automática del conjunto de los ingresos, y las desigualdades se acentúan.

Más precisamente, la evolución del costo unitario depende fundamentalmente de tres variables: el incremento de la productividad del trabajo, el tipo de cambio y la evolución de la tasa del salario real. La primera variable se incrementa considerablemente a partir de la salida de la crisis, por dos razones: en un primer momento, por la disminución de las capacidades de producción ociosas, y luego, por la adopción de técnicas modernas y de una organización del trabajo más flexible. Por eso, el nivel medio de la productividad del trabajo sigue muy por debajo del de la industria estadounidense o europea, si bien se aproxima a éste en ciertas industrias de exportación. La revaluación del tipo de cambio juega negativamente sobre la evolución del costo unitario del trabajo en lo que hace a los productos del sector expuesto. La revaluación de la moneda es en efecto muy elevada²⁹ y las medidas adoptadas para salir de la crisis tornan muy difícil una devaluación, necesaria sin embargo. Queda por considerar el salario real: aprisionado entre una revaluación de la moneda nacional y un aumento consecuente pero insuficiente de la productividad del trabajo, el salario real se convierte de nuevo en *una variable*

29. Esta sobrevaluación tiene fundamentalmente dos causas. La primera resulta del éxito mismo de las políticas de estabilización de precios. En efecto, uno de los medios utilizados ha sido el de anclar la tasa de cambio nominal al valor del dólar, liberalizando a la vez los intercambios. La muy rápida baja de los precios y el mantenimiento de esta tasa de cambio nominal se tradujeron entonces en una sobrevaluación de esta tasa de cambio en términos reales. La segunda razón proviene de la entrada masiva de capitales, que no sólo ha permitido cubrir el conjunto de los déficit, sino que ha llevado también a un aumento de las reservas internacionales de los bancos centrales.

clave. El nuevo contexto de internacionalización sin protección ni política industrial empuja hacia abajo la progresión del salario real (Brasil), e incluso tiende a reducirlo de manera absoluta (Argentina), a fin de favorecer las exportaciones, resistir mejor a las importaciones y reducir así la brecha comercial. En la medida en que la inflación, ausente, ya no puede jugar el rol de ilusión monetaria, la baja de los salarios reales y/o de su progresión se efectúa mediante las nuevas políticas de contratación en un contexto de desocupación creciente. Las formas precarias de empleo resultan fuertemente desarrolladas, el empleo protegido se ve amenazado por la expansión de la externalización. En suma, la tercera variable, los salarios reales, sufre el peso de la insuficiencia relativa del incremento de la productividad —teniendo en cuenta los retrasos acumulados— y de los efectos negativos de la fuerte revaluación de la moneda sobre la competitividad. Y es lo que explica asimismo que a pesar de la modesta progresión de los salarios, e incluso su retroceso, el costo unitario del trabajo deflactado por el índice de precios mayoristas norteamericano haya podido aumentar en forma pronunciada (Damill, Fanelli *et al.*, 1996). De estas evoluciones resulta la importancia de la brecha comercial y la baja probabilidad de que, de mantenerse las mismas condiciones, los salarios reales puedan aumentar en el sector expuesto de manera significativa.

La tendencia a la convergencia se acompaña de una heterogeneidad acentuada. La naturaleza de los empleos cambia: aumenta la precariedad al mismo tiempo que la intensidad del trabajo. Con este incremento de la precariedad, los temores de tener dificultades para volver a encontrar, en caso de despido, un empleo en las mismas condiciones, en materia de salario y condiciones de trabajo, devienen mayores que en el pasado. Dicho de otro modo, y tal como se observa sobre todo en Estados Unidos (Wacquant, 1996; Freeman, 1995), en Gran Bretaña (Grahl, 1996; Hutton, 1996), la flexibilidad numérica (en el empleo) y la llamada flexibilidad funcional (en la organización del trabajo) modifican no sólo las condiciones de trabajo, sino también las maneras de vivir el trabajo. El "stress" aumenta a causa de las nuevas condiciones de trabajo, y debido a que los temores de perder ese trabajo y de encontrarse sumido en la pobreza son hoy en día más fuertes que ayer. Con la búsqueda de una creciente flexibilidad del trabajo en la empresa, y de nuevas formas de dominación en el trabajo, las condiciones de trabajo tienden entonces a aproximarse a las predominantes en los empleos informales. Se asiste, pues, a un doble movimiento: por un lado, con la democratización de los regímenes políticos, los empleos informales comienzan a beneficiarse modestamente de ciertas prestaciones (acceso a cobertura médica) y se aproximan a las ventajas vinculadas con los empleos formales; por otro lado, los empleos formales se informalizan con la expansión de la precariedad y de la flexibilidad del trabajo.

La liberalización del conjunto de los mercados caracteriza en efecto a la mayor parte de las economías latinoamericanas desde comienzos de los años noventa. Ella se traduce en una expansión importante de las exportaciones, cuya porción relativa en el PBI aumenta. Éstas son principalmente resultado de la operación de los grandes grupos locales y de las firmas multinacionales. Se sabe que, a

iguales niveles de calificación, los salarios abonados son generalmente más elevados en estas empresas que en aquellas, más pequeñas, que trabajan para el mercado interno. El estudio de Fitzgerald (en Bulmer-Thómas, 1997) destaca que el sector exportador es más intensivo en capital que el sector protegido y, por tal razón, el nivel medio de calificación es más elevado en el sector exportador que en el que produce para el mercado interno. La expansión de la participación de las exportaciones manufactureras en el PBI provoca entonces una modificación del espectro de las calificaciones, y por ende de los ingresos, en favor del trabajo calificado, mejor remunerado, y genera por ello *una desigualdad creciente entre los ingresos del trabajo*.³⁰ Abandonado relativamente, a medida que la economía se torna más abierta, el trabajo no calificado experimenta un deterioro de su remuneración (la evolución del salario mínimo parecería dar testimonio de este movimiento). Estaríamos así en presencia de un fenómeno semejante al de los países desarrollados, donde las desigualdades crecientes entre los ingresos del trabajo se verían favorecidas por la modificación de la relación trabajo calificado-trabajo no calificado, en favor del primero (de ahí el alza de sus remuneraciones) y en desmedro del segundo (de allí la baja de sus remuneraciones y el crecimiento de la pobreza), y nos veríamos entonces ante una notable progresión de la calificación media, como consecuencia de la liberalización de la economía.³¹

30. Las economías agroexportadoras parecen experimentar un fenómeno semejante, según Fitzgerald, en la medida en que la utilización más intensiva de la tierra acarrea un exceso de oferta de mano de obra no calificada.

31. Es interesante señalar que —contrariamente a las enseñanzas de la escuela neoclásica— esta apertura creciente no conduce a una asignación óptima de los recursos, en la medida en que no son privilegiadas las industrias que utilizan en forma abundante mano de obra no calificada. La explicación es simple. No es sólo el bajo costo de la mano de obra lo que permite una valorización del capital. La valorización pasa por la socialización de las mercancías en un mercado y, en este caso, la restricción de la competitividad es tal que sólo las mercancías que poseen un costo unitario de la mano de obra más bajo permiten la prosecución de la valorización del capital. De allí la búsqueda de tecnologías que, asociadas a un bajo costo de la mano de obra, permitan alcanzar un umbral de competitividad. La liberalización baja el umbral y obliga a la utilización de tecnologías más sofisticadas en los sectores que ya no están protegidos de la competencia internacional. En sentido contrario, esto es lo que explica que los sectores protegidos, por el hecho de la naturaleza del producto fabricado y del servicio prestado, mientras permanezcan protegidos por la “renta proteccionista”, sufran menos fuertemente la presión tecnológica y puedan así utilizar relativamente más mano de obra no calificada. Por cierto, este razonamiento parece oponerse al privilegiado para explicar la expansión de las firmas-talleres y, más genéricamente, de las zonas francas y las “maquilas” (en México). Sin embargo, contemplando el fenómeno más de cerca, se observa primero que, ciertamente, el bajo costo de la mano de obra ha sido un poderoso incentivo para el arribo de inversiones, pero que también la gestión “libre” de la fuerza de trabajo ha jugado, y juega todavía, un rol no despreciable; luego, que las industrias son esencialmente industrias de ensamblaje. Cuando ciertos países (principalmente en

b. *Una dinámica macroeconómica particularmente frágil*

Los países latinoamericanos han pasado muy rápidamente de ser economías relativamente cerradas a los intercambios internacionales a la condición de economías abiertas. Las formas de su sensibilidad y de su vulnerabilidad frente al contexto internacional han cambiado. Ayer, aunque cerradas, estas economías eran muy sensibles a los movimientos de su tasa de cambio sobre los mercados paralelos, ya que éstos expresaban a la vez la baja credibilidad de su política económica y el anuncio de sus tasas de inflación futuras. En la actualidad, el anclaje de su tasa de cambio nominal con respecto al dólar es más o menos estricto, la inflación prácticamente ha desaparecido con la liberalización del conjunto de los intercambios, comerciales y financieros, del sistema bancario y con una consecuente retirada del estado. El crecimiento, a veces escaso (México), a veces elevado (Argentina), ha sido retomado y los que preconizaban esta vía de salida de la crisis pensaban que el crecimiento sería duradero; pero no lo ha sido. Muy pronto, México ha tenido que hacer frente a una especulación importante y ha debido devaluar su moneda (1994, 1995). El "efecto tequila" ha tenido repercusiones en una serie de bolsas llamadas emergentes, pero también en bolsas más antiguas, como la de París. La coyuntura se invirtió y México y la Argentina entraron en profundas recesiones en 1995. *La amplitud de las fluctuaciones, tanto al alza como a la baja, no deja de recordar las que experimentaron los países desarrollados a fines del siglo pasado y hasta comienzos de los años treinta.*³² Los ingresos del trabajo, así como el empleo, bajan cuando la recesión se desarrolla y experimentan un efecto de histéresis pronunciado cuando se retoma el crecimiento.

El propósito de esta sección no es relatar la coyuntura económica de los cinco o diez últimos años en los principales países latinoamericanos. Nuestro propó-

Asia) programaron un aumento del valor agregado local, e intentaron entonces liberarse de la limitante del ensamblaje buscando una integración más completa de las líneas de producción, esta estrategia industrial condujo a privilegiar la utilización de tecnologías de punta, economizando mano de obra, poco cara no obstante. El éxito de estas políticas permitió una expansión de los salarios reales, alimentando a continuación un dinamismo del mercado interno. La protección, selectiva y temporal de este mercado, es decir la liberalización prudente, acompañada de una política industrial, modernizó este sector interno en sus partes más amenazadas por la competencia internacional, actual y futura. Por último, cabe hacer notar que incluso en las industrias de ensamblaje, de muy bajo valor agregado, se observa una evolución en las técnicas utilizadas y no es raro constatar el arribo de empresas de tercera generación a la frontera mexicana, que emplean procesos de producción intensivos en capital.

32. Es en la Argentina que la amplitud de las fluctuaciones ha sido particularmente importante en los años noventa. Ésta se debe probablemente a la instauración de una moneda única (con el dólar), ya que esta medida ha neutralizado una serie de instrumentos de la política económica. Paradójicamente, la experiencia argentina puede prefigurar entonces lo que podría ocurrir mañana en Europa, si la moneda única debiera ponerse en práctica, con un Banco central independiente de los poderes políticos, y una ausencia de coordinación de las políticas presupuestarias e industriales.

sito consiste en discutir la eficacia del tipo de crecimiento, instaurado para salir de las crisis profundas que aquéllos experimentaban, y sobre la evolución de la pobreza, su extensión, su intensidad y su diferenciación. Los déficit de la balanza comercial y de cuenta corriente se acentúan profundamente y la prosecución del crecimiento es cada vez más dependiente de la entrada masiva de capitales del exterior. Se trata, pues, de una característica estructural del régimen de acumulación puesto en práctica para salir de la crisis inflacionaria de los años ochenta. Es lo que veremos a continuación.

La apertura rápida de las fronteras ha conducido a una destrucción-reestructuración del aparato productivo, siendo la destrucción la que ha prevalecido por encima de la reestructuración. El coeficiente de apertura se ha incrementado, pero sigue estando bastante alejado del predominante en las economías semi-industrializadas asiáticas. Con el aumento sensible de su comercio exterior se esboza una redefinición de la inserción internacional de estas economías. Se ha podido hablar a veces de reprimarización de estas economías.³³ Pero las evoluciones así delineadas no significan en ningún caso que estos países retrocedan hacia un régimen de acumulación en el que predominen las exportaciones de productos primarios no elaborados. A diferencia de lo que se observa en los países menos avanzados, o en el siglo pasado, el valor agregado es en la mayoría de los casos importante y las producciones son a menudo sofisticadas.

El vivo desarrollo de las exportaciones y la transformación de su contenido en ciertos casos no son sin embargo suficientes para compensar el de las importaciones. Aun cuando el contenido de éstas favorezca en ciertos países las importaciones de bienes de equipamiento y de productos intermedios sofisticados, la reestructuración del aparato industrial que ellas permiten no es suficientemente rápida e importante como para que las empresas modernizadas puedan exportar masivamente y transformar positivamente y en forma duradera el saldo de la balanza comercial. Las inversiones son, en efecto, insuficientemente elevadas con respecto al PBI, tal como ya hemos señalado.

La brecha comercial se incrementa tanto más fuertemente, cuanto que la moneda se ve a su vez fuertemente sobrevaluada,³⁴ las subvenciones a las exportaciones suprimidas y los derechos arancelarios considerablemente reducidos en el momento en que se amplía en los países desarrollados un proteccionismo encubierto, llamado no arancelario y centrado en la calidad del producto. Ya se trate del Brasil, de México o de la Argentina, todos van a experimentar déficit abismales. Y habrá que esperar a la crisis de 1994 para que México restablezca una balan-

33. El proceso no es claro todavía, salvo en Chile. Lo es un poco menos en la Argentina, donde sin embargo las exportaciones de productos energéticos, de cereales, de productos ganaderos y agroindustriales, han ganado cierto desarrollo, pero al mismo tiempo, la exportación de la industria automotriz (uno de los raros sectores en que ha sido preservada una política industrial) se opone a la idea de una completa reprimarización de la inserción internacional de la Argentina en el comercio mundial.

34. Con respecto a las causas de esta sobrevaluación, véase nota 29 *ut supra* (N. de T.).

za comercial excedente, explicada a la vez por las muy fuertes devaluaciones y la recesión. Con el retorno del crecimiento, este excedente se transformará de nuevo en déficit desde fines del año 1997. Del mismo modo, en la Argentina, la recesión (-7%) de 1995 permitirá que reaparezca un excedente, bien frágil sin embargo, ya que con la reanudación del crecimiento los déficit aparecen a partir de 1997. En Brasil, después de haberse obtenido excedentes muy importantes (del orden de 10 mil millones a 16 mil millones de dólares, cada año en los ochenta), resurgen déficit importantes (el déficit de 1997 se estima entre 8 mil millones y 12 mil millones de dólares).

La brecha comercial no es más que una porción del déficit externo de estos países. Otros factores contribuyen a la amplia magnitud de la necesidad de capitales: los gastos de turismo, cuya progresión muy fuerte se explica por la sobrevaluación de las monedas nacionales con respecto al dólar; los gastos ligados al retorno de ganancias y dividendos de las firmas multinacionales, cuya progresión está en función de la creciente internacionalización del capital;³⁵ la expansión de los gastos vinculados a la compra de patentes extranjeras y, por último, y especialmente, el servicio de una deuda externa fuertemente creciente y su amortización. Esta dinámica de los déficit se observa en el conjunto de estos países, con un paréntesis, no obstante, cerrado rápidamente, cuando sobreviene una devaluación (México) y/o cuando llega la recesión (México, Argentina).

La envergadura de estos déficit y su probable agravamiento son demasiado considerables como para que se pueda imaginar que sólo un desarrollo consecuente de las exportaciones sea capaz de reabsorberlos.³⁶ La expansión considerable de las inversiones extranjeras directas, estimuladas por el retorno a la estabilidad y las perspectivas que ofrecen los procesos de integración en curso en términos de mercado, no es suficiente como para cubrir en lo inmediato el déficit de la balanza de cuenta corriente.

35. El ejemplo de México es ilustrativo. La liberalización financiera ha sido allí particularmente rápida e importante: en diciembre de 1989, la proporción de los activos poseídos por los extranjeros en la bolsa de valores era del 3,04 %. La misma pasó al 9,07 % un año más tarde, para pasar -sucesivamente- al 18,23 % en diciembre de 1991, al 20,66 % en diciembre de 1992, y al 27,3 % en diciembre de 1993. En diciembre de 1994, ella era aún del 26,49 %, aunque en valor absoluto había bajado en un 33,7 % con respecto al mes de noviembre del mismo año. La caída prosiguió con el desarrollo de la crisis, al mismo tiempo que la bolsa caía fuertemente, pero el porcentaje de valores en poder del extranjero era siempre ligeramente superior a la cuarta parte de la capitalización bursátil. Para mayores detalles y un análisis de esta crisis, véase S. Griffith-Jones (1996).

36 Dejando de lado la excepción chilena, el comportamiento de los empresarios es aún demasiado rentístico y la política industrial resulta hoy en día demasiado embrionaria y desacreditada como para esperar un progreso sensible en las exportaciones de modo que éstas permitan cubrir el déficit comercial. Es cierto, sin embargo, que la dinámica misma de la integración más importante de América Latina, el Mercosur, es susceptible de modificar el contexto macroeconómico y los comportamientos. Sin entrar en detalles, dado que no es el objeto de nuestro estudio actual, destaquemos que el progreso de los intercambios comerciales ha sido mucho más rápido (ha habido una triplicación

CUADRO 6

Entradas netas de capitales en Asia y en América Latina

(en miles de millones de dólares estadounidenses, tasa anual).

(Primera fila de cada país: capitales privados; segunda fila: capitales oficiales)

Período	1980-90	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total	12,9	52,5	81,3	-99,1	78,7	77,7	149,8
	13,8	12,8	19,8	13,2	13,8	33,8	0,9
Brasil	3,8	2,5	9,1	9,9	9,1	31,8	35,4
	1,0	-1,4	-0,5	-1,2	-0,7	-0,7	-1,8
México	1,6	20,6	23,6	30,3	10,3	-13,2	13,5
	2,1	2,40	2,0	-0,9	0,3	24,5	10,0
Argentina							
Chile, Perú	0,8	5,0	17,6	17,0	18,0	7,6	21,1
Colombia	2,7	0,6	-0,4	3,9	1,2	1,1	1,8
Venezuela							

Fuente: BIRF, *Informe Anual 1997*, p. 109.

Queda entonces como única posibilidad de cubrir estos déficit la de transformar la economía en "economía casino". Esta política ha tenido mucho éxito. No sólo se cubre la necesidad de financiamiento, sino que aparece asimismo un incremento de las reservas. Pero el mantenimiento, e incluso el alza de las tasas de interés, por un lado torna más vulnerables a los bancos, principalmente disminuyendo en parte el valor de sus activos, incitándolos a acordar malos créditos y aumentando el riesgo de incobrabilidad de los deudores (Mishkin, 1995; Goldstein y Weatherstone, 1997);³⁷ por otro lado, eleva considerablemente el costo de los préstamos e incita a rever a la baja los proyectos de inversión, por dos razones: una ligada al costo, la otra a la posibilidad de arbitrar en favor de la compra de bonos del teso-

del valor de los intercambios en cinco años) que la progresión de las exportaciones con el resto del mundo, y que el Brasil y la Argentina son actualmente mucho más dependientes el uno del otro de lo que lo eran hace apenas cinco o seis años. Esta nueva solidaridad de intereses es susceptible de consolidar el Mercosur como mercado común más que como zona de libre comercio y oponerse así a los deseos de América del Norte, tal como se ha podido observar ya en la conferencia de Belo Horizonte (1997). Esta nueva situación es favorable a la reanudación de una política industrial y a un aumento de las tasas de inversión en su conjunto.

37. Limitándose exclusivamente a los hogares, se observa que las capas medias toman créditos, ya sea a tasas de interés elevadas con un riesgo de insolvencia importante si las perspectivas referentes a la evolución de sus ingresos no se confirman, ya sea a tasas de interés más bajas pero cuyo reembolso está indexado según el dólar, como fue el caso en México, por ejemplo. El endeudamiento y el servicio de esta deuda aumentan fuertemente y deviene casi imposible cumplir con los compromisos en tal sentido cuando la moneda es brutalmente devaluada.

ro más rentables que la inversión misma.³⁸ Esta política de fuertes tasas de interés constituye entonces en conjunto un freno a la inversión, contrariamente a lo que enseñan los modelos inspirados en el enfoque de Mc Kinnon-Shaw, y hace considerablemente más pesado el servicio de la deuda interna de los estados. Es lo que explica que ya no se pueda seguir con ella y que el diferencial con las tasas de interés estadounidenses se reduzca, salvo cuando amenaza la especulación contra la moneda nacional.

Por lo general, las tasas de interés elevadas, y en especial su alza, no necesariamente impiden el aumento de los préstamos y sobre todo incrementan la morosidad en el conjunto de los créditos otorgados. La vulnerabilidad de los bancos, ya debilitados por la liberalización muy rápida de los mercados financieros y el aumento de los créditos dudosos, aumenta cuando los depósitos no siguen al mismo ritmo el crecimiento de las tasas de interés, y su capitalización se torna más imperativa cuando aparece la crisis (Gavin y Haussman, 1995).

A la inversa, cuando las tasas de interés reales bajan, como es el caso, desde 1996, en Brasil y México, la vulnerabilidad de los bancos disminuye, las cargas de la deuda interna de los estados bajan, pero la atracción de capitales extranjeros puede ser relativamente menos importante, sobre todo si paralelamente las tasas de interés aumentan en Estados Unidos y las bolsas de los países industrializados devienen cada vez más lucrativas. La evolución de las tasas de interés y de la capitalización bursátil, así como la de su relación con los dividendos distribuidos, no son, sin embargo, los únicos factores que incitan a los capitales a venir (Calvo *et al.*, 1993; Goldstein y Weatherstone, 1997). Grandes espacios integrados, un crecimiento importante, incluso si éste se sitúa lejos del experimentado por los países asiáticos, son susceptibles de mejorar las perspectivas de valorización del capital productivo y de incitar a un desarrollo de las inversiones extranjeras directas. No obstante, es preciso reconocer que la proporción de las inversiones extranjeras directas, pero también de los créditos bancarios, en el conjunto de los aportes de capitales es mucho más débil que en los países asiáticos. A la inversa, la de las inversiones en cartera, tanto las acciones como los bonos, es mucho más elevada.³⁹

38. Existe otra posibilidad, reservada no obstante a las grandes empresas y a los bancos. Esta consiste en tomar préstamos directamente sobre los mercados extranjeros a tasas más bajas, pero soportando el riesgo cambiario.

39. De 1990 a 1993, la proporción de las inversiones en cartera, comprendiendo aquí la compra de acciones pero también de notas y de bonos, se eleva al 67% del conjunto de las entradas de capitales en México, al 37% en la Argentina, al 22% en Chile, pero sólo al 6% en Tailandia. La inversión directa, comprendidas las privatizaciones, se elevan al 21% del total en México, al 42% en la Argentina, al 31% en Chile, y al 20% en Tailandia. Los créditos acordados, entre ellos los de los bancos, no representan más que el 12% del conjunto de las entradas de capitales en México, el 21% en la Argentina, el 47% en Chile y el 75% en Tailandia (véase S. Griffith-Jones, 1996, p. 6).

CUADRO 7
Composición de los flujos de capitales, 1990-1993.
 En porcentajes

	México	Argentina	Chile	Tailandia	Indonesia
Tipo de inversión					
Inversión en cartera	67	37	22	6	-3
Inversión directa	21	42	31	20	28
Otras	12	21	47	75	75
Total	100	100	100	100	100

Fuente: Banco de México e *International Financial Statistics*, en S. Griffith-Jones, 1996, p. 6.

La vulnerabilidad es mayor, y basta que se produzca una crisis de confianza, alimentada por la importancia de los déficit y cierto pesimismo en cuanto a la capacidad de los gobiernos para gestionarlos, para que los capitales salgan masivamente (México, 1994) y que la fragilidad del sistema bancario aparezca con fuerza (Argentina, 1995).⁴⁰

En suma, este tipo de crecimiento descansa sobre "el filo de la navaja". La durabilidad de este crecimiento es problemática. En tanto no se modifiquen las condiciones en que se funda este crecimiento, y en tanto sean por ende preservados este régimen de acumulación y este tipo de inserción en la división internacional del trabajo, los riesgos sistémicos son grandes. La reversión de la coyuntura debido a las políticas de austeridad puestas en práctica inmediatamente después de una gran crisis especulativa (en México en 1994, en Argentina en 1995) incrementa profundamente la pobreza y aniquila brutalmente los escasos progresos que habían podido realizarse en las primeras fases de retorno al crecimiento. Los más pobres se empobrecen aún más, otros devienen pobres y una parte importante de las capas medias experimenta una regresión brutal de su poder adquisitivo, en ra-

40. Las señales de aviso se multiplican pese a una serie de medidas tomadas con vistas a disminuir la vulnerabilidad de los bancos y a acentuar la transparencia del sistema financiero. Ha hecho falta, por ejemplo, una grave crisis bursátil y cambiaría en Asia en 1997, para que las bolsas latinoamericanas se vean afectadas y manifiesten una gran volatilidad. Así, la bolsa de San Pablo (Brasil) cayó un 18% en una semana a principios de julio y la de Buenos Aires un 6,5%; el volumen de las transacciones financieras se contrajo fuertemente durante esa semana. A partir del 22 de julio, estas bolsas se recuperaron no obstante notablemente, ya que la de San Pablo subió un 8,3% en una sola jornada.

zón de las reducciones del ingreso del trabajo y de las obligaciones de reembolsar su endeudamiento, que —como lo hicimos notar— tenía tendencia a ser desmesurado y a veces indexado según el valor del dólar. La crisis financiera, inscripta en la lógica de la liberalización brutal y no controlada de las economías semi-industrializadas latinoamericanas, se proyecta en la economía real bajo la forma de recesiones importantes y de la *flexibilización de hecho* de una fracción importante de la mano de obra. Los despidos aumentan y el poder adquisitivo baja. Es este escenario el que corre el riesgo de repetirse con la extensión de la crisis financiera asiática a varios países latinoamericanos, a fines de 1997.

El crecimiento recobrado no es por sí mismo susceptible de disminuir la pobreza de manera significativa, ni su extensión ni su intensidad. Habría que esperar una veintena de años, con una tasa de crecimiento constante del PBI del orden del 3 % por año, para que el indicador que mide la extensión de la pobreza devenga, en Brasil, comparable al que este país habría tenido con un perfil de distribución del ingreso (curva de Lorentz) semejante al de Costa Rica, conservando a la vez el mismo ingreso medio, o sea 20 % en lugar del 40 % actual (Barros, Camargo y Mendonça, 1996). Por cierto, Brasil es un caso extremo, donde la distribución del ingreso es particularmente inequitativa, pero es preciso reconocer que el conjunto de los países de América Latina —a excepción relativa de Costa Rica y de la Argentina, cuya situación se deteriora rápidamente— experimentan una distribución de sus ingresos profundamente inequitativa (CNUCED, 1997). Por último, esta hipótesis de crecimiento susceptible de aliviar con el tiempo la pobreza no es realista: primero porque lo que caracteriza al crecimiento en estas dos últimas décadas es su irregularidad y las fuertes fluctuaciones de la actividad económica; seguidamente, y sobre todo, porque sus efectos sobre los ingresos no son homotéticos y el mismo genera una desigualdad creciente incluso entre los ingresos del trabajo.

De manera general, la pobreza es demasiado intensa, demasiado extensa y el crecimiento demasiado irregular y excluyente. El crecimiento descansa en un régimen de acumulación particularmente frágil y pobre en creación de empleos. La pobreza que ayer aumentaba con la inflación, se desarrolla de nuevo cuando el crecimiento no pasa un umbral elevado. La nueva inserción internacional de estas economías y la manera en que ella se realiza tienden a acentuar las desigualdades sociales y a menudo a acrecentar la pobreza luego de una primera fase, más o menos larga, en la cual su intensidad e incluso su extensión disminuyen. La dinámica de este régimen de acumulación aumenta considerablemente la probabilidad de crisis financieras serias cuyos efectos sobre la pobreza son y serán profundamente negativos. El alivio de la pobreza, a falta de su erradicación no obstante necesaria, pasa por una redefinición del régimen de acumulación dominante y por una redistribución de las riquezas. La apertura necesaria de estas economías a la economía mundial llama a una redefinición del papel del estado, y, por ello, de lo político.

Bibliografía

- Barros, R., Camargo, J.M., Mendonça, R.: "Pobreza no Brazil: quatro questoes basicas", *Policy Paper N° 21*; Fundação Friedrich Ebert, ILDES, 1996.
- Beccaria, L. y López, N.: *Sin trabajo. Las características del desempleo y sus efectos en la sociedad argentina*, ed. UNICEF/Losada, 1996.
- Bhaduri, A. y Nayyar, D.: *The Intelligent Person' Guide to liberalization*, Penguin Books, 1996.
- Bourguignon, F.: "Comment on: Inequality, Poverty and Growth: where do we Stand?" de Fishlow, Annual World Bank Conference on development Economics 1995, Bruno M. y Plekovic B., (dir.), World Bank 1996.
- Bulmer-Thomas, V. (ed.): *El nuevo modelo económico en América latina, sus efectos en la distribución del ingreso y la pobreza*, Fondo de cultura económica, Col. Lecturas 1997. Véase Introducción, conclusiones de Fitzgerald, E.V.K.: "El nuevo régimen comercial, la conducta macroeconómica y la distribución del ingreso en América latina," Panuco-Laguette, H. y Szekely, M.: "La distribución del ingreso y la pobreza en México"; Thomas, J.: "El nuevo modelo económico y los mercados laborales de América latina."
- Calvo G., Leiderman, L. y Reinhart, C.: "Afluencia de capital y apreciación del tipo de cambio en América latina: el papel de los factores externos" en Cárdenas S. y Garay L.J.(ed.): *Macroeconomía de los flujos de capital*, Ed. Tercer Mundo, 1993.
- Cañavese, A. et al.: "Efectos distributivos del impuesto inflacionario: una estimación para el caso argentino, doc. de trabajo FP/01, 1992.
- CNUCED: *Trade and Development*, informe, 1997.
- Chesnais, F. et al.: *La mondialisation financière*, ed. Syros, 1996, véase en especial Chesnais, F.: "Mondialisation financière et vulnérabilité systémique" y Salama, P.: "La financiarisation excluante: les leçons latino-américaines"
- Chudnovsky, D., Porta, F., López, A., y Chidiak, M.: Los límites de la apertura: liberalización, reestructuración productiva y medio ambiente, Cenit/Alianza Editorial, 1996.
- Damill, M., Fanelli, J.M. y Frenkel, R.: "De México a México: el desempeño de América latina en los noventa", *Desarrollo Económico* vol. 36, 1996.
- Dedecca, C.S.: "Desempleo o regulacao no Brasil de hoje," 1996 y "Brasil e México: regionalização econômica e emprego, Cuadernos de CESIT, Instituto de economia de la UNICAMP, Brasil.
- Dornbush, R. y Edwards, S.: "Macroeconomy Populism," *Journal of Development Economics*, n° 32, 1990.
- Edwards, S.: "Crisis and Reform in Latin America" en *Despair to Hope, A World Bank Book*, Oxford University Press, 1995.
- Gavin, M. y Hausmann, R.: "Overcoming Volatility in Latin America" informe del BID, 1995; "Les origines des crises bancaires: le contexte macro-économique," *Problèmes d'Amérique latine*, n°21, La documentation française, 1996.
- Goldstein, M. y Weatherstone senior, D. (1997): *The seven Deadly Sins: Presumptive Indicators of Vulnerability to Financial Crises in Emerging Economies*, Institute of International Economics, mimeo.
- Gollac, M. y Volkoff, S.: "Citius, altius, fortius: l'intensification du travail", *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 114, 1996.
- Grahl, J.: "Les particularités de l'expérience britannique, ou l'insécurité de l'emploi en

- Grande Bretagne," LIBER n° 29, *Actes de la recherche en sciences sociales* n° 114, 1996.
- Griffith-Jones, S. : *The Mexican Pesos Crisis*, IDS, n° 354, 1996.
- Haggard, S. y Kaufman, R.: *The Political Economy of Democratic Transitions*, Princeton University Press, 1995.
- Hutton, W.: *The State We're In*, Vintage, 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*, Ed. La Découverte, 1994.
- López Castaño, H., "Secteur informel et société moderne: l'expérience colombienne", *Tiers Monde*, n°110, 1987.
- Mathias, G. y Salama, P. : *L'État surdéveloppé*, Ed. La Découverte, 1993.
- Mathias, G.: "État et salarisation restreinte au Brésil", *Tiers Monde*, 1987.
- Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos. Secretaría de programación económica (República Argentina), *Informe económico*, año 1996.
- Mishkin, F.S. (1996): "Understanding Financial Crisis: a developing Country Perspectives", Annual World Bank Conference on Development Economics.
- Psacharopoulos, G., Morley, S., Fizbein, A., Lee, H. y Wood, B.: *Poverty and Income Distribution in Latin America*, Banco Mundial, informe n° 27, 1992.
- Salama, P. y Valier, J.: *Pauvretés et inégalités dans le Tiers Monde*, Éd. La Découverte, 1994.
- Salama, P. : "Des pauvretés en général et de la pauvreté en particulier dans le Tiers Monde: évaluations et mesures," mimeo 1997 publicado en libro bajo la dirección de Poulin, R. y Salama, P.: *Pauvreté*, Ed. Vents d'ouest.
- Trejos, T. (ed.): *Ajuste macroeconómico y pobreza en América latina*, IICA, 1992.
- Turnham, D., Foy, C., Larrain, G.(ed): *Tensions sociales, création d'emplois et politique économique en Amérique latine*, OCDE, 1995, véase en particular: Marquez: le problème de l'emploi en Amérique latine, Birdsall, N., Ross, D. y Sabot, R.: Linégalité: un frein à la croissance en Amérique latine.
- Wacquant, L.J.D.: "La généralisation de l'insécurité salariale en Amérique," *Actes de la recherche en sciences sociales*, n°115, 1996.
- Watanabe, S.: "Quo vadis Africa? La stratégie de développement de la Banque mondiale vue par le Japon," *Tiers Monde*, resumen n° 150 1997.

RESUMEN

Según se observa, la cuestión de la pobreza y de su erradicación está lejos de invocar soluciones simples, recetas milagrosas. El objeto de este estudio es a la vez mostrar algunos de los factores que actúan sobre la pobreza, su extensión, su intensidad y sus formas, y analizar la fragilidad de las soluciones puestas en práctica en el contexto latinoamericano de los años noventa.

En el examen de los factores que concurren a la reducción de la pobreza y a su agravamiento, nos limitamos aquí a los estrictamente económicos, como la inflación y su opuesto, el crecimiento del PBI y su contrario, la relación entre el crecimiento de la productividad del trabajo y el de la acumulación. No procuramos medir los efectos de las políticas sociales (de educación, de salud) sobre la pobreza por una razón simple: éstas han contribuido poco o nada a la erradicación de la pobreza, en la medida en que durante el período inflacionario llamado "la década perdida" (los años ochenta) los gastos sociales y en materia de educación por lo general han bajado. A la inversa, el deterioro profundo de toda una serie de servicios públicos contribuyó al agravamiento de la pobreza, sobre todo cuando se la mide a partir de las necesidades básicas insatisfechas. Con la estabilización de precios y la reanudación del crecimiento, las medidas en favor de una expansión de estos gastos más que la búsqueda de su supresión, no son suficientemente importantes y son demasiado recientes para que hayan podido producir un efecto significativo sobre la pobreza.

Por otra parte, el objetivo del trabajo no es relatar la coyuntura económica de los últimos cinco años en los principales países latinoamericanos. Nuestro propósito consiste en discutir la eficacia del tipo de crecimiento, instaurado para salir de las crisis profundas que aquéllos experimentaban, y sobre la evolución de la pobreza, su extensión, su intensidad y su diferenciación. Los déficit de la balanza comercial y de cuenta corriente se acentúan profundamente y la prosecución del crecimiento es cada vez más dependiente de la entrada masiva de capitales del exterior. Se trata, pues, de una característica estructural del régimen de acumulación puesto en práctica para salir de la crisis inflacionaria de los años ochenta.

ABSTRACT

The issue of poverty and its eradication are far from inviting simple solutions, magic recipes. The aim of this study is to show some of the factors that act on poverty and to analyse the fragility of the solutions put into practice in the Latin American context of the nineties.

The examination of the factors that help to reduce poverty and prevent it getting worse, is restricted to the purely economic aspects. It does not attempt to measure the effects of social policies (education, health) on poverty, for the simple reason that these have made little or no contribution to its eradication, insofar as during the inflationary period known as "the lost decade" (the eighties) social expenditure on education generally fell. On the contrary, the profound deterioration in a number of public services

helped to exacerbate poverty. With price stabilization and the restoration of growth, the measures for an expansion of this spending are not significant enough and are too recent for them to have had a marked effect on poverty.

The purpose of the paper is not to recount the economic situation in the main Latin American countries during the last five years. It is rather to discuss the effectiveness of the kind of growth established to allow them to resolve the profound crises they were experiencing, and the development of poverty, its extent, its intensity and its different manifestations. The deficits in the trade and current account balance are increasing and the pursuit of growth is increasingly dependent on the massive entry of capital from abroad. It is, therefore, a structural characteristic of the accumulation system put into practice to resolve the inflationary crisis of the eighties.

