

GLOBALIZACIÓN, DESIGUALDADES TERRITORIALES Y SALARIALES*

PIERRE SALAMA**

En este trabajo se expone un análisis sobre la dialéctica de las fases de la apertura comercial y de los capitales y del repliegue de las naciones hacia sí mismas, a partir de la comprobación de que el libre intercambio se ha impuesto al proteccionismo.

Con base en lo anterior, el autor afirma que la globalización no produce por sí misma un mejoramiento del bienestar como resultado de las crecientemente hegemónicas leyes del mercado y el alejamiento del Estado respecto a la economía; por el contrario, puede profundizar los efectos de dominación y la destrucción parcial del aparato productivo, incrementando las asimetrías existentes, además de mantener o incrementar las desigualdades entre capital y trabajo, entre los países y entre diversos sectores sociales.

GLOBALIZATION AND TERRITORIAL AND SALARY INEQUALITIES***

This paper contains an analysis of the dialectics of the phases involved in the opening up of trade and capitals and the withdrawal of certain countries into themselves, starting from the fact that free trade has dominated protectionism.

On the basis of the above, the author states that globalization does not in itself enhance welfare as a result of the increasingly hegemonic laws of the

* Traducción del francés al español: Presentación Pinero y Yasin Mekki.

** Profesor de la Universidad de París XIII y miembro del equipo de investigación GREITD-CEDI.

*** Traducción del español al inglés: Suzanne D. Stephen waller

market and the State's withdrawal from the economy. On the contrary, it may exacerbate the effects of domination and the partial destruction of the productive apparatus, by increasing existing asymmetries, in addition to maintaining or increasing inequalities between capital and labor, countries and various social sectors.

MONDIALISATION, INÉGALITÉS TERRITORIALES ET SALARIALES*

Dans cet article l'auteur présente une analyse de la dialectique des phases de l'ouverture commerciale et des capitaux et du repliement des nations sur elles-mêmes, partant de l'observation que le libre-échange l'a emporté sur le protectionnisme.

À partir de là, l'auteur affirme que la mondialisation n'implique pas automatiquement une amélioration du bien-être à la suite de la prépondérance de plus en plus marquée des lois du marché et de l'éloignement de l'État en matière d'économie; elle peut au contraire accroître les effets de domination et la destruction partielle de l'appareil de production, amplifier les dissymétries existantes et maintenir et augmenter les inégalités entre capital et travail, entre pays et entre différents secteurs sociaux.

Después de una fase de apertura de los movimientos de mercancías y de capitales sucedió otra, más cerrada, de repliegue de las naciones sobre sí mismas, que abrió la vía a un nuevo periodo de apertura. Este enfoque de la historia, en términos de péndulo, ha llevado a ciertos economistas a considerar que la mundialización, o más aún la globalización,¹ era más importante en el pasado. Pero la comparación entre periodos del final del siglo pasado o de los años veinte con los de hoy está ciertamente llena de enseñanzas, pero también de confusiones. A primera vista, esos años estaban mucho más mundializados que los de hoy, puesto que en la mayoría de las economías dominantes de aquella época los intercambios de mercancías eran más libres y más importantes que hoy en cuanto a su porcentaje en los PIB respectivos; los movimientos internacionales de capitales eran entonces proporcionalmente superiores a la formación bruta de capital fijo de los países llamados imperialistas — pensemos sobre todo en las exportaciones de capital de los países europeos y en el imperio británico—, los movimientos internacionales de la

* Traducción del español al francés: Charles Allport.

¹ Utilizamos aquí las dos expresiones de manera indistinta, aunque consideremos que la primera es más pertinente. Cf. Chesnais (1994).

mano de obra estaban casi libres de obstáculos jurídicos² (los pasaportes y las visas son una invención reciente, como nos lo recuerda S. Zweig en sus memorias). Todo esto es indiscutible y explica además que en esta época se hayan creado diferentes conceptos, como capital financiero e imperialismo. La idea de balancín, es sin embargo, una fuente de confusión porque lo que se compara, en especial para las economías semiindustrializadas, no es realmente comparable. A finales del siglo pasado y principios de este las relaciones estaban lejos de ser todas comerciales. Lo interesante del análisis del imperialismo de R. Luxemburg, por ejemplo, es haber insistido precisamente en la inexorabilidad de la monetarización y haber visto en el proceso de comercialización creciente que sufrieron las economías de la periferia durante las conquistas políticas y económicas el origen de la inevitabilidad de las crisis en los países del centro.

No es nuestro objetivo discutir la exactitud de este análisis, sino subrayar la importancia del proceso de monetarización-comercialización, de la desestructuración de las antiguas relaciones de producción y de su adaptación original para producir estas mercancías. Sabemos además que es en la violenta penetración de estas relaciones mercantiles y capitalistas, en su brevedad, donde se encuentran las causas del subdesarrollo industrializado. En estas condiciones se comprende que el PIB (mercantil) tenga poco que ver con el conjunto de la riqueza producida cuando la monetarización de la economía es débil, y que una parte importante de la reproducción —en el campo, sobre todo— descansa en el autoconsumo, incluso en el caso de trabajadores que reciben una remuneración monetaria cuando trabajan en sectores exportadores teniendo un usufructo por sus parcelas. A partir de esta simple observación basada en los procesos de monetarización-comercialización de las relaciones sociales se comprende cuán fructíferas son las comparaciones históricas si se realizan con rigor y si comparan lo comparable, pero a cuánta confusión se prestan si se omite indicar que al comienzo del desarrollo del capitalismo el conjunto de las riquezas estaba lejos de reducirse a la medida del PIB mercantil. Hoy, la monetarización es ampliamente dominante y comprende al campo, tanto en los países desarrollados como en las economías semiindustrializadas. Por eso, la medida del PIB en estas últimas no corres-

2 Aun cuando hoy es jurídicamente posible, como entre los países miembros de la Unión Europea, las migraciones internacionales son en su conjunto marginales (ligeramente más importante sin embargo para los trabajadores muy calificados, que buscan cómo explotar los diferenciales fiscales)

ponde a la producción del conjunto de la riqueza, puesto que una parte importante de ella es producto de actividades informales, monetarizadas, pero que difícilmente se contabilizan. Los dos conjuntos de riqueza producida ayer y hoy difieren entonces en su estructura y expresan cosas distintas, por lo que es difícil comparar de manera pertinente el porcentaje de las exportaciones con respecto al PIB para deducir si existe más o menos globalización. Lo único que se puede señalar es que ayer la economía mercantil estaba muy abierta al exterior, lo cual aceleró las mutaciones de las partes no mercantiles de la economía y trastornó las antiguas relaciones de producción.

Pero eso no es lo esencial. Ya señalamos —al evocar la rapidez con la cual la monetarización-comercialización se valió de la violencia para ponerse en marcha— las formas particulares de legitimación basadas a la vez en un pasado (las antiguas relaciones de sumisión personal) y un devenir (la fetichización de la mercancía y de las relaciones de producción capitalista). Las expresiones mismas de “autoritarismo-paternalismo”, “revolución conservadora”, etc., traducen estos procesos. Dicho de otra manera, aunque interesante pero prestándose a confusión, la tesis del péndulo es reduccionista. No basta pensar en las fases de apertura y de cierre insistiendo en las causas endógenas del proceso del proceso.

Presente en todos los manuales de economía internacional, la teoría pura del comercio internacional muestra, basándose en hipótesis particularmente sólidas, que el libre cambio de las mercancías —considerando a los capitales como inmóviles más allá de las fronteras— incrementa el bienestar de las naciones que lo practican gracias a una asignación óptima de los factores. Complementado por el teorema de Stolper-Samuelson, este enfoque demuestra que las remuneraciones deberían igualarse. El objeto de este artículo no es hacer una síntesis de las críticas que se hayan hecho a este teorema. Esas críticas son conocidas y los enunciados actuales de la “nueva economía internacional”, tanto en lo que se refiere a los intercambios internacionales de mercancías como al análisis de las causas de la implantación de las empresas multinacionales, sustitutos del flujo de las mercancías, participan de ellas, rompiendo a veces claramente, a veces con ambigüedad, con este paradigma. Pero vale considerar que “arrojada por la puerta, la teoría pura del comercio internacional regresa por la ventana”: las discusiones sobre la oportunidad de proceder a constituir mercados comunes en vez de zonas de libre intercambio se hacen en términos de “desviaciones de mercado”, desviaciones que se analizan a partir de una norma de aumento del bienestar que se define, precisamente, a partir de la teoría pura del comercio internacional; asimis-

mo, las discusiones sobre la liberalización de los mercados como elemento necesario para una mejor asignación de los recursos son estadísticas, y el punto pertinente es cómo hacer menos escasos los recursos que lo son.

Podríamos multiplicar los ejemplos. La referencia a la historia sería probablemente más juiciosa: los trabajos de P. Bairoch [1995] muestran, a cual más, que las naciones sólo han practicado, más bien exigido, la liberalización de los mercados cuando eran lo suficientemente dominantes, y que es esta asimetría precisamente la que explica que no se verifique en los hechos ("los hechos son tercos") el que las fases de liberalización de los intercambios sean siempre sinónimos de crecimiento más elevado que las del proteccionismo.³ Más próximas a nosotros, las trayectorias económicas de Japón, Corea del Sur y tantos otros países de Asia revelan que hay dos proteccionismos posibles:

³ Véase el capítulo 4 de su libro: *¿El impacto del proteccionismo fue siempre negativo? Antes de preguntarse de manera provocadora pero pertinente si el libre cambio equivale a la depresión y el proteccionismo a la reactivación económica*, Bairoch justifica su argumento con el siguiente cuadro del cual damos un extracto (p. 70):

TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO EN DIVERSAS SECTORES DE EUROPA

	Exportaciones	PNB	Industria	Agricultura*
Proteccionismo (1830-1844/1846)	3.5	1.7	2.7	(0.8)
Liberalismo británico (1844/1846-1858/1860)	6.0	1.5	2.3	(0.9)
Liberalismo europeo (1858/1860-1877/1879)	3.8	1.7	1.8	0.5
Regreso al proteccionismo (1877/1879-1890/1892)	2.9	1.2	2.2	0.9
Proteccionismo(1890/1892-1913)	3.5	2.4	3.2	1.8

* Calculados sobre los promedios anuales en siete años para la agricultura. Los paréntesis tienen un margen de error superior a los otros en el mismo periodo.

uno rentista, que conocieron numerosas economías latinoamericanas (pero no durante el periodo llamado de "sustitución de importaciones"), y el otro colbertista, en el cual el proteccionismo es uno de los instrumentos de una política industrial activa, y que estas dos formas de proteccionismo no son incompatibles una con la otra. En ciertos momentos de la historia una rebasa a la otra, pero nunca de manera definitiva. El debate ya no se da entre libre cambio y proteccionismo. Evolucionó, y aunque desde hace unos 50 años ya no evocamos la autarquía, la perspectiva de un regreso al proteccionismo parece anacrónica hasta tal punto, que la globalización se impuso. Con el proceso de regionalización en curso, el debate cambia entre zonas de libre cambio y constitución de uniones económicas, y se desplaza de un enfoque liberal de la globalización a una concepción dominada de ésta. Este doble aspecto de la globalización comienza a ser tomado en cuenta por los economistas en las nuevas teorías del comercio internacional y en estudios sobre el mercado de trabajo en los que se tratan las crecientes desigualdades en términos de distribución de los ingresos entre los trabajadores calificados y los no calificados, cuando la liberalización económica se desarrolla.

DE LOS PROCESOS DE RELOCALIZACIÓN, CONCENTRACIÓN Y EXCLUSIÓN

Los enunciados de la "nueva teoría del comercio internacional" no se manifiestan sobre la producción de un espacio equilibrado cuando las fronteras se abren, sino solamente sobre una posibilidad de armonización entre pequeñas y grandes naciones si se satisfacen numerosas condiciones. Otros enfoques teóricos que privilegian las condiciones de valorización del capital y la evolución del costo unitario de la mano de obra y el análisis del curso reciente de las reestructuraciones, muestran la fuerte probabilidad de que las asimetrías iniciales se acentúen cuando la apertura económica vaya acompañada por una retirada del Estado.

En muchos puntos la nueva teoría del comercio internacional rompe con la teoría pura. La "geografía económica" trata por ejemplo de explicar el desarrollo, incluso las causas, de la expansión del polo de crecimiento en ciertas regiones y el empobrecimiento de otras. Conserva sin embargo de los neoclásicos la función de producción, pero su aplicación ya no es macroeconómica y no se "comporta bien".

Se consideran en general dos empresas o dos conjuntos de empresas, uno con rendimientos de escala creciente, y el otro, más clásico, con rendimientos de escala constante; se consideran situaciones de monopolio, los costos de transporte (y de manera general, el conjunto de los costos de transacción) son toma-

dos en cuenta y se utiliza el análisis en términos de variedad de productos. Evidentemente, a partir de tales hipótesis, más realistas, ya no es posible llevar a cabo el análisis desde el punto de vista de la asignación óptima de los recursos y continuar la discusión en términos de ventajas comparativas. Subrepticamente nos acercamos a una concepción smithiana de los intercambios en la que se trata de comparar costos absolutos y no costos relativos, lo que conduce a encontrar el enfoque dinámico de los grandes clásicos.

En este nuevo enfoque se muestra que *las actividades ya no pueden ser distribuidas de manera uniforme en el espacio*. Cuando los costos de transacción son importantes, la deslocalización es reducida, y a la inversa, cuando estos costos son bajos, la localización no es importante.⁴ Dicho de otra manera, si suponemos la producción de muchas variedades de productos, uno por empresa para simplificar, éstas preferirán localizarse donde la demanda sea importante (cuanto más importante, más se inclina por un número importante de variedades), si los costos de transporte, o los de transacción, de una manera más general, son elevados. En este caso, la competencia sobre los productos probablemente será elevada. A la inversa, la deslocalización, estimulada por los bajos costos de transacción, puede significar que la competencia se inclina más al mercado de los factores de la producción que al de los productos [Krugman y Venables, 1995].

Estos análisis son importantes para comprender la constitución de polos de crecimiento o, a la inversa, la dificultad para una economía pequeña frente a una grande, de proceder por el simple juego de las fuerzas del mercado a una integración más arriba y más abajo de segmentos de producción que han sido deslocalizados del centro (la gran economía). La difusión de los efectos de arrastre no es la misma según la naturaleza del producto, el tamaño de los mercados en el centro y en la periferia, tanto de los productos finales como intermedios, la posibilidad de multiplicar las variedades, la importancia de los costos de transacción, de los rendimientos de escala creciente; en fin, la presencia de externalidades en las empresas nacionales (o internacionales) ligadas a la oferta de trabajo y a las relaciones en ascenso y en descenso. Existe entonces una dialéctica posible entre los efectos de aglomeración orientados hacia los productos finales relacionados con el tamaño relativo de la demanda final, y los efectos de aglomeración vertical que tratan sobre todo los *linkage effects* analizados por Perroux y Hirschman.

⁴ Tenemos que abstenernos sin embargo de todo determinismo tecnológico, económico, y dejar lugar a los "accidentes históricos" para explicar las localizaciones.

El proceso de localización-deslocalización no es estable. Podemos considerar por ejemplo que si la competencia sobre los productos se vuelve muy importante, entonces los costos de transacción elevados aparecerán relativamente más reducidos —sobre todo si la diferencia de los salarios con el país de origen es consecuente, si las legislaciones laborales, pero también las ambientales, son menos rigurosas— y las empresas tenderán a deslocalizarse. Esta deslocalización puede causar un proceso acumulativo si resulta de las deslocalizaciones masivas un aumento del costo de los factores tal, que el tamaño del mercado aumente, y con él el número de variedades del producto. Pero debe comprenderse también que el alza de las remuneraciones reduce la ventaja relativa del costo de los factores. Incita a una redeslocalización y sobre todo tiende a aumentar la competencia sobre los productos. Este aumento del costo de los factores no es evidentemente cierto, depende también de las variaciones de la oferta de trabajo que varía según los ritmos demográficos, la importancia de las migraciones interregionales y también según las especificidades de la oferta y de la demanda en términos de calificación.

La introducción de las asimetrías (un gran y un pequeño mercado), de los rendimientos crecientes, del análisis de las externalidades, de la competencia imperfecta, de la diferenciación de los productos y de los costos de transacción constituye una aportación notable para explicar la "geografía de la economía". Una pequeña asimetría inicial puede ampliarse o reducirse según el peso respectivo de cada uno de estos factores.

Nuestra hipótesis es que en un momento t puede existir un conjunto de técnicas muy diversificadas para producir un bien.⁵ Para ciertos bienes y en un momento t , la posibilidad de utilizar una técnica simple junto con una mano de obra no calificada y una organización/utilización de la fuerza de trabajo que usa prematuramente la anterior, existe, pero es también posible utilizar una técnica más compleja, empleando trabajo calificado y respetando una legislación laboral relativamente estricta en cuanto a la preservación de la fuerza de trabajo. Cuando el costo unitario de éste, asociado a la primera combinación productiva, es más débil, y si una serie de condiciones es favorable a la valorización del capital (infraestructura, legislación fiscal, trabajo, transparencia de los mercados y conocimiento más o menos aproximado de las re-

⁵ Este no es siempre el caso: esto depende del producto y de la evolución de la tecnología. El uso de la función de producción, cuando tiene rendimientos de escala creciente, no es necesario. Preferimos referirnos al uso del espectro de las técnicas tal como lo define J. Robinson en *The Accumulation of Capital* [1956].

glas no escritas del funcionamiento de estos mercados) y si los costos de transporte no son muy elevados, es posible la deslocalización geográfica de "A" (economía del centro) hacia "B" (economía semiindustrializada) de un segmento de una línea de producción. En "B" los salarios de los trabajadores no calificados son más bajos que en "A" y sobre todo la legislación laboral es menos rigurosa. Es entonces posible utilizar técnicas de producción y productos contaminantes, usando prematuramente la fuerza de trabajo, que no habría sido posible emplear en las economías del centro. Este segundo aspecto es a menudo menospreciado por los economistas. Sin embargo a él se deben ganancias considerables en productividad. La "gestión libre" de la mano de obra en "B" que permite una intensificación elevada del trabajo y una disminución de los tiempos muertos por la poca consideración en materia de seguridad frente a las máquinas y a los productos utilizados, permite compensar en parte la fragilidad relativa de la productividad del trabajo ligado al uso de una tecnología simple. Dicho de otra manera, si esta misma técnica se utilizara de nuevo en los países desarrollados, estaría acompañada por una productividad más baja que la que se observa en las economías semiindustrializadas.

Comprendemos entonces el mecanismo de la posible relocalización: basta que aparezca una nueva tecnología (robotización, computarización de la producción), que los salarios en "B" aumenten, que la legislación laboral se vuelva más rigurosa y que, a la inversa, se produzca una modificación de dicha legislación o de las relaciones de fuerza en el seno de la empresa a favor de más flexibilidad, para que el costo unitario del trabajo en "A" baje relativamente al nivel del de "B". Si los costos irre recuperables no son demasiado elevados, la producción en "A" puede volverse entonces más lucrativa que en "B", y la relocalización se realiza.

El proceso de relocalización puede ser complejo. La relocalización puede tomar la forma de una nueva deslocalización hacia países "C" (economías de la periferia caracterizadas por un nivel de desarrollo más reducido), con tasas de salarios más reducidas y con una gestión de la fuerza de trabajo más flexible. En efecto, en "B" la tasa de salario real tiende a crecer fuertemente con el auge duradero y vigoroso del aparato industrial, a veces más fuertemente que la productividad del trabajo promedio (como pudimos observarlo en las economías del Sudeste Asiático, llamadas de primera generación, durante varios años: Corea, Taiwan, Singapur y Hong Kong antes de la crisis) y sobre todo la gestión de la fuerza de trabajo se vuelve menos libre a medida que se desarrolla la democratización. La diferencia de competitividad se invierte cuando aparecen en "A" nuevas combinaciones productivas. Las rela-

ciones comerciales entre "B" y "C" se vuelven densas y la inversión directa se desarrolla de "B" y de "A" hacia "C" (pensemos en las inversiones de Taiwan en Tailandia o en China, por ejemplo). Como pudimos observar en Asia, la integración económica *de facto*, llamada silenciosa, se amplía y las relaciones de cambio entre las monedas de "C" (dólar, yen y marco, principalmente) y de "B" adquieren un elevado poder desestabilizador cuando las monedas de "B" y de "C" basan la evolución de sus cursos en una sola moneda de "A" (el dólar en este caso). A la inversa, si las economías devalúan fuertemente sus monedas con respecto a la de A y las de B no lo hacen, hay entonces grandes posibilidades de que las empresas de A instaladas en B se deslocalicen en C, pasada la crisis de las economías de C que la llevó a devaluar. Las deslocalizaciones sucesivas, y el movimiento de localización-relocalización se asientan en productos diferentes o, igualmente, en maneras diferentes de producir. Por ello podemos utilizar el término "generación". Se pudo así observar la sucesión de tres generaciones en la industria de la exportación en la frontera mexicana: la primera, la más antigua, se asienta en productos simples cuyo ensamblado es fácil de realizar. Requiere de una mano de obra poco calificada, poco remunerada, utilizada de manera intensiva. La segunda trata productos más complejos y aunque centrada en actividades de ensamble, implica una organización del trabajo más difícil y una calidad de producto terminado que responde a las normas internacionales. La tercera, finalmente, todavía marginal, se desarrolla en redes con filiales o empresas nacionales, con actividades de ascenso/descenso (la integración aumenta levemente), y con un principio de deslocalización del centro de algunas actividades de investigación. El porcentaje de la mano de obra calificada aumenta.⁶ La industria de primera generación tiende entonces a alejarse de la frontera mexicano-estadounidense para deslocalizarse hacia regiones más al sur, en donde la mano de obra menos calificada abunda y los salarios son más bajos.

Este paso de una generación a otra, en forma de apertura de especialización y de deslocalización, se da no sólo entre naciones con un grado de desarrollo diferente, sino también entre regiones desigualmente desarrolladas en una misma nación. Dicho de otra manera, la zona "B", que conoce un cierto desarrollo, ve que cambian sus condiciones de valorización del capital y aparece una zona "C" en el mismo país. Esto se observa en México con el desplazamiento de antiguas características de la zona "B" hacia el sur, crean-

⁶ Para más detalles véanse los artículos muy estimulantes de J. Alonso y J. Carrillo [1996], J. Alonso, J. Carrillo y T. Alegría [1997], y J. Carrillo y A. Hualde [1997].

do así una zona "C"; a esto, "C" ya no opera en las mismas condiciones que "B" en su inicio, puesto que mientras tanto la liberalización comercial se ha desarrollado y la retirada del Estado a menudo se ha acentuado. Por otro lado, esto explica en parte que para los países asiáticos de segunda generación ("C"), no se da una intervención del Estado tan colbertista como la que conocieron en un principio los países de la primera generación ("B"), traduciéndose en una corrupción que manifestó rápidamente sus aspectos negativos, en forma de búsqueda de rentas y de deprecaciones.

Pasamos entonces de "A" hacia "B" (inversión directa, exportaciones cautivas), luego regresamos a "A" en forma de exportaciones, por caminos más complejos y densos: sea un camino que va de "A" hacia "B" hacia "C", luego un regreso a "A" y "B" y de "B" vuelve a "A", y sea un camino más directo de "A" directamente hacia "C", a los cuales conviene agregar las relocalizaciones operadas en "A", y para con "B" y a veces con "A" la constitución de zonas "C" en el seno de estas respectivas naciones. Esta apertura de la especialización se asienta en los productos, a veces los mismos, pero con diferentes técnicas y organizaciones del trabajo, a veces en productos diferentes, los de alta tecnología (*high tech*) que se centran en "A", pero también en grados menos técnicos en "B". Se comprende entonces que la globalización, acompañada de un retiro del Estado de lo económico, ponen en práctica un *maelström* cuya salida puede ser un debilitamiento importante de las pequeñas naciones frente a las grandes. Ramas enteras de la industria nacional pueden ser destruidas y reemplazadas por importaciones, por razones de insuficiente competitividad en el momento "t", con la posibilidad de que en el futuro estas exportaciones sean sustituidas nuevamente por una producción local si empresas multinacionales deciden deslocalizarse y producir en el lugar. También, pero en el nivel de la nación, se pueden acentuar las desigualdades regionales. El auge de los polos de crecimiento se acompaña de deslocalizaciones-relocalizaciones en el interior del país, formándose zonas llamadas "grises", es decir, desertificadas, lo cual trataremos más adelante.

La apertura de las fronteras y la desaparición de casi todas las políticas de subvención de la producción, cualesquiera que sean sus formas, acentúa por definición la presión internacional. Los productos afectados por la competencia internacional son más numerosos que antes por el aumento del grado de apertura de la economía. La definición de estos productos y la manera de producirlos están fuertemente influidos por las obligaciones internacionales de las normas y del costo. Es entonces cada vez más difícil oponerse a la estandarización de un número cada vez mayor de productos, conforme a las caracte-

terísticas internacionales y continuar con la producción de bienes cuyas especificidades serían diferentes de las dominantes en el mundo. La producción de estas mercancías está cada vez más obligada a orientarse hacia la competitividad y aunque ésta no está limitada sólo a la dimensión del costo, los costos unitarios de la mano de obra pesan mucho. La selección de las técnicas es entonces más restringida que la que predominaba 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 era más fuerte. Las empresas nacionales y las multinacionales que producían sobre todo para el mercado interno y que exportan —pese a que las economías estén más abiertas que antes— un porcentaje aún reducido de su producción, sufren de manera severa los nuevos apremios.

En las economías latinoamericanas esta búsqueda absoluta de competitividad se hace en las peores condiciones: obsolescencia de una parte importante del aparato industrial inmediatamente después de la "década perdida", casi ausencia de una política industrial, fuerte apreciación de la moneda nacional, rápida liberalización del comercio exterior. Esto explica que una parte del aparato industrial esté "destruido", que se presente un proceso de desverticalización de la industria y que las externalidades se desarrollen en las empresas. Por lo tanto, el uso de las nuevas tecnologías no basta para disminuir los costos. La limitación, la progresión de los salarios, incluso la disminución de la masa salarial, la reorganización del trabajo hacia una mayor flexibilidad funcional y numérica [P. Salama, 1996, 1998] son condiciones más fuertes que las de los años sesenta y setenta, cuando el capital sufrió el peso de las obligaciones internacionales. Por lo tanto, los salarios no evolucionan ni más ni menos con el crecimiento de la productividad del trabajo, contrariamente a los que confiaban en que una mejoría automática del conjunto de los ingresos con el crecimiento del PIB. Las desigualdades se acentuaban.

En definitiva, la evolución del costo unitario de los bienes intercambiables (y de los que están amenazados por la mayor apertura) depende fundamentalmente de tres variables: el crecimiento de la productividad del trabajo, la apreciación de las tasas de cambio y la evolución de la tasa del salario real. *La primera variable* crece considerablemente desde la salida de la crisis por dos razones: la disminución de las capacidades de producción improductivas primero, y la adopción de técnicas modernas y de una organización del trabajo más flexible, después. Por lo tanto, el nivel medio de la productividad del trabajo queda distanciado del de la industria estadounidense o europea, pero se acerca a ciertas industrias de exportación. *La apreciación de la tasa de cam-*

bio real se vuelve negativa cuando el costo unitario del trabajo de los productos del sector expuesto evoluciona. La apreciación de la moneda es, en efecto, muy elevada, lo que dificulta aún más el crecimiento de las exportaciones a un ritmo sostenido y facilita, inversamente, el aumento de las importaciones. Sin embargo, la apreciación relativamente fuerte de las monedas nacionales desde el final de las fuertes inflaciones, disminuye relativamente el valor de los bienes de producción con relación a los bienes de consumo. Existe entonces una subapreciación del valor de las inversiones, que influye en la apreciación de dos puntos del PIB aproximadamente. Esta baja relativa del valor de los bienes de producción desempeña el mismo papel de un progreso técnico, *Capital Saving* en el sentido de Joan Robinson: incrementa la eficacia del capital. Podríamos agregar que las importaciones de bienes de equipo incorporan tecnologías nuevas, de tal manera que, para retomar una expresión de Kaldor, la forma de la inversión cambia.

Estos nuevos bienes de inversión tienden a trastornar a los aparatos de producción que se han vuelto obsoletos por la crisis del endeudamiento y la insuficiencia de inversiones y de importaciones, e incrementan la eficacia del capital y la productividad del trabajo, suscitando modos de organización del trabajo diferentes y una relación entre trabajo calificado-no calificado favorable al primero [Feenstra y Hanson, 1997], como se verá. La apertura, *sobre este punto preciso*, permite a las industrias nacionales aprovechar las economías externas en escala internacional y obtener rendimientos crecientes. Este conjunto de efectos positivos no es suficiente para compensar el encarecimiento de las exportaciones y sobre todo la caída de los precios relativos de las importaciones. *La tercera variable*, los salarios reales, sufre el peso del insuficiente crecimiento de la productividad —considerando los retrasos acumulados— y de los efectos negativos sobre la competitividad de la fuerte apreciación de la moneda. Esto explica que en numerosos países los salarios reales hayan retrocedido (Argentina) o evolucionado sin llegar a lo que hubiera permitido el aumento de la productividad. De estas evoluciones y apremios resulta la importancia de la brecha comercial y la probabilidad de que igualmente los salarios reales puedan aumentar de manera significativa en el sector expuesto.

La liberalización de la economía, o más aún, la globalización, no produce necesariamente un mejoramiento del bienestar por el simple juego de las leyes del mercado, y la apertura de las fronteras, con un retiro del Estado de la economía, puede producir una destrucción parcial del aparato productivo, alterar fuertemente su grado de integración, producir una especialización que

acentúe aún más los efectos de dominación y por este hecho incrementen las asimetrías iniciales.

DESIGUALDADES CRECIENTES ENTRE TRABAJO CALIFICADO Y TRABAJO NO CALIFICADO

Las desigualdades en el mundo han aumentado considerablemente estos últimos años. La pobreza se vuelve cada vez más insostenible. Su amplitud, su profundidad y su heterogeneidad causan nuevos problemas en los países del Tercer Mundo sometidos a un proceso de urbanización y de monetarización acelerada. La mayoría de esos países sufrieron un agravamiento sensible de su pobreza durante los años ochenta, particularmente los de América Latina y África y desde 1997 las economías asiáticas exportadoras llamadas de primera generación ("los cuatro dragones") y de segunda generación (los "tigres"). Según el PNUD,⁷ 20% de la población mundial capta el 82.7% del conjunto de los ingresos a finales de los ochenta, el 20% que le sigue, capta el 11.7% y el 60% restante de la población mundial se reparte solamente 5.6% del ingreso producido en el planeta. Los dos primeros quintiles, los más pobres, están íntegramente compuestos por una población que vive en los países subdesarrollados. Encontramos en el tercer quintil, pero de manera extremadamente marginal (2/33), una población que vive en los países desarrollados. El cuarto quintil, que se reparte 11.7% del ingreso producido, es muy heterogéneo, puesto que está compuesto de una población que habita 33/83 en los países subdesarrollados y 50/33 en los desarrollados. El último quintil que, recordémoslo, capta más del 80% de los ingresos, está casi totalmente compuesto por una población que vive en los países desarrollados, puesto que solamente 2/57 viven en los subdesarrollados [PNUD, 1992: 97 ss.]. Estas desigualdades se han acentuado: entre 1960 y 1991 la parte del 20% más rico ha pasado de 70 a 85% y la del 20% más pobre bajó de 2.3 a 1.4% [PNUD, 1996: 15]. Aunque los métodos de cálculo sean diferentes, las estimaciones de la CNUCED demuestran la misma evolución: el 20% más acomodado de la población mundial recibía en 1965 30 veces lo que percibía el 20% más pobre y en 1990, 60 veces más [CNUCED 1997]. La repartición de los ingresos está lejos de ser la misma en los países llamados subdesarrollados. Es particularmente desigual

⁷ Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Las evaluaciones están hechas en dólares corrientes y no toman en cuenta el diferente poder de compra de los dólares en los diferentes países.

en América Latina y en África, menos en Asia (salvo algunas excepciones como Tailandia). Eso nos muestra la CNUCED [1997: 106] cuando reagrupa y clasifica los países según la distribución de sus ingresos.⁸ De esta manera, la CNUCED propone que se considere la participación en el ingreso de los 40% más pobres, los 20% más ricos y los 40% calificados como "capas medias" para simplificar, en cada país. Obtenemos así cinco grupos de países. El primero está compuesto por aquellos con mayor desigualdad, puesto que los 20% más ricos se benefician del 60% y más de las riquezas producidas; las capas medias 30%, y el 40% más pobre del 10% de esa riqueza. Los dos grupos que siguen tienen una distribución llamada intermedia, puesto que la parte de los 20% más ricos está comprendida entre 60 y 50% en un caso y 50 y 40% en el otro. El cuarto grupo tiene una distribución más igualitaria en la medida en que los 20% más ricos obtienen 40% del ingreso, las capas medias obtienen igualmente 40% y el 40% más pobre 20%. Finalmente, el último grupo es aún más igualitario. Está compuesto por nueve países, todos desarrollados, por lo cual no lo tomaremos en cuenta aquí. Clasificando los países según el grado de desigualdad decreciente, obtenemos para el primer grupo, particularmente desigualitario, 14 países:

GRUPO DE LOS 60-30-10: 1. Brasil, 2. Sudáfrica, 3. Guatemala, 4. Zimbabwe, 5. Kenia, 6. Chile, 7. Lesotho, 8. Panamá, 9. México, 10. Botswana, 11. Guinea-Bissau, 12. Senegal, 13. Tailandia, 14. Venezuela.

El ingreso medio del 40% más pobre de cada uno de los países equivale aproximadamente a un cuarto del ingreso medio del conjunto de la población, y el de los 20% más ricos es 12 veces más elevado que el ingreso medio de los primeros.

Con excepción de Tailandia, todos estos países son o africanos o latinoamericanos. Estas fuertes desigualdades son aún más elevadas cuando la comparación se hace entre los ingresos del 40% más pobre y los percibidos por el 10 o el 5% más rico.

El grupo siguiente está compuesto también por países africanos y latinoamericanos:

GRUPO INTERMEDIO 1: 15. Honduras, 16. República Dominicana, 17. Nicaragua, 18. Colombia, 19. Malasia, 20. Sri Lanka, 21. Puerto Rico, 22. Ecuador, 23. Filipinas, 24. Costa Rica, 25. Perú, 26. Turquía, 27. Madagascar.

⁸ Con base en fuentes estadísticas que datan de la segunda mitad de los años ochenta.

El tercer grupo, compuesto por países en los cuales el 20% más rico capta entre 40 y 50% de la riqueza producida, incluye un número más importante de países, entre ellos algunos desarrollados, como Estados Unidos, Irlanda, Australia, Estonia y Nueva Zelanda, sin contar los asiáticos.

GRUPO INTERMEDIO 2: 28. Hong Kong, 29. Nigeria, 30. Bolivia, 31. Uganda, 32. Jordania, 33. Bahamas, 34. Singapur, 35. Argelia, 37. Túnez, 38. Mauritania, 39. Marruecos, 40. Bangladesh, 42. Tanzania, 43. Jamaica, 46. Níger, 48. Costa de Marfil, 49. Mauritania, 50. Vietnam.

El último grupo, finalmente, es más igualitario, puesto que el 20% más rico se reparte "solamente" 40% de la riqueza producida y el 40% más pobre capta 20% de aquélla. Encontramos más países desarrollados y ex socialistas que en el grupo precedente (no presentados aquí), con excepción de China:

GRUPO DE LOS 40-40-20: 52. Corea, Ghana, 58. China, 62. India, 63. Egipto, 65. Indonesia, 68. Laos, 69. Pakistán, 70. Nepal, 73. Rwanda, 75. Taiwan.

Hay desigualdades crecientes en los ingresos entre los más ricos y los más pobres, entre los ingresos del trabajo y los del capital, pero también entre los ingresos del trabajo. Crece la diferencia del ingreso entre los trabajadores calificados y los que no lo son. Esta acentuación de las desigualdades no estaba prevista por la teoría pura del comercio internacional puesto que, según ésta, el aumento del bienestar, seguido por la especialización internacional conforme a las respectivas dotaciones de los factores de la producción, debía disminuir las desigualdades en los países con abundancia relativa de mano de obra, porque deberían, de ahora en adelante, importar bienes intensivos en capital, y que incorporan sobre todo trabajo calificado, y exportar bienes que consumen poco capital e incorporan sobre todo trabajo no calificado. El proceso debería ser el inverso en los países ricamente dotados en capital. Los desarrollos de la teoría que introducen un lazo entre la intensidad del capital y la naturaleza del trabajo utilizado, distinguiendo entonces entre el trabajo calificado y el que no lo es, concluía en una desigualdad salarial incrementada con la liberación económica en los países desarrollados y en una menor dispersión de los salarios en los otros [Wood, 1994]. *La primera conclusión se reveló como justa, la segunda no.* La diferencia no sólo se acentuó, sino que siguió creciendo más que en el conjunto de los países desarrollados. En 1988, la brecha de ingresos entre trabajadores calificados y no calificados era 30% más elevada que en los países desarrollados, alcanzando su máximo en 1994 (dos veces más elevado), para luego disminuir ligeramente [E. Lora y G. Már-

quez, en BID, 1998: 14]. Al contrario, la diferencia con el conjunto de los países desarrollados se habría reducido fuertemente de 1985 a 1997 en las cuatro economías asiáticas exportadoras (los "dragones"),⁹ puesto que la distribución de los ingresos entre estos dos tipos de trabajadores era 40% más elevada en 1985 y sería la misma en 1997 que en los países desarrollados. La disminución de esta brecha entre estas economías asiáticas y los países desarrollados no significa, por lo tanto, que las desigualdades se hayan reducido durante este periodo. Por el contrario, otras estadísticas mencionadas por A. Wood [1997], construidas a partir de una definición diferente de la calificación, muestran que las desigualdades se acentúan en ciertos países asiáticos y en ciertos momentos.

El conjunto de las investigaciones converge en la comprobación de que en las naciones latinoamericanas la liberación de la economía en los años noventa no ha disminuido las desigualdades de ingreso entre quienes poseen un empleo calificado y los que carecen de calificación. Así, contrariamente a las enseñanzas de la teoría estándar (neoclásica), esas desigualdades se han incrementado profundamente en todas las economías latinoamericanas (con excepción de Costa Rica), y particularmente en México y Perú. Los ingresos del trabajo asalariado se han incrementado en su conjunto de 1991 a 1996 (con la excepción notoria de Argentina, en donde han bajado), pero este movimiento de conjunto se ha efectuado con una dispersión acentuada (incluyendo la baja en Argentina), una informalidad más grande —las tasa de informalidad pasa de 51.6% en 1990 en promedio según el BID a 57.4% en 1996 [*op. cit.*: 10]— y una disminución en la creación de empleos (con una baja de los empleos públicos, al pasar de 15.3% en 1990 a 13.2% en 1995, pero un aumento de los empleos en los sectores no expuestos a la competencia internacional, en los cuales construcción y servicios pasan de 58.4% en 1990 a 63% en 1995, [*op. cit.*: 10 y 11]).

9 En este estudio se considera a los trabajadores calificados como trabajadores de oficina, y a los no calificados como trabajadores manuales. Se trata de remuneraciones brutas en dólares y la comparación concierne a un bloque de 24 ciudades de países desarrollados, 4 de Asia y 7 de América Latina. Generalmente las comparaciones son difíciles. Además de la clasificación mencionada, ciertos autores utilizan el número de años de estudio [BID *op. cit.*; T. Bulmer, 1997, etc.], otros toman el salario mínimo como límite entre los dos tipos de trabajo [Fitzgerald, en T. Bulmer] y los dólares utilizados son a veces corrientes, a veces constantes. Sabemos también que hoy la noción de comparación tiende a rebasar la de calificación, establecida a partir de años de estudio. Sobre este punto véase A. Gorgeu y R. Mathieu, quienes escriben: "la noción de competencia rebasa la dimensión técnica, reúne las diferentes facetas del trabajo solicitado y no implica el reconocimiento de las cualidades exigidas por las clasificaciones o la remuneración. Sobre este punto se opone a la de calificación..." [1996: 49].

En su totalidad, las desigualdades se acentúan entre los trabajadores calificados y los no calificados; la informalidad aumenta; el desempleo también y los empleos en los sectores expuestos a la competencia internacional disminuyen su porcentaje. Ciertamente podemos poner en duda que esto sea producto de la liberalización económica [Krugman, 1998] y señalar, de manera justa, que la parte de las exportaciones es relativamente débil, tanto en Estados Unidos como en las economías latinoamericanas y que en consecuencia los efectos mecánicos de la apertura económica en la distribución de los ingresos serían relativamente reducidos y no explicarían el amplio crecimiento de las desigualdades.

Podríamos también [Wood, 1997] "adaptar" la realidad a la teoría considerando que a las economías semiindustrializadas no se les clasificaría más en la periferia y que de ahora en adelante se comportarían como las economías desarrolladas, con lo que la verificación de las tesis de la teoría pura se investigará con las economías menos desarrolladas.¹⁰

Podríamos igualmente considerar que la demanda de trabajo calificado sería superior a la oferta, a pesar del aumento de los años de escuela efectuados en promedio,¹¹ y que el aumento de los salarios sería proporcional a los años de escuela cursados y a los años de experiencia profesional¹² [Epelbaum y Cragg analizan la evolución de los salarios en México de 1987 a 1993, p. 306 y sig. 1997]; podríamos por fin considerar que las desigualdades crecientes es-

10 Más exactamente, A. Wood [p.52] reconoce que la hipótesis de un crecimiento de las desigualdades en las economías latinoamericanas como consecuencia de la entrada en el comercio internacional de los países asiáticos, los menos desarrollados, con bajos ingresos, merecerían ser objeto de estudios a profundidad.

11 Los matices se imponen. En numerosos países la década perdida de los años ochenta se ha traducido en un deterioro de la calidad de enseñanza y en una menor asistencia regular de los niños a las escuelas. Entonces, el número de años no es necesariamente significativo; los periodos son cualitativamente diferentes. Por otra parte, como lo hemos hecho notar, a veces se prefiere la competencia a la calificación, con tal de que los trabajadores sepan leer y escribir con soltura. Los trabajadores calificados, según la clasificación "años de estudio", tendrían así funciones "no calificadas" para las cuales serían "competentes". Se sabe, por ejemplo, que en promedio la calificación de los trabajadores de las maquiladoras de la frontera norte de México es superior al promedio nacional. Se sabe también que estos últimos muy a menudo realizan tareas cuya calificación es menor que su formación general. Además esta diferencia explica la "facilidad" con la cual esta mano de obra, que sabe leer y contar, pudo adaptarse a las técnicas modernas y a los requerimientos de calidad. Notemos finalmente que en ciertos casos, así como lo observamos en Tailandia, la mano de obra no calificada puede comenzar a tener defectos en la medida en que la migración campo-ciudad es insuficiente, sin que eso signifique una especialización en bienes más sofisticados que utilicen relativamente menos trabajo no calificado.

12 Los autores establecen cuatro niveles de educación y en cada nivel, cinco subconjuntos

tán influenciadas por los cauces tecnológicos [Krugman, *op. cit.*; Wood, *op. cit.*; Feenstra y Hanson, 1997], etcétera.¹³

Algunos debates son a veces confusos cuando intentamos medir la influencia de la apertura creciente en la evolución de los salarios¹⁴ y de la dispersión salarial. La influencia del comercio internacional en la distribución de los ingresos del trabajo no pasa solamente por la importancia de las exportaciones respecto al PIB. No podemos medir la responsabilidad del comercio internacional solamente por el peso de las exportaciones con relación al PIB para relativizar y deducir que las desigualdades comprobadas son el producto exclusivo de un sesgo en el progreso técnico, insistiendo en la introducción masiva de la informática en la producción. Como lo recuerda Giraud [1994, 1997], la descomposición de los diferentes sectores de la actividad económica en expuestos y protegidos es poco reductora. Habría, en efecto, que distinguir a los sectores (y empleos, según Giraud) en competitivos, expuestos y protegidos. Con la liberalización económica y los rápidos avances de la globalización, es evidente que los dos primeros son más importantes. Los efectos de la internacionalización de los modos de valorización del capital y de los modos de consumo no solamente se miden por el valor relativo de las exportaciones o de

(uno por cada ocho años de experiencia) para los hombres y las mujeres. En lo que concierne a los hombres, cuyo nivel de educación es más elevado y que tienen entre 24 y 33 años de experiencia, obtuvieron un aumento de sus salarios reales de 113% entre 1987 y 1993. Inversamente, los que tienen una formación más reducida (de seis a nueve años de escuela), tengan o no experiencia, los salarios reales evolucionaron muy poco durante el período (menos de 1%), (p. 309). Los autores calculan la diferencia tipo por cada conjunto de nivel de educación. Este es muy débil para los dos primeros niveles y un poco más importante para los dos últimos en 1987. En 1993, las diferencias han crecido fuertemente: las diferencias tipo son más o menos estables para los dos primeros y el último, pero, se más que duplicó para el tercero. En este período, inmediatamente después de un fuerte retroceso del poder adquisitivo en México, y justo antes de la importante crisis de 1994 y sus consecuencias negativas sobre el poder adquisitivo, los ingresos se han mejorado en una fase de regreso al crecimiento, y las desigualdades salariales fueron el resultado, "no de una situación de los que ganaban menos, sino de un mejoramiento de los que ganaban más" (p. 310).

13 Para una síntesis, un poco antigua pero interesante, véase Cortés y Jean (1994), y más reciente (1997).

14 La apertura puede tener un efecto positivo o negativo en los salarios, según como influya en variables tales como el crecimiento de la productividad, del PIB, la parte de la inversión en el PIB, la distribución de la deuda sobre el PIB, etc. Cortés y Jean subrayan que la apertura puede alterar el funcionamiento del mercado de trabajo así como el poder de negociación de los socios, y conducir a una evolución menos favorable de los salarios [p. 539]. Las pruebas estadísticas no infieren una relación directa significativa entre un nivel más elevado de apertura y un mayor crecimiento de los salarios (p. 541).

las importaciones. Asimismo, las empresas multinacionales no orientan sus actividades exclusivamente al exterior y, excepto por las que se especializan en ciertos segmentos dedicados a la exportación, su actividad principal es satisfacer el mercado interno del país en donde residen. Por lo tanto, estas empresas sufren las presiones de la competitividad y éstas se definen cada vez más en escala internacional, tanto en lo que se refiere a la naturaleza de los productos fabricados como a la manera de producirlos. Es trivial decir que hoy las empresas multinacionales no podrían imponer líneas de producción obsoletas y productos que han agotado su esperanza de vida en los países desarrollados, como sucedió en numerosos países latinoamericanos a finales de los años sesenta y principios de los setenta en el sector automotriz. Esta observación no es válida sólo para las multinacionales, exporten mucho o no, sino para un número creciente de empresas, lo cual significa simplemente que *la orientación del progreso técnico no es independiente de la apertura creciente y por lo tanto del contexto dominante de la globalización hoy en día* [Paus y Robinson, 1997]. Vayamos un poco más lejos. El proceso de segmentación y de deslocalización que hemos presentado no se resume solamente en utilizar técnicas de producción más simples que, combinadas con una organización del trabajo que está en contradicción con la legislación laboral de los países del centro y de los salarios más débiles, permiten obtener un costo unitario del trabajo relativamente competitivo. El segmento producido fuera, seguido de una deslocalización, lleva consigo la *huella* de los segmentos que le preceden —calificada de outsourcing [Feenstra y Hanson, 1997]— y en esta medida la selección de las técnicas y de la calificación no es completamente libre, como se supondría. Este segmento sufre apremios en las técnicas utilizadas, que se traducen en un grado de calificación superior al que probablemente habría existido si todas las líneas de producción se situaran en el exterior. Y por causa de estos apremios de calidad no solamente este segmento sufre las consecuencias. En resumen, las técnicas utilizadas, el nivel de calificación y las formas de ejecutar el trabajo son diferentes, pero el grado de libertad para seleccionar las técnicas y el tipo de calificación requeridos no son infinitos. Llevan consigo la huella de los segmentos en alza, producidos en el centro.

En resumen, sea por razones de apremios por la valorización más internacionalizada del capital o por apremios de orden técnico, la demanda de trabajo calificado tiende a aumentar rápidamente. Según el informe del BID [1998], las elasticidades *ex-post* de la demanda del trabajo calificado era, para Argentina, de 12.2 para los bienes intercambiables, de 4.3 para los bienes prote-

gidos y de 3.5 para las administraciones públicas de 1980 y 1996. En México, de 1984 a 1994 estas elasticidades eran respectivamente de 2.4 para las primeras, de 2.1 para las segundas y de 3.3 para las administraciones públicas [p. 23]. Inversamente, y limitándonos a estos dos países como ejemplo, las elasticidades de la demanda de trabajo no calificado eran de -1.1 para los bienes intercambiables en Argentina y de 1.4 en México; de 1 en Argentina para los bienes protegidos y de 0.7 en México y finalmente de 1.6 y 2.1 para las administraciones públicas de estos dos países. El sesgo en favor de la demanda de trabajo calificado es entonces muy claro. Parece superior en los sectores que producen bienes intercambiables, por razones que hemos analizado al subrayar que la valorización del capital sufría más y más apremios internacionales. Éstos son mayores en el sector exportador, pero existen también en los sectores sometidos a la amenaza de una sustitución de sus producciones por importaciones. Según Fitzgerald [en T. Bulmer, 1997], la dispersión de los salarios, analizada aquí por la diferencia creciente entre el salario mínimo y el salario real promedio, estaría provocada por la participación más importante de las exportaciones en el PIB con la liberalización económica. El sector exportador sería más intensivo en capital que el sector protegido. La mayor contribución de las exportaciones manufactureras al PIB modificaría, de esta manera, el espectro de las calificaciones en favor del trabajo calificado, mejor pagado. Relativamente relegado a medida que la economía se volvía más abierta, la remuneración promedio del trabajo no calificado se deterioró (la evolución del salario mínimo testimonia este hecho).

Las crecientes desigualdades entre los ingresos del trabajo surgen entonces de la modificación de la relación trabajo calificado-trabajo no calificado en favor del primero (de ahí el incremento de sus remuneraciones), y en contra de los segundos (de ahí la baja de sus remuneraciones y el crecimiento de la pobreza), y también de una fuerte alza de la calificación promedio, seguida de una liberalización de la economía. En estas economías, el auge de las exportaciones provocaría un exceso de la demanda de mano de obra calificada en la medida en que aquéllas en general consisten en productos cada vez más complejos. Y, como las empresas multinacionales poseen un tamaño más importante¹⁵ y exportan relativamente más que las empresas nacionales, su

15 En un interesante estudio econométrico [J. Sargent y L. Matthews, 1997] se evalúa el peso de los diferentes factores en la utilización del trabajo calificado en México. Según este estudio el hecho de que la empresa utilice tecnologías modernas no explica tanto el empleo de trabajo calificado como la organización del trabajo (*just in time*), la búsqueda de la calidad total y la dimensión.

penetración crece en el seno industrial y el aumento de las exportaciones de productos cada vez más complejos, con un ritmo superior al del PIB, explicaría la dispersión salarial.¹⁶ El nivel de calificación de los trabajadores de las empresas exportadoras, ya sean éstas las actividades principales o secundarias, es generalmente superior al de las empresas más pequeñas y que exportan poco. En este sentido el aumento del grado de apertura conlleva un peso más elevado de las grandes empresas y un aumento de la calificación promedio; también una mayor diferencia tipo de la calificación y una significativa desigualdad en la distribución de los ingresos del trabajo.¹⁷

La globalización, acompañada del retiro del Estado, provoca directa e indirectamente una importante redistribución de los ingresos. Las desigualdades entre el capital y el trabajo se acentúan en la medida en que el financiamiento de las empresas se incrementa y en que los mercados financieros se vuelven "emergentes" [Salama, 1996, 1998]; las desigualdades en el seno del trabajo se acentúan entre trabajadores calificados y no calificados. La presión de la valorización del capital, definida internacionalmente y ejercida en un sector industrial debilitado por la "década perdida" en América Latina, favorece un alejamiento entre la evolución de los salarios reales y el crecimiento de la productividad del trabajo. La flexibilidad tiende a acentuarse por causa de la evolución general de las técnicas, pero también en respuesta a las condiciones particulares de valorización del capital en economías sometidas a una competencia que pueden dominar cada vez menos. Las desigualdades territoriales se sobrepone a las desigualdades de ingreso. La globalización tiende a ser cada vez más excluyente, produciendo zonas de integración y desintegración de la capa social.

Lejos de provocar el universalismo que pretende, la apertura rápida de las fronteras incrementa las vulnerabilidades y crea nuevos lazos, y constituye redes complejas, con modos de regulación originales. La desaparición de las fronteras visibles produce la aparición de nuevas fronteras invisibles, con la consolidación de zonas de integración, al mismo tiempo que se desarrollan zonas de exclusión llamadas grises. *La globalización hoy no se resume en la*

16 Es evidente que un análisis tal debería incluir el correspondiente a la división sexual del trabajo para ser pertinente [véase S. Seguino, 1997; H. Hirata, 1998]. Pero rebasa el enfoque de nuestro análisis.

17 Esta tesis, aunque seductora, es criticable en la medida en que el promedio de la calificación de las empresas exportadoras, que crece ciertamente muy rápido, puede de la misma manera ser menos elevado que el de las empresas públicas, cuya actividad se enfoca en la infraestructura energética, de transporte, etc., y en actividades a cargo del Estado, como la enseñanza, la

simple apertura de las fronteras: traduce también el peso creciente de los mercados, la retirada de los Estados nacionales, la dificultad para ejercer formas de poder supranacionales capaces de orientarla y el auge de estas zonas grises, que ella misma produce y de las cuales se alimenta. En este sentido, es excluyente.

BIBLIOGRAFÍA CITADA Y/O UTILIZADA

- Aglietta, M. [1995], *Macroéconomie financière*, La Découverte, Collection Repères, París.
- Bairoch, P. [1995], *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*, La Découverte, París.
- Alonso, J. y Carillo [1996], "Gobernación económica y cambio industrial en la frontera norte de México: un análisis de trayectorias locales y aprendizaje", *Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos Regionales*, núm. 67, Santiago; Alegría, T. [1997], "Reestructuración productiva y cambio territorial: un segundo eje de industrialización en el norte de México", *Revista de la CEPAL*, núm. 61, Santiago.
- BID [1998], *¿Cuál es el problema de empleo de América Latina y como enfrentarlo?*, Seminario de Cartagena, Colombia. Véase particularmente E. Lora y Márquez, "El problema del empleo en América Latina: percepciones y hechos estilizados", en E. Lora y M. Olivera, *Las políticas macro y los problemas del empleo en América Latina*.
- Bulmer, Thomas B. [Ed.], *El nuevo modelo económico en América Latina, sus efectos en la distribución del ingreso y la pobreza*, Fondo de Cultura Económica, Col. Lecturas, México. Véase particularmente la introducción y la conclusión de T. Bulmer, así como el estudio de Epelbaum y Cragg, "La creciente desigualdad salarial: ¿elasticidades, comercio internacional o tecnología?"; la de E. V. K. Fitzgerald, "El nuevo régimen comercial, la conducta macroeconómica y la distribución del ingreso en América Latina"; y finalmente el de J. Thomas, "El nuevo modelo económico y los mercados laborales en América Latina",

impartición de justicia, etc. Por lo tanto, el retiro del Estado y las pérdidas significativas de ingresos de los funcionarios —con excepción del personal más calificado— han podido, en numerosos casos, traducirse en un alejamiento de la remuneración con respecto a la calificación, de tal manera que las desigualdades se acentúan por el doble movimiento de una liberalización del Estado, por una parte, y una liberalización comercial, por la otra.

- Carrillo, J. y Hualde, A. [1997], "Maquiladoras de tercera generación: el caso de Dephi-General Motors", en *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 8, septiembre, México.
- Carta da SOBET [1997], "Aumenta a participação das empresas transnacionais entre as maiores empresas no Brazil", núm. 3, São Paulo.
- Chesnais, F. [ed.] [1996], *La mondialisation financière*, Syros, París.
- CEPAL [1997], *Balance preliminar de la economía de América Latina y del Caribe y Principales características de la distribución del ingreso en América Latina*, Santiago.
- Cortés, O., y S. Jean [1995], "Echange international et marché du travail, une revue critique des méthodes d'analyse", *Revue d'Économie Politique*, núm. 105, París.
- CNUCED [1997], *Trade on Development, Report 1997*, Ginebra.
- Giraud, P.N. [1994], "Gérer et comprendre", *Problèmes économiques*, La Documentation Française, París.
- — [1996], "Les particularités de l'expérience britannique, ou l'insécurité de l'emploi en Grande Bretagne", *LIBER*, núm. 29, citado en *Actes de la recherche en science sociales*, núm. 114, París.
- Hanson, G.H. y R.C. Feenstra [1997], "Foreign direct investment and relative wages: evidences from Mexico's maquiladoras", *Journal of international economics*, vol. 42, núm. 3-4.
- Hirata, H. [1998], "Restructuration industrielle et division sexuelle du travail. Une perspective comparative", *Tiers Monde*, núm. 154, Presses Universitaires de France [PUF], París.
- Krugman, P. [1998], *La mondialisation n'est pas coupable* (traducción de *Popinternationalism*), de La Découverte, París.
- Krugman, P. y A. Venables [1995], "Globalization and the Inequality of Nations", *Quarterly Journal of Economics*, núm. 110.
- PNUD [1992 y 1997], *Rapport mondial sur le développement humain*, Economica, París.
- Ottaviano, G.I.P. y D. Puga [1998], "L'agglomération dans l'économie mondiale", *Revue Économie Internationale*, núm. 71, París.
- Paus, E.A., y M.D. Robinson (1997), "The Implication of increasing Economic Openness for Real Wages in developping Countries, 1973-1990", *World Development*, vol. 25, núm. 4, Londres.
- Salama, P. [1996], "La financiarisation excluante: les leçons des économies latino-américaines", en F. Chesnais [1998], op. cit., "De la finance à la flexibilité en Amérique Latine et en Asie du Nord et du Sud est", *Tiers Monde*, PUF, núm. 154, París.

- Sargent, J., y L. Matthews, [1997], "Skill Development and Integrated Manufacturing in Mexico", *World Development*, vol. 25, núm. 10, Londres.
- Seguino, S. [1997], "Gender Wages Inequality and Export-Led Growth in South Korea", *The Journal of Development Studies*, vol. 34, núm. 2, Londres.
- Wacquant, L.J.D. [1996], "La généralisation de l'insécurité salariale en Amérique", *Actes de la recherche en sciences sociales*, núm, 115, París.
- Williamson, J.G. [1997], "Globalization and Inequality, Past and Present", *World Bank Research Observer*, vol. 12, núm. 2, Washington.
- Wood, A. [1994], *North-South Trade, employment and inequality: Changing Fortune in a Skill-Driven World*, Clarendon Press, Oxford.
- — [1997], "Openness and wage Inequality in Developing Countries: The Latin American Challenge to East Asia Conventional Wisdom", *The World Bank Economic Review*, vol. 11, núm. 1, Washington.