

POLÍTICA Y CULTURA

Política y Cultura

Departamento de Política y Cultura

Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco

polcul@cueyatl.uam.mx

ISSN: 0188-7742

México

2002

Alejandro Valle Baeza

PROBLEMAS DE EMPLEO EN AMÉRICA LATINA

Política y Cultura, primavera, año/vol. 00, número 017

Universidad Autónoma Metropolitana - Xochimilco

Distrito Federal, México

pp. 99-116

Problemas de empleo en América Latina

Alejandro Valle Baeza*

En este trabajo se describen los problemas de empleo en América Latina. Se ilustra que el empleo precario o el desempleo ha sido el principal problema para los trabajadores en la región, al menos desde hace cincuenta años. Para la economía convencional, tanto el desempleo como el empleo precario se combaten abatiendo los salarios y eliminando las “imperfecciones” del mercado, entendiendo por esto muchos de los derechos conquistados por los trabajadores. En la parte final del ensayo se analizan los problemas de empleo basándose en la teoría marxista. De acuerdo con ésta, el empleo precario y el desempleo son una necesidad capitalista para regular los salarios; dichos trabajadores constituyen lo que Marx llamó ejército industrial de reserva. La conclusión preliminar del trabajo es que lo enorme del ejército latinoamericano de reserva se explica no por “imperfecciones” corregibles del funcionamiento del capitalismo, sino porque son una característica necesaria del atraso: la composición orgánica de partida en las distintas ramas será mayor que la de las ramas correspondientes en los países desarrollados y eso dificulta la absorción capitalista de la fuerza de trabajo. Consecuentemente, las medidas tomadas contra los trabajadores en todo el continente empobrecerán a los trabajadores empleados sin absorber productivamente a los trabajadores precarios.

Introducción

Eduardo Galeano¹ se preguntaba si los derechos laborales serán dentro de poco asunto sólo para los arqueólogos. Tres

* Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México.

¹ E. Galeano. “Los derechos de los trabajadores: ¿un tema para los arqueólogos?”, en *La Jornada*, 15 de abril, 2001.

ejemplos de los que habla Galeano: el fundador de la cadena de tiendas Wal-Mart, Sam Walton, recibió en 1992 la medalla de la libertad, una de las más altas condecoraciones otorgadas en los Estados Unidos. En esa cadena está prohibida la sindicalización. También en la cadena McDonald's se prohíben los sindicatos y recientemente la industria electrónica de Malasia fue declarada "*union free*". En 1993, 190 obreras tailandesas murieron quemadas en un galpón trancado por fuera; no estaban sindicalizadas. La ofensiva contra los derechos de los trabajadores se da en todo el mundo, y algunas de las bases más sólidas para esa ofensiva son el desempleo y el empleo precario.

La explicación convencional para el ataque a los derechos de los trabajadores es simple: el mercado de trabajo debe regularse, como cualquier otro, mediante los precios; por lo tanto, habiendo trabajadores sobrantes, debe bajarse el precio de la fuerza de trabajo y eliminarse todo freno a la operación del mercado, como son los sindicatos. Las explicaciones heterodoxas son diversas; aquí trataremos de desarrollar una basada en la teoría marxista. El punto de partida es opuesto al de la teoría convencional: la existencia de una masa de trabajadores sobrantes es una necesidad capitalista para regular los salarios. Esos trabajadores sobrantes no son exclusivamente los desempleados; son también todos aquellos trabajadores cuya situación precaria los hace movilizables hacia donde lo requieran las demandas de crecimiento capitalista. Son los campesinos mexicanos que se arriesgan en el desierto de Arizona o los haitianos que en frágiles barcas llegan a los Estados Unidos o los marroquíes que llegan ilegalmente a España. Marx los llamó ejército industrial de reserva (conocido como ERI). Para el capitalismo es inadmisibile la operación sin ERI, pues si éste fuera demasiado pequeño la acumulación se frenaría y ello impulsaría a la baja los salarios y elevaría el número de trabajadores en condiciones de ser movilizados. Desafortunadamente para los trabajadores, si el ERI es mayor de lo necesario el capitalismo no tiene una urgencia económica de reducirlo, como sí lo tendría en el caso opuesto. Sin embargo, hasta donde sabemos, no hay una teoría marxista desarrollada sobre el empleo y el ERI, una que explique las particularidades y tendencias del mismo. Este artículo busca ayudar a llenar ese vacío.

En la primera parte del trabajo revisamos muy someramente la situación del empleo en el mundo, para destacar que los problemas de falta de empleo han venido agravándose durante los últimos veinticinco años. Esos problemas son distintos en los países industrializados y en los países atrasados. Nos interesa detallar la situación del empleo y los salarios en los países atrasados para llegar a entender las causas de

dichas diferencias; para ello estudiaremos América Latina en la segunda sección. En seguida veremos algunas de las explicaciones de la situación laboral y las medidas que se toman para cambiarla. Finalmente, esbozaremos una perspectiva crítica para entender los problemas laborales.

La situación del trabajo en el mundo

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) estimó que a fines del año 2000 había 160 millones de desempleados en el mundo; de éstos, unos 50 millones viven en los países industrializados.² En el mismo informe, la OIT calculaba que en los próximos diez años tratarían de ingresar al mercado de trabajo 460 millones de jóvenes, de los cuales sólo 3% provendrán de Europa y Norteamérica. La cifra sería mayor, pero la epidemia de SIDA tendrá efectos desastrosos sobre la fuerza de trabajo en África.³

La situación de los trabajadores en el mundo puede medirse parcialmente por las cifras de desempleo que se muestran en el cuadro 1.

En su informe de 1996-1997 la OIT se refería a una verdadera crisis del empleo en el mundo y la calificaba de sombría. En dicho informe se dejaba claro que la tendencia del último cuarto del siglo pasado era de agravamiento de los problemas de empleo en todo el mundo. De acuerdo con la OIT, se trataba de un problema estructural, pues se había ido elevando lo que la economía convencional llama NAIRU (*non-accelerating-inflation rate of unemployment*), que se define como la tasa de desempleo que mantiene los aumentos de salarios reales en correspondencia con los aumentos de la productividad del trabajo.

En los países ricos, la única excepción en el agravamiento del desempleo eran los Estados Unidos, porque la productividad creció menos allí que en los demás países de nivel de ingreso similar. En los países de ingresos medios y bajos, la crisis del empleo tenía otras características: calculaba la OIT que durante el año 2000 unos 500 millones de trabajadores no ganaban lo suficiente para que sus familias tuvieran un ingreso superior a un dólar diario. La mayoría de ellos se encontraban en el mundo subdesarrollado, según afirma la OIT en el mismo documento. El organismo interna-

² OIT. *World Employment Report 2001: life at work in the information economy*. Ginebra, 2001. Disco compacto.

³ *Idem.*

Cuadro 1
Tasa de desempleo en el mundo (%)

<i>Región o país</i>	<i>Tasa de desempleo</i>		
	<i>1990</i>	<i>1995</i>	<i>2000</i>
Países desarrollados	6.1	7.4	6.2
Europa	7.7	11.0	9.0 (1999)
Japón	2.1	3.2	4.7 (sept.)
Estados Unidos	5.6	5.6	3.9 (sept.)
América Latina y el Caribe	5.7	7.2	8.9 (ene.-sept.)
Asia Pacífico	4.0	4.1	4.6 (1999)
Economías en transición	—	8.3	10.9 (1999)
Medio Oriente y Noráfrica	7.1	10.9	—

FUENTE: OIT. *op. cit.*

cional calculaba que en 1998, 1 199 millones de personas vivían en extrema pobreza, con menos de un dólar diario.⁴

Resulta que en los países pobres el desempleo abierto no es el mayor problema de empleo, sino el trabajo precario. La OIT calculaba que 30% de la fuerza de trabajo mundial estaba desempleada o subempleada; este concepto se acerca más al ERI que el desempleo. Así pues, aunque las definiciones son más difíciles que las de otras categorías de empleo, las definiciones del subempleo son las que más nos sirven para acercarnos al ERI. Por ejemplo, de acuerdo con la OIT: “Se trata de personas cuyo nivel de empleo, en términos de la duración o de la productividad del trabajo, se sitúa por debajo de sus capacidades y preferencias”.⁵ Están clasificados como subempleados trabajadores a tiempo parcial que desean trabajar tiempo completo, trabajadores de muy bajos ingresos, etc. Lo que nos interesa aquí no es profundizar sobre las formas de medir el ERI, sino avanzar en un punto: su importancia es cualitativamente mayor en los países atrasados. Puesto que la principal finalidad del capitalismo es la acumulación, la pregunta que debemos hacernos es ¿por qué desperdicia esas enormes posibilidades de obtener plusvalía y de acumularla? En la siguiente sección veremos la situación del empleo en América Latina y en la subsiguiente esbozaremos un camino para avanzar en la respuesta a la pregunta planteada.

⁴ *Ibidem*, cuadro 1.8.

⁵ *Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo*, 6-15 de octubre de 1998. “La medición del subempleo”, Informe I, párrafo 15. <http://www.uki.org>

Empleo y salarios en América Latina

Empleo en 1950-1980

Durante el periodo 1950-1980, la fuerza de trabajo en América Latina creció a tasas muy elevadas. Ese fenómeno fue comparado por García y Tokman en trabajos de la década de 1980, con el crecimiento habido en los Estados Unidos durante el periodo 1870-1910,⁶ como se muestra en la gráfica 1.

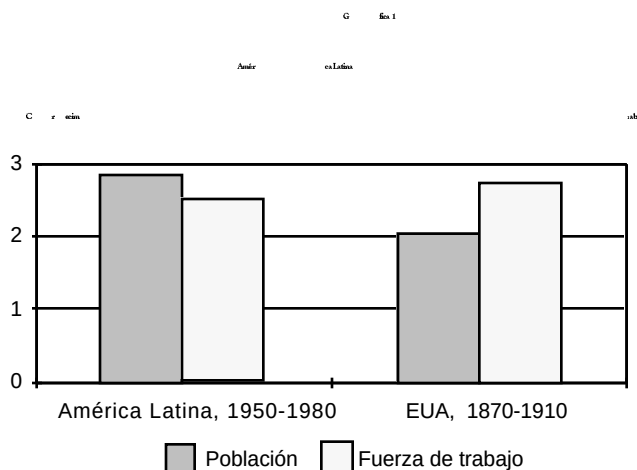
Los autores citados, cuando comparan el crecimiento del empleo en América Latina en el segundo cuarto del siglo xx con el de los Estados Unidos de finales del siglo xix, no hacen ver que el crecimiento de la fuerza de trabajo latinoamericana estaba por debajo del crecimiento poblacional, mientras que en aquel país ocurrió lo opuesto, de manera que debieron traer fuerza de trabajo de otros países, y lo contrario sucedió en América Latina. Lo que sí destacan es que una gran porción de los empleos latinoamericanos eran precarios (informales o subempleados) o de “baja productividad”.⁷ Diversos trabajos de la CEPAL destacan que el subempleo creció a la par del empleo en el periodo 1950-1980.⁸ Se estimaba que en 1980, 42% de la fuerza de trabajo latinoamericana estaba subempleada y había sido de 46.1% en 1950.⁹ Una muy pequeña disminución en treinta años. Un 40% de la población latinoamericana vivía en la pobreza en los años setenta, entendiéndose por ésta a la subnutrición. Hay una clara asociación entre subempleo y subnutrición o pobreza. Esto se aprecia en la gráfica 2, donde se clasifican los países latinoamericanos estudiados por Couriel según el nivel de pobreza: el grupo A comprende Argentina, Uruguay, Chile, Costa

⁶ “América Latina no parece apartarse en general del modelo seguido por países hoy desarrollados.” N. García y V. Tokman. “Transformación ocupacional y crisis”, en *Revista de la CEPAL*, núm. 24, diciembre, 1984, p. 106. Es notable que no se mencionen en este tipo de comparaciones y en otras, las enormes diferencias entre los Estados Unidos y América Latina: por ejemplo, el comisionado de la Oficina de Patentes de los Estados Unidos declaraba en 1899: “Todo lo que puede inventarse ha sido inventado”, y recomendaba que se cerrara esa oficina. Citado en “The new economy”, en *The Economist*, septiembre, 2000, p. 5.

⁷ *Idem.*

⁸ Véase A. Couriel. “Pobreza y subempleo en América Latina”, en *Revista de la CEPAL*, núm. 24, diciembre, 1984, pp. 39-64.

⁹ Considerando subempleo rural al trabajo por cuenta propia y a los trabajadores familiares no remunerados. El subempleo urbano comprende las mismas categorías menos los profesionales y técnicos incluidos en ellas. Esta cifra de desempleo y la definición fueron tomadas de A. Couriel, *op. cit.*, p. 39, n. 1. Desde luego, hay diferentes definiciones de subempleo, y con ellas varían los niveles y aun las tendencias de dicha variable.

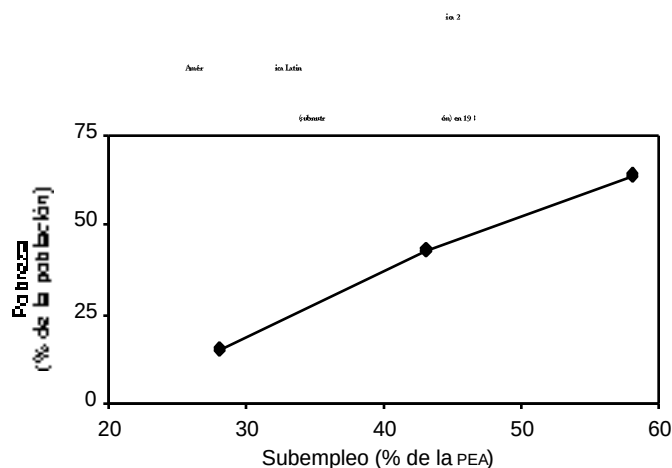


FUENTE: elaborado con datos de N. García y V. Tolkán, *op. cit.*, p. 106.

Rica y Cuba,¹⁰ países con un nivel de subnutrición inferior a 25%. El grupo B está formado por países con niveles de pobreza entre 34 y 49%: México, Panamá, Brasil, Colombia y Paraguay. El grupo C lo forman países con más de 50% de familias pobres: Perú, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Ecuador, República Dominicana y Bolivia.

Es destacable que durante los ochenta, años de crisis en América Latina, el empleo latinoamericano creció a una tasa de 2%, a pesar de que el producto interno creció notablemente menos que en las dos décadas previas. Con esto el desempleo y el trabajo precario aumentaron, tal como sucede en toda crisis. Otro aspecto notable es la severidad en la caída del empleo y —tal como veremos más adelante— en los salarios. Con los dos efectos combinados, la masa salarial muestra caídas en algunos países latinoamericanos más severas que las ocurridas en los Estados Unidos durante la crisis de la década de 1930. Durante los ochenta, periodo conocido como la “década perdida”, el volumen de empleo precario siguió siendo un problema central para la población trabajadora. De manera que la crisis económica inaugura un periodo de bajo crecimiento y de empeoramiento de las condiciones laborales.

¹⁰ Couriel emplea la esperanza de vida al nacer como proxy de pobreza.



FUENTE: elaborado con datos de A. Couriel, *op. cit.*, p. 42.

Los noventa

En esta década la tasa de desempleo se incrementó prácticamente en todos los países de América Latina, como se observa en la gráfica 3. Hacia fines de la década el desempleo superó incluso los niveles alcanzados durante la crisis de la deuda en los años ochenta.¹¹

Además de mayor desempleo abierto, el trabajo asalariado creció apenas al ritmo del trabajo total, al contrario de lo ocurrido entre 1950 y 1970, cuando el asalaramiento crecía más rápido que la fuerza de trabajo total. Incluso durante 1998 y 1999 decreció el número de asalariados en América Latina. Este indicador, junto con otros, señala una tendencia generalizada a una mayor precarización del empleo latinoamericano. Por ejemplo, los trabajadores con seguridad social en el sector privado disminuyeron de 51.2 a 26.9% en Perú entre 1991 y 1997; en Brasil los trabajadores contratados (con *carteira*) disminuyeron durante el periodo 1992-1999.¹²

La pobreza sigue siendo un problema gravísimo en nuestro continente: en 1997, 36% era clasificado como pobre por la CEPAL, cuando en 1990 era de 41 por ciento.

¹¹ J. Weller. "Tendencias del empleo en los años noventa en América Latina y el Caribe", en *Revista de la CEPAL*, núm 72, diciembre, 2000, p. 48.

¹² *Ibidem*, p. 47.



FUENTE: elaborado con datos de CEPAL. *Panorama social de América Latina, 2000-2001*: Santiago de Chile, 2002, cuadro III-7, p. 105.

Los salarios

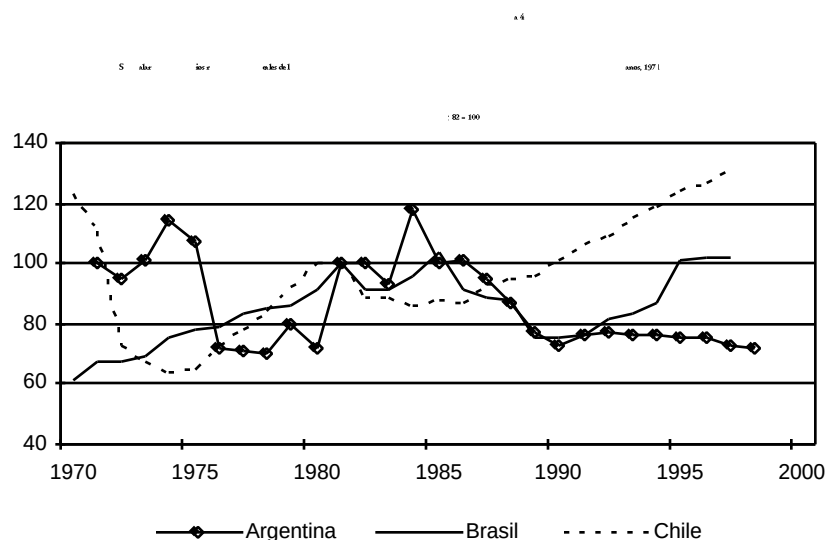
En el periodo analizado, los salarios latinoamericanos han mostrado grandes diferencias de comportamiento. Por ejemplo, los salarios reales manufactureros aumentaron en México entre 1965 y 1976, mientras que los argentinos cayeron en 1978 a menos de la mitad de los de 1965.¹³ La explicación de esto se halla seguramente en las particularidades económicas y políticas de cada país. Mejores desempeños de México y de Venezuela quizá resulten de las posibilidades que les abrió el petróleo, mientras que para Argentina el precio del trigo y de la carne, aunque subieron considerablemente, no lo hicieron al ritmo que lo hizo el petróleo.¹⁴

Chile, otro país asolado por la dictadura, tuvo caídas salariales muy considerables por esos años. Weeks consigna una caída de 48% en los salarios urbanos chilenos entre 1971 y 1975.¹⁵ Nicaragua tuvo salarios manufactureros a la baja entre 1965 y 1980.

¹³ Datos tomados de OIT (PREALC). *Mercado de trabajo en cifras, 1950-1980*: Chile, 1982.

¹⁴ Entre 1970 y 1980 el precio de la carne argentina aumentó 3.67 veces, mientras que el petróleo venezolano aumentó 15.87 veces. Datos del FMI. *Estadísticas financieras internacionales*, 1985.

¹⁵ J. Weeks. "Salarios, empleo y derechos de los trabajadores en América Latina entre 1970 y 1998", en *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 118, núm. 2, 1999, pp. 169-188.



FUENTE: elaborado con datos de J. Weeks, *op. cit.*, cuadro 3, p. 175.

De los 18 países analizados por Weeks, sólo Chile registra un aumento de los salarios reales urbanos entre 1971 y 1997, pero aun para ese país el salario de fines de los noventa es ligeramente superior al habido treinta años antes, como se ve en la gráfica 4.

La evolución a largo plazo muestra que en América Latina los salarios reales han ido en aumento sólo en cuatro países. Únicamente en Chile, la tasa de aumento de los salarios reales a largo plazo fue superior a la evolución de la renta per cápita.¹⁶ En otras palabras, la situación relativa de los trabajadores respecto a la distribución de la renta se deterioró en todos los países, excepto en uno.¹⁷ Las observaciones de los comentaristas que habían señalado la abrupta caída de los salarios reales en la región subsahariana durante las décadas de 1980 y 1990¹⁸ se pueden aplicar actualmente a varios países de América Latina.

¹⁶ También la UNCTAD llegó a esta conclusión: "Entre 1980-1985 y 1985-1992 se registró una disminución generalizada de la proporción media correspondiente a los salarios [en el sector manufacturero latinoamericano]" (UNCTAD, 1997, vol. III, p. 11). Nota de Weeks, *op. cit.*, p. 173, n. 11.

¹⁷ Incluso en Chile, hacia el final de la década de 1990, el porcentaje correspondiente a los trabajadores es considerablemente inferior al de fines de la década de 1960.

¹⁸ Véase Vali Jamal y John Weeks. *Africa misunderstood or whatever happened to the rural-urban gap?*:

En 1998, los salarios reales en el Perú habían caído a 40% de sus niveles de principios de la década de 1980. Aproximadamente durante el mismo periodo, bajaron a una cuarta parte de sus niveles iniciales en Ecuador y a un exiguo 20% en Nicaragua y Venezuela. Esas disminuciones de los salarios reales probablemente no tengan precedente en América Latina en el siglo XX.¹⁹

Las explicaciones y las reformas

Se discutían en los años setenta diversas explicaciones del subempleo y del desempleo. La insuficiencia de la inversión era una de las explicaciones; otra era que los costos para crear empleos de “alta productividad” en América Latina eran superiores a los habidos en los Estados Unidos durante el periodo de comparación.²⁰ Las distintas explicaciones tenían diferentes derivaciones de política económica. En los años ochenta se iniciaron reformas económicas basadas en una visión especial que además de impulsar el crecimiento y estabilizar los precios, mejorarían el mercado laboral, crearían empleos y abatirían la desigualdad salarial. B. Stallings y W. Peres²¹ señalan cinco reformas:

- a) Liberalización de las importaciones. Generalmente significó eliminación de controles, así como reducción y homogeneización de aranceles.
- b) Liberalización del sistema financiero nacional. Liberalización de las tasas de interés, reducción o eliminación de las reservas obligatorias, limitación o eliminación de las directivas de crédito y privatización o cierre de bancos gubernamentales.

Macmillan, Londres, 1993. Véase también Mazumdar y Basu Mazumdar, Dipak y Basu Priya. “Macroeconomic policies, growth and employment: The East and South-East Asian experience”, en Azizur Rahman Khan y M. Muqtada (directores). *Employment expansion and macroeconomic stability under increasing globalization: OIT Studies Series*, Macmillan, Londres / Nueva York, 1997.

¹⁹ “Probablemente”, porque acerca de la primera mitad del siglo no existen datos estrictamente comparables.

²⁰ “El traslado de un mismo porcentaje de fuerza laboral desde el sector agrícola tradicional hacia actividades modernas urbanas habría exigido en América Latina una magnitud de recursos superior al requerido en la experiencia estadounidense.” (N. García y V. Tokman, *op. cit.*, p. 106).

²¹ B. Stallings y W. Peres. *Crecimiento, empleo y equidad*: Fondo de Cultura Económica/CEPAL, Chile, 2000, pp. 62-67.

- mentales. Asociada a las anteriores, se impulsó la autonomía de los bancos centrales, con la principal misión de contener la inflación.
- c) La apertura de la cuenta de capital de la balanza de pagos. Esto significó que se eliminaron controles a las inversiones foráneas y al flujo de divisas.
 - d) La privatización. Venta a capitalistas nacionales o extranjeros de empresas estatales que en ocasiones eran una sustancial fuente de ingresos gubernamentales.
 - e) La reforma tributaria. Reducción o eliminación de impuestos *ad hoc*, reducción de impuestos sobre ingresos y aumento o implantación de impuestos al valor agregado.

Los mismos autores destacan otras medidas adicionales a las anteriores, las que sin embargo fueron no tan generalmente aplicadas, pero que resultan de mayor interés para nosotros: reformas laborales que incluían eliminación del empleo vitalicio, desaparición del pago por despido y modificaciones al régimen de seguridad social.²²

Muchas de las reformas afectaban al mercado laboral aunque no estuvieran orientadas específicamente a ese fin. Por ejemplo, “las estrategias comerciales de orientación hacia el interior tienden a proteger a las industrias con alto coeficiente de capital en detrimento de las de uso intensivo de mano de obra; esto hace aumentar la demanda de capital en relación con el trabajo e incrementa el costo del capital en relación con el precio del trabajo”²³ “...Hay argumentos sólidos que indican que la orientación hacia el exterior conduce a una distribución más equitativa del ingreso”.²⁴

La afirmación anterior se basa en el teorema de Heckscher-Ohlin: la teoría de las ventajas comparativas propone que los países industrializados deberían especializarse en la producción de bienes intensivos en capital (por la abundancia relativa de ese factor) y los países atrasados, donde abunda el trabajo y escasea el capital, deberían hacer lo contrario. La orientación al mercado interno obligaría, según la visión neoclásica, a producir en los países atrasados lo que les convenía importar y frenaría la exportación de bienes intensivos en mano de obra. Consecuentemente, se generaría menos empleo que el potencial y la distribución del ingreso se haría más desigual.

²² *Ibidem*, p. 66.

²³ Banco Mundial. *Informe sobre el desarrollo mundial: 1988*: Banco Mundial, Washington, 1988, p. 143.

²⁴ *Ibidem*, p. 98.

El Banco Mundial encontraba apoyo empírico para las tesis neoclásicas: en los periodos 1963-1973 y 1974-1984 el empleo creció más en los países fuertemente orientados al exterior (Hong Kong, Corea del Sur y Singapur) que en los orientados al interior (moderadamente o muy orientados al interior).²⁵ El Banco Mundial encontraba que la equidad en la distribución del ingreso (medida por el coeficiente de Gini) había mejorado en Corea, Singapur y Hong Kong entre mediados de los años sesenta y principios de los ochenta.²⁶

La retórica del Banco Mundial no presenta fisuras. Si los países centrales son proteccionistas, eso no cambia las cosas.²⁷ “El nuevo proteccionismo de algunos países industriales... plantea una interrogante fundamental para los países en desarrollo: ¿se puede adoptar con éxito una estrategia de orientación hacia el exterior en esas circunstancias adversas?”²⁸ La respuesta contundente es que si los países atrasados emprenden políticas proteccionistas sólo conseguirán empeorar las cosas: “En otras palabras, por muy proteccionistas que sean los países industriales, desde un punto de vista económico la mejor opción para los países en desarrollo es la de adoptar una estrategia de orientación hacia al exterior.”²⁹

Si los países industrializados no podían ser obligados por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional a seguir las recomendaciones de la teoría neoclásica, allá ellos. La debilidad es recompensada, pues los organismos internacionales tuvieron el poder de obligar a los países atrasados a liberalizar el comercio y a desregular el mercado de trabajo y el sector financiero por su propio bien.

Las medidas impuestas por estos organismos internacionales se basan en dos proposiciones centrales de la teoría económica ortodoxa: los mercados son muy eficientes para asignar recursos cuando rige la competencia perfecta; en particular, la teoría de las ventajas comparativas garantiza esa eficacia en el mercado mundial. Si

²⁵ *Ibidem*, p. 99.

²⁶ *Ibidem*, pp. 98 y 99.

²⁷ Por ejemplo, *los Estados Unidos han sido el país más activo del mundo en los últimos años aplicando impuestos compensatorios*. Entre enero de 1987 y junio de 1990 se enfrascaron en 48 casos de subsidios y 137 de *dumping*. Las víctimas de las acusaciones estadounidenses fueron principalmente países latinoamericanos y de la Cuenca del Pacífico. A. Valle B. “El tratado de libre comercio: un paso más en la integración económica capitalista de Norteamérica”, en C. Maya A. (ed.). *Del fin del milagro al fin del milenio*: UNAM/UAS/Plaza y Valdés, México, 2000, pp. 175-199.

²⁸ *Ibidem*, p. 106.

²⁹ *Ibidem*, p. 107.

los mercados fueran competitivos, la tasa de desempleo sería tal que todo el desempleo sería friccional. Para que los mercados fueran competitivos se requerirían empresas pequeñas y en gran número, de manera que no pudieran fijar los precios: hay perfecta movilidad de capital y trabajo, así como información completa.

Conforme a lo anterior, el desempleo y lo exiguo de los salarios latinoamericanos se deben a la falta de competencia, y la solución fue impuesta a nuestros países como ciertos padres hacen con sus hijos cuando los obligan a tragar una medicina amarga: a la fuerza, pero por el bien del crío.

Aunque en algunos países las reformas tienen menos de diez años de implantadas, los resultados parecen poco alentadores. “Los resultados de las reformas no fueron tan positivos como predecían sus partidarios ni tan negativos como temían sus oponentes.”³⁰

- El crecimiento durante los noventa fue superior al de los ochenta pero inferior al del periodo 1950-1980.
- Las exportaciones aumentaron considerablemente, pero las importaciones lo hicieron aún más; consecuentemente, los déficits comerciales crecieron.
- La inversión y la productividad mejoraron, pero sin lograr avances espectaculares.
- La cantidad y la calidad de los empleos empeoraron ligeramente.
- La desigualdad aumentó ligeramente.

Desde luego, hay otras apreciaciones sobre los resultados de las reformas, así como sobre lo que hay que hacer más adelante. Weeks señala:

La mayoría de los trabajadores de casi todos los países de América Latina analizados no han compartido los beneficios del crecimiento económico, ni en lo que respecta a la reducción del desempleo, ni tampoco al aumento de los salarios reales. Se trata de una cuestión de simetría entre el capital y la mano de obra. En toda la región, el capital ha gozado de libertad para organizarse en asociaciones, emplear sus recursos en influir sobre las políticas gubernamentales y, por poseer los medios informativos, exponer sus puntos de vista al público.

³⁰ Stallings y Peres, *op. cit.*, p. 256.

Al mismo tiempo, en cambio, han menguado en gran parte de la región, por falta de protección en el ámbito nacional, los derechos básicos de los trabajadores: el derecho a formar sindicatos, el derecho a no ser objeto de intimidación por afiliarse a un sindicato, el derecho a elegir representantes a través de procesos democráticos, el derecho de los representantes a negociar con los empleadores tanto en el sector privado como en el público, y la exigencia de que los empleadores participen de buena fe en el proceso de negociación.³¹

En cambio, el Banco Mundial propone profundizar las reformas ya efectuadas y aplicar las faltantes. Un buen ejemplo de esto son las propuestas del organismo al nuevo gobierno conservador mexicano.³² Se pregunta el Banco: ¿qué hacer en materia laboral para aumentar la competitividad mexicana? Las respuestas son: aunar a la flexibilidad existente del salario real la flexibilidad en el empleo. Dialécticamente, si los patrones pueden despedir con mayores facilidades a los trabajadores, eso disminuirá el empleo informal. ¿Cómo hacer esto? La respuesta es cínica y brutal:

Se debe eliminar el sistema actual de pagos por despido, negociación colectiva y contratos obligatorios para la industria (*contratos-ley*); el ingreso obligatorio a sindicatos (cláusula de exclusión); la repartición obligatoria de utilidades; las restricciones a los contratos temporales, de plazo fijo y de aprendizaje; los requisitos de promociones basados en antigüedad; el registro de programas de capacitación proporcionados por las empresas; y las obligaciones por los empleados de subcontratistas (patrón indirecto). Al igual que con el salario mínimo (actualmente bajo los niveles de equilibrio de mercado)...³³

De nuevo el Banco Mundial demuestra que sabe cerrar las vías de escape:

El problema de esos sistemas no necesariamente es que limitan las decisiones de las empresas. El problema es que su costo en realidad es asumido por los trabajadores mexicanos en forma de salarios más bajos y menos oportunidades de empleo, a cambio de beneficios poco evidentes.

³¹ *Op. cit.*, p. 185.

³² Banco Mundial. *A comprehensive development agenda for the new era*: Banco Mundial, Washington, 2000.

³³ Banco Mundial, *op. cit.*, p. 40.

Claro que la legislación laboral mexicana limita, como cualquier otra legislación laboral, las decisiones de las empresas. Pero eso no apura a la nueva guía del proletariado subdesarrollado —el Banco Mundial—, sino que le preocupan los costos pagados por los trabajadores. Menuda situación de éstos, pues ni siquiera cuando con mucho esfuerzo, e incluso vidas, obtienen leyes que (ellos piensan) los benefician lo consiguen, ya que no entienden que las únicas leyes que fomentan el bienestar colectivo son las del mercado.

Hacia una teoría alternativa

La persistencia en América Latina, por cincuenta años, de un elevado grado de subempleo, trabajo precario y salarios estancados y muy heterogéneos, puede y debe ser explicada desde una nueva perspectiva heterodoxa. ¿Una nueva perspectiva heterodoxa, habiendo otras? En el subcontinente está viva y productiva aún la tradición del estructuralismo de Prebisch y Pinto. En los Estados Unidos, hay en los temas laborales una prolífica escuela: la de la estructura social de la acumulación (ESA) de Gordon, Weisskopf, Edwards, etc. Sin embargo, ya hay también una heterodoxia que está desarrollando un pensamiento propio; cito tres ejemplos: Shaikh, Diego Guerrero y Howard Botwinick. Comentaré brevemente un trabajo de Botwinick porque está dedicado a problemas laborales y porque plantea claramente la necesidad de una nueva heterodoxia al criticar a la ortodoxia neoclásica, a la escuela institucionalista y a la escuela de la estructura social de la acumulación.

Botwinick concluye que las otras escuelas cometen errores graves, pues comparten una matriz teórica común: la idea de competencia perfecta. En el mundo ideal de la competencia perfecta, todos los mercados se vacían, incluso el mercado de trabajo; consecuentemente, los defectos del capitalismo realmente existente se resolverán favoreciendo la competencia. Ésta es la escuela dominante y la que impulsa muchas o todas las políticas económicas. Por consiguiente, la gravedad y la persistencia de los problemas laborales deben evitar que usemos este esquema.

¿Qué hay con los institucionalistas y la ESA? Según Botwinick, ambas escuelas incorporan una especie de imagen especular del modelo de competencia perfecta. Doeringer y Piore, por ejemplo, desarrollaron el concepto de “mercados internos de trabajo” (MIT) basados en dos aspectos: *a*) la creciente importancia del entrenamien-

to de habilidades específicas del trabajo en las plantas, y *b*) el desarrollo de una economía dual.³⁴ Si hay entrenamiento muy específico en las plantas, los patrones pueden buscar tener un contingente estable de trabajadores bien pagados como estrategia para maximizar ganancias, constituyéndose así un mercado laboral primario. En contraste, las empresas cuyos productos y niveles de empleo son muy inestables o con tecnologías que no requieren mano de obra especializada, no tendrán interés en desarrollar MIT. Estas empresas constituirán un mercado secundario en el que los trabajadores estarán mal pagados y no conservarán por mucho tiempo sus trabajos. Botwinick destaca que esta interpretación dualista de los mercados de trabajo choca con la realidad del desarrollo de mercados laborales primarios en el sector de la construcción sin ninguna de las características exigidas por el modelo. De manera semejante, Botwinick critica los trabajos sobre los mercados laborales segmentados de la ESA aduciendo que, como en el caso de los institucionalistas, explican la heterogeneidad laboral por la ausencia de competencia.

Inspirado en la noción de competencia de Marx —la competencia como guerra y no como un juego en que todos ganan—, Botwinick trata de explicar la heterogeneidad salarial. La competencia realmente existente usa la baja de precios para destruir a sus oponentes. Pero una baja de precios afecta desigualmente a empresas con tasas de ganancia diferentes y contiene más los salarios en ramas decadentes que en ramas boyantes. Al revés, un aumento salarial afecta más las ganancias de ramas de baja composición orgánica de capital. Estos dos aspectos señalan una idea básica: la heterogeneidad es resultado de la competencia y no de su ausencia. Sin pretender hacerle justicia ni a Botwinick ni mucho menos a sus criticados, quiero subrayar mi propuesta: hay lugar para una nueva heterodoxia (NH). Ésta es de inspiración marxista, pero la ESA lo es también. ¿Entonces, cuál es la diferencia? Creo que la ESA es una teoría ecléctica y la NH está basada en algunas ideas provenientes sólo de Marx; por mencionar sólo algunas:

- La vigencia de la teoría del valor-trabajo
- La teoría de la crisis basada en la sobreacumulación
- La noción teórica de la competencia como guerra

³⁴ P. B. Doeringer y M. J. Diore. *Internal labor markets and mainpower analysis*: Heath Lexington Books, Lexington, Mass., 1971, citado por H. Botwinick. *Inequalities wage disparities under capital competition*: Princeton University Press, Princeton, 1993, p. 35.

Sin pretender un monopolio del pensamiento de Marx, la NH trata de desarrollar sus ideas basándose en estas y otras ideas centrales de manera no ecléctica. Los frutos de unas y otras avalarán la pertinencia de este enfoque.

Un comentario final acerca del trabajo de Botwinick: está desarrollado desde la perspectiva estadounidense. Por ejemplo, analiza lo que le ocurre a un país cuando los capitales reguladores, los que encabezan el cambio tecnológico, y los precios se trasladan a otro país. Pero, ¿cómo analizar dicha situación para un país atrasado donde quizá nunca estuvieron asentados los capitales reguladores?

Muchas de las preguntas de investigación que interesan en países como México son muy diferentes de las que pueden plantearse en los países centrales. Algunas preguntas relevantes fueron planteadas por el pensamiento de la CEPAL, aunque sus respuestas sean equivocadas. Por ejemplo, los mayores costos de la acumulación para América Latina señalados por García y Tokman, si los analizamos con más cuidado, pueden explicarse así:

- a) En un país avanzado la composición orgánica del capital puede avanzar en una secuencia ascendente; pero en un país atrasado, cuando un sector se incorpora a la producción mercantil sólo tiene disponible una composición orgánica y tiene que lograrla sin seguir la misma ruta que el país avanzado. Cuanto más lentamente la adquiere, menor será su productividad; será mayor la desventaja absoluta de comercio.
- b) En un mismo tiempo, una misma técnica cuesta más en el país atrasado que en el país adelantado. Los medios de producción serán más costosos porque su productividad es menor o porque se los obtiene a cambio de mercancía que se produce con menor productividad.
- c) El país atrasado paga costos específicos de su atraso para incorporarse al mercado mundial. Por ejemplo, al entrar productos más baratos (o bien, de mejor calidad), el país atrasado no tiene la opción de innovar para hacer frente a esa competencia.

Para la visión dominante, los problemas de empleo se combaten abriendo unilateralmente las economías atrasadas. En cambio, los tres puntos anteriores plantean que dichos problemas resultan de la apertura en un país atrasado. Botwinick sostiene que la heterogeneidad salarial en los Estados Unidos no es el resultado de las

imperfecciones de la competencia, sino de la operación real de la competencia en un país industrializado. De igual modo, creemos que los problemas de empleo en las economías atrasadas son más graves que en los países adelantados, no por falta de competencia, sino como resultado de la competencia en esas condiciones de atraso. Desafortunadamente, no hay soluciones para todos los problemas. Un país no puede plantearse la autarquía, como tampoco puede partir de la premisa de que la apertura comercial conduce a una mejor situación. Una visión heterodoxa genuina, en un país atrasado, debe considerar la posibilidad de que los costos capitalistas de salir del atraso podrían ser excesivos. Mientras que la ideología dominante nos dice que la precarización del trabajo es resultado de las conquistas pasadas de los trabajadores, las visiones intermedias, como la cepalina, ayudan a crear la ilusión de que el capitalismo es reformable.

El capitalismo crea problemas que son irresolubles en el marco capitalista. La posibilidad técnica de un bienestar material para la humanidad se ve continuamente obstaculizada por las necesidades de la acumulación capitalista. Las crisis económicas recurrentes o la destrucción del medio ambiente son problemas que el capitalismo no ha resuelto hasta la fecha. La gravedad de esos y otros problemas nos exige el levantamiento de la utopía socialista, siempre y cuando sea racional y posible, para un mejor futuro de nuestras sociedades.