

# *La globalización y la desarticulación laboral: temas y perspectivas*

KWAN S. KIM

**RESUMEN.** Este ensayo analiza algunos temas sobre la polarización en la economía global. En particular, las preguntas que se plantean son: ¿cómo el libre comercio global y la nueva economía basada en la información afectarán a los trabajadores pobres de los países de bajos y altos ingresos?, ¿cómo los beneficios de la integración global son compartidos entre y en el interior de las sociedades? El modesto objetivo que este ensayo explora es ofrecer una mirada crítica sobre las implicaciones sobre la equidad de la globalización y ofrecer argumentos para propiciar acciones que lleven a asegurar la economía global.

**ABSTRACT.** *This essay analyses some topics about the polarization in the global economy. In particular, the questions that are included are: How will global free trade and the advent of an economy based on new information affect the working poor in countries with high and low income levels? How global integration benefits are shared between and within societies? The modest aim of this essay is to offer a critical look into the equity implications about globalization and to argue for actions that would lead to ensure the global economy.*

Documento presentado al Departamento de Estudios Regionales-Inceser del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara el 16 de octubre de 2000.  
Responsable de la traducción: Adrián de León Arias.

## **Introducción**

En los mercados globales las corporaciones multinacionales generan productos y capital en cualquier rincón del mundo en búsqueda de beneficios económicos. Existe evidencia de que el resultado es la aceleración del crecimiento económico de muchas partes del globo. Esto se atribuye por lo general al incremento de la eficiencia que la economía adquiere con la competencia desinhibida, el cual ha sido facilitado por el crecimiento rápido de las tecnologías electrónicas de la informática, que reducen los costos.

No obstante, quienes argumentan a favor de los efectos benéficos del capitalismo global muchas veces no toman en cuenta su lado oscuro. Por ejemplo, un factor reconocido de éxito de las corporaciones multinacionales es la capacidad de la economía global de producir bienes con salarios bajos en los países de menor desarrollo, para luego venderlos en el mercado mundial con utilidades enormes. Se vive hoy en día en un mundo cada vez más polarizado. Cuando se les impone a las empresas nacionales la cultura comercial de la economía global surge un conflicto dramático y difícil de resolver de manera satisfactoria entre los que «tienen» y los que «no tienen». Este artículo trata algunos temas de polarización en la economía global. De manera específica, se plantean las siguientes preguntas: ¿cómo afectarán el libre comercio global y la llegada de la nueva economía de la informática a los trabajadores pobres de países ricos y pobres? ¿Qué significan los acuerdos entre las megacorporaciones y los negocios de los países desatrollados y en desarrollo? ¿Qué depara el futuro si no se toman medidas adecuadas ahora? El modesto objetivo de este documento es ver de manera crítica las inferencias de equidad de la globalización y abogar por medidas que aseguren una economía global sostenible.

### Transiciones recientes de la economía internacional

Antes de responder las preguntas planteadas, se deben apreciar dos eventos significativos que ocurrieron hace poco en la economía internacional.

#### *La victoria del capitalismo global*

La caída del muro de Berlín en 1989 permitió el rápido surgimiento del capitalismo a escala global. Entraron en la órbita del capitalismo no sólo los países ex socialistas, sino también las granjas familiares y las pequeñas empresas del mundo en desarrollo de América Latina, Asia y África, que empezaron a ceder terreno a las empresas capitalistas. La globalización del capitalismo fue resumida en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) de 1994, cuando representantes de 109 países celebraron la Ronda de Uruguay, a partir de la cual se reducirían drásticamente las barreras nacionales al movimiento internacional de bienes y servicios. Se redujeron los aranceles el 40 por ciento en promedio y las nuevas reglas impedían que los gobiernos nacionales restringieran el comercio extranjero en sus países.

La Ronda de Uruguay se convirtió en la Organización Mundial de Comercio (OMC), que agrupa prácticamente a todas las naciones del mundo. A nivel regional, se consolidan regiones de libre comercio tales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la Unión Europea (UE), la Asociación de Naciones del Sudeste de Asia (ASEAN) y otras. Se generaliza la tendencia a un más libre movimiento de bienes, dinero, conocimientos y servicios a escala global porque no hay a la vista ninguna otra opción viable para que los países no participen en el mismo.

#### *La supercarretera de la información*

Aun antes de la caída del muro de Berlín se había dado una nueva revolución de la tecnología electrónica que empezaba a facilitar la expansión del capitalismo. El rápido desarrollo de las computadoras y los microchips cambió radicalmente los sistemas de comunicación, generando con ello una revolución en las comunicaciones porque fue posible recibir, analizar y transmitir grandes volúmenes de datos en todo momento y a cualquier parte del mundo. Los ciudadanos de un país se vincularon con los de otros países mediante la voz, la imagen y datos

interactivos de todo el mundo, y muchas cosas se empezaban a hacer de manera parecida en los mercados globales. Facilitadas por el libre movimiento de bienes y servicios, las utilidades de los productores y la satisfacción de los clientes han adquirido mayor importancia en los mercados competitivos sin fronteras, junto con la reducción continua de los precios.

Por lo tanto, al mismo tiempo que caía el comunismo desaparecía una fuerza opuesta al liberalismo del escenario mundial, la revolución de la tecnología de la informática redujo los costos operativos de producción y de los movimientos de capital a nivel global. Estas han sido las fuerzas principales que facilitaron la rápida globalización del capitalismo.

### Globalización: causa de la polarización

Para los fines de este análisis, vale la pena examinar las causas de la polarización global, primero en lo que respecta a las relaciones internacionales y luego a las relaciones nacionales. Intencionalmente, ha habido tensiones internacionales entre países industrializados y no industrializados. En el interior de una nación ha habido dos formas de tensiones entre las clases: el capital y la mano de obra calificada y no calificada. Por supuesto que estas causas de polarización no son mutuamente excluyentes. A continuación se exponen algunos de los fenómenos que explican la polarización global.

#### *Tensión entre países desarrollados y países en desarrollo*

Una fuente de tensión entre países industrializados y no industrializados es que aunque surgió un flujo sin precedentes de capitales internacionales y de nuevas tecnologías en los mercados globales desde hace varias décadas, ha tenido muy poco impacto en muchos países no industrializados. La mayoría de los países en desarrollo se encuentran bajo el peso de su deuda externa, tienen dificultades para adquirir, adaptar y utilizar las nuevas tecnologías y muchos de ellos son considerados riesgosos por los inversionistas. A raíz de la cada vez mayor disminución de la ayuda extranjera, a la población de países no industrializados se le ha negado acceso a programas adecuados de capacitación. En el caso de los países en desarrollo que no producen petróleo y se especializan en bienes primarios

con poco valor agregado, los problemas comerciales del pasado siguen impidiendo que lleguen a ellos los beneficios potenciales de los mercados globales.

Incluso en los países más avanzados el impacto de la globalización no ha sido tan positivo. En el pasado reciente los movimientos internacionales de capital, particularmente el especulativo no regulado, han hecho estragos en las economías de los países en desarrollo y en los medios de vida de sus habitantes. El libre flujo de capitales incidió en un auge espectacular en algunas partes del mundo en desarrollo, llevando prosperidad a los bancos, las sociedades de inversión y los intermediarios de inversiones al facilitar el acceso a los inversionistas nacionales que buscaban ganancias rápidas en proyectos menos productivos, como condominios y campos de golf.

Bajo la globalización angloestadounidense, los países menos competitivos y con formas de gobierno diferentes a la de Estados Unidos, particularmente aquellos con una estructura institucional financiera más débil, son más vulnerables al capital global (Krugman, 2000: capítulo 2). Esto se ha hecho patente en crisis económicas recientes en el sudeste y este de Asia, México, Brasil y Rusia. A mediados de la década de los noventa, inversiones mal dirigidas y una mala administración corporativa empujaron a los países endeudados del sudeste y este de Asia, Brasil y Rusia al precipicio. Las hordas de inversionistas extranjeros, presas del pánico, pronto sacaron los fondos de los mercados de valores, obligaciones y monedas de estos países. El pánico financiero resultante tuvo un impacto devastador en los medios de vida de la gente más vulnerable de los países en desarrollo (Kim, 2000; Krugman, 2000).

#### *Tensión entre capital y mano de obra*

En los países occidentales industrializados una poderosa combinación de fuerzas económicas ha ensanchado la brecha entre el capital y la mano de obra, con la reducción de los salarios de los obreros menos calificados desde principios de la década de los ochenta. El debilitamiento de las organizaciones laborales, la llegada masiva de nuevos inmigrantes poco calificados, el flujo de importaciones de países con salarios bajos y la generalización de tecnologías que desplazan a los trabajadores poco calificados y premia a los mejor calificados son ejemplos de estas fuerzas. Asimismo, la política global de negocios también se ha con-

vertido en el arte de impedir que los económicamente más vulnerables de la sociedad participen en asuntos que más bien conciernen a la élite de empresarios. Mientras que las empresas buscan acceder a la mano de obra barata en los países en desarrollo en búsqueda del mejor lugar donde invertir, muchos obreros poco calificados tienen que permanecer en su país y aceptar un salario más bajo o ser despedidos. La maquila de producción, que debilita la posición de la mano de obra nacional,<sup>1</sup> es facilitada por la ventaja de la inmovilidad de capital transnacional. La consecuencia de la globalización, por lo tanto, ha sido el rápido aumento de utilidades en comparación con los ingresos de los trabajadores a través del salario, sobre todo en los países exportadores de capital (Wolf, 1995; Kosters y Ross, 1998; Bluestone, 1990).

#### *Ampliación de la brecha entre mano de obra calificada y no calificada*

La vulnerabilidad de la clase trabajadora hace que se alejen cada vez más de los trabajadores los beneficios de las nuevas tecnologías y el comercio, lo que se explica por varias situaciones: 1) una tecnología que ahorra mano de obra; 2) flujos de capital en búsqueda de salarios más bajos; 3) abundancia relativa de mano de obra no calificada, y 4) globalización financiera facilitada por la llegada del comercio electrónico y la internet. Al enfrenar cada vez más la competencia global, los fabricantes se ven obligados a buscar nuevas tecnologías que tienden a reducir la mano de obra no calificada e incrementar la demanda de mano de obra calificada (Wood, 1995, 1997). Asimismo, el cambio de la demanda de los consumidores hacia productos diferenciados de alto valor por aquellos estandarizados también actúa contra el uso de mano de obra no calificada en el proceso de producción. En algunas regiones geográficas la escasa capacitación y el bajo nivel de conocimientos provocan el aumento de las diferencias salariales entre mano de obra calificada y no calificada. La consecuencia que se observa en general en el mundo industrializado ha sido el

<sup>1</sup> El fácil movimiento del capital transnacional ha hecho que los sindicatos obreros sean más propensos a suspender huelgas ante la presión de las compañías. La disminución abrupta de la frecuencia de las huelgas en Europa, Estados Unidos y Japón lo refleja (*Wall Street Journal*, 25 de marzo de 1996).

aumento de la concentración del empleo en ocupaciones profesionales con salarios altos y una reducción gradual de los empleos para obreros, que son reemplazados por empleos mal remunerados en los servicios.

Los efectos de la globalización en el mercado laboral se muestran en la gráfica 1. Para empezar, se supone que el mercado laboral se divide en dos sectores: el que produce bienes con mano de obra calificada y el que lo hace con mano de obra no calificada. El sector intensivo en mano de obra calificada corresponde a las industrias de alta tecnología intensivas en conocimientos, mientras que el sector de mano de obra no calificada tiene que ver con plantas manufactureras que producen bienes estandarizados. La oferta de trabajadores a corto plazo se da en la cantidad  $OL$ ; las unidades de trabajadores calificados se indican con la distancia  $OW$ , y los no calificados por  $WL$ .

Las curvas  $D$  y  $A$  representan la demanda de mano de obra, respectivamente, de los sectores calificados y los no calificados. El eje vertical mide la tasa real de salarios. Suponemos que en el corto plazo el mercado laboral quedará rígidamente segmentado. La brecha inicial de salarios, indicada por la distancia  $ab$ , se obtiene como la diferencia entre los salarios de los calificados  $aW$  y los que reciben los no calificados  $bW$ . La curva de la demanda de mano de obra representa la productividad de ésta. Por lo tanto, la tecnología que mejora la eficiencia de los trabajadores calificados redundará en un cambio ascendente de la demanda. Por otro lado, la demanda de productos intensivos en conocimiento también redundará en un cambio a la derecha de la demanda de mano de obra de curva  $D$  a curva  $E$ . En consecuencia, los salarios reales de los trabajadores calificados aumentan de  $a$  a  $c$ . Por otro lado, la reducción de la demanda de los consumidores de productos estandarizados —quizá como resultado del aumento de la penetración de importaciones de los competidores globales— genera la tendencia descendente de la demanda de mano de obra no calificada, como se observa en la curva  $B$ . Ahora bien, si se supone que la verdadera tasa salarial de los no calificados es rígida, habrá un aumento del desempleo por las unidades  $bg$ . Si la tasa salarial es flexible, caerá de  $wb$  a  $wh$ , con lo que aumenta la brecha salarial entre los trabajadores calificados y los no calificados. Finalmente, cuando el capital se va del Norte al Sur, la demanda de trabajadores no calificados del Norte se reduce aún más.

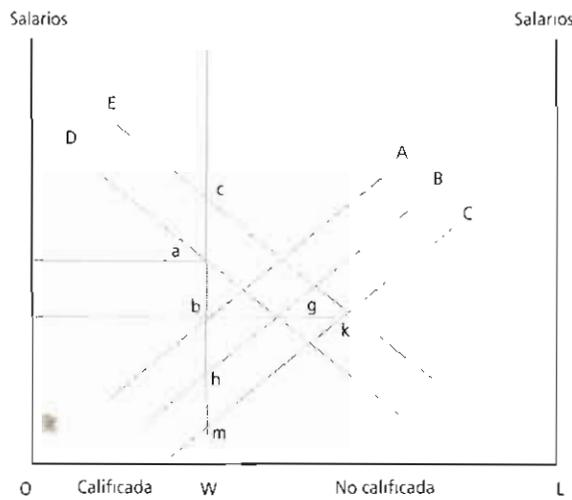
Se observa este efecto en el cambio descendente de la curva de demanda de mano de obra de  $B$  a  $C$ . El desempleo puede aumentar por la misma cantidad de unidades  $bk$  en el caso de un mercado laboral rígido, o los salarios de la mano de obra no calificada podrían caer a  $Wm$  en un mercado laboral flexible, lo que tiene como resultado una brecha salarial hasta por la cantidad de  $cm$ .

En cuanto al mercado laboral de una economía que importa capital, teóricamente la globalización favorece la mano de obra del país anfitrión. La teoría convencional, asimismo, afirma que el libre comercio aumenta la demanda del factor relativamente abundante del país, es decir, la mano de obra no calificada, y contrae la demanda del factor relativamente escaso: la mano de obra calificada. Esto disminuye la brecha entre los trabajadores calificados y los no calificados porque los salarios de los primeros se reducirían y los que perciben los segundos aumentarían.

Sin embargo, en el contexto de la economía global esta perspectiva convencional es criticada por la evidencia reciente de desigualdad salarial en prácticamente todo el mundo en desarrollo. Se considera que son dos los factores que contribuyen a la desigualdad salarial. Primero, las nuevas tecnologías por lo general se inclinan en contra de los trabajadores no calificados (Robbins, 1996). Contra lo que ocurría en los años sesenta, cuando los países de Asia oriental podían encontrar una ventaja comparativa con productos intensivos en mano de obra no calificada, el progreso tecnológico reciente sustituye en gran parte a la mano de obra y se muestra favorable al uso de conocimientos y destrezas específicas. El mundo en desarrollo cuenta con abundante mano de obra no calificada, que no es muy demandada por el capital del Norte industrializado en la era de la industrialización tecnológica. Las nuevas tecnologías incrementaron la demanda de una mano de obra más conocida y mejor calificada incluso en los países en desarrollo donde abunda la mano de obra.

Segundo, la apertura comercial obliga a las empresas a cambiar su producción hacia bienes de consumo sofisticados de alto valor que requieren mano de obra con alguna calificación. Es el caso de las inversiones multinacionales en el extranjero porque gran parte de los productos fabricados por sus plantas subsidiarias son reexportados a mercados globales altamente competitivos. Tendrán que contratar trabajadores en el Sur algo

Gráfica 1  
La globalización y los mercados laborales



calificados pero con salarios más bajos en comparación con los que se pagan a los trabajadores del Norte. Los trabajadores no calificados, analfabetas o poco calificados prácticamente no serían de provecho en la actual red de producción global. Además, la competencia global obliga a las corporaciones multinacionales a invertir en sectores selectos o regiones geográficas; por ejemplo en asentamientos urbanos donde los trabajadores del país anfitrión están más educados y calificados y es mejor la infraestructura física para la producción y comercialización. Los trabajadores vulnerables de la mayor parte de los países en desarrollo se encuentran en sectores tradicionales con escaso valor, incluyendo la economía rural de autoconsumo. Puesto que la mano de obra de estos sectores es la que resulta menos afectada por la globalización, la integración económica puede redundar en el aumento de la desigualdad salarial en el país.

En este contexto, el ensanchamiento de la brecha salarial entre mano de obra calificada y no calificada ha sido más notorio en los países de ingresos medios, donde la diferencia en la remuneración entre una y otra es más alta en comparación con lo que ocurre en los países de ingresos bajos y con abundante mano de obra (Robbins, 1996). Además, como indicó Wood (1996, 1997), la entrada de China y su abundante mano de obra y la de otros países del sudeste asiático en los mercados globales ha reducido aún más la demanda de mano de obra no calificada de los

países con ingresos medios, como los latinoamericanos. A medida que crecen las exportaciones de bienes intensivos en mano de obra poco calificada de China, India, Indonesia y otros países del sur y sudeste de Asia, la ventaja comparativa de los países latinoamericanos con ingresos medios ha ido cambiando hacia los bienes intensivos en mano de obra medianamente calificada. El crecimiento de los sectores de la economía que la demanda eleva aún más los salarios relativos de los trabajadores calificados de los países de ingresos medianos.

### Desigualdades globales: evidencia

El impacto más problemático de la globalización es el empobrecimiento relativo de los trabajadores vulnerables económicamente, tanto en el mundo desarrollado como en el subdesarrollado. Desde que la reorganización corporativa al estilo de los noventa se implantó en el mundo industrializado se ha incurrido en costos sustanciales en términos de empleos perdidos, reducción de los ingresos de los trabajadores pobres y bancarrota de empresas más pequeñas. En consecuencia, la brecha entre la mano de obra y el capital se fue haciendo cada vez más amplia durante las últimas dos décadas. En muchos lugares de la Europa industrializada (Alemania, Francia y los países nórdicos), en contraste con lo que sucede en Estados Unidos, los mercados laborales son menos flexibles y las tasas de desempleo se han disparado últimamente a niveles sin precedentes (cuadro 1). Sólo unos pocos países europeos que hace poco adoptaron un enfoque más flexible hacia el mercado laboral, como los Países Bajos, Inglaterra e Irlanda, tienen tasas de desempleo notablemente más bajas.

El auge de los capitalistas coincide con una reducida capacidad de negociación de los trabajadores porque los cambios tecnológicos y las oportunidades que se han brindado a las empresas a nivel global se vuelven en contra de los obreros menos calificados. Por ejemplo, en Estados Unidos los beneficios de la nueva economía global han sido diferenciados en detrimento de los trabajadores, que han perdido terreno económico (Wolf, 1995; Sachs y Schatz, 1996; Kim, 1999). Cuando demandan salarios más altos la compañía se puede cambiar a otro lugar donde sean más bajos y no estén bien organizados, y cuando no se cambia puede subcontratar parte del trabajo, comprar componentes a proveedores extranjeros o simplemente amenazar con cambiarse.

Los resultados son salarios más bajos y el incremento de la desigualdad en los ingresos. En términos absolutos, los ingresos promedio semanales de una persona en el sector no agrícola de la economía de Estados Unidos en 1992 eran 19 por ciento menores que el ingreso más alto a principios de la década de los setenta y han seguido disminuyendo desde entonces. La disparidad de ingresos creció más. A pesar del auge económico sostenido de Estados Unidos, la brecha entre los menos y los más vulnerables se amplió más; la quinta parte más alta de la población gana casi 20 veces más que la quinta parte más baja, margen que se ha duplicado durante los últimos dos años.<sup>2</sup> Si se compara la remuneración de los ejecutivos con la de los trabajadores no administrativos, los directores generales de las grandes compañías tuvieron una remuneración total promedio de 12.4 millones de dólares en 1999, mientras que era de menos de dos millones al principio de la década de los noventa. En el periodo 1990-1999 la proporción entre lo que se paga a un director general y lo que recibe un obrero ascendió desde 42 a 1 hasta 691 a 1.<sup>3</sup> En términos del reparto de la riqueza del 1 por ciento de las

familias más ricas, éste se incrementó de 24.8 en 1980 a 40.1 por ciento en 1997.<sup>4</sup> Por otro lado, durante el periodo 1968-1998 se agregaron 11 millones a los estadounidenses que viven por debajo del índice de pobreza.<sup>5</sup>

En forma parecida, la polarización económica se ha generalizado en el mundo en desarrollo, donde el incremento de las disparidades muchas veces se traduce en la marginación de un mayor segmento de la población. Ninguna región del mundo en desarrollo parece escapar al fenómeno de la polarización; mientras que los ingresos de los países industrializados del mundo se han disparado, los de los países no industrializados o en desarrollo se han estancado o caído esrepitosamente durante las últimas dos décadas. Han sido bien documentadas las disparidades cada vez mayores por región en otras partes (Banco Mundial, 1996; Dussel Perers, 1997; Kim, 1997; Arman, Griffin y Zao, 1992).

Las últimas estimaciones del Banco Mundial (BM) indican que posiblemente el crecimiento económico basta para incrementar el reparto a los más vulnerables. Como puede verse en el cuadro 2, los datos del BM indican que en 1987 y 1998 alrededor de 1 200 millones de personas vivían con menos de un dólar al día. Otros datos indican que 2 800 millones de personas —casi la mitad de la población mundial— sobreviven con un ingreso diario de menos de dos dólares. Junto con la prosperidad generalizada de los países industrializados, la pobreza ha aumentado en el África al sur del Sahara (Kim, 2000), América Latina, el sur de Asia (Goodno y Miller, 1997) y Europa oriental, aunque se reportaron disminuciones en China, Medio Oriente y el norte de África. Paradójicamente, algunos de los incrementos en las disparidades ocurrieron en países impactados por crisis financieras, así como en los países emergentes más prósperos del este de Asia y de América Latina, que han

<sup>2</sup> Últimamente los salarios de los trabajadores peor pagados de Estados Unidos se han empezado a incrementar lentamente. Ajustados a la inflación, los ingresos semanales de quienes ganan menos que el 90 por ciento de la fuerza laboral de Estados Unidos aumentaron 1.6 por ciento en 1999, es decir, de 256 a 260 dólares. Este fue el incremento más alto desde 1979. Los beneficios del reciente crecimiento sostenido parecen haber permeado hasta las capas más bajas. Aun así los salarios más bajos ajustados a la inflación son mucho más bajos que hace una década. Además, las ganancias de quienes ganan menos se pueden revertir pronto si se detiene la expansión económica de los últimos siete años y la economía cae en recesión. Se tardará más de un año para revertir la erosión de salarios a largo plazo de los estadounidenses peor pagados. Incluso con los incrementos de los últimos años, los salarios más bajos de la escala salarial ajustados a la inflación permanecen 11 por ciento por debajo de los de hace dos décadas. Por el contrario, los salarios del estrato más alto son 7.5 por ciento más altos que hace dos décadas.

<sup>3</sup> Basado en datos de una encuesta de las 365 compañías más grandes de Estados Unidos. *U.S. News & World Report*, 21 de febrero de 2000.

<sup>4</sup> Datos del Departamento del Censo citados en una nota previa.

<sup>5</sup> En cuanto a la élite de las empresas, un estudio reciente indica que los directores generales de Estados Unidos tienden a designar para los consejos de remuneración a sus socios y otros amigos. En un caso, un director general recibió una remuneración de 107 millones de dólares autorizada por un consejo que incluía a un socio suyo y un consejero cuya empresa podría recibir cinco millones de dólares de la compañía del director general. El capitalismo de amigos prevalece tanto en las naciones ricas como en las subdesarrolladas.

Cuadro 1  
Desempleo en los países de la OCDE  
Porcentaje de la fuerza laboral

	Promedio			Proyecciones	
	1986-1996	1997	1998	1999	2000
Australia	8.5	8.6	8.1	7.5	7.4
Austria	5.2	6.4	6.4	6.3	6.1
Bélgica	11.0	12.5	11.7	11.1	10.9
Canadá	9.5	9.2	8.3	7.8	7.7
República Checa	--	4.7	6.5	7.7	8.5
Dinamarca	9.7	7.7	6.3	5.7	5.8
Finlandia	9.3	12.7	11.4	10.6	10.0
Francia	10.6	12.4	11.8	11.3	10.8
Alemania	8.0	11.4	11.2	10.7	10.0
Grecia	8.4	10.3	10.1	10.2	10.1
Hungría	8.9	8.0	7.3	7.0	--
Islandia	2.6	3.7	2.9	2.4	--
Irlanda	14.8	10.3	7.7	6.4	5.9
Italia	10.3	12.3	12.2	12.1	11.9
Japón	2.6	3.4	4.1	4.9	5.3
Corea del Sur	2.6	2.6	6.8	7.6	7.5
Luxemburgo	2.0	3.3	3.1	3.1	3.0
México	3.8	3.7	3.2	3.2	3.2
Países Bajos	6.9	5.5	4.2	3.9	4.1
Nueva Zelanda	7.2	6.6	7.5	7.4	6.8
Noruega	4.5	4.1	3.2	3.5	4.0
Polonia	--	11.3	10.5	11.0	10.7
Portugal	6.0	6.8	5.0	5.0	5.0
España	19.7	20.8	18.8	17.4	16.2
Suecia	4.5	8.0	6.5	5.6	5.3
Suiza	2.2	5.2	3.9	3.0	2.7
Turquía	7.8	6.4	6.3	6.5	7.3
Reino Unido	8.8	6.9	6.2	6.7	7.3
Estados Unidos	6.2	4.9	4.5	4.2	4.4
OCDE Europa (b)	9.5	10.3	9.7	9.5	9.3
Unión Europea	9.9	11.2	10.5	10.1	9.8
Total OCDE (b)	7.0	7.2	7.1	7.0	7.0

-- Datos no disponibles.

b) Los promedios de 1986-1996 no incluyen a la República Checa, Hungría y Polonia.

Fuente: *OECD Economic Outlook*, núm. 65, mayo de 1999.

tenido algún éxito económico pero cuyas redes de seguridad social son aún frágiles. En ellos las reorganizaciones brutales provocan enormes dificultades humanas, en parte porque tenían expectativas muy altas.

Cuando una crisis financiera golpeó a Corea del Sur, a fines de 1997, quienes creían tener empleo para toda su vida de pronto se encontraron en la calle sin ninguna red de seguridad social y sólo con unos pocos ahorros. En un país donde cuidar las apariencias es norma cultural suprema, un día unos 20 o 25 hombres de negocios y trabajadores se suicidaron durante la parte más profunda de la depresión económica.

América Latina, que se integró a la globalización desde antes, tuvo una tendencia ascendente de concentración de ingresos desde 1980 hasta 1996, último año para el que se cuenta con datos firmes: el mayor reparto de los ingresos nacionales terminó en menos bolsillos en casi todos los países del continente (Altimir, 1999; Dussel Peters, 1997).<sup>6</sup> El capitalismo de «grupos» practicado en muchas de las naciones en desarrollo, por supuesto, acentuó la disparidad del reparto de la riqueza. La élite de los

<sup>6</sup> Costa Rica y Uruguay, con sus sistemas de seguridad social operados por el Estado, fueron las excepciones.

**Cuadro 2**  
Número de personas que viven con menos de un dólar al día, por región (millones)

Región	1987	1988*
Asia oriental, el Pacífico	417.5	278.3
Europa, Asia central	1.1 <sup>1</sup>	2.4 <sup>2</sup>
América Latina, el Caribe	63.7	78.2
Medio Oriente, norte de África	9.3	5.5
Sur de Asia	474.4	522.0
África al sur del Sahara	217.2	290.9

\* Estimado  
Fuente: Banco Mundial.

**Cuadro 3**  
Aumentos porcentuales de ingresos del 20 % más rico y del 20 % más pobre de la población mundial

	20% más rico	20% más pobre	Proporción entre los más ricos y los más pobres
1980	76.3%	1.7%	44.9
1989	82.7%	1.4%	59.1
1997	88.9%	1.1%	80.8

Fuente: Programas de Desarrollo de la Organización de las Naciones Unidas (también *Wall Street Journal*, 20 de abril de 2000).

negocios, estrechamente vinculada con la élite política, acapara las oportunidades de obtener utilidades en los negocios globales. La clase media, tradicionalmente apoyada por subsidios gubernamentales o por barreras comerciales que mantuvieron con vida sus empresas ineficientes, ha disminuido. Y los trabajadores, más vulnerables y con una red de seguridad social de por sí frágil, han sido perjudicados por las medidas de austeridad fiscal de los organismos financieros internacionales y se desesperan cada vez más.

En el mundo en desarrollo, en general, hubo un incremento constante de personas vulnerables, así como de la brecha entre los favorecidos y los más vulnerables. Datos recientes de la Organización de las Naciones Unidas (cuadro 3)<sup>7</sup> dan cuenta de que durante el periodo 1980-1987 la proporción que guarda el 20 por ciento más favorecido de la población mundial con el 20 por ciento más vulnerable saltó de 44.6 a 80.8 veces.

Los datos del Banco Mundial también indican que a pesar del reciente periodo de crecimiento sostenido de la producción y las inversiones en el mundo en desarrollo,<sup>8</sup> la pobreza ha seguido aumentando junto con la brecha de ingresos resultante entre las naciones y dentro de ellas. En números totales, 4 700 millones de personas viven en el tercer mundo, de las cuales 1 300 millones viven con menos de un dólar al día.<sup>9</sup> En cuanto a la economía mundial, de cada

100 de sus residentes, 20 poseen el 80 por ciento de la riqueza, mientras que 80 comparten el 17 por ciento de los recursos de la aldea global. Cuarenta de cada 100, principalmente del tercer mundo, viven en la pobreza absoluta, en vivienda «informal», trabajando la tierra como jornaleros o como vendedores ambulantes en las calles. Diez de cada cien pobladores del mundo comparten apenas el 1 por ciento de los recursos totales de la economía mundial.

Sobran anécdotas que constatan la privación de salarios personales en el tercer mundo. Un episodio de explotación laboral protagonizado por Disney se encuentra en el relato de Kernaghan:<sup>10</sup>

Se les pagan a los trabajadores en Haití sólo seis centavos por cada disfraz de *101 Dálmatas* de Disney de 19.99 dólares, lo cual significa que sus salarios suman sólo tres décimas del 1 por ciento del precio de venta. Si la compañía Disney diera otro destino a las opciones de compra de acciones con valor de 181 millones de dólares que otorgó a su director general, Michael Eisner, en 1996 —el regalo corporativo más grande en la historia mundial— podría duplicar el salario de los 19 000 trabajadores haitianos de ensamblaje durante los siguientes catorce años.

Otro caso muy sonado de explotación laboral es la realizada por las maquiladoras en América Central. En una investigación de campo en El Salvador,<sup>11</sup> el Comité Na-

<sup>7</sup> La contabilidad de la pobreza mundial no queda tan clara al incluir los datos de China, donde vive el 30 por ciento de los pobres del mundo. Las cifras de este país son cuestionadas por su metodología única para definir la pobreza.

<sup>8</sup> Por la cantidad de 250 000 millones de dólares, cinco veces más que hace diez años.

<sup>9</sup> Discurso pronunciado por Kofi Anan, secretario general de la Organización de las Naciones Unidas, en la ceremonia de graduación de Notre Dame, 18 de mayo de 2000.

<sup>10</sup> Charles Kernaghan es director del Comité Nacional de Trabajo, con sede en Nueva York, (*The San Francisco Examiner*, verano de 1999).

**Cuadro 4**  
**Presupuesto de una trabajadora salvadoreña**  
**de la industria de la confección**

	Dólares
Ingresos diarios	4.79
Gastos diarios:	
Pasaje de camión	0.80
Desayuno	0.91
Almuerzo	1.37
Renta más barata	2.63
Total de gastos*	5.71

\* Sin cenar, ropa, atención a la salud, guardería, etcétera.

cional de Trabajo de Nueva York encontró condiciones laborales deplorables en las maquiladoras.<sup>12</sup> Según el desglose del equipo de investigación de los costos y las utilidades de una fábrica establecida en El Salvador, propiedad de Liz Clairborne, el salario pagado a las trabajadoras que confeccionan chamatras era de 84 centavos de dólar por pieza, que representaba el 0.4 por ciento del precio al menudeo de la chamatra (198 dólares). El horario de trabajo era de hasta 15 horas al día y muchas trabajaban siete días a la semana.

Cuando se calculó el presupuesto de una trabajadora, el equipo encontró que la obrera típica recibía alrededor de 4.79 dólares al día. Cuestan 80 centavos los viajes de ida y vuelta en camión, 91 centavos el desayuno y 1.37 un almuerzo pequeño —chile, tortillas, arroz. Sólo en mantenimiento y transporte de ida y vuelta gasta 3.08 dólares. Si gana 4.79, le queda 1.71 dólares. La renta más barata cerca de la fábrica costaría 80 dólares al mes en condiciones deplorables, lo cual significa 2.63 dólares al día.

Evidentemente, si pagan esta renta no tendrán dinero para comer. Las trabajadoras laboran 11 horas al día haciendo prendas para Liz Clairborne. Muchas de ellas creían poder juntar 28 centavos para cenar tortillas y huevo. Para salir

del nivel de miseria en El Salvador y rebasar el indicador más bajo de la pobreza, el salario mínimo tendría que ser de alrededor de 1.81 dólares la hora.<sup>13</sup>

Comentarios finales: los retos a futuro

Puesto que las naciones prácticamente no tienen otra alternativa que entrar en la economía global —eufemísticamente llamada «economía mundial»—, las preguntas urgentes que surgen son: ¿cómo será esta economía global?, ¿será una comunidad en la que todos podremos vivir? Supuestamente en la aldea global residen unos 6 000 millones de habitantes, de los cuales el 40 por ciento son indios y chinos y los demás una mezcla de 200 etnias diferentes. Habrá una transferencia del poder sobre la economía continua de los Estados nacionales a los agentes microeconómicos civiles. No habrá un sistema centralizado de ejercicio del poder durante un tiempo. La aldea global es próspera en términos de riqueza e ingresos pero, paradójicamente, más personas quedarán rezagadas en comparación con aquellas que gocen de los beneficios de la prosperidad.

Según las últimas proyecciones del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), con una población que crece en 80 millones al año dentro de tres décadas el número de personas que sobrevivirán con menos de dos dólares al día pasará de los actuales 2 000 a 3 000 millones. El deterioro ambiental será mucho peor. En lugar de perderse el 4 por ciento de las selvas tropicales a consecuencia del empobrecimiento de los trabajadores, la cifra podría aumentar al 24 por ciento. Sin esperanzas económicas ni un mejor sentido de equidad no tendremos un sistema político-económico global estable. El capitalismo global darwinista podría amenazar la estabilidad misma de una sociedad económica. Recordemos la advertencia que hizo George Soros a raíz de la crisis rusa: ¿quién puede asegurar que los movimientos políticos indígenas que pretenden expropiar a las corporaciones multinacionales para reivindicar la riqueza nacional no ocurrirán en una sociedad marginada del desarrollo? Recordemos cómo los sistemas fi-

<sup>11</sup> El Salvador actualmente es el octavo exportador de ropa más grande a Estados Unidos. En 1999 le envió 288 millones de prendas de vestir. Hay entre 60 000 y 65 000 trabajadores en las maquiladoras de El Salvador y no se permiten los sindicatos obreros.

<sup>12</sup> Para un informe resumido, véase a Marc Breslow, David Levy y Aby Scher, *Real world international*, 5ta. ed., Dollars and Sense Economic Affairs Bureau, Summerville, 1999, pp. 32-34.

<sup>13</sup> Según los cálculos del equipo, si se les pagara a las trabajadoras de las fábricas maquiladoras un salario mínimo de 1.18 dólares la hora, éste representaría sólo ocho décimas del 1 por ciento del precio al menudeo de la prenda.

nancieros globales y las políticas duras y equivocadas terminaron en depresiones económicas y enormes sacrificios de las personas en los países en desarrollo de Asia, África y América Latina en los años noventa; los disturbios y la violencia protagonizados por los trabajadores más vulnerables de Venezuela, Indonesia y Tailandia a raíz de los aumentos bruscos de precios respaldados por el Fondo Monetario Internacional en los noventa. A menos que tomemos medidas ahora, la violencia social, el terrorismo y los conflictos podrían llegar a ser generalizados y frecuentes. El crimen, el consumo de drogas y la hambruna no han sido detenidos por las fronteras.<sup>14</sup> Asegurar la estabilidad global es un verdadero reto que no podemos ignorar en esta era de globalización.

Es importante ver que las naciones que reciben la mayor parte de los beneficios de la globalización se interesen por lograr el crecimiento sostenido del 80 por ciento de las naciones que se han rezagado. En una nación de libre mercado las principales fuentes de demanda sostenida son las masas. El capitalismo sólo podrá sobrevivir si las actividades económicas de las clases baja y media están vinculadas orgánicamente con las clases más favorecidas.

Como consecuencia de la desigualdad internacional en recursos y capacidad económica, tenemos países que poseen y desarrollan medios de crecimiento y aquellos que acumulan deudas con los países industrializados. La solidaridad de la comunidad de naciones, además de una obligación moral de hacer justicia, demanda un reparte equitativo cuando la prosperidad de las naciones más favorecidas es resultado de recursos que no fueron pagados de manera justa.

Por lo tanto, aunque el movimiento libre de productos y capital deben fijarse más en las preocupaciones de salud y del medio ambiente, entre otras, el mayor reto es buscar soluciones prácticas que aseguren medios de vivir sostenibles para miles de millones de trabajadores pobres que viven al margen de la economía global.

Dentro de las naciones, la diseminación de los valores de mercado en todas las áreas de la vida puede generar desigualdades intolerables con un costo sociopolítico enorme para los rezagados porque inducen a disparidades en sus derechos legales y su influencia política.

<sup>14</sup> Sólo en 1999 hubo 26 guerras entre Estados y 23 millones de refugiados en el mundo en desarrollo.

En el debate de la globalización en el mundo en desarrollo no se trata de si el país debe o no aislarse de la economía global, sino de qué tipo de políticas se deben adoptar para ayudar a la población y a los países rezagados. El modelo actual de globalización no proporciona medios eficaces para producir una forma generalizada y equitativa de crecimiento económico. Es irónico, como puede verse en las experiencias de Asia oriental de las décadas de los sesenta y setenta, y más recientemente en China, que los países con políticas comerciales restrictivas lograron el crecimiento más acelerado y con mayor reducción de la pobreza que aquellos más globalizados y liberales.

A menos que tomemos medidas ahora, se perderá cualquier sentido de justicia socioeconómica, lo cual amenazaría aún más la paz y la seguridad del mundo en el futuro. Releguemos la búsqueda de un modelo de globalización alternativa a una agenda de investigación para el futuro; basre mencionar aquí que los temas clave deben tomar en cuenta la inclusión y capacidad productiva de los trabajadores más vulnerables,<sup>15</sup> la garantía de un salario que les permita vivir y la reducción de disparidades entre sociedades y dentro de ellas.<sup>16</sup> En este contexto, el comentario del ministro Lee Kuan Yew<sup>17</sup> es contundente:

No tendremos un mundo estable si muchos países africanos o asiáticos en desarrollo no gozan de los beneficios crecientes del capitalismo de que gozan Estados Unidos, Europa y Japón y algunas economías recién industrializadas. Las naciones desarrolladas no pueden darse el lujo de tener una subclase permanente como la tiene Estados Unidos. o su sociedad llegará a ser demasiado dividida y fraccionada.

<sup>15</sup> Para muchos trabajadores pobres del mundo en desarrollo las actividades del sector informal son la única fuente posible para mejorar sus ingresos y calidad de vida. Por desgracia muchos sencillamente no pueden hacer que el mercado los beneficie porque se les niega el acceso a los medios que requieren, las tecnologías apropiadas, la información del mercado y el apoyo de sus negocios.

<sup>16</sup> De ninguna manera es difícil encontrar solución a los problemas, siempre y cuando haya el consenso político de hacerlo por parte de la comunidad internacional.

<sup>17</sup> *Wall Street Journal*, 27 de septiembre de 1999.

## Bibliografía

- ADELMAN, I. y D. Sundings, «Economic policy and income distribution in China», *Journal of Comparative Economics*, septiembre de 1987.
- ALTIMIR, O., «Income distribution statistics in Latin America and their reliability», *Review of Income and Wealth*, vol. 33, núm. 2, 1987.
- «Inequality, growth, economic regime and political change in Latin America: an overview», en R. Minami, K.S. Kim y M. Falkus (eds.), *Growth, distribution and political change - Asia and the wider world*, Londres, Macmillan, 1999.
- BLOOM, D.E. y A. Brender, «Labor and the emerging world economy», *Population Bulletin*, vol. 48, núm. 2, octubre de 1993.
- BLUESTONE, B., «The great U-turn revisited: Economic restructuring, jobs and the redistribution of earnings», en J.D. Kasarda (ed.), *Jobs, earnings and employment growth policies in the United States*, Boston, Kluwer Academic Publishers, 1990.
- DUSSEI Peters, E., *La economía de la polarización*, México, Editorial Jus, 1997.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL), *Preliminary overview of the economy of LA and the Caribbean*, Santiago de Chile, 1996.
- INTERNATIONAL LABOR ORGANIZATION (ILO), *World employment, 1995 report*, Ginebra, 1995.
- JOHANSEN, F., *Poverty reductions in East Asia: the silent revolution*, World Bank Discussion Paper 203, Washington, D.C., 1993.
- KIM, Kwan S., «Income distribution and poverty: an interregional comparison», *World Development*, vol. 25, núm. 11, 1997, pp. 1909-1924.
- «An alternative strategy for equity and growth - The case of Mexico», *Hirotsuwa Journal of Economics*, vol. 34, núm. 2, 1993.
- «The political economy of distributional equity in comparative perspective», *International Contributions to Labor Studies*, núm. 6, 1996, pp. 79-99.
- «The political economy of income inequality in the United States», en R. Minami, K. Kim y M. Falkus (eds.), *Growth, distribution and political change - Asia and the wider world*, Londres y Nueva York, Macmillan y Sr. Martin's Press, 1999, capítulo 10.
- «Africa at the crossroads in the age of globalization», Kellogg Institute for International Studies Working Paper 270, University of Notre Dame, 1999.
- «Global financial crisis and economic governance», Kellogg Institute for International Studies Working Paper 272, University of Notre Dame, 2000.
- KOSTER, M.H. y M.N. Ross, *The quality of jobs: evidence from distributions of annual earnings and hourly wages*, Washington, American Enterprise Institute, 1998.
- KRUGMAN, Paul, *The return of depression economics*, Nueva York, W.W. Norton, 2000.
- RAHMAN, A., K. Griffin, C. Riskin y R.W. Zhao, «Household income and its distribution in China», *China Quarterly*, diciembre de 1992.
- RICHARDSON, David J., «Income inequality and trade: how to think, what to conclude», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, núm. 3, verano de 1995.
- ROBBINS, D., «Trade, trade liberalization and inequality in Latin America and East Asia: synthesis of seven country studies», Harvard Institute for International Development, Cambridge, MA., 1995, discussion paper.
- *Evidence on trade and wages in the developing world*, OECD Development Center Technical Paper 119, París, diciembre de 1996.
- SACHS, J.D. y H.J. Schatz, «U.S. trade with developing countries and wage inequality», *American Economic Review*, vol. 86, núm. 2, mayo de 1996, pp. 234-239.
- ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS, *Economic and social survey of Asia and the Pacific 1990*, Nueva York, United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, 1991.
- WOLFF, E.N., *Top heavy: a study of the increasing inequality of wealth in America*, Nueva York, Twentieth Century Fund Press, 1995.
- WOOD, Adrian, *North-South trade, unemployment and inequality: changing fortunes in a skill-driven world*, Cambridge, Reino Unido, Oxford University Press, 1994.
- «How trade hurt unskilled workers», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, núm. 3, verano de 1995.
- «Openness and wage inequality in developing countries: the Latin American challenge to East Asian conventional wisdom», *The World Bank Economic Review*, vol. 11, núm. 1, enero de 1997.
- *The East Asian miracle: economic growth and public policy*, Nueva York, Oxford University Press, 1993.
- *Social dimensions of adjustment*, Washington, Operations Evaluation Department, 1996.
- WORLD BANK, *Entering the 21st Century*, World Development Report 1999/2000, Oxford Press.