

Pobreza, desigualdad y trabajo en el capitalismo global

El análisis de la pobreza y la desigualdad debe ser puesto en el contexto más amplio de las nuevas condiciones globales. El capitalismo actual ha cambiado radicalmente categorías económicas clásicas como el trabajo, hoy considerado un costo variable susceptible de ser ajustado, y el conocimiento, que adquirió más importancia al tiempo que se masificaba. Si el modelo empresarial de posguerra era Ford y el de los 90, Microsoft, el de hoy es Wal-Mart, con sus productos baratos procedentes de China y sus empleos basura. Este nuevo contexto de empresas globales y trabajo flexible es particularmente relevante para América Latina, que si bien goza de una prosperidad inédita debido al auge de los *commodities*, sigue siendo la región más desigual del planeta.

GILBERTO DUPAS

■ Introducción

La desigualdad y la pobreza deben ser analizadas en el marco del orden mundial que las produce. La globalización neoliberal, consolidada desde la posguerra y transformada en una ola avasalladora a partir del colapso del bloque soviético y la expansión de las tecnologías de la información, se ha

Gilberto Dupas: presidente del Instituto de Estudios Económicos e Internacionales (IEEI) y coordinador del Grupo de Coyuntura Internacional de la Universidad de San Pablo. Es coeditor de la revista *Política Externa* y autor, entre otros libros, de *Tensões Contemporâneas entre o Público e o Privado* (Paz e Terra, San Pablo, 2003).

Palabras claves: globalización, trabajo, capital, pobreza, desigualdad, América Latina.

Nota: traducción de Mario Cámara. La versión original de este artículo en portugués puede consultarse en <www.nuso.org>.

transformado en el régimen económico hegemónico. Sus consecuencias sociales merecen un examen profundo que abarque la propia lógica capitalista. Ese es el objetivo de este artículo.

La diáspora calvinista hacia el continente americano, a mediados del siglo XVII, hizo florecer el espíritu capitalista hasta transformarlo en un victorioso fenómeno de masas que dio origen a un sistema económico. Ese sistema encontró siempre una de sus condiciones básicas para la supervivencia: un excedente poblacional susceptible de ser contratado a bajo costo. En el siglo XX, especialmente desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, se inició un ciclo virtuoso de crecimiento económico, basado en el fordismo-taylorismo e impulsado por la inversión y la intervención selectiva del Estado, que incluyó la creación de una amplia red de beneficios sociales. Estas ideas, junto a la noción de que el Estado debía funcionar de un modo contracíclico, estimulando la demanda en momentos de crisis, estaban en la base del pensamiento económico de John Maynard Keynes. La socialdemocracia y el Estado de bienestar eran vistos como las manifestaciones de racionalidad capitalista que conducirían al progreso. Paralelamente, Joseph Schumpeter (1982) añadió la idea de que la evolución tecnológica funciona como el motor de un permanente impulso hacia adelante: según esta teoría, las tecnologías generan un efecto de «destrucción creativa» en la economía capitalista. Cada nueva tecnología adiciona valor y destruye el valor de las anteriores. La acumulación sería la consecuencia de ese proceso destructor-creativo que garantiza el crecimiento constante. En esta dinámica capitalista, la ciencia se encarga de promover un permanente estado de innovación, inutilizando y sustituyendo productos y creando nuevos hábitos de consumo.

Pero ya en la década de 1960 el exitoso desempeño de la posguerra comenzaba a mostrar sus límites. La sobrecapacidad industrial, junto con la creciente competencia de los productos alemanes y japoneses, contribuyó a la crisis de la economía mundial que estalló en los 70. André Gorz (2005) afirmó que esta crisis estructural se explica por diferentes motivos, pero sobre todo por el hecho de que las inversiones en tecnología generaron pérdidas de ganancia al producir un aumento de la capacidad productiva sin contrapartida en la demanda. En otras palabras, la ciencia había cumplido su papel, pero su eficacia había conducido a un callejón sin salida. En este marco, el sector empresarial comenzó a buscar opciones alternativas para sus inversiones, que se orientaron cada vez más al sector financiero, a la expansión del mercado de eurodólares y a satisfacer la demanda de crédito de los países en desarrollo. El resultado fue una disminución de la inversión en producción y la

transferencia de recursos al sector financiero, lo cual derivó en tasas de crecimiento reales mediocres y un aumento del desempleo, que a su vez presionó sobre el Estado de bienestar y generó un incremento del gasto público y un desequilibrio en la balanza de pagos, que intentaron subsanarse mediante la emisión de moneda, lo que a su vez produjo brotes inflacionarios y un aumento de la deuda pública. El consenso keynesiano-fordista llegaba a su fin.

Este escenario de crisis dio paso a una nueva estrategia cuyo fundamento ideológico fue el ideario neoliberal. Según esta visión, la raíz de todos los males estaría en el intervencionismo estatal de posguerra y en los excesos del Estado de bienestar. La solución se encontraría en la sustitución del Estado por el mercado como agente organizador. Facilitado por el providencial derrumbe del imperio soviético, el nuevo consenso neoliberal se combinó con el flujo de capitales, cada vez más libres y abundantes, y la reestructuración productiva sobre la base de las nuevas tecnologías. Así se dio forma a la actual etapa de la globalización.

La incorporación de las tecnologías de la información al sistema productivo global generó una economía del conocimiento que redefinió las categorías de trabajo, valor y capital. El trabajo comenzó a incluir un componente de saber cada vez más importante. Pero, al mismo tiempo, la nueva economía comenzó a atribuirle al factor trabajo una importancia directamente relacionada con su costo: a mayor costo, menor importancia. Esto se sumó al incremento de los empleos precarios, pésimamente remunerados, flexibilizados e informales. Los costos de mano de obra comenzaron a ser vistos como variables, lo que implica que el capital solo está dispuesto a pagar estrictamente la cantidad de trabajo que

Al multiplicarse casi sin costos en forma de *software* utilizado de manera ilimitada por máquinas que aplican un patrón universal, el conocimiento, crecientemente masificado, se convirtió en un bien accesible a todos ■

utiliza. En este nuevo contexto, le corresponde al «micro-miniempresario» proveerse de su propio transporte, comida, perfeccionamiento, plan de salud, etc. En suma, una suerte de autoexplotación vía tercerizaciones y cuarterizaciones.

El segundo factor, junto con el trabajo, que sufrió una profunda transformación fue el conocimiento.

Paradójicamente, en pleno auge de la economía del conocimiento, este ha ido perdiendo valor. Al multiplicarse casi sin costos en forma de *software* utilizado de manera ilimitada por máquinas que aplican un patrón universal, el

conocimiento, crecientemente masificado, se convirtió en un bien accesible a todos. Para conservar su valor, el conocimiento debería tornarse escaso. Sin embargo, estandarizado y socializado por la tecnología de la información, transformado en mera técnica, se fue depreciando. Un ejemplo es la caída en la remuneración real de varias categorías profesionales, como los operadores de computadoras y los *telemarketers*.

El conocimiento adquirió otra importancia. La investigación tecnológica de las empresas privadas apunta a que estas consigan un monopolio, aunque sea transitorio, del nuevo conocimiento, de modo tal que les proporcione un rendimiento exclusivo. El marketing y la publicidad crean objetos y servicios del deseo mediante la manipulación de valores simbólicos, estéticos y sociales, dentro del modelo schumpeteriano de «destrucción creativa», que torna obsoletos los productos existentes lo más rápidamente posible. Es el caso de las computadoras, las pantallas de plasma y los celulares, que evolucionan tecnológicamente de manera muy veloz y que al poco tiempo de salir al mercado ya parecen anticuados. Para que el engranaje de la acumulación funcione, en lugar de mayor prosperidad general se genera un proceso de inutilización de productos a escala global, que implica un inmenso desperdicio de materias primas y recursos naturales, al enorme costo de una degradación continua del ambiente y de una creciente escasez de energía. Pero es la opción inexorable por la acumulación de capital, aun en detrimento del bienestar social en sentido amplio.

El problema es que luchar contra ese sistema, que bien o mal mantiene la máquina económica en movimiento, significa atacar los mismos principios del capitalismo en un momento en que ningún otro modelo –ni siquiera bajo la forma de utopía– aparece en el horizonte. Por eso, las disidencias surgen como operaciones de ataque del sistema desde su interior, como los movimientos por el *software* libre y hasta los *hackers*, especie de disidentes del capitalismo digital. Pero se trata apenas de ruidos imperceptibles que no interfieren en la melodía global.

■ La nueva lógica global, la renta y su distribución

Las ideas neoliberales comenzaron a germinar a partir del *New Deal* de la década de 1930 y alcanzaron su apogeo en los 70. Para Jan Nederveen Pieterse, el neoliberalismo surgió como resultado de la confluencia entre las ideas de la Escuela de Chicago y las políticas de Ronald Reagan y Margaret Thatcher. En una etapa siguiente, el neoliberalismo evolucionó, especialmente en América

Latina, hacia el Consenso de Washington. Milton Friedman se convirtió en una de las voces más influyentes con su teoría de que el Estado debe ser fuerte pero limitado: para Friedman (2005), el Estado debe ocuparse de la defensa nacional y la justicia, de mediar en las disputas entre las personas y de garantizar la propiedad privada; para todo lo demás está el mercado.

Pero, más allá de las teorías, fue a partir de la década de 1980 cuando se sistematizó en Estados Unidos el modelo de bajos salarios y bajos impuestos a partir de las condiciones vigentes en el sur del país. Las grandes corporaciones lograron mantener su eficacia transfiriendo actividades industriales hacia las áreas de salario reducido del sur estadounidense, deprimidas por el «efecto México», es decir, por la presión de los inmigrantes, en general clandestinos. Los salarios bajos –en el sur estadounidense, en México o en China– definieron mecanismos de acumulación muy diferentes de aquellos que habían producido el éxito capitalista de EEUU en la posguerra. Era un nuevo modelo, el «modelo del sur», que fue la salida a la crisis de los años 70 y el fundamento de

En cada época de la historia del capitalismo, algunas grandes corporaciones se consolidan como prototipos. A mediados del siglo xx fueron Ford y General Motors; hacia finales de siglo fue el turno de Microsoft. Hoy el paradigma es Wal-Mart ■

la revolución reaganiana, sobre la base de una serie de reformas que atacaron la protección del trabajo, los derechos civiles, el ambiente y los servicios públicos.

En cada época de la historia del capitalismo, algunas grandes corporaciones se consolidan como prototipos. A mediados del siglo xx fueron Ford y General Motors; hacia finales de siglo fue el turno de Microsoft.

Hoy el paradigma es Wal-Mart, ejemplo arquetípico de la nueva condición del trabajo en la lógica global y símbolo de la cultura capitalista del siglo XXI. A diferencia de lo que ocurrió con Ford y General Motors, que ayudaron a construir la clase media norteamericana pagando salarios por encima del promedio y ofreciendo generosos planes de salud y jubilación, un empleado de Wal-Mart en EEUU gana, en promedio, 19.000 dólares anuales, suma próxima a la línea de pobreza. La empresa fue acusada en varias oportunidades de utilizar trabajadores clandestinos para abaratar el costo de sus sucursales. Su importancia es enorme. Con una facturación de casi 300.000 millones de dólares anuales, Wal-Mart atiende a más de 100 millones de clientes por semana. El poder de compra de este inmenso grupo minorista es tan grande que la compañía ya logró reemplazar al fabricante a la hora de definir lo que el

consumidor quiere comprar y hasta es capaz de imponer a sus proveedores condiciones muy duras, que en muchos casos solo China puede atender.

Durante el gobierno de Bill Clinton, la Organización Mundial de Comercio (OMC) se había transformado en el esquema fundamental de la lógica neoliberal. La idea central era, y todavía es, que la apertura comercial representa una especie de redención para los países pobres. Es cierto, por supuesto, que una u otra eliminación de barreras agrícolas puede ser importante para varios países de la periferia. Sin embargo, en términos generales es obvio que la apertura beneficia sobre todo a los países más competitivos, aquellos que adicionan más valor a sus exportaciones, es decir a los más ricos. En los años siguientes, George W. Bush le dio un nuevo contenido al capitalismo. Se trata de la combinación, un tanto exótica, de un protestantismo fundamentalista y un militarismo al estilo «sureño», con un abordaje económico que favorece a los *commodities* básicos, como el algodón y el petróleo, junto a manufacturas *high-tech*. Uno de los resultados de esas medidas y de los procesos de reducción y optimización del personal (*downsizing*) desarrollados en los últimos años es la baja moral de los empleados y la creciente desigualdad en la distribución de la renta.

Pero este cambio en la cara del capitalismo no ocurrió solo en el Primer Mundo. En los países en desarrollo, el vacío teórico y la incapacidad de gestión de los Estados nacionales, fenómenos que comenzaron luego de la crisis poskeynesiana, dejaron el terreno libre para los fervorosos defensores del Estado mínimo. La reducción de las dimensiones del aparato estatal fue presentada como fundamental para resolver los problemas de un sector público asfixiado por sus deudas, al tiempo que se promovía la flexibilización del mercado de trabajo como fórmula para reducir el desempleo. Durante las dos últimas décadas del siglo pasado, la retórica neoliberal definió las normas de acción de las economías de gran parte de los países en desarrollo sobre la base de las promesas de avances económicos y sociales. Como regla general, la consecuencia de ese proceso fue, además de controlar la inflación, una sucesión de crisis que, durante los 80 y 90, provocaron un aumento significativo de la exclusión social. Hubo excepciones, como China, la India, Corea del Sur y Chile, pero en términos generales ese fue el resultado.

El efecto social del neoliberalismo fue negativo. Los organismos internacionales de crédito, para justificar los fracasos resultantes de la aplicación de sus políticas, intentan probar que la indigencia (o pobreza extrema) disminuyó como consecuencia de los procesos de liberalización y privatización. Para

superar el caos metodológico y estandarizar criterios de medición se creó un nuevo modelo: las personas que viven con menos de un dólar por día son definidas como indigentes y las que lo hacen con menos de dos dólares por día son clasificadas como pobres. Sobre la base de estos nuevos criterios, el Banco Mundial (BM) llegó a conclusiones taxativas: la pobreza en el mundo se habría reducido significativamente entre 1987 y 2001, es decir durante el periodo en que la apertura global se convirtió en regla (2004). El porcentaje de pobres habría caído de 60% a 53%, en tanto que el de los indigentes habría pasado de 28% a 21%. En primer lugar, hay que señalar que los porcentajes, aun si han disminuido, son absolutamente incompatibles con los estándares de civilización y los avances tecnológicos disponibles, especialmente si tenemos en cuenta que hay regiones inmensas, como el sur de Asia y el África subsahariana, con más de 76% de pobres (esta última tiene un 47% de indigentes). Pero además la idea de que se ha registrado una mejora general puede ser engañosa. Esta afirmación, en efecto, solo es válida si se consideran China y la India, dos países que desde hace diez años pasan por una fase notable de

China se ha integrado a la lógica global y ha logrado atraer una enorme cantidad de inversiones extranjeras pese al predominio de lo que los organismos internacionales consideran «malas políticas», como una alta protección comercial y el recurso a la piratería, además de instituciones consideradas «precarias» ■

crecimiento económico. Sin embargo, es obvio, especialmente en el caso de China, que esta expansión tiene poco que ver con el modelo sugerido por el FMI y el BM. Por el contrario, se trata de una estrategia exitosa a contramano del discurso dominante: China se ha integrado a la lógica global y ha logrado atraer una enorme cantidad de inversiones extranjeras pese al predominio de lo que los organismos internacionales consideran «malas políticas», como una alta protección comercial

y el recurso a la piratería, además de instituciones consideradas «precarias» debido a la falta de democracia, la debilidad del Estado de derecho, etc. Pues bien, si se retira a China de la estadística, en el periodo 1981-2004 el porcentaje de indigentes se ha mantenido estable y el de pobres se ha incrementado 33%.

En cuanto a la distribución de la renta, no hay dudas de que ha empeorado. Actualmente, el 1% más rico del mundo obtiene un volumen de renta equivalente al 57% más pobre. La distancia entre el 20% del mundo que vive en

países ricos y el 20% que vive en los países más pobres, según estimaciones del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), ha aumentado. Es interesante comprobar que se investiga más la pobreza que la desigualdad. ¿Por qué? Básicamente, porque desde el punto de vista liberal clásico la desigualdad de la renta puede ser aceptable si hay igualdad de oportunidades. Es curioso también que se investigue la renta y no la riqueza. Recordemos que la renta es flujo y la riqueza, *stock*, que la riqueza se acumula, mientras que la renta solo se puede acumular cuando se ahorra. Dado que los más pobres ahorran menos y que además no suelen beneficiarse de la acumulación de renta obtenida por las operaciones financieras sofisticadas a disposición de los que tienen más dinero, es de suponer que la concentración de la riqueza sea todavía mayor que la concentración de la renta. En ese punto, sin embargo, la oscuridad estadística es total.

Otro aspecto interesante es la evolución de la desigualdad en la distribución de la renta dentro de los países. Tomemos el caso de EEUU. Allí, la renta per cápita del 20% más pobre es menos de un cuarto de la renta media per cápita del país. En Japón, en cambio, es casi la mitad. Entre 1977 y 1990, el coeficiente de Gini, que mide la desigualdad en la distribución del ingreso, empeoró considerablemente, al tiempo que avanzaba el libre comercio. En el periodo dorado del capitalismo de posguerra, entre 1950 y 1973, un crecimiento medio de 5% garantizaba la disminución de la desigualdad, entre países y dentro de cada uno de ellos. Ese patrón parece haber terminado. De hecho, incluso entre los exponentes del denominado «milagro asiático», como Hong Kong, Malasia y China, la desigualdad se ha incrementado, especialmente en los últimos 15 años.

En América Latina, las políticas neoliberales produjeron un fuerte deterioro de las condiciones sociales, lo que a su vez repercutió en otras variables. Los homicidios, por ejemplo, se incrementaron 40% durante la década de 1990, hasta alcanzar un índice seis veces mayor que el observado en Europa occidental (BM, 2004). Esto convirtió a la región en la segunda con mayor criminalidad del mundo después del África subsahariana. De los cuatro países más violentos del planeta, tres son latinoamericanos: Colombia (líder mundial con 68 homicidios por cada 100.000 habitantes), El Salvador (30 por cada 100.000) y Brasil (27 por cada 100.000, muy cerca de Rusia, con 28). Esto se enmarca en la profundización de la brecha social. La desigualdad en la distribución de la renta en América Latina, la región más inequitativa del mundo, ha avanzado. Las altas tasas de desigualdad no afectan solo a los más pobres sino a toda la sociedad, ya que reducen la posibilidad de ahorro nacional,

debilitan el mercado interno y generan efectos perversos sobre la gobernabilidad democrática, el clima de confianza interpersonal y el capital social. En América Latina, la población bajo la línea de pobreza creció de 41% en 1980 (136 millones de personas) a 44% en 2003 (237 millones), lo que implica, en términos absolutos, 100 millones de pobres más.

En este marco general, los Estados nacionales, con presupuestos cada vez más limitados, obligados a garantizar equilibrios fiscales rígidos y con poca capacidad de manejar sus principales instrumentos de política pública, no lograron enfrentar los efectos perversos de la globalización, especialmente el aumento de la exclusión social. Y esto sucedió al mismo tiempo que la revolución en las tecnologías de la información y de la comunicación elevaba incesantemente las aspiraciones de consumo de gran parte de la población, lo cual contribuyó a aumentar las tensiones sociales. En general, América Latina no logró obtener ventajas de la inevitable inserción en la globalización que le permitieran morigerar sus efectos más perversos. En la lógica de la economía global y de la fragmentación de las cadenas productivas, la adición de valor local es la única manera de mantener la renta y el empleo de calidad dentro de las fronteras nacionales. Pero esto, a su vez, depende fuertemente de políticas públicas capaces de inyectar competitividad y desarrollo tecnológico local.

En ausencia de esas condiciones, se incrementó el escepticismo en la posibilidad de ascenso social y mejora de la situación personal y familiar por medio del trabajo, sensación potenciada por la reducción progresiva de la clase media. Dado que la economía no consiguió incluir a amplios sectores en el mercado de consumo, fueron los procesos políticos de final de siglo los que se ocuparon de cobijar a etnias y grupos sociales excluidos por medio de liderazgos carismáticos que renovaron la esperanza de amplios sectores de la sociedad. Las promesas que posibilitaron los triunfos electorales de estas elites políticas emergentes se dirigieron a aquellos sectores históricamente excluidos de los derechos sociales y económicos básicos y alejados de las estructuras del aparato del Estado. Se trata, en otras palabras, de los perdedores de la transformación neoliberal, que ahora aceptan el nuevo estilo anti-*establishment* y abrazan una ideología ecléctica, que incluye nuevos métodos de redistribución de la renta, aunque en general prevalecen las políticas de corte asistencialista. Evidentemente, este proceso redistributivo verificado en los últimos años en América Latina fue facilitado por el enorme crecimiento del mercado global de *commodities* que propició, en varios países de la región, una transformación del perfil de la deuda externa, la formación de reservas

internacionales y una dinámica de expansión económica. Los principales *commodities* metálicos (níquel, cobre, aluminio, hierro y zinc) registraron, entre 2001 y 2007, un aumento de su precio de cerca de 200%; los energéticos (gas, petróleo y carbón), de 100%; y los agrícolas (maíz, soja, azúcar y café), de 50%. Con ello, Brasil, Bolivia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela consiguieron un crecimiento superior a 100% en sus exportaciones entre 2001 y 2005, las reservas internacionales de Argentina, Brasil y Venezuela crecieron cerca de 150%, y en México y Perú se incrementaron 60%. Pero esta nueva realidad, además de provocar un proceso de apreciación de las monedas locales que impacta en la competitividad externa de esos países, no durará para siempre.

■ La última frontera de la acumulación: el mercado de la pobreza

Según una reciente investigación realizada en 19 países por la consultora americana Right Saad Fellipelli, las profundas alteraciones producidas en las últimas décadas en el mercado de trabajo mundial tienden a reducir el nivel medio de los salarios reales. Esto es así incluso en cargos de dirección intermedios, gerencias superiores y personal especializado de las empresas privadas. Las excepciones son los super-salarios de los CEO y los miembros de la alta administración, que perciben salarios millonarios que incluyen participación en las ganancias y valorizaciones accionarias. En este contexto de caída de la renta media, mantener el nivel de la demanda global depende cada vez más de la enorme masa de renta de los más pobres, que precisan ser convencidos de consumir más y más. El mercado de la pobreza es el nuevo objetivo que el capitalismo global debe perseguir si quiere sostener su tasa de acumulación.

El mercado de la pobreza es el nuevo objetivo que el capitalismo global debe perseguir si quiere sostener su tasa de acumulación ■

Esto ya se hace sentir claramente en las grandes redes de comercio minorista que buscan atraer a las amplias y crecientes bases de la pirámide social. Los supermercados de descuento están transformando el comercio minorista en todo el mundo. Save-A-Lot, por ejemplo, se convirtió en una de las redes de supermercados más exitosas de EEUU gracias a su capacidad para atraer a los pobres, un mercado que muchos ignoraban. Su objetivo son las familias con una renta media inferior a los 35.000 dólares por año. Así, mientras las cadenas de supermercados tradicionales ofrecen 60 variedades de mostaza, Save-A-Lot vende

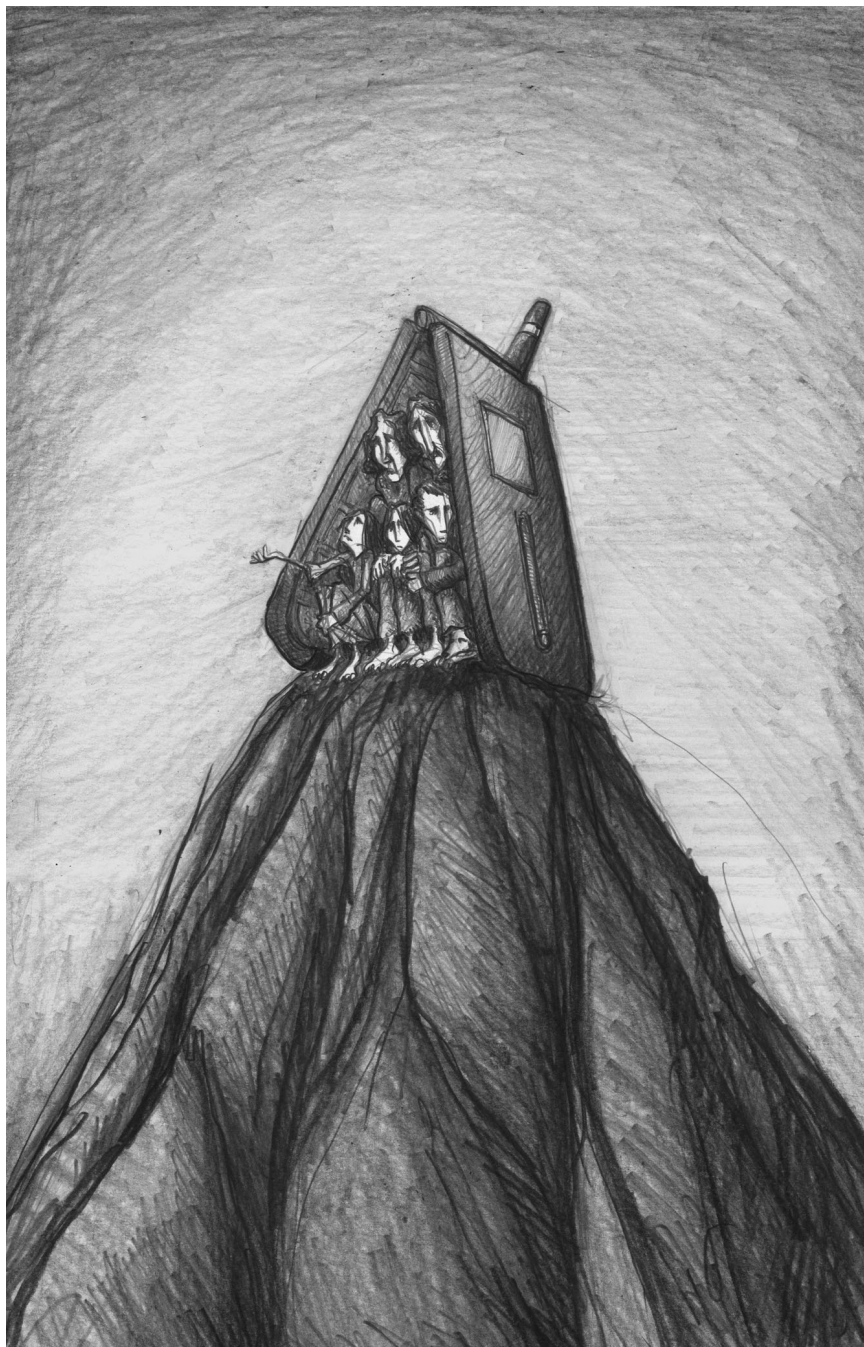
solo dos, la amarilla y la oscura, de marca propia y un solo tamaño. Con este tipo de estrategias logra mantener los precios bajos y aumentar sus ganancias a razón de 15% al año. La red ya posee 1.300 locales en 39 países. En Alemania, Aldi Group desarrolla la misma estrategia y se ha expandido mucho, a punto tal que ya posee centenas de locales en EEUU. En América Latina ocurre lo mismo: el comercio exitoso es el que llega a los pobres.

En estas circunstancias, el futuro del consumo está en los jóvenes de las clases C, D y E. Un buen ejemplo del consumo de los pobres es Brasil. Con una estructura que combina la mayor concentración de la renta y una de las mayores poblaciones de jóvenes pobres del planeta, Brasil tiene uno de los mayores coeficientes de penetración mundial de teléfonos celulares. El 70% de los 80 millones de jóvenes posee celular. El joven pobre sin celular (aunque sea prepagado) se siente todavía más paria, más infeliz, más *out-group*. Para comprender esto, basta observar la inmensa campaña publicitaria de teléfonos celulares, una de las que más espacio ocupa en los medios globales. Pero no se trata solo de telefonía celular. La percepción de la importancia del mercado de la pobreza se ha extendido en las grandes corporaciones que ofrecen todo tipo de productos. Nestlé, por ejemplo, anunció su intención de reestructurarse para mejorar su llegada a las categorías D y E. «El cliente de renta baja raramente sale a hacer sus compras fuera de la comunidad puesto que no puede gastar en transporte. Por ello necesitamos encontrar la manera de atenderlo en donde vive», señaló el presidente de la empresa en Brasil¹. Algo similar ocurre con Dupont: «Queremos a los 4.000 millones que están en la base de la pirámide», dijo el presidente de Dupont-América Latina². El famoso consultor empresario Stuart Hart, autor de *Capitalism at the Crossroads*, afirma que, sin incluir a los miles de millones de pobres que viven con hasta 1.500 dólares por año, no habrá futuro ni para el capitalismo ni para las empresas globales.

Retomando el tema de los celulares, un buen ejemplo de la extensión del capitalismo a los sectores excluidos es la incorporación a las redes de telefonía de los habitantes más indigentes de las regiones africanas. En la árida cima de una montaña africana, conseguir agua en el río puede llevar hasta cuatro horas. La iluminación es con velas y a menudo se cocina con fogatas. Pero Bekowe Skhakhane, de 36 años, fue convencida por la publicidad de que

1. «No Reino do Crédito Popular» en *Isto É* N° 1.742, 19/2/2003, San Pablo.

2. «DuPont Cria Produtos para Consumidor de Baixa Renda» en *Valor Econômico*, 20/9/2005, San Pablo.



En la árida cima de una montaña africana, conseguir agua en el río puede llevar hasta cuatro horas. La iluminación es con velas y a menudo se cocina con fogatas. Pero Bekowe Skhakhane fue convencida de que precisa hablar con su marido, que trabaja en Johannesburgo, mediante un celular ■

precisa hablar con su marido, que trabaja en una empresa siderúrgica de Johannesburgo, mediante un teléfono celular³. Muy pobre, ella gasta 1,9 dólares por mes para comprar cinco minutos de crédito. Al igual que la gran mayoría de los africanos, vive con menos de dos dólares por día. Pero ¿cómo cargar las baterías si no hay electricidad? Existen cargadores que funcionan a pedal de bicicleta, pero ello supone tener una bicicleta, rara propiedad en el África rural. La solución es utilizar las

baterías de automóvil que ofrecen individuos que se mueven en ómnibus, a un costo de 80 centavos de dólar por carga de celular. Con estos y otros ejemplos, el capitalismo muestra, una vez más, su inmensa capacidad de adaptación. Y consigue explotar la que tal vez sea su última frontera de acumulación: los más pobres, que comerán cada día peor, pero estarán conectados al mundo en tiempo real.

■ El trabajo en crisis estructural

El pujante y vencedor capitalismo global tiene su talón de Aquiles en la mala calidad y en la poca cantidad de empleos que genera. El trabajo remunerado fijo, esencial para el involucramiento económico y social del ser humano en la sociedad, está en crisis. Hoy, prácticamente ninguna persona tiene empleo de largo plazo garantizado y el trabajo, cada vez más, se orienta a tareas o proyectos de duración limitada.

Esta nueva situación implica un cambio en relación con la etapa previa, durante la cual los individuos estaban sólidamente enraizados en corporaciones que, a su vez, navegaban en mercados relativamente firmes. En la época dorada del capitalismo de posguerra, cuando las materias primas entraban por una puerta y los automóviles salían por la otra, reinaba una cierta ética social que –sobre todo en Europa, pero también en EEUU– tendía a morigerar la lucha de clases a través de amplios beneficios en educación, salud y jubilación, considerados entonces derechos universales. Desde la década de 1980, sin embargo,

3. «A Preço Acessível, Celular Invade a África» en *Folha de São Paulo*, 27/8/2005, San Pablo.

las corporaciones y sus inversores, en el contexto de la nueva economía globalizada, comenzaron a mostrarse más preocupados por las ganancias a corto plazo. Esto, junto con los avances en las tecnologías de la información, que abarataron los costos de invertir en máquinas en relación con la mano de obra, redefinió el trabajo. Richard Sennett (2000) entrevistó a trabajadores de clase media de los sectores más dinámicos del capitalismo: las industrias de alta tecnología, los servicios financieros y los medios de comunicación. Muchos de ellos consideraban que sus vidas laborales se encontraban en riesgo permanente. El nuevo capital es impaciente. Los inversores buscan la flexibilidad de las empresas en su secuencia de producción para poder alterar los esquemas a voluntad y tercerizar todo lo que sea posible. En este contexto, los empleos se limitan cada vez más a contratos de hasta seis meses, frecuentemente renovados.

Las consecuencias de estas nuevas modalidades del trabajo ya se hacen sentir. El trabajo temporario es el sector de más rápido crecimiento en Gran Bretaña y EEUU, donde ya representa 25% de la mano de obra empleada. La desigualdad dentro de las empresas aumenta. La jornada laboral se prolonga y la presión se torna más depresiva que estimulante. En sus investigaciones de campo, Sennett constató que, bajo este nuevo tipo de modalidades laborales, se agudiza la propensión al alcoholismo, el divorcio y los problemas de salud. Se trata del nivel más bajo de los empleos flexibilizados, donde imperan los llamados «Mc-empleos», como cocinar hamburguesas, atender *call centers* y repartir productos en moto. Esas ocupaciones pueden parecer un medio positivo que facilita el acceso al mercado laboral de los jóvenes sin capacitación, pero rápidamente se transforman en un callejón sin salida. En verdad, muchos de estos empleos del área de servicios dejaron de ser atractivos para los jóvenes y son aceptados solo por la falta absoluta de alternativas. En los países desarrollados, esos trabajos suelen quedar a cargo de inmigrantes.

Los tiempos de trabajo y la remuneración han cambiado. La postergación de la gratificación inmediata para priorizar objetivos personales de largo plazo formaba parte de la ética protestante del capitalismo de Max Weber. Pero el nuevo paradigma se burla de la gratificación postergada. La erosión de la ética protestante no es resultado, contra lo que piensa Samuel Huntington (2004), de la contaminación por parte de las razas latinoamericanas «inferiores». Es consecuencia de la propia lógica de un sistema que destruye lealtades: al flexibilizarse el empleo y acortarse los tiempos de permanencia en el trabajo, difícilmente se mantendrá la lealtad del trabajador hacia la empresa.

En el periodo anterior era posible pensar en términos de ganancias estratégicas de largo plazo limitando los objetivos inmediatos a pequeñas realizaciones. Hoy, las personas de clase media y alta se pueden dar el lujo de correr esos riesgos y vivir esas tensiones a la espera de una buena oportunidad. Pero los jóvenes de clase baja no. Y son ellos justamente quienes más dependen de las relaciones estables, ya que en general se encuentran inmersos en redes de protección frágil, con pocos contactos y conexiones importantes. Ellos, junto con los «viejos» que luchan por permanecer en el mercado, son quienes más sufren la nueva situación del trabajo.

Una de las paradojas actuales es que muchos de los que hoy sufren el desempleo o el subempleo recibieron una sólida educación. Sin embargo, en gran cantidad de casos las oportunidades de trabajo migraron a otros lugares, frecuentemente ubicados en el mundo en desarrollo, donde se aceptan empleos a precios viles. En el área de servicios, la automatización transformó en realidad la mejor ficción científica. En Brasil, por ejemplo, el modernísimo y altamente rentable sector bancario se expandió considerablemente en los últimos 20 años y, pese a ello, redujo a la mitad sus puestos de trabajo. En la industria pesada de EEUU, entre 1982 y 2002, la producción de acero aumentó de 75 a 102 millones de toneladas, pero el número de obreros metalúrgicos cayó, en el mismo periodo, de 290.000 a 74.000. Aunque algunos de estos empleos migraron hacia otros países, la mayoría fue sustituida por máquinas sofisticadas. Incluso la muy reciente frontera de empleos, aunque de mala calidad, de los servicios de *telemarketing* se encuentra amenazada por los dispositivos inteligentes de activación de voz, mientras que los lectores de códigos de barra acaban con muchas funciones en comercios y supermercados. Y en general las nuevas oportunidades que se abren no alcanzan a cubrir las crecientes pérdidas. Sennett entrevistó en los 90 a jóvenes y talentosos profesionales de la publicidad en Europa. Ellos tenían la sensación de que se estaban haciendo viejos profesionalmente a los 30 años de edad y de que quedarían fuera de juego a los 40. En el actual modelo tecnológico, los especialistas en computación y los médicos precisan reaprender sus técnicas al menos tres veces durante su vida profesional. La extinción de capacidades es una característica permanente del avance tecnológico, pues la automatización no valora la experiencia y las fuerzas del mercado hacen que sea más barato comprar nuevas capacidades que pagar por un reentrenamiento. Esta es, en definitiva, una de las contradicciones más evidentes del «progreso» en el mundo globalizado: los avances en medicina nos permiten vivir más y trabajar más tiempo, pero la extinción de las capacidades se acelera y nadie quiere saber más nada con los «viejos».

El Estado, en este nuevo contexto, apenas consigue influir en la generación de empleos formales: aunque aprendió a atender razonablemente los desempleos absolutos, no sabe cómo lidiar con el subempleo.

Como consecuencia de todo esto, el resentimiento de los trabajadores se ha agudizado: se sienten desprotegidos frente a Estados frágiles e ineptos, mientras que las empresas, cada vez más pragmáticas, minimizan de todas las formas posibles la importancia del trabajo y los sindicatos se transforman en burocracias inútiles frente a la dura realidad del empleo informal y flexible. Para algunos científicos sociales, ese resentimiento explica el hecho de que tantos trabajadores que en el pasado se inclinaban hacia la centroizquierda hoy se acerquen a la extrema derecha. Frente a ese panorama perverso, el lúcido Sennett observaba, en los primeros años de este siglo, apenas tres débiles iniciativas innovadoras. La primera consiste en que los sindicatos funcionen como una suerte de agencia de empleos capaces de «comprar» cuotas de planes de jubilación complementarias y asistencia para repartir entre sus miembros, lo cual generaría un mínimo sentido de la solidaridad. La segunda es que las personas tuviesen siempre, en la medida de lo posible, más de un trabajo parcial, de modo de estar mejor preparadas frente a la inevitable pérdida de alguno de ellos. Finalmente, Sennett preveía un Estado que implementara programas de renta mínima, como Bolsa Familia, para aminorar el sufrimiento más agudo.

América Latina es un buen ejemplo de la lucidez de esas visiones. De hecho, varias de esas iniciativas ya se están concretando. En los últimos años, los programas asistenciales se extendieron gracias al aumento de la recaudación a causa del *boom* exportador de los productos primarios. Ello abrió una tregua social transitoria que fue aprovechada por las nuevas elites dirigentes de origen popular de la región. Pero si las ilusiones de profundas modificaciones estructurales en las economías de esos países se extinguiesen, ¿qué podría ocurrir, especialmente si una eventual recesión, aun moderada, apareciese en el escenario internacional? □

Bibliografía

- Banco Mundial: *World Development Report 2004: Making Services Work For Poor People*, <<http://econ.worldbank.org/wdr/wdr2004/text-18786/>>, fecha de consulta: 17/5/2004.
Dupas, Gilberto: *Atores e Poderes na Nova Ordem Global*, Unesp, San Pablo, 2005.
Dupas, Gilberto: *O Mito do Progresso*, Unesp, San Pablo, 2006.
Friedman, Milton: «A Moeda, a Economia e as Idéias de Friedman», entrevista en *Valor Econômico*, 22/7/2005, San Pablo.

- Gorz, André: *O Imaterial: Conhecimento, Valor e Capital*, Annablume, San Pablo, 2005.
- Huntington, Samuel: *Who are We? Cultural Core of American National Identity*, Simon & Schuster, Nueva York, 2004. [Hay edición en español: *Quiénes somos. Los desafíos a la identidad nacional estadounidense*, Paidós, Buenos Aires, 2004.]
- Pieterse, Jan Nederveen: *Globalization or Empire?*, Routledge, Nueva York, 2004.
- Schumpeter, Joseph: *Teoria do Desenvolvimento Econômico*, Abril Cultural, San Pablo, 1982. [Hay edición en español: *Teoría del desenvolvimiento económico. Una investigación sobre las ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*, Fondo de Cultura Económica, México, D.F., 1997.]
- Sennett, Richard: *A Corrosão do Caráter: Consequências Pessoais do Trabalho no Novo Capitalismo*, Record, Río de Janeiro, 2000. [Hay edición en español: *La corrosión del carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*, Anagrama, Barcelona, 2000.]



REVISTA LATINOAMERICANA DE SEGURIDAD CIUDADANA

Marzo de 2008

Quito

Nº 3

JUSTICIA

INVESTIGACIONES: **Ricardo J. Mendaña y Alicia Arias Salgado**, El Ministerio Público y la «atención primaria» de la conflictividad penal. **Juan Enrique Vargas Viancos**, La nueva generación de reformas procesales penales en Latinoamérica. **Alberto M. Binder**, La política judicial de la democracia argentina -Vaivenes de la reforma judicial. **Mauricio Duce J.**, La reforma procesal penal en Chile. Logros y desafíos período 2000-2007. ARTÍCULOS: **Ramiro Viteri Guerrero**, Enfoques sobre formas alternativas de administración de derechos y personas. **Zarela Zavala Respaldiza**, Justicia de paz letrada en comisarías. Las sumas y restas del sistema. **Javier La Rosa Calle**, La jurisdicción alternativa como mecanismo de acceso a la Justicia. **Ramiro Viteri Guerrero**, Enfoques sobre formas alternativas de administración de derechos y personas. ENTREVISTA: Perspectivas y dilemas de la reforma judicial en América Latina. Diálogo con **Linn Hammergren**. RESEÑAS.

Urvio es una publicación cuatrimestral del Programa de Estudios de la Ciudad, Flacso-Ecuador, La Pradera E7-174 y Av. Almagro, Quito, Ecuador. Tel.: (593 2) 3238888. Pedidos y suscripciones: <lalibreria@flacso.org.ec>.