

MITOS DEL MILENIO

**EL FIN DEL TRABAJO Y LOS NUEVOS
PROFETAS DEL APOCALIPSIS**

MITOS DEL MILENIO

EL FIN DEL TRABAJO Y LOS NUEVOS PROFETAS DEL APOCALIPSIS

Mauricio Rojas

Con la colaboración de Pedro Isern



Rojas, Mauricio

Mitos del milenio : el fin del trabajo y los nuevos profetas del Apocalipsis.

1ª. ed.– Buenos Aires : Fundación Cadal, 2004.

100 p. ; 22x15 cm.

ISBN 987-21129-1-6

1. Ensayo Chileno I. Título

CDD Ch864

© 2001 Mauricio Rojas y Timbro/SFN.

www.timbro.com

Primera edición 1998 en sueco con el título *Valsen om arbetets slut*, y 1999 en inglés con el título *Millennium Doom*.

© 2004 en español Timbro/SFN y Fundación CADAL.

Diseño de tapa: María Laura Pedroni, Área de Diseño

Facultad de Comunicación, Universidad Austral.

Armado: Fernando Jiménez.

Corrección: Rosa S. Corgatelli.

ISBN 987-21129-1-6

Impreso en la Argentina

Hecho el depósito que establece la ley 11.723

Prohibida su reproducción total o parcial, incluyendo fotocopia, sin la autorización expresa de los editores.

Marzo 2004

ÍNDICE

Prólogo a la edición latinoamericana	13
Introducción	17
Mito número 1	
EL FIN DEL TRABAJO	23
Mito número 2	
LA NUEVA TECNOLOGÍA ESTÁ DESTRUYENDO EL TRABAJO	41
Mito número 3	
LA ECONOMÍA ESTADOUNIDENSE GENERA SOBRE TODO TRABAJOS MISERABLES	53
Mito número 4	
NOS ESTÁN ROBANDO NUESTROS TRABAJOS	69
Reflexiones finales sobre las profecías apocalípticas	85
Referencias	91

ÍNDICE DE TABLAS Y DIAGRAMAS

TABLA 1	25
Ocupación y variación de la ocupación en algunos países altamente industrializados, 1980-82 y 2000-02	
DIAGRAMA 1	26
Variación porcentual del empleo en algunos países altamente industrializados entre 1980-82 y 2000-02	
DIAGRAMA 2	28
Variación porcentual de la relación entre empleo y población en algunos países altamente industrializados entre 1980-82 y 2000-02	
DIAGRAMA 3	30
Variación del PIB por trabajador en algunos países altamente industrializados, 1980-2000	
TABLA 2	32
Ocupación y variación de la ocupación en algunos países en desarrollo, 1980-82 y 2000-02	
DIAGRAMA 4	33
Variación porcentual del empleo en algunos países en desarrollo entre 1980-82 y 2000-02	
DIAGRAMA 5	34
Variación porcentual de la relación entre empleo y población en algunos países en desarrollo entre 1980-82 y 2000-02	
DIAGRAMA 6	35
Variación del PIB por trabajador en algunos países en desarrollo, 1980-2000	
DIAGRAMA 7	38
Variación porcentual del producto interno per cápita de varios países en desarrollo considerado en relación con el de los Estados Unidos entre 1978-1980 y 1998-2000	

DIAGRAMA 8	44
Aumento del empleo en los Estados Unidos, 1950-70 y 1980-2000	
DIAGRAMA 9	44
Relación porcentual entre empleo y población en edad de trabajar en los Estados Unidos, 1950-2000	
TABLA 3	46
Variación porcentual anual de la población, el PIB, el número de personas ocupadas, el tiempo total trabajado y la tasa de empleo, así como el efecto del crecimiento económico (E) en términos de personas ocupadas y tiempo total trabajado, 1960-73 y 1980-94	
DIAGRAMA 10	47
Efecto anual porcentual del crecimiento económico sobre el empleo medido en término de personas ocupadas, 1960-73 y 1980-94	
DIAGRAMA 11	47
Efecto anual porcentual del crecimiento económico sobre el empleo medido en término de tiempo total trabajado, 1960-73 y 1980-94	
TABLA 4	57
Estructura del empleo en los Estados Unidos de acuerdo con su grado de calificación, 1983 y 2002	
DIAGRAMA 12	58
Distribución de la creación neta de empleo en los Estados Unidos entre distintas categorías de calificación profesional del empleo, 1983-2002, en porcentajes	
DIAGRAMA 13	59
Estructura de la ocupación en los Estados Unidos, 1983 y 2002, por nivel de calificación del empleo, en porcentajes	
DIAGRAMA 14	60
Nivel educacional de la fuerza de trabajo en los Estados Unidos en 1970 y 2002, en porcentajes	
DIAGRAMA 15	61
Proporción de la población ocupada con trabajos de alta calificación en los Estados Unidos en 1983 y de la expansión del empleo entre 1983 y 2002	
DIAGRAMA 16	62
Variación porcentual del empleo de alta calificación en los Estados Unidos entre 1983 y 2002	

DIAGRAMA 17	63
Proporción de los nuevos puestos de trabajo creados en los Estados Unidos entre 1989 y 1999 con remuneraciones superiores o inferiores a la remuneración media en 1999	
DIAGRAMA 18.....	64
Aumento salarial porcentual en los Estados Unidos 1989-99 en los sectores de remuneraciones altas, medias y bajas en 1989	
DIAGRAMA 19.....	65
Variación salarial porcentual en los Estados Unidos de 1989 a 1999 para las siete categorías ocupacionales mejor remuneradas y las siete peor remuneradas en 1989	
DIAGRAMA 20.....	73
Distribución porcentual de las exportaciones mundiales de bienes entre diversas regiones, 1980 y 2001	
DIAGRAMA 21	74
Distribución porcentual del valor agregado industrial entre diversas regiones, 1985 y 2000	
DIAGRAMA 22.....	75
Crecimiento porcentual anual del valor agregado industrial en diversos países, 1981-2001	
DIAGRAMA 23.....	78
Aumento del <i>stock</i> de inversiones directas extranjeras entre 1980 y 2001 Índice: 1980 = 100	
DIAGRAMA 24.....	79
Distribución porcentual del <i>stock</i> de inversiones extranjeras directas en 1980 y 2001	
DIAGRAMA 25.....	81
Inversión interna menos ahorro interno en porcentaje del PIB de la región o el país respectivo, 1990, 1995 y 2000	
DIAGRAMA 26.....	82
Ahorro interno en porcentaje del PIB del país respectivo, promedio de los años 1990, 1995 y 2000	

La característica más destacada de todos estos escritos que anuncian una sociedad sin trabajo es que no proporcionan ninguna prueba consistente y rigurosa de sus afirmaciones, basadas en recortes de prensa aislados, ejemplos aleatorios de empresas de algunos países y sectores, y argumentos de “sentido común” sobre el impacto obvio de las computadoras en los puestos de trabajo. (...) Es sorprendente, cuando menos, ver el crédito que se otorga en los medios de comunicación a libros como el de Rifkin, que anuncian “el fin del trabajo”, publicado en un país, los Estados Unidos, donde entre 1993 y 1997 se crearon más de 11 millones de puestos de trabajo nuevos. (...) Pero el número de puestos de trabajo remunerados en el mundo, pese al malestar de Europa Occidental, ligado a factores institucionales, está en su punto más alto de la historia y sigue ascendiendo. Y las tasas de participación de la mano de obra en la población adulta crecen en todas partes debido a la incorporación sin precedentes de la mujer al mercado laboral. Prescindir de estos datos elementales es desconocer nuestra sociedad.

Manuel Castells

La era de la información I: La sociedad red

(1997, págs. 284 y 289)

PRÓLOGO A LA EDICIÓN LATINOAMERICANA

Esta breve obra tiene ya su historia. Su origen fue una conferencia dada en Estocolmo a comienzos de 1998, en la que se criticaban las ideas apocalípticas acerca del fin del trabajo que por entonces cundían en Europa Occidental. El propósito de la conferencia era muy simple: confrontar los postulados centrales de los principales profetas del fin del trabajo –Jeremy Rifkin, Viviane Forrester, Hans-Peter Martin y Harald Schumann, entre otros– con datos fácilmente accesibles acerca del verdadero estado de cosas imperante en el mundo. Se trataba de realizar una tarea muy elemental de sanidad mental frente a una engañifa que estaba tomando proporciones alarmantes y cuyos efectos podían ser muy perniciosos. Lo que se quería mostrar con esto no era sólo la falsedad de los mitos sobre el fin del trabajo sino también la facilidad con que se pueden difundir las ideas más absurdas cuando se explota el sentimiento anticapitalista y esa veta apocalíptica que está tan arraigada en nuestra civilización.

La reacción del auditorio fue tan positiva que motivó la edición del texto de la conferencia en forma de un breve libro titulado *Valser om arbetets slut* (Cuentos acerca del fin del trabajo; Timbro, Estocolmo 1998) que fue, a su vez, recibido de

manera muy entusiasta por los principales periódicos de Suecia. Ello motivó su pronta traducción al inglés, con el título de *Millennium Doom – Falacies about the end of work* (SMF, Londres 1999), edición que dio origen a comentarios muy favorables en publicaciones tan afamadas como *Financial Times*, *New Statesman* y *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, y dio al autor la posibilidad de escribir en las páginas de *The Economist* y *The Observer*, así como de participar en conferencias internacionales como la de Bildelberg, que en 1999 se celebró en las afueras de Lisboa. La edición italiana (*Perché essere ottimisti sul futuro del lavoro*, Carocci, Roma 1999), que apareció en octubre de ese año, concitó tal interés que ya en noviembre tuvo que ser reimpressa (se publicaron artículos importantes en *Corriere della Sera*, *La Repubblica*, *Il Sole*, *L'Unità*, *Il Manifesto* y el semanario *Panorama*, entre otros). Luego vinieron las ediciones en alemán (*Arbeit ohne Ende*, Academia Verlag, Sankt Agustin 1999) y francés (*Les trompeurs du millénaire*, CNE, Bruselas 2000), así como su segunda edición en sueco.

A pesar de todo esto, nunca se publicó una edición en lengua española. Otros quehaceres concitaron luego la atención del autor –entre ellos, una campaña electoral que le dio acceso a una banca en el Parlamento de Suecia– y el texto quedó relegado al olvido hasta ahora, cuando el vicepresidente de CADAL, Pedro Isern Munné, se ofreció a colaborar con el autor en una edición en español que no sólo fuera una traducción actualizada del texto original sino una adaptación de éste a la problemática latinoamericana, que incluyera tanto datos estadísticos como análisis pertinentes a esa realidad. Éste es el libro que el lector tiene ahora en sus manos.

Un comentario adicional resulta apropiado a manera de prólogo. Una de las razones que llevaron al autor a dejar un poco de lado el texto original fue el descrédito generalizado que las ideas acerca del fin del trabajo sufrieron en Europa a comienzos del nuevo milenio. El desarrollo demográfico tornó de pronto evidente

algo que, a partir de las tendencias de desarrollo de la sociedad de servicios, ya se había previsto en esta obra, es decir, que mucho más realista que predecir una crisis de falta de trabajo era predecir una falta inminente de trabajadores. De repente apareció un nuevo espectro amenazador –y esta vez mucho más real– en el horizonte, que puso en el más pleno ridículo a las profecías que hace sólo algunos años acosaban la mente de tantos europeos y que incluso llegaron a plasmarse en leyes como la de reducción de la jornada laboral en Francia. Así se pasó, en un par de años, del fantasma del desempleo de masas al fantasma opuesto, el de una escasez inexorable de mano de obra. Los alarmistas de siempre no tardaron en hacer sonar nuevamente las trompetas del Apocalipsis y el circo del fin del mundo encontró así una nueva amenaza para continuar con su lamentable espectáculo.

Ahora bien, este cambio brusco de la amenaza apocalíptica de turno en Europa no implica que el espectro del fin del trabajo haya abandonado todos los escenarios o que no pueda resurgir en la misma Europa. En los Estados Unidos, por ejemplo, volvió a levantarse de su tumba en los años recientes, bajo el amparo del concepto redescubierto de *jobless recovery* (“recuperación sin trabajo”), que se popularizó en 2002 y 2003 en torno al retraso que la recuperación económica mostró hasta mediados de 2003 en cuanto a producir un efecto ocupacional positivo. Así surgió lo que *The Economist* llamó recientemente “*the great hollowing-out myth*”: el gran mito de que la emigración del trabajo estaría vaciando de puestos de trabajo a los Estados Unidos (19 de Febrero de 2004, págs. 11 y 41-43). A su vez, en muchos países en desarrollo, y no menos en América Latina, el espectro del fin del trabajo sigue gozando de buena salud. Reestructuraciones profundas así como crisis económicas devastadoras, como las que tan violentamente han sacudido a la Argentina en los últimos tiempos, pueden conllevar alzas dramáticas del desempleo, que crean un caldo de cultivo más que propicio para relanzar las profecías acerca del fin del trabajo. Por ello no ha sido difícil encontrar voces latinoamericanas

para sumar a las anglosajonas, suecas, alemanas y francesas que ilustraban las falacias del fin del trabajo en la edición original.

Mauricio Rojas y Pedro Isern Munné

Estocolmo y Buenos Aires

Marzo de 2004

INTRODUCCIÓN

Vivimos en una época verdaderamente extraordinaria. Las capacidades creativas de la humanidad nunca han sido tan grandes como hoy. Nunca se han creado tantos puestos de trabajo como durante los últimos treinta años. Nunca ha existido un período de la historia de la humanidad en que un número tan vasto de personas haya mejorado sus condiciones de vida de una forma tan drástica y en tan corto tiempo como durante las últimas décadas. Nunca, ni de cerca, tantos seres humanos han vivido en democracia y han visto reconocidos y respetados sus derechos básicos. A pesar de ello, vemos cómo un grupo creciente de personas, en lugar de celebrar estas proezas, se deja encandilar por todo tipo de profetas del Apocalipsis y de la desventura. Esto ocurre con particular fuerza en una Europa Occidental que va quedándose cada vez más a la vera del camino del desarrollo y en una América Latina presa de profundas crisis recurrentes y ampliamente sobrepasada por otras regiones en desarrollo. En lugar de enfrentar con seriedad las causas del fracaso y buscar salir de la frustración de una manera positiva, parece como si cada vez más europeos y latinoamericanos estuviesen dispuestos a buscar un chivo expiatorio para sus propias culpas: la tecnología, las naciones más exitosas, el capital internacional, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, los

Estados Unidos, etc. Así se elude la responsabilidad –y el costo político– de reformar las propias sociedades aunque el precio de este escapismo sea seguir cayendo en el retraso y profundizar los propios problemas.

Este autoengaño llega a su apoteosis con las profecías apocalípticas, que permiten explicar nuestros males y fracasos como simples expresiones de una hecatombe global, de la cual no seríamos sino sus primeras víctimas. A partir de la década de los 60 no han faltado ni los profetas ni las profecías para alimentar este tipo de escapismo grandilocuente que anuncia el fin inminente de ese progreso vertiginoso al que la civilización de la libertad ha dado origen. Así se ha anunciado la gran hecatombe del mundo actual a causa del agotamiento implacable de las materias primas, de cambios climáticos desastrosos, de una explosión demográfica devastadora, de una contaminación ambiental más allá de todo punto de retorno y de epidemias imparables, para dar sólo algunos ejemplos conocidos de aquellas amenazas que sin la menor duda nos condenaban al abismo. Durante la última década el discurso de la desventura ha estado dominado por dos temas: la globalización y el fin del trabajo. A menudo estos dos temas se entrelazan en un gran escenario amenazador en el cual el trabajo, el bienestar y la democracia son destruidos en escala universal por un capitalismo sin fronteras que, gracias a la moderna tecnología de la información, explota desenfrenadamente a cientos de millones de trabajadores asiáticos en perjuicio tanto de sí mismos como del resto del planeta. De esta manera, las viejas sociedades del bienestar se estarían convirtiendo en un nuevo Tercer Mundo, al tiempo que el viejo Tercer Mundo se degradaría cada vez más, hasta formar un Cuarto Mundo paupérrimo en aquello que Hans-Peter Martin y Harald Schumann han descrito en su famosa obra *Die Globalisierungsfalle* (La trampa de la globalización) como “un planeta lumpen (*Lumpenplaneten*) en el que sólo abundan las megalópolis llenas de gigantescos barrios degradados (*Megaslums*) en los cuales miles de millones de personas viven en la pobreza.” (1996, pág. 40)

Las conclusiones políticas de estas visiones apocalípticas no son difíciles de prever. El culpable de todos los males es, como siempre, la libertad económica o, lo que es lo mismo, la economía de mercado, y la solución de nuestros problemas radica en la abolición de esta última y la creación de un sistema social radicalmente distinto. Para evitar lo que Ulrich Beck, en *Was ist Globalisierung?* (¿Qué es la globalización?), ha llamado la “brasilianización del mundo” (1998, págs. 75 y 205-07), es decir, la exclusión tanto productiva como adquisitiva de la mayoría de la humanidad, existe una sola salida: regular, controlar, planificar, pero ahora en escala universal y ya no nacional, como se hizo en los intentos fallidos de planificación del pasado. Cuando el fin del trabajo hace que una parte cada vez menor de la población tenga acceso a éste, se hace necesario encontrar una forma política de distribución de la riqueza, es decir, una forma que no esté directamente relacionada con el aporte productivo de las personas. Esto lo expresó el conocido escritor y periodista sueco Göran Rosenberg de manera paradigmática en un texto que en su momento causó gran revuelo:

El aumento del crecimiento económico dentro del marco de la actual dinámica tecno-económica conduce, con toda probabilidad, no a un aumento sino a una disminución de los puestos remunerados de trabajo, especialmente si asumimos que este crecimiento es el resultado de inversiones en tecnología aplicada de punta y en mayor productividad. Éste es un crecimiento que, en los niveles occidentales actuales, en lo fundamental consume en vez de producir oportunidades de trabajo. (...) La tarea que tenemos ante nosotros no consiste solamente en producir más y de una manera más eficiente, sino también en encontrar nuevos mecanismos para distribuir los resultados de la producción. (...) sabemos que la organización actual basada en el trabajo asalariado muestra una capacidad cada vez menor de unir, de modo razonable, las personas existentes a las tareas existentes; sabemos que no logra distribuir decentemente los frutos crecientes de la producción desde un centro cada vez más reducido hacia una periferia en aumento; sabemos que no es capaz de ofrecer ni lugar ni sentido a millones de individuos, que no brinda una visión creíble de una sociedad que socialmente funcione. (1997-98, págs. 41-42)

Se trata entonces de construir un nuevo orden mundial, que ponga freno a un capitalismo desbocado y crecientemente asocial que está amenazando nuestra existencia. En otras palabras, la finalidad del discurso apocalíptico no es otra que la de llevar a un auditorio cada vez más aterrado a aborrecer ese sistema de libertad económica que nos ha dado aquel bienestar único que ha caracterizado la época moderna y lanzarse a nuevos –y, después de la caída vergonzosa del “socialismo real”, cada vez más nebulosos– experimentos sociales.

Éste es el mensaje claro del más célebre producto de la ya abultada literatura sobre el fin del trabajo y los horrores de la globalización: *L'horreur économique*, escrito por la novelista francesa Viviane Forrester (1996). Se trata de una verdadera fabulación, uno de los libros menos objetivos y más manipuladores que puedan leerse, en el que no existe el más mínimo intento de probar, apelando ya sea a la estadística o a algún razonamiento lógico, las tesis del libro. El éxito abrumador de una obra semejante –que ni siquiera se toma la molestia de documentar sus tesis– demuestra sin duda hasta qué punto la engañifa del fin del trabajo había llegado a hacerse parte del sentido común europeo. Ni Viviane Forrester ni tantos otros necesitaban ya crear el mito, sino sólo utilizarlo como instrumento de terror psicológico, y es justamente en este sentido que la novelista francesa se ha mostrado insuperable. Su planteamiento va mucho más allá de afirmar el fin del trabajo, y no se contenta con afirmar que “el aumento galopante del desempleo en los países desarrollados tiende, como se ha visto, a hacerlos alcanzar subrepticamente la pobreza del Tercer Mundo” (1996, pág. 149). Forrester insinúa en forma abierta que estamos adentrándonos en un tipo de sociedad en que las masas devenidas productivamente superfluas estarían amenazadas por un nuevo Auschwitz, es decir, por el exterminio físico:

Han existido, por cierto, tiempos de más amarga penuria, de miseria más vasta, de atrocidades sin medida, de crueldades infinitamente más ostentosas; pero nunca han existido tiempos tan fría, tan generalizada, tan radicalmente peligrosos. Si bien la ferocidad social siempre ha existido, tenía sus límites imperiosos, pues el trabajo aportado por las vidas humanas era indispensable para los que detentaban el poder. Pero ya no lo es; por el contrario, se ha hecho superfluo. Y esos límites se pulverizan. ¿Se entiende lo que esto significa? Nunca ha estado tan amenazada la supervivencia del conjunto de los seres humanos (...). Por primera vez, la masa de la humanidad no es materialmente necesaria (...). En el curso de la Historia, la condición humana fue a menudo más castigada que en nuestros días, pero eso ocurría en el seno de sociedades que, para subsistir, necesitaban de los seres vivientes. Y de seres vivientes subalternos en gran número. Éste ya no es el caso (...), y esto podría estar anunciando consecuencias sin límites, pues las masas castigadas ya no son necesarias para los propósitos de aquellos que las atormentan. (1996, págs. 192-94)

Fue la lectura de este libro y –no menos– la noticia de su increíble éxito lo que motivó, durante los primeros meses de 1998, una revisión de los datos pertinentes, para ver hasta qué punto existía alguna base que diera cierta plausibilidad a semejantes afirmaciones. Era un deber hacerlo, porque se trataba no sólo de una serie de falsedades que había obtenido una difusión sin precedentes sino, más aún, de falsedades peligrosas, que estaban creando un caldo de cultivo propicio para el surgimiento de concepciones políticas aberrantes y también de ideas xenóforas profundamente agresivas, que con facilidad pueden llevar tanto a serios conflictos entre diversos sectores de la población europea como al envenenamiento nacionalista y proteccionista de las relaciones internacionales.

En este trabajo se presentan los resultados actualizados de esa investigación. Para dar un orden al material se toman como punto de partida los cuatro mitos más comunes en la literatura acerca del fin del trabajo, a cada uno de los cuales se dedica un capítulo. Al comienzo de cada capítulo se presentará un resumen del

mito correspondiente; a continuación se dará una serie de ilustraciones, tomadas de diversos textos que predicán el fin del trabajo, y por último se pasará a un análisis crítico de su contenido, con ayuda de datos estadísticos que por lo general son de fácil acceso. Al final, se cierra este ensayo con algunas reflexiones sobre las razones de la difusión y el éxito de las profecías apocalípticas y de los mitos sobre el fin del trabajo.

MITO NÚMERO 1

EL FIN DEL TRABAJO

Síntesis del mito:

La historia de la humanidad ha entrado en una nueva época. Por primera vez el desarrollo está llevando a la disminución constante de las oportunidades de trabajo. Al fin, la mayoría de la población mundial terminará excluida del mercado laboral. Ésta es la consecuencia de la desaparición masiva de los viejos puestos de trabajo y de la escasa creación de nuevos. Millones de seres humanos se ven por ello condenados a la miseria, y la vida social en general se está deteriorando en escala global bajo la presión de un sistema, la economía de mercado, completamente basado en un trabajo asalariado cada vez más ausente.

Así se puede resumir el primero, y el más fundamental, de los mitos o falacias sobre el fin del trabajo. A continuación siguen cuatro ejemplos, tomados de diversos autores.

La versión anglosajona:

Desde sus albores, la civilización ha estado en gran medida estructurada en torno del concepto del trabajo. (...) Ahora, por vez primera, el trabajo humano está siendo sistemáticamente eliminado del proceso de producción (...). Como si fuese una epidemia mortal que en forma inexorable se extiende a través de los mercados, se está difundiendo esta enfermedad extraña y en apariencia inexplicable, destruyendo vidas y desestabilizando sociedades enteras a su paso.

JEREMY RIFKIN, *THE END OF WORK* (1995, pág. 3)

La versión germana:

Un cambio de época de magnitud global ha irrumpido a partir de que ya no son el progreso y el bienestar sino la decadencia, la degradación ecológica y la degeneración cultural lo que obviamente domina la vida cotidiana de la mayoría de la humanidad. (...) Reubicaciones, racionalizaciones, recortes y despidos de personal: la economía de alta tecnología está haciendo desaparecer las fuentes de trabajo en la sociedad del bienestar y torna superfluos a los consumidores. Un terremoto económico y social de magnitudes nunca antes vistas está ante nosotros (...). No se ve fin alguno a la desaparición de los puestos de trabajo.

HANS-PETER MARTIN Y HARALD SCHUMANN, *DIE GLOBALISIERUNGSFALLE*

(1996, págs. 47 y 145-47)

La versión francesa:

Vivimos en medio de un fraude magistral, en un mundo desaparecido que se pretende perpetuar a través de medidas políticas artificiales. Nuestras concepciones del trabajo y consecuentemente del desempleo, en torno de los cuales se construye la política, ya no tienen ningún sentido: millones de vidas son destruidas, sus destinos aniquilados por este anacronismo (...). La extinción del trabajo se presenta como un simple eclipse cuando en verdad, por primera vez en la Historia, el conjunto de los seres humanos se vuelve cada vez menos necesario para ese grupito que maneja la economía y detenta el poder. Estamos descubriendo que existe algo peor que la explotación de los seres humanos, y que, ante el hecho de ni siquiera ser explotables, la masa humana debe temblar, y cada individuo dentro de esa masa. De la explotación a la exclusión, ¿de la exclusión a la eliminación...?

VIVIANE FORRESTER, *L'HORREUR ÉCONOMIQUE* (1996, contratapa)

La versión latinoamericana:

La sombra del miedo muerde los talones del mundo (...). ¿Quién se salva del terror a la desocupación? ¿Quién no teme ser un naufrago de las nuevas tecnologías, o de la globalización, o de cualquier otro de los muchos mares picados del mundo actual? Los oleajes, furiosos, golpean: la ruina o la fuga de las industrias locales, la competencia de la mano de obra más barata de otras latitudes, o el implacable avance de las máquinas, que no exigen salarios, ni vacaciones, ni aguinaldo, ni jubilación, ni indemnización por despido, ni nada

más que la electricidad que las alimenta. El desarrollo de la tecnología no está sirviendo para multiplicar el tiempo del ocio y los espacios de libertad, sino que está multiplicando la desocupación y está sembrando el miedo.

EDUARDO GALEANO, *EMPLEO Y DESEMPLEO EN EL TIEMPO DEL MIEDO*

(*LA JORNADA*, 11 DE MAYO DE 1999)

Cifras sobre el mito número 1

Estas voces apocalípticas han tenido ecos en todo el mundo, donde van repitiéndose e incluso exagerando aún más estas falacias. Veamos ahora qué ha pasado de verdad con este supuesto holocausto laboral que ya estaría en marcha. Comencemos con una presentación estadística acerca de la creación de empleo en una serie de economías desarrolladas durante los últimos veinte años (se han elegido cifras promedio de tres años para evitar, hasta donde sea posible, el impacto aleatorio de la coyuntura económica; Alemania no ha sido incluida debido a la dificultad de comparar las estadísticas previas y posteriores a la unificación).

TABLA 1

Ocupación y variación de la ocupación en algunos países altamente industrializados, 1980-82 y 2000-02

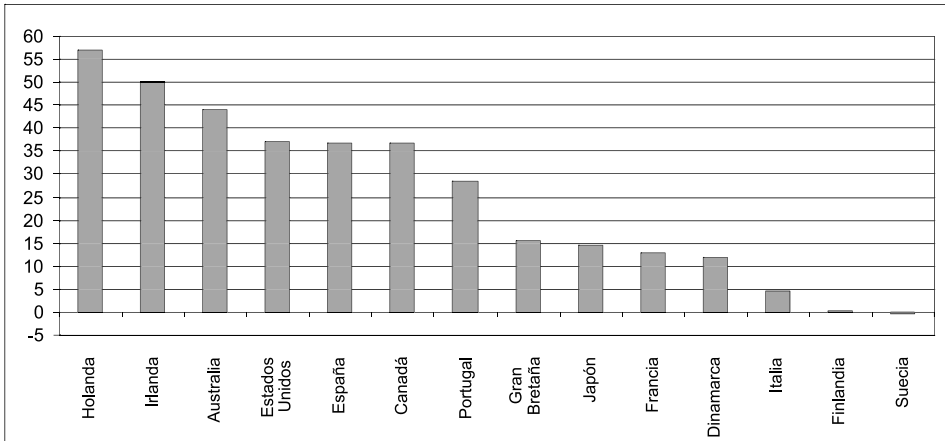
En miles (1, 2 y 3) y en porcentaje (4)

	1	2	3	4
	1980-1982	2000-2002	Diferencia	Diferencia en %
Holanda	5.017	7.879	2.862	57.05
Irlanda	1.137	1.706	569	50.04
Australia	6.351	9.161	2.810	44.25
Estados Unidos	99.742	136.770	37.028	37.12
España	11.536	15.770	4.234	36.70
Canadá	11.071	15.133	4.062	36.69
Portugal	3.929	5.046	1.117	28.43
Gran Bretaña	24.200	27.989	3.789	15.66
Japón	55.850	63.960	8.110	14.52
Francia	21.387	24.174	2.787	13.03
Dinamarca	2.404	2.692	288	11.98
Italia	20.324	21.262	938	4.62
Finlandia	2.343	2.349	6	0.26
Suecia	4.225	4.214	-11	-0.26

Fuente: *Labour Force Statistics 1982-2002* (OECD 2003)

DIAGRAMA 1

Variación porcentual del empleo en algunos países altamente industrializados entre 1980-82 y 2000-02



Fuente: Tabla 1, columna 4

La tabla 1, complementada por el diagrama 1, muestra con claridad que una serie de países altamente desarrollados han exhibido una capacidad notable de crear nuevas oportunidades de trabajo. En los países estudiados vemos que, en los veinte años aquí considerados, el empleo se expandió en casi 70 millones de puestos de trabajo, una cifra nada despreciable si se tiene en cuenta que, según el mito, el trabajo se está terminando. Pero la tabla 1 y diagrama 1 reflejan también con toda claridad las grandes diferencias que al respecto existen entre diversas naciones desarrolladas. Ciertos países, en particular dentro de la Unión Europea, se han caracterizado por un crecimiento relativamente lento del empleo –tal es el caso, con la excepción de España, de las naciones de más población de la Unión Europea– o simplemente por su estancamiento, como lo muestran los casos de Suecia y Finlandia. Estas diferencias entre los países desarrollados se han tornado ya proverbiales y pueden ilustrarse de manera drástica con ayuda de un solo dato: entre 1975 y 1995 se crearon casi cinco veces más puestos de trabajo nuevos en los Estados Unidos que en el conjunto de la Unión Europea.

El panorama dentro de la Unión Europea, como se puede comprobar con facilidad, está muy lejos de ser homogéneo y abarca desde países como Irlanda y Holanda, que lideran la liga de los grandes creadores de empleo, hasta un país como Suecia, en el cual incluso se puede constatar un cierto descenso absoluto de la ocupación. Notable es el avance —que se verifica en todo orden de cosas— de los países periféricos, y hasta hace no mucho tiempo relativamente pobres, de la Unión Europea. Esto muestra cómo la integración con naciones más avanzadas, en el marco de una economía de mercado lo más abierta posible, claramente favorece a los países menos desarrollados.

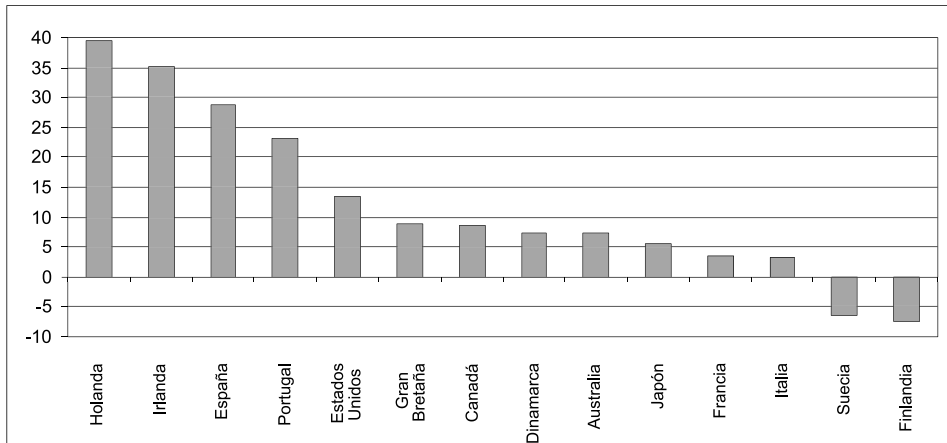
Incluso dentro de un área cultural y geográfica de gran cercanía y de niveles comparables de desarrollo como es Escandinavia se observan diferencias muy significativas, como se puede ver al comparar Dinamarca con Suecia. Todo esto lleva a una conclusión muy simple: en las naciones más desarrolladas no existe ninguna tendencia absoluta respecto de la capacidad de crear más o menos puestos de trabajo; ello depende, sencillamente, del entorno institucional y de política económica con que los distintos países enfrentan los desafíos del cambio tecnológico y de un mundo cada vez más globalizado. La creación neta de más de 51 millones de nuevos trabajos en los Estados Unidos entre 1975 y 2002 no es ni una casualidad ni el producto de una inexorable ley del desarrollo postindustrial, como tampoco lo son las bajas cifras de creación de empleo que otros países exhiben durante el mismo período.

Ahora bien, algún partidario de los mitos sobre el fin del trabajo podría tratar de defender sus ideas argumentando que, si bien el empleo ha aumentado en muchas naciones en términos absolutos, éste ha disminuido en términos relativos dado el crecimiento demográfico, es decir, que una fracción cada vez menor de la población encuentra empleo, lo cual, como tendencia, vendría a generar un incremento de la exclusión laboral y por ende social. Veamos, por ello, qué ha ocurrido

en este sentido durante los veinte años aquí analizados. El diagrama 2 muestra la variación porcentual en la relación entre ocupación y población en los países en cuestión.

DIAGRAMA 2

Variación porcentual de la relación entre empleo y población en algunos países altamente industrializados entre 1980-82 y 2000-02



Nota: Las cifras de población en que se basa este diagrama se refieren a 1980 y 2000.

Fuente: *Labour Force Statistics 1982-2002* (OECD 2003)

Como se ve, la falacia del fin del trabajo ni siquiera puede ser formulada de esta manera relativa: en 12 de los 14 países estudiados la relación entre empleo y población ha mejorado. ¡La conclusión es, simplemente, que el mito del fin del trabajo es una falsedad tanto absoluta como relativa!

En algunos países se trata de un alza espectacular de la tasa empleo/población. Holanda es el caso más destacado, lo que le ha permitido pasar del penúltimo al tercer lugar entre los países aquí estudiados si se considera el nivel de incorporación laboral de su población (notemos, para evitar confusiones, que en el diagrama sólo se muestra la variación de la tasas de incorporación). Al mismo tiempo, el diagrama 2 nos muestra de modo aún más pedagógico las diferencias que en cuanto a la

creación de empleo existen entre las naciones desarrolladas. Suecia y Finlandia exhiben una fuerte caída de la relación empleo/población, lo que ha hecho que estos países hayan perdido aquella posición de vanguardia que los caracterizaba en 1980 en relación con el uso productivo de su población (a ese respecto, Suecia pasa del primer al octavo lugar entre los catorce países en cuestión, y Finlandia, del segundo al décimo lugar).

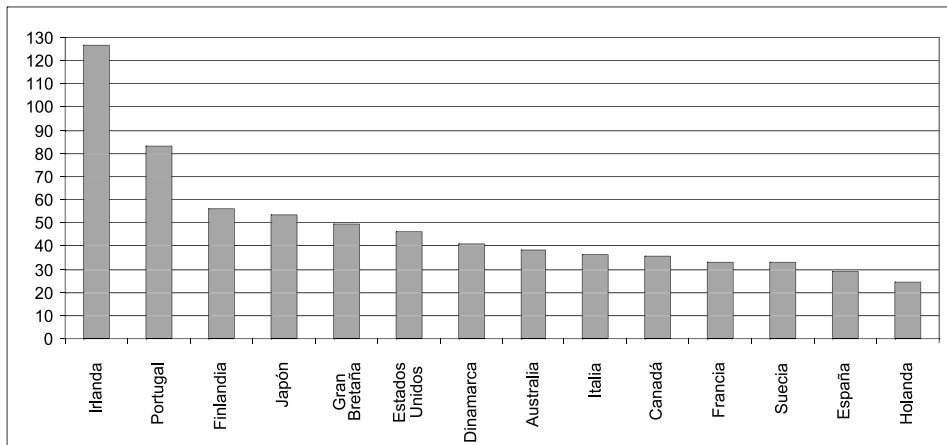
Este desarrollo divergente tiene una explicación bastante simple. Como regla general, se enfrentan aquí las naciones de mercados de trabajo flexibles y relativamente poco regulados –como los Estados Unidos, Irlanda, Holanda y, para las condiciones imperantes en Escandinavia, Dinamarca– con aquellos dominados por acuerdos corporativos y engorrosas regulaciones que obstaculizan una rápida adaptación a nuevas circunstancias, situación que caracteriza tanto a Suecia como a muchos de los países más poblados de Europa Occidental. Constatar esto no tiene por cierto nada de sorprendente ni de novedoso, pero no deja de ser importante hacerlo cuando se tiende, por parte de los profetas del fin del trabajo, a transformar los fracasos institucionales y políticos de algunos países avanzados en problemas generales, originados por una especie de ley natural e inevitable del desarrollo contemporáneo.

Por último, es concebible una última línea de defensa de los partidarios del mito del fin del trabajo. Se puede reconocer la evidencia tan abrumadora aquí presentada, pero argüir que se están comparando peras con manzanas, es decir, trabajos de muy distinta calidad, y que lo que aquí se compara son “buenos trabajos” –altamente productivos– con seudotrabajos, trabajos miserables de una productividad casi inexistente que sólo existen por la falta de “verdaderos trabajos”. Si esto fuera cierto, entonces deberíamos ver un claro descenso en la relación entre cantidad de trabajadores y riqueza nacional: el producto nacional por trabajador

debería disminuir, ya que se estaría dando una caída de la productividad del trabajo. El diagrama 3 esclarece esto, midiendo la variación en el producto interno bruto (PIB) por trabajador entre 1980 y 2000.

DIAGRAMA 3

Variación del PIB por trabajador en algunos países altamente industrializados, 1980-2000



Fuente: *Penn World Tables 6.1* (Heston, Summers y Aten 2002)

Como vemos, el resultado obtenido es diametralmente opuesto a cualquier tesis sobre una degradación generalizada o mayoritaria de la calidad del trabajo. La ganancia de productividad es importante en todos los países estudiados, y llega, en el caso de Irlanda, a niveles simplemente espectaculares, lo que explica, por cierto, el avance meteórico de este país en relación con el resto de Europa Occidental. Pero los notables casos de Irlanda o Portugal se explican, al menos en parte, considerando el bajo nivel de desarrollo inicial de ambos países (esto, como se verá, es la regla para las naciones en rápido desarrollo del Tercer Mundo). Esto mismo realza la prestación de los Estados Unidos, país que, partiendo de un nivel altísimo de desarrollo, ha logrado aumentar en forma simultánea y significativa tanto la cantidad (véase el diagrama 1) como la calidad o productividad del trabajo,

lo que sin duda explica la riqueza y el poderío cada vez mayor que caracteriza a esta nación.

Ahora bien, la falsedad de la tesis del fin del trabajo se torna aún más evidente si ampliamos nuestra perspectiva hasta abarcar el desarrollo global de las últimas décadas. Si bien aquí nos encontramos con serios problemas estadísticos que impiden analizar el desarrollo de cada país, caben pocas dudas de que nos hallamos en presencia de un desarrollo en verdad asombroso y sin precedentes históricos, que ha permitido absorber con éxito un enorme incremento poblacional y, en especial, de la fuerza de trabajo: ¡La población del planeta aumentó en más de 1.500 millones de personas entre 1980 y 1999, y la fuerza de trabajo, en más de 800 millones! (Banco Mundial, 2001, pág. 279)

A pesar de esto, y como prueba más evidente de esta exitosa absorción en escala global, se puede constatar una disminución radical de la extrema pobreza, la mortalidad infantil y la desnutrición durante ese período, lo que ha llevado a un aumento notable de las expectativas de vida en los países menos desarrollados. La pobreza extrema, que golpeaba al 31% de la población mundial en 1980, se había reducido al 20% a finales de la década de los 90 (Norberg, 2003, pág. 26). ¡Esto implica que la cantidad de personas en situación de extrema pobreza en 1999 fue inferior en 650 millones a la cantidad que habría alcanzado según los niveles de pobreza imperantes en 1980! Lo mismo ha ocurrido en lo referente a la desnutrición, cuya proporción de la población mundial se ha reducido prácticamente a la mitad desde 1980. Esto ha traído como resultado un aumento asombroso de la expectativa de vida. Hoy en día un habitante promedio de la India vive 19 años más que en 1960; uno de Indonesia, 25 años; y un chino vivía en promedio nada menos que 71 años en 2002, en comparación con los 36 años que vivía hace sólo cuarenta años (Banco Mundial, 2004). ¡Y éste es el desarrollo que tantos condenan! Éstas,

y tantas otras, son las verdaderas proezas de esa globalización que para tantos es la “bestia negra” de nuestros tiempos.

Con ayuda de la tabla 2 y el diagrama 4 podemos estudiar el desarrollo del empleo en todos aquellos países del mundo menos desarrollado que cuentan con una población de más de 15 millones de habitantes sobre los que hemos podido conseguir datos estadísticos relativamente confiables. Se trata de ocho naciones de Asia, cinco de América Latina y una de África.

TABLA 2

Ocupación y variación de la ocupación en algunos países en desarrollo, 1980-82 y 2000-02

En miles (1, 2 y 3) y en porcentaje (4)

	1	2	3	4
	1980-1982	2000-2002	Diferencia	Diferencia en %
Venezuela	4.788	9.308	4.520	94.4
Malasia	5.035	9.459	4.424	87.9
México	21.393	38.620	17.227	80.5
Egipto	9.953	17.380	7.427	74.6
Chile	3.157	5.464	2.307	73.1
China	437.937	729.500	291.563	66.6
Indonesia	54.678	90.764	36.086	66.0
Filipinas	17.859	28.930	11.071	62.0
Brasil	46.696	75.458	28.762	61.6
Tailandia	21.670	33.243	11.573	53.4
Corea del Sur	14.028	21.433	7.405	52.8
Pakistán	25.096	36.847	11.751	46.8
Taiwán	6.677	9.437	2.760	41.3
Argentina	10.285	12.738	2.453	23.9

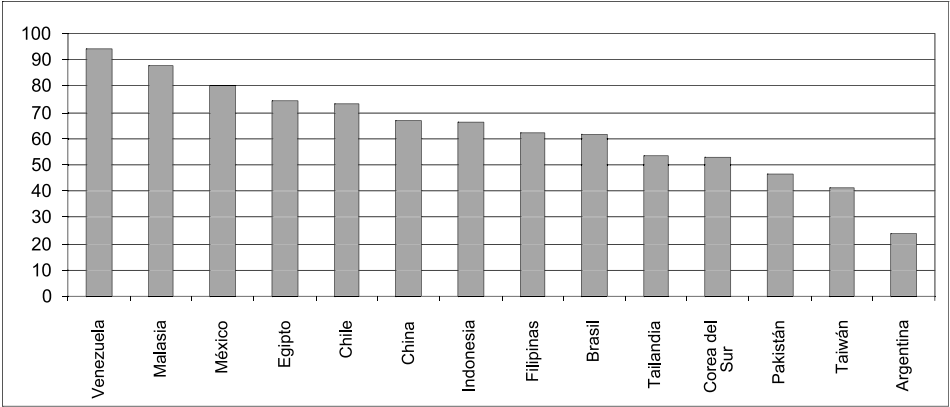
Nota: En algunos casos no fue posible obtener información completa. En vez de 1980-82 se usó 1981-82 para Brasil, 1980 para México, una estimación a partir de la población de 1980 para la Argentina, y 1981 para Chile. En lugar de 2000-02 se usó 2000 para Tailandia, 2000-01 para Taiwán, Filipinas y Egipto, 2001 para Brasil y una estimación a partir de la población de 2001 para la Argentina.

Fuentes: LABORSTA (OIT, 2004) para los países del Asia, Egipto, Brasil y Chile; *Labour Force Statis-*

tics 1982-2002 (OECD 2003) para México; la estimación para la Argentina se hizo a partir de *Evolución de las tasas de actividad, empleo, desocupación y subocupación de 1974 en adelante* (INDEC 2004a) y *Evolución de la población total, censos 1947-2001* (INDEC 2004b).

DIAGRAMA 4

Variación porcentual del empleo en algunos países en desarrollo entre 1980-82 y 2000-02



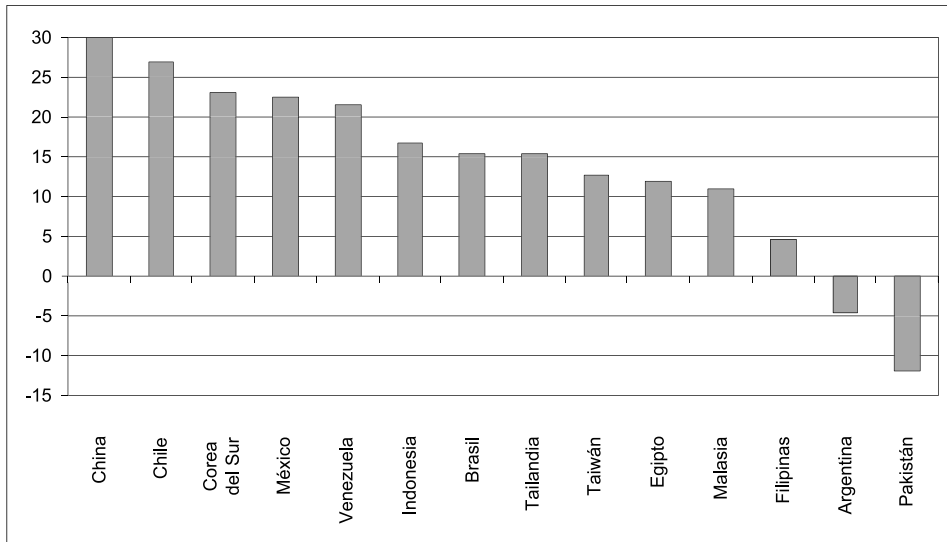
Fuente: Tabla 2, columna 4

Lo que aquí podemos constatar es un alto dinamismo en la creación de empleos que, con la única excepción de la Argentina, supera incluso al de los países desarrollados más dinámicos. Esta creación neta de empleo es muy significativa, ya que coincide en muchos de los países en cuestión con una fuerte disminución del empleo en el agro. Así, por ejemplo, la fuerza de trabajo agrícola de China estaba disminuyendo, con aproximadamente cinco millones de personas por año a mediados de la década de los 90, lo que no obstaculizó un aumento neto del empleo de más de 30 millones de personas entre 1993 y 1997. Ahora bien, este aumento del empleo es sorprendente desde el punto de vista de las tesis apocalípticas sobre el fin del trabajo, pero no tanto al considerar el fuerte crecimiento poblacional que varios de estos países experimentaron durante el período en cuestión. Por ello es de

especial importancia ver si no estamos aquí en presencia de un crecimiento deficitario del empleo, es decir, un aumento que no compensa el desarrollo demográfico, generando, por ende, una creciente exclusión. En el diagrama 5 se dilucida este punto, al estudiar la evolución de la relación empleo/población durante los veinte años analizados.

DIAGRAMA 5

Variación porcentual de la relación entre empleo y población en algunos países en desarrollo entre 1980-82 y 2000-02



Nota: Las cifras de población en que se basa este diagrama se refieren a 1980 y 2000.

Fuentes: Para empleo, tabla 2, columnas 1 y 2; para población, *Penn World Tables 6.1* (Heston, Summers y Aten 2002)

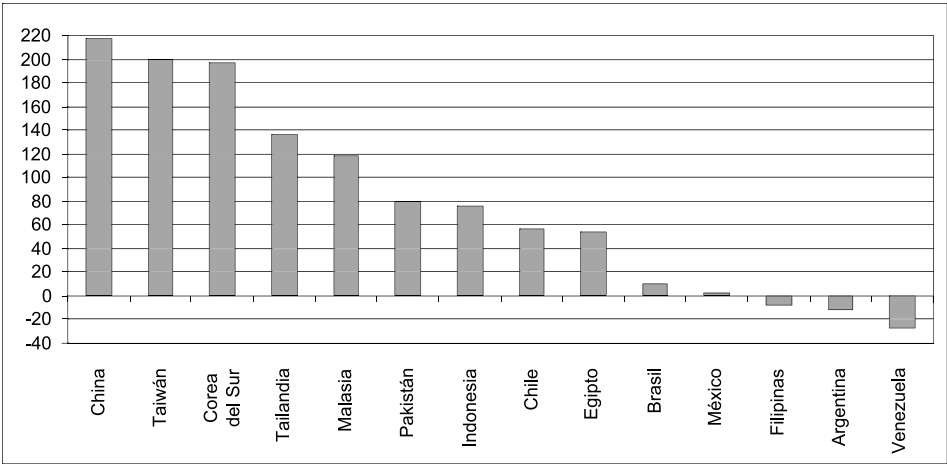
Como vemos, con las únicas excepciones de la Argentina y Pakistán, el crecimiento del empleo supera en todos los países aquí estudiados el aumento poblacional, conduciendo así, en la gran mayoría de los casos, a mejoramientos sustanciales de la tasa empleo/población. La posición de punta de China tiene en parte que ver con un bajo crecimiento demográfico, pero este mismo hecho hace aún más lamentable la prestación de la Argentina, país que después de China tiene

la tasa de crecimiento poblacional más baja del grupo de países aquí estudiado. El caso de Pakistán, a su vez, tiene en parte que ver con sus altas tasas de crecimiento demográfico, que son las más altas de las naciones aquí consideradas. Pronto veremos, sin embargo, que Pakistán tiene otras características muy peculiares que lo ponen en una categoría aparte. Destacable es también la prestación de Chile, no menos si se la asocia (como lo muestra el diagrama siguiente) con la capacidad de este país de aumentar simultáneamente el empleo y la productividad del trabajo de manera muy significativa.

Veamos, por último, qué ocurre al enfocar el problema de la calidad de los nuevos trabajos creados, analizando para tal efecto el desarrollo de la productividad del trabajo. Como ya vimos en el diagrama 3, en el caso de las naciones desarrolladas se constata un alza generalizada e importante de la productividad del trabajo, lo que sin duda indica que se están reemplazando trabajos menos productivos por más productivos. A este respecto, como se ve en el diagrama 6, la situación en los países en vías de desarrollo que estamos estudiando presenta una variación notable.

DIAGRAMA 6

Variación del PIB por trabajador en algunos países en desarrollo, 1980-2000



Fuente: Penn World Tables 6.1 (Heston, Summers y Aten 2002)

Como vemos, se da aquí una diversidad enorme, la que a su vez explica el desarrollo tan extremadamente variado que en términos de ingreso per cápita se da entre estos países durante este período. El desarrollo de las naciones del este y el sudeste asiático es, con la notable excepción de Filipinas, espectacular. Aquí no sólo se crea trabajo al por mayor, sino trabajo cada vez mejor remunerado y más productivo. Es esto lo que la Organización Internacional del Trabajo (OIT) describió de la siguiente manera hace ya algunos años:

En las economías de rápido crecimiento del este y del sudeste asiático (...) el aumento de la ocupación ha sido altísimo y, a excepción de Indonesia, ha superado la tasa de crecimiento de la fuerza de trabajo. Ello ha conducido a una disminución de la desocupación y a una fuerte presión sobre el mercado de trabajo, así como al rápido incremento de los salarios reales, que se ha hecho posible gracias a las altas tasas de crecimiento de la productividad del trabajo. Así, tampoco en los países en desarrollo que se industrializan rápidamente se ha observado un crecimiento sin creación de trabajo. (ILO 1996, pág. 21)

El crecimiento de la productividad del trabajo es también muy alto en Egipto y, singularmente, en Pakistán, donde es tan alto que llega a compensar la caída de la tasa empleo/población, lo que ha permitido que, como se verá en el diagrama siguiente, su ingreso per cápita haya mejorado no sólo en términos absolutos sino incluso en relación con los Estados Unidos. En este caso, los millones de nuevos trabajos que se crean son de una calidad muy superior a los anteriores, pero, a su vez, son insuficientes para absorber plenamente una fuerza de trabajo que de 1980 a 1999 creció con una tasa cercana al 3% anual.

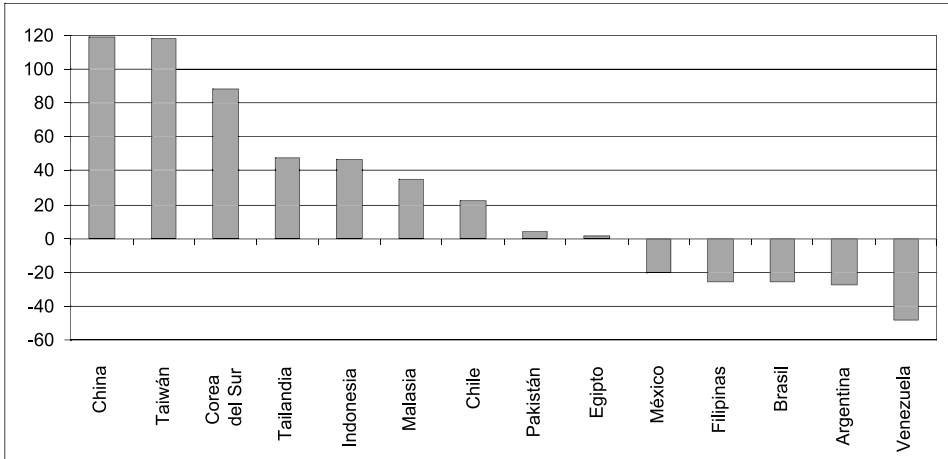
Entre los países latinoamericanos el panorama es, con la destacada excepción de Chile, deprimente. Se crea trabajo, y mucho, pero lamentablemente no trabajos de más alta productividad o, al menos, no en cantidades suficientes como para mejorar la tasa general de productividad laboral. Esto explica los niveles bastante

estancados o simplemente en declive del ingreso per cápita que, nuevamente exceptuando a Chile (donde el ingreso per cápita se duplica entre 1980 y 2002), son típicos no sólo de la Argentina, Brasil, México y Venezuela (país que experimentó una caída del 25% desde 1980 hasta 2002) sino también de casi todo el resto de las naciones de la región. El caso de la Argentina merece una aclaración, ya que el diagrama da una visión demasiado negra de su realidad. Lo que ocurre en este caso es que los años que se están comparando son particularmente desfavorables para la Argentina. Una apreciación más justa se logra, en un país de altibajos económicos tan marcados, comparando una serie de años entre sí. De esta forma, si comparamos la productividad general del trabajo en 1976-80 con 1996-2000 vemos que el retroceso se reduce al 2,7% (este retroceso oculta, empero, mejoras sectoriales de productividad muy notables, como se muestra en Rojas 2003). Nada para celebrar, por cierto, ¡pero al menos no tan deprimente como lo que indica el diagrama!

Estas diferencias en el desarrollo de la productividad del trabajo tienen consecuencias decisivas para el desarrollo del bienestar de los habitantes de cada país. De esta manera, entre 1980-82 y 2000-02 se quintuplica el ingreso per cápita en China, al tiempo que se triplica en Corea del Sur y se duplica en Chile. Por su parte, en Brasil y México experimenta mejoras muy modestas (del 14% y 10% respectivamente), mientras que en la Argentina se estanca y en Filipinas y Venezuela retrocede. Aún más notorias se tornan estas diferencias si las vemos en relación con el desarrollo de las economías altamente avanzadas. Esto es interesante para discutir las tendencias internacionales hacia una mayor o menor igualdad en escala global. El diagrama 7 muestra la variación porcentual del producto interno per cápita en los países considerados en relación con el de los Estados Unidos (es decir, calculándolos como una fracción del mismo).

DIAGRAMA 7

Variación porcentual del producto interno per cápita de varios países en desarrollo considerado en relación con el de los Estados Unidos entre 1978-1980 y 1998-2000



Fuente: *Penn World Tables 6.1* (Heston, Summers y Aten 2002)

Aquí vemos, en términos relativos, quiénes son los grandes ganadores y los grandes perdedores de estas últimas décadas. Las naciones del Lejano Oriente, que son a su vez las que con mayor intensidad han participado en la globalización, están mejorando su posición internacional a gran velocidad (Filipinas vuelve a ser la excepción a esta regla). Esto también es cierto, aunque a una velocidad mucho menor, en el caso de Egipto y Pakistán, países a los cuales se puede agregar el caso muy destacado e importante de la India, ¡que durante el período en cuestión mejoró su producto per cápita relativo al de los Estados Unidos en nada menos que un 37%! Los siete países ganadores del diagrama más la India representan más de la mitad de la población de las naciones en desarrollo, hecho que explica con facilidad la conclusión a la que han llegado diversos estudios en cuanto a que se estaría produciendo un aumento de la igualdad en el nivel global (dos ejemplos destacados son Melchior, Telle y Wiig, 2000, y Norberg, 2003).

Esta conclusión es muy importante, ya que habitualmente circula la idea contraria, es decir, la de una creciente desigualdad global. Esta afirmación se basa en una forma muy particular de hacer un balance de la globalización, en la cual sólo se enfocan los casos extremos del espectro mundial, a saber, el 10% más rico y el 10% más pobre del planeta (¡que es por cierto la población menos globalizada de la Tierra!). De esta manera se puede llegar a esconder la evidencia más importante en este tema, a saber, que la gran mayoría de la población del mundo menos desarrollado no ha perdido sino, por el contrario, ganado terreno no sólo en términos absolutos sino también en relación con la población de los países altamente desarrollados.

Mirando el resto del diagrama vemos que Chile es el único país latinoamericano que gana terreno frente a los Estados Unidos. Y esta excepcionalidad de Chile habría resultado aún más patente si se hubieran incluido más países de América Latina como ilustración. Así, por ejemplo, durante el período estudiado la caída del producto per cápita puesto en relación con el estadounidense fue del 10,5% en Uruguay, 14,7% en Colombia, 21,7% en Paraguay, 32,8% en Guatemala, 41,6% en Perú, 42,1% en Bolivia, 50,2% en Ecuador, ¡y del 70,7% en Nicaragua!

Lo que todo esto muestra no es ni el fin del trabajo ni el Apocalipsis de la globalización. Muy por el contrario, las posibilidades de la era actual son enormes, infinitamente más grandes que en cualquier era pasada; sin embargo, nada se da sin esfuerzos y si no se crean las condiciones propicias. Los frutos están al alcance de la mano, pero no de cualquier mano. El problema de los que fracasan no radica ni en la globalización ni en diversos organismos internacionales ni en la libertad de comercio ni en la tecnología. Es la calidad y confiabilidad de sus instituciones y políticas, la apertura y capacidad de adaptación ante un entorno en rápido cambio,

así como la seriedad de su capitalismo, el respeto a la libertad de empresa, a la propiedad honestamente ganada y, en general, al esfuerzo productivo de sus ciudadanos lo que le otorga a los países, ya sean altamente desarrollados o se encuentren en vías de desarrollo, la posibilidad de hacer una realidad de las promesas de la era presente.

Es en torno de esto que nuestros esfuerzos deberían concentrarse si es que en realidad nos interesa la suerte de los que hoy menos tienen. Tal como están demostrándolo las naciones asiáticas en rápido progreso, y tal como ya lo demostraron los países hoy desarrollados, es perfectamente posible vencer la pobreza y el subdesarrollo. Más aún, hoy se pueden lograr en una o dos generaciones aquellos progresos que antes tomaban un siglo o más. Pero para ello se requiere más libertad económica y civil, más economía de mercado, libertad de comercio y globalización. Es por eso que debemos combatir incansablemente aquellos fantasmas y mitos que siembran el miedo y fomentan la aversión contra ese sistema de libertad económica que es el único que ha dado a la humanidad la posibilidad de dejar tras de sí su estado inveterado de pobreza.

MITO NÚMERO 2

LA NUEVA TECNOLOGÍA ESTÁ DESTRUYENDO EL TRABAJO

Síntesis del mito:

La causa del problema de la falta de trabajo reside en la transformación tecnológica que hemos visto acontecer a partir de la década de los 70. Son justamente las nuevas tecnologías –la revolución de la información– las que hacen que el crecimiento económico de hoy no esté creando más puestos de trabajo que los que destruye. Hemos entrado en la época del famoso jobless growth, una época de crecimiento sin trabajo que es esencialmente diferente de aquella época de oro de la sociedad industrial y del pleno empleo que es la década de los 60.

Esta falacia constituye el fundamento “teórico” del mito anterior. En sí es un verdadero clásico, una falsedad que desde los tiempos de Ned Ludd resurge con nuevo vigor ante cada transformación revolucionaria de la base tecnológica de la economía de mercado. A continuación se entregan algunas ilustraciones de cómo este ludismo clásico se articula en la época de las computadoras y de la revolución informática.

La versión anglosajona:

La desocupación global ha alcanzado ya sus niveles más altos desde la década de 1930 (...). La Era de la Información ha llegado. En los años venideros,

tecnologías nuevas y más sofisticadas de software van a llevar la civilización cada vez más cerca de un mundo casi sin trabajadores (“a near-workerless world”). En los sectores agrícola, industrial y de servicios las máquinas están reemplazando con rapidez el trabajo humano y prometen ya para mediados del siglo XXI una economía casi totalmente automatizada.

JEREMY RIFKIN, *THE END OF WORK* (1995, pág. xv)

La versión germana:

Nos movemos aceleradamente hacia un capitalismo sin trabajo, y ello en todas las sociedades postindustriales (...). Justamente en esto se muestra la nueva ley de la productividad del capitalismo global en la era de la información. Un número cada vez menor de individuos altamente educados y globalmente intercambiables produce cada vez más bienes y servicios. El crecimiento económico ya no lleva a la desaparición del desempleo sino que, por el contrario, presupone la desaparición de las posibilidades de trabajo: jobless growth.

ULRICH BECK, *WAS IST GLOBALISIERUNG?* (1998, págs. 85 y 88-89)

La versión francesa:

La cibernética (...) ha mostrado ser un factor de un efecto inconmensurable, determinante, responsable de una revolución de orden planetario. Sus consecuencias (...) podrían haber sido muy beneficiosas, casi milagrosas. Pero han sido desastrosas. En lugar de abrir camino hacia una disminución o incluso una bienvenida abolición del trabajo, suscita su escasez, incluso su supresión, sin que se hayan suprimido, o al menos modificado consecuentemente, ni la obligación de trabajar ni la cadena de intercambios en que el trabajo es visto como el eslabón fundamental.

VIVIANE FORRESTER, *L'HORREUR ÉCONOMIQUE* (1996, págs. 158-59)

La versión latinoamericana:

Tal como está planteada, la pelea del trabajo no podrá ganarse. El meollo del problema es simple: desde hace un par de décadas, los desarrollos tecnológicos y científicos aseguran aumentos de productividad y producción con simultánea disminución de mano de obra (...). Cuando este cambio radical se hizo evidente, a fines de la década de los 70, la idea era que los puestos perdidos en el sector

industrial se recuperarían con creces en el de servicios. Nadie explicaba por qué sería así, pero casi todo el mundo lo creía. Ahora basta asomarse a una sucursal bancaria, preguntar por el vendedor de billetes en un autobús, los empleados de un supermercado, de una agencia de turismo o los operadores telefónicos para comprobar que no ha sido así.

CARLOS GABETTA, *LA ILUSIÓN DEL TRABAJO*
(*LE MONDE DIPLOMATIQUE*, FEBRERO DE 2004)

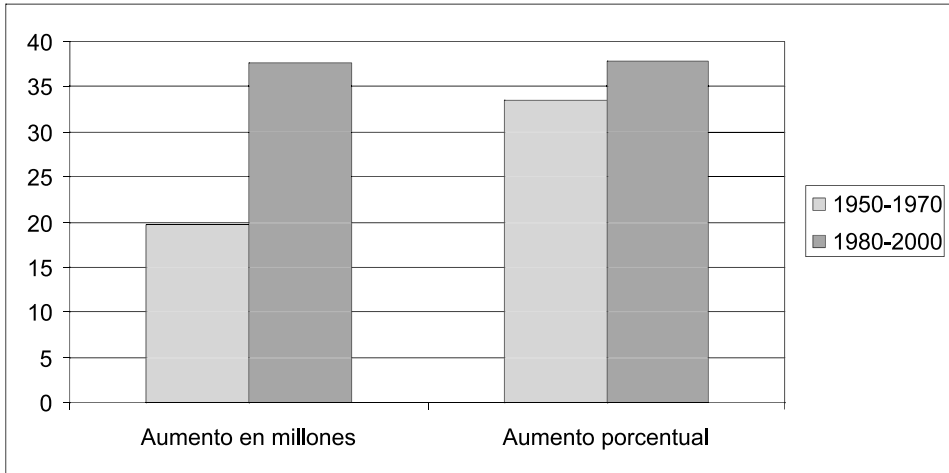
Cifras sobre el mito número 2

Si este mito tuviera la más mínima relación con la realidad, entonces Estados Unidos –el país no sólo más avanzado de la Tierra sino también el que desde la década de los 70 ha dominado la revolución cibernética– debería haber sido profundamente afectado, de hecho devastado, por el problema de la falta de trabajo. Sin embargo, tal como ya lo hemos visto, nada de eso ha ocurrido. Muy por el contrario, un aumento neto del empleo en más de 50 millones de puestos de trabajo a partir de 1975 –es decir, desde la “fatídica” irrupción de la nueva tecnología de la información– es un dato que difícilmente puede armonizarse con la falacia de la destrucción masiva del trabajo por la nueva tecnología. Y no sólo eso: las cifras estadounidenses de desempleo han sido claramente más bajas, durante la década de los 90, que las de países tecnológicamente más retrasados como, por ejemplo, los de la Unión Europea (5,6% para los Estados Unidos contra 9,7% para la Unión Europea entre 1990 y 2000; para un estudio comparativo véase Sorrentino y Moy, 2002).

Más aún, contradiciendo en forma radical la afirmación de los profetas apocalípticos se puede constatar que la creación de empleo entre 1980 y 2000 fue mayor, en términos tanto absolutos como relativos, que durante la tan famosa época dorada de la sociedad industrial, es decir, entre 1950 y 1970. Esto es lo que se aprecia en el diagrama 8.

DIAGRAMA 8

Aumento del empleo en los Estados Unidos, 1950-70 y 1980-2000

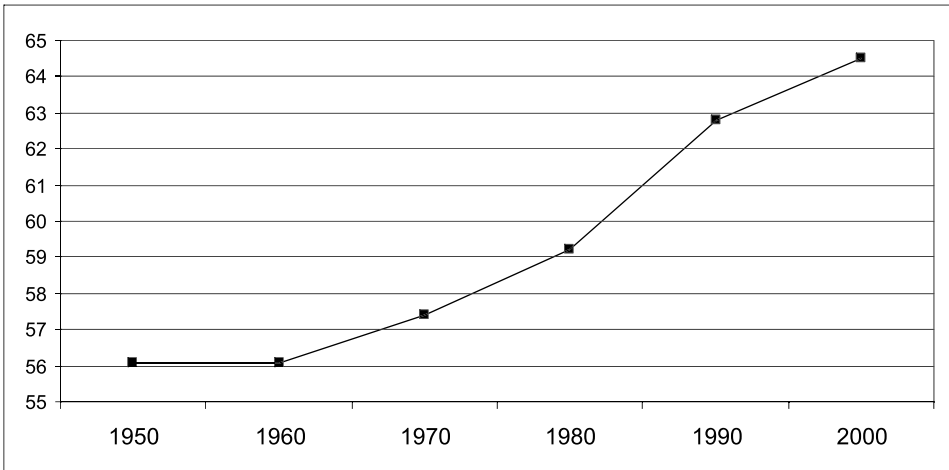


Fuentes: *Statistical Abstract of the United States: 1994 y 2003* (U.S. Census Bureau 1995 y 2004)

Un desarrollo en que el empleo se expande de esta manera ha hecho que la relación entre la población ocupada y la población en edad de trabajar haya subido constantemente en los Estados Unidos a partir de 1950, tal como se ve en el diagrama siguiente.

DIAGRAMA 9

Relación porcentual entre empleo y población en edad de trabajar en los Estados Unidos, 1950-2000



Fuentes: *Statistical Abstract of the United States: 1994 y 2003* (U.S. Census Bureau 1995 y 2004)

Tanto este gráfico como el anterior indican que, de existir alguna “ley del desarrollo”, ésta sería la inversa de la que predicen los profetas de la desventura, a saber, que, con políticas adecuadas y un entorno institucional propicio, a mayor intensidad tecnológica se da más y no menos empleo. Ésta es precisamente la conclusión a la que Manuel Castells ha llegado en su *opus magnum* sobre la era de la información:

Todos los datos apuntan al hecho de que el desempleo elevado es sobre todo un problema europeo, causado por políticas macroeconómicas desacertadas y un entorno institucional que desalienta la creación privada de empleo. (...) Si algo indican los datos internacionales, sería en la dirección contraria de las predicciones del ludismo: los grados tecnológicos más elevados se asocian por lo general con una tasa de desempleo más baja. (1997, págs. 282-84)

Ahora bien, a fin de ampliar el análisis incluyendo también a otros países y profundizar en el estudio del material estadístico podemos hacer uso de un importante estudio de Samanta Padalino y Marco Vivarelli publicado ya en 1997 en *International Labour Review* (136:2) con el título de “*The employment intensity of economic growth in the G-7 countries*”. Este estudio nos permite comparar a fondo el período culminante de la sociedad industrial (1960-73) con el período postindustrial que va de 1980 a 1994. Los resultados más importantes de esa investigación se presentan en la tabla 3 (se incluyen sólo 4 de los países del G-7, ya que la información no es completa para los casos de Canadá, Gran Bretaña e Italia).

TABLA 3

Variación porcentual anual de la población, el PIB, el número de personas ocupadas, el tiempo total trabajado y la tasa de empleo, así como el efecto del crecimiento económico (E) en términos de personas ocupadas y tiempo total trabajado, 1960-73 y 1980-94

Período 1960-73							
	1	2	3	4	5	6	7
	Población	PIB	Empleo	Tiempo trabajado	Tasa de empleo	E/empleo	E/tiempo trabajado
Estados Unidos	1.23	3.96	2.00	1.65	0.76	0.45	0.36
Japón	1.07	9.68	1.28	0.44	0.21	0.08	0.03
Alemania	0.84	4.38	0.30	-0.78	-0.54	0.05	-0.13
Francia	1.02	5.41	0.67	0.31	-0.35	0.09	0.04
Período 1980-94							
	8	9	10	11	12	13	14
	Población	PIB	Empleo	Tiempo trabajado	Tasa de empleo	E/empleo	E/tiempo trabajado
Estados Unidos	0.98	2.32	1.48	1.28	0.38	0.58	0.52
Japón	0.52	3.95	1.10	0.48	0.72	0.28	0.15
Alemania	0.51	1.94	0.48	0.00	0.29	0.25	-0.02
Francia	0.52	1.89	0.05	-0.31	-0.33	0.02	-0.15

Fuente: Padalino y Vivarelli (1997)

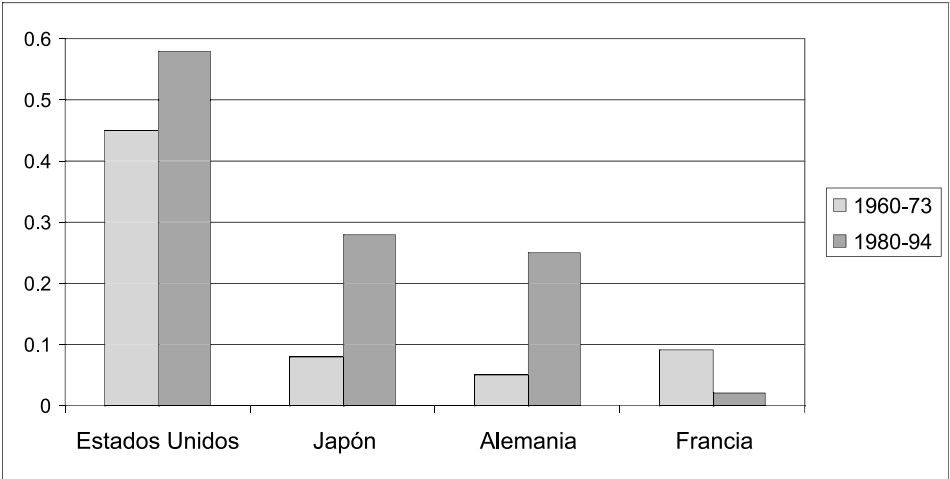
Los resultados más significativos de esta larga tabla son los consignados en las columnas 6, 7, 13 y 14. En ellos vemos lo que puede denominarse el “efecto ocupación” o “impacto ocupacional” (elasticidad es aquí el concepto técnico) del crecimiento económico. Lo que se muestra en las columnas aludidas es el impacto ocupacional de 1% de crecimiento económico (es decir, del PIB) ya sea en la cantidad de personas ocupadas (columnas 6 y 13) o –lo que es aún más importante– en el tiempo total trabajado (columnas 7 y 14). En concreto, esto quiere decir, por ejemplo en el caso de los Estados Unidos entre 1960 y 1973, que cada punto porcentual de crecimiento anual del PIB reportó un aumento anual del 0,45% en el número de personas ocupadas y de un 0,36% en términos de tiempo total trabajado. Esto significa que una duplicación del PIB de los Estados Unidos reportaría un aumento de las personas ocupadas con un 45% y del tiempo total trabajado con un 35%.

Para tornar los resultados de esta tabla aún más accesibles y comparables se exhiben en forma de dos diagramas distintos los datos acerca del efecto del crecimiento sobre el número de personas empleadas (diagrama 10, sobre la base

de la información contenida en las columnas 6 y 13) y el tiempo total de trabajo (diagrama 11, basado en las columnas 7 y 14).

DIAGRAMA 10

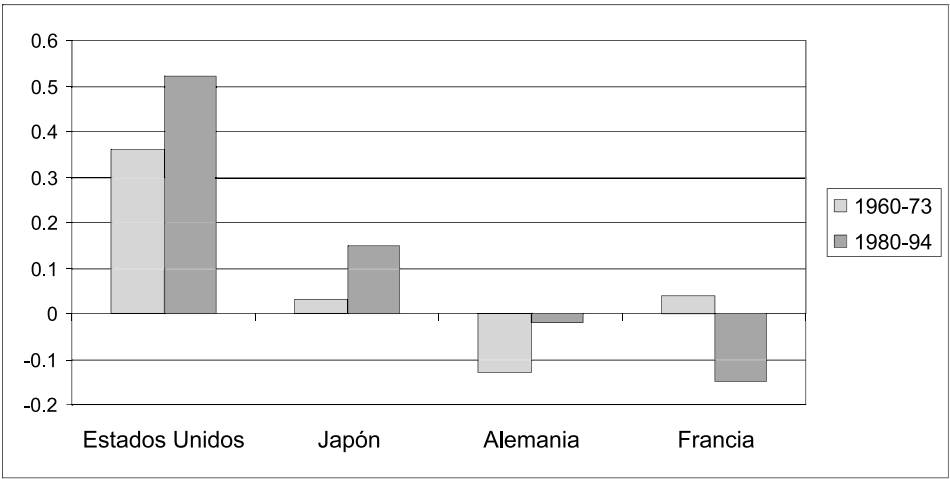
Efecto anual porcentual del crecimiento económico sobre el empleo medido en término de personas ocupadas, 1960-73 y 1980-94



Fuente: Tabla 3, columnas 6 y 13

DIAGRAMA 11

Efecto anual porcentual del crecimiento económico sobre el empleo medido en término de tiempo total trabajado, 1960-73 y 1980-94



Fuente: Tabla 3, columnas 7 y 14

Como se puede constatar con facilidad, nos hallamos aquí frente a situaciones muy diversas. Los Estados Unidos y Japón muestran un efecto positivo sobre la ocupación, independiente de la forma en que la midamos, en ambos períodos. Pero tal efecto –justamente a la inversa de lo que se podría esperar si la falacia número 2 fuera cierta– se vuelve mucho más fuerte durante el período que va de 1980 a 1994.

Alemania Occidental, por su parte, muestra un efecto negativo sobre la ocupación en ambos períodos cuando ésta se mide en términos de tiempo total trabajado. Pero, para sorpresa de los profetas del fin del trabajo, este efecto negativo es más fuerte en la “época fordista” que en la “época cibernética”. El fuerte efecto negativo sobre la ocupación entre 1960-73 es en especial interesante, ya que se trata de un período glorificado en términos de ocupación y asociado con la idea del pleno empleo. La solución de este enigma se encuentra en las columnas 4 y 5 de la tabla 3. Allí se puede ver que durante ese período los alemanes trabajaron cada vez menos horas por año y se incorporaron a la fuerza de trabajo a un ritmo muy inferior al crecimiento demográfico. Esto último llevó a un descenso constante de la relación entre empleo y población total, que cayó del 47% en 1960 al 43,7% en 1973. En otras palabras, el tan afamado “pleno empleo” era cada vez menos pleno en términos de tiempo efectivamente trabajado y abarcaba a una proporción decreciente de la población alemana. Esta misma tendencia se observa durante el mismo período en muchos otros países europeos, como Gran Bretaña, Holanda, Austria e Italia (Bureau of Labor Statistics, 2003, tabla 5).

Francia, por su lado, se mueve en una dirección claramente divergente en relación con los otros tres países analizados. Esto resulta muy evidente en cuanto al número de personas empleadas, cuyo aumento se halla, en ambos períodos, muy por debajo del crecimiento demográfico, lo que llevó a una caída de la relación

entre empleo y población total del 42,4% al 37,9% entre 1960 y 1994. Aún más peculiar, sin embargo, es el desarrollo del tiempo total trabajado, que, tras ser levemente positivo entre 1960 y 1973, se torna fuertemente negativo a partir de 1980. Tomando en consideración una situación tan lamentable como ésta, no es tan sorprendente constatar el éxito abrumador que una Viviane Forrester y las ideas del fin del trabajo pudieron lograr en ese país a mediados de la década de los 90. ¡Pobre Francia!

La conclusión general del estudio recién citado es que, contradiciendo en forma tajante las ideas tan en boga sobre un crecimiento sin trabajo –*jobless growth*– o con menos trabajo, nos hallamos en presencia de un crecimiento cada vez más intensivo en creación de oportunidades de trabajo. Cada porcentaje de crecimiento económico genera en la época de la revolución informática, la cibernética y las computadoras más trabajo que en la época culminante del industrialismo clásico. A esta misma conclusión llegó la OIT ya a mediados de la década de los 90:

La otra fuente de preocupación que ha surgido respecto de las perspectivas futuras del empleo es que un rápido cambio tecnológico que racionaliza el trabajo sea el comienzo de una época de crecimiento sin trabajo (...). Pero si uno analiza cuidadosamente la evidencia empírica (...) se ve que existen pocas bases para este tipo de afirmaciones. Gran parte de la literatura del “fin-del-trabajo” se basa en extrapolaciones indebidas de episodios dramáticos de reducciones de personal en grandes corporaciones, ignorando la creación compensatoria de empleos en el resto de la economía. De hecho, no se ha dado ninguna declinación generalizada de la intensidad ocupacional del crecimiento (...); los datos muestran, por el contrario, que, en lugar de haberse dado “sin trabajo”, el crecimiento, en realidad, es cada vez más intensivo en trabajo. (ILO 1996, págs. xv y 21)

La razón fundamental por la que el crecimiento económico tiende a mostrar un efecto ocupacional cada vez más positivo es en verdad muy simple. Se trata de

aquello que se ha dado en llamar el paso de la sociedad industrial a una sociedad de servicios, en la que gran parte del crecimiento del empleo se da en sectores de servicios interpersonales –educación, salud, cuidado de niños y ancianos, hotelería y restaurantes, actividades de tiempo libre, etc.– que no permiten un aumento de la productividad del trabajo comparable con el que se observa en la producción de bienes de origen agrícola o industrial. Así, por ejemplo, dieciséis de las treinta profesiones o categorías de empleo que se pronostican de más rápido crecimiento en los Estados Unidos hasta el 2010 son justamente de este tipo y abarcan desde servicios altamente calificados –asistentes médicos, terapeutas de distinto tipo, fonoaudiólogos, profesores de educación especial, asistentes dentales, etc.– hasta aquellos que sólo requieren práctica laboral: ayudantes domésticos diversos, asistentes de terapias múltiples, instructores de tiempo libre, etc. (Hecker, 2001). En muchas de estas áreas lo único que en lo esencial puede aumentar es la calidad y no la cantidad de los servicios prestados por trabajador en un lapso determinado. Esta lógica de crecimiento de partes del sector de servicios explica también la aminoración de las tasas de crecimiento en las economías postindustriales, que son por lo común inferiores a las que se lograron cuando una fracción sustancial de la población estaba ocupada en sectores productores de bienes, los que tienen una capacidad casi ilimitada de aumentar la productividad del trabajo (véase la tabla 3, columnas 2 y 9, para darse una idea de esta diferencia).

Esta simple explicación nos proporciona una sólida base para alimentar un profundo optimismo ante el futuro del trabajo. Tal como se ha hecho evidente en los últimos años, si algo hay que temer en el futuro no es la falta de trabajo en el sentido de que vayan a faltar puestos de empleo, sino en el sentido contrario, es decir, por la falta de trabajadores que den abasto a la demanda creciente de servicios interpersonales de una población que no sólo quiere vivir mejor sino que vive hasta una edad cada vez más avanzada después de haber abandonado la fuerza

laboral. Éste es ya hoy un problema para Europa, y dentro de un tiempo lo será para todo el mundo. Con ello, no sólo han quedado en pleno ridículo los profetas del fin del trabajo sino también aquellos que tan crédulamente se tragarón una engañifa semejante.

MITO NÚMERO 3

LA ECONOMÍA ESTADOUNIDENSE GENERA SOBRE TODO TRABAJOS MISERABLES

Síntesis del mito:

La mayoría de los nuevos empleos que, a pesar de todo, se crean en las economías desarrolladas consisten en servicios de baja calificación y mala remuneración. Los Estados Unidos nos entregan el ejemplo típico de una economía que crea empleo mediante la expansión de este tipo de servicios, en los cuales trabajan, en condiciones cada vez más denigrantes, los así llamados working poor (“pobres que trabajan”). Ésta es la “solución anglosajona” al problema del empleo.

La falsedad número 3 es una de las más frecuentes en los medios de comunicación, habitualmente tan plagados de reportajes espeluznantes sobre el “infierno estadounidense”. “¡Por cierto que se crean trabajos en los Estados Unidos, pero miren qué trabajos!” Con este tipo de comentarios sarcásticos se liquida en muchas partes de Europa Occidental toda discusión sobre aquella economía que, como ya se indicó, entre 1975 y 1995 creó casi cinco veces más puestos de trabajo que el conjunto de la Unión Europea. Es como si en realidad no se quisiese ni siquiera contemplar la posibilidad de que existan soluciones al problema del alto desempleo o que otros puedan ser mucho más exitosos que los orgullosos países de la vieja Europa. Pero esta demonización de los Estados Unidos se da con igual

intensidad en América Latina, lo que torna imposible toda discusión racional sobre aquel “infierno” que, de manera paradójica, atrae a millones de latinoamericanos y que más que ningún otro país del mundo nos recuerda y enrostra nuestros fracasos tan dolorosos.

La versión germana:

Desde hace ya mucho tiempo se trata no de repartir el trabajo sino la falta de trabajo (...). Esto es válido justamente para los así llamados paraísos de la ocupación, los Estados Unidos y Gran Bretaña, donde los que se encuentran en la frontera entre el trabajo y el no trabajo, y habitualmente deben conformarse con salarios de hambre, desde hace ya mucho constituyen una mayoría. (...) “Es fantástico –dice el uno–, Clinton ha creado millones de nuevos trabajos.” “Sí –responde el otro–, yo tengo tres y todavía no me alcanza para mantener a mi familia.”

ULRICH BECK, *WAS IST GLOBALISIERUNG?* (1998, págs. 86 y 88)

La versión francesa:

Tenemos, además, la posibilidad de elegir –jes a la carta!– si preferimos el desempleo en lugar de la pobreza extrema, o la extrema pobreza en lugar del desempleo. (...) Como ya se habrá comprendido, se trata de la elección entre dos modelos, el europeo y el anglosajón. Este último ha logrado desde hace algún tiempo reducir el desempleo en las estadísticas gracias a una ayuda social casi inexistente, una maestría espectacular para flexibilizar el trabajo, y sobre todo (...) grandes disparidades en los ingresos (...). Ello se traduce en la institucionalización de la miseria (...), una pobreza creciente, un sufrimiento compartido por los trabajadores que, a pesar de (o más bien con) sus salarios, viven por debajo de la línea de pobreza, y las clases medias muy empobrecidas, con empleos cada vez más precarios, a menudo (...) empleos-basura (“des débris d’emplois”) muy mal remunerados.

VIVIANE FORRESTER, *L’HORREUR ÉCONOMIQUE* (1996, págs. 166-168)

La versión latinoamericana:

A este megagrupo de pobres del subdesarrollo debemos asociar una segunda categoría de pobres del Primer Mundo que también ha estado creciendo en forma vertiginosa. Se trata de un conjunto cualitativamente diferente del anterior, integrado por desocupados, subocupados, familias cuyos ingresos las colocan por debajo de las fronteras nacionales de pobreza, etc. (...). Los Estados Unidos habrían conseguido el aparente milagro de reducir el nivel de desocupación coincidente con un buen ritmo de crecimiento del PBI, pero el indicador oficial de desempleo no refleja el deterioro del nivel de vida de las clases bajas; dicho indicador es el resultado de manipulaciones estadísticas que subestiman el volumen real de desempleados y la expansión de la precarización laboral; además, otras cifras evidencian el agravamiento de los procesos de concentración de ingresos, exclusión social y empobrecimiento absoluto de amplios sectores sociales.

JORGE BEINSTEIN, *LA DECLINACIÓN DE LA ECONOMÍA GLOBAL* (1999)

Cifras sobre el mito número 3

Las falacias sobre la economía estadounidense se inician a menudo con relatos sobre el estado de cosas en los Estados Unidos que pueden ilustrarse mediante el siguiente texto tomado del artículo ya antes citado de Göran Rosenberg:

Desde la estación del subterráneo de la calle 190, en Nueva York, lo más apropiado es tomar el ascensor a Fort Tryon Park, desde donde se obtiene una vista grandiosa del río Hudson y cómodamente se puede dar un paseo hasta The Cloisters, sede de las admirables colecciones de arte medieval del Metropolitan Museum. Menos digno de admiración, pero no menos interesante de ver, es el conductor del ascensor. Tiene unos treinta años y está sentado en un pisito junto a una pequeña mesa donde hay una revista muy hojeada y un radiograbador reparado con cinta adhesiva. Su tarea consiste en apretar el botón para subir cuando se desea subir y para bajar cuando se desea bajar. Por supuesto que su tarea indirecta es también proteger el ascensor ante eventualidades desagradables –la estación de subterráneo que llega aquí pasa por algunos de los distritos menos aptos para turistas de Nueva York–, pero yo me atrevo a decir que, en lo esencial, tiene un trabajo que no existe en Suecia. (1997-98, pág. 32)

Así el autor va creando una ambientación arquetípica que termina dando al lector una imagen lamentable de los Estados Unidos en general y de su mercado de trabajo muy en particular. Esto se desarrolla luego en el texto de Rosenberg con un relato acerca de las jovencitas que trabajan en la gran tienda Bloomingdale, “cuyo trabajo consiste en llenar de perfume de promoción a los que por allí pasan”, y sobre toda aquella “gente que trabaja llenando bolsas de compras en los supermercados, llevándolas a los automóviles, sacando a pasear los perros de otros”, etc. La impresión de conjunto es que en los Estados Unidos se crean fundamentalmente “trabajos-basura”, para usar la expresión de Viviane Forrester, trabajos denigrantes y miserablemente pagados, trabajos que en realidad no deberían existir.

Veamos ahora si las estadísticas confirman esta descripción tan característica de la situación laboral en los Estados Unidos. Para ello se resume en la tabla 4 lo acontecido con la estructura laboral entre 1983 y 2002, dividiendo el empleo total en tres grandes categorías profesionales. La primera, de “alta calificación”, consiste en trabajos directivos o que requieren estudios superiores. La segunda categoría, de “mediana calificación”, agrupa profesiones u ocupaciones intermedias, que suelen requerir cierto nivel de estudios técnicos y conocimientos especializados adquiridos mediante estudios o experiencia laboral. Por último, se reúnen en la categoría de “baja calificación” el resto de las ocupaciones, que son en general aquellas que sólo requieren una práctica laboral de muy corto tiempo. Esta clasificación puede hacerse de diversas maneras, en especial en cuanto se refiere a la distinción entre las dos última categorías. Por ello se da al lector, al pie de la tabla, una descripción detallada de qué se incluye en cada categoría, usando los conceptos oficiales de la Oficina de Censos de los Estados Unidos.

TABLA 4

Estructura del empleo en los Estados Unidos de acuerdo con su grado de calificación, 1983 y 2002

En miles (1, 2 y 5) y en porcentajes (3,4 y 6)

	1	2	3	4	5	6
	1983	2002	1983	2002	Aumento	% de los nuevos empleos
Alta calificación	23.592	42.482	23.40	31.13	18.890	53.00
Mediana calificación	33.358	45.088	33.08	33.03	11.730	32.90
Baja calificación	43.884	48.915	43.52	35.84	5.031	14.10
Total	100.834	136.485	100.00	100.00	35.651	100.00

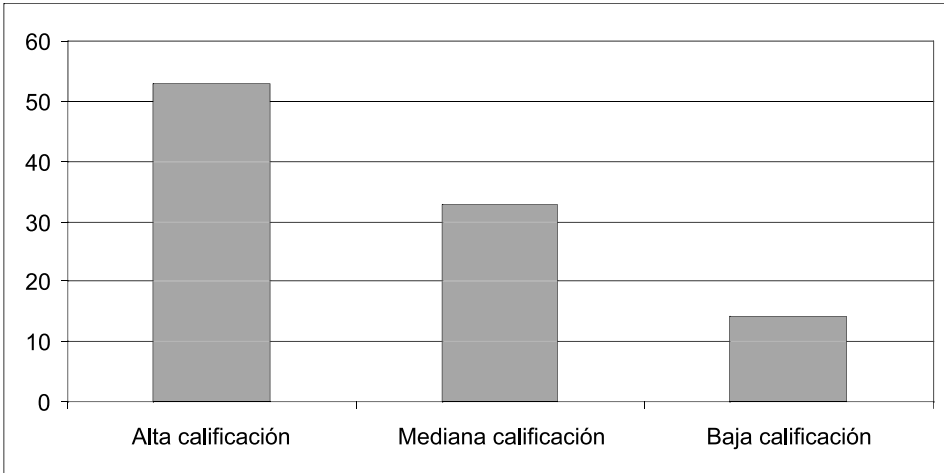
Nota: “Alta calificación” incluye todos los empleos incluidos en la categoría de “Managerial and professional specialty”; “Mediana calificación” incluye “Technicians and related support”, “Sales occupations” (excluyendo “Sales workers”), “Records processing occupations”, “Financial records processing”, “Adjusters and investigators”, “Miscellaneous administrative support”, “Protective service”, “Health service occupations”, “Precision production, craft, and repair” y “Farm operators and managers”. “Baja calificación” incluye el resto de las categorías ocupacionales.

Fuente: *Statistical Abstract of the United States 2003* (U.S. Census Bureau 2004, tabla 615)

Como se puede observar en la columna 6 –y para sorpresa de quienes se han dejado engañar por los mitos sobre los Estados Unidos–, más de la mitad de la expansión laboral entre 1983 y 2002 tuvo lugar en el segmento superior de esta clasificación. Es decir, la economía estadounidense ha estado creando masivamente trabajos de alta calificación (casi 19 millones entre 1983 y 2002), los cuales, además, superan de lejos a los trabajos poco calificados. Para expresarlo de manera gráfica, por cada trabajo de baja calificación se crearon casi cuatro trabajos de alta calificación en el período estudiado. ¡Ésta es la verdadera realidad del “infierno estadounidense”! El diagrama siguiente torna aún más clara la proporción de creación de empleo entre los diversos segmentos de calificación profesional.

DIAGRAMA 12

Distribución de la creación neta de empleo en los Estados Unidos entre distintas categorías de calificación profesional del empleo, 1983-2002, en porcentajes



Fuente: Tabla 4, columna 6

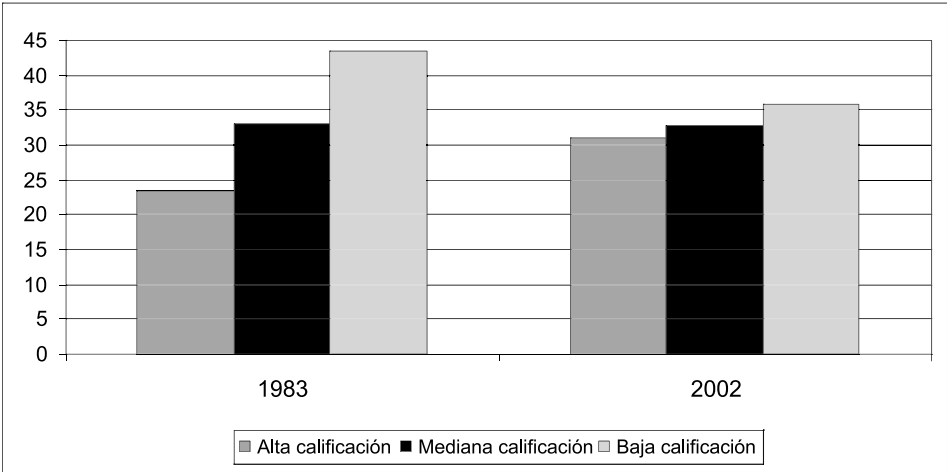
Estos millones de estadounidenses que se incorporan al mercado de trabajo de su país con puestos altamente calificados y bien remunerados no son, por cierto, los que despiertan la atención de periodistas ávidos de ver con sus propios ojos los horrores de los Estados Unidos. Ello no quiere decir, a su vez, que no se estén creando muchos trabajos de baja calificación y mal remunerados, esos trabajos despreciativamente designados como *trash jobs* (la expresión inglesa para decir “trabajo-basura”) y en los que se agrupan los llamados *working poor*. Lo que a menudo se olvida agregar es que es justamente allí donde empiezan muchas carreras laborales de emigrantes recién llegados, como por ejemplo muchos de los que en masa provienen de América Latina y que en muchos casos poseen bajísimas calificaciones laborales. Estos hombres y mujeres que huyen de la miseria latinoamericana estarían hoy, tal como ocurre en muchos países de Europa con tantos inmigrantes pobres, simplemente excluidos del trabajo si en el mercado

laboral estadounidense no existieran esas modestas vías de acceso a ese “sueño americano” que, a ojos vista, es todavía mucho más atractivo para los pobres de América Latina –aun cosechando peras o manzanas en las granjas del sur de los Estados Unidos– que el sueño mexicano, guatemalteco, boliviano, etc.

Este desarrollo, en el cual se crea una proporción tan elevada de trabajo altamente calificado, ha dado como resultado una transformación muy notable de la estructura ocupacional estadounidense. Esto es lo que se muestra en el diagrama 13.

DIAGRAMA 13

Estructura de la ocupación en los Estados Unidos, 1983 y 2002, por nivel de calificación del empleo, en porcentajes

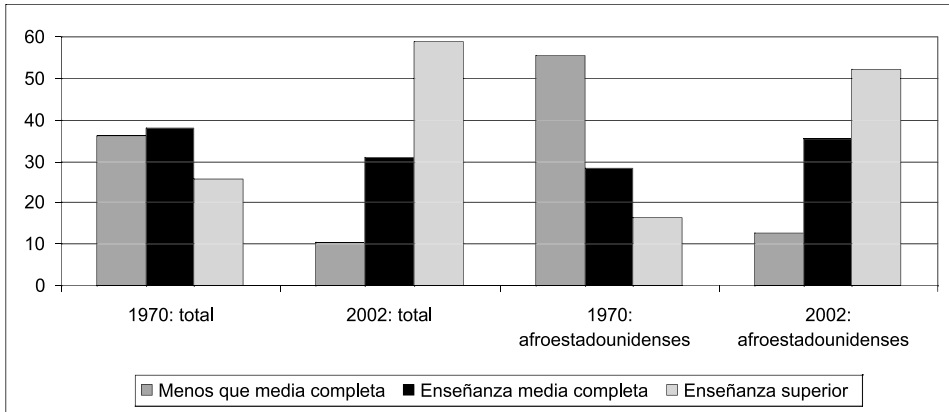


Fuente: Tabla 4, columnas 3 y 4

Este cambio estructural, que refleja una enorme demanda de trabajadores muy calificados, ha generado una verdadera revolución en los niveles educacionales de la fuerza laboral estadounidense, que se resume en el diagrama 14.

DIAGRAMA 14

Nivel educacional de la fuerza de trabajo en los Estados Unidos en 1970 y 2002, en porcentajes



Nota: “Menos que media completa” incluye a todos aquellos que no tienen un diploma de *high school*; “Enseñanza media completa” incluye a los diplomados de la enseñanza media que no han seguido estudios superiores; “Enseñanza superior” incluye a todos los que han seguido algún tipo de estudios superiores.

Fuentes: *Statistical Abstract of the United States 1994 y 2003* (U.S. Census Bureau 1995 y 2004, tablas 630 y 591)

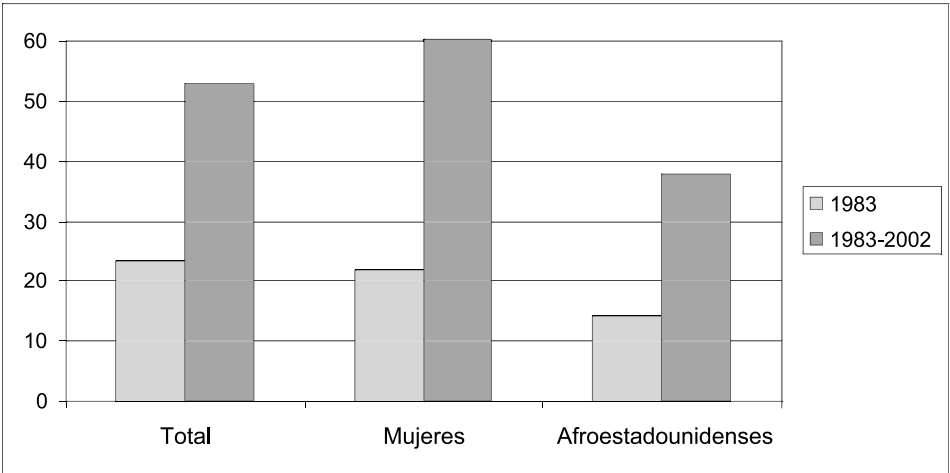
Aquí se puede observar no sólo un cambio dramático en lo referente a la fuerza laboral en su conjunto sino además un cambio aún más dramático en lo que respecta a la parte de la población estadounidense que en la estadística se designa como “*black*” y que a continuación llamaremos afroestadounidense. Se ve allí que quienes tenían menos que un diploma de la enseñanza media se reducen, tras haber constituido más de la mitad, a menos de la octava parte, y también que aquellos que gozan de los niveles más altos de educación aumentan más del triple. Y no sólo esto: este aumento del nivel educacional es –contradiendo todos los mitos acerca de un país cada día más polarizado– mucho más rápido entre los afroestadounidenses que en la población en general. Como se observa sin mayor dificultad en el gráfico, los niveles educacionales de la minoría afroestadounidense

se acercan en forma espectacular a los niveles promedio de la población estadounidense en general.

Esta constatación nos lleva directamente a uno de los componentes esenciales del mito demonizador del mercado laboral de los Estados Unidos. Se trata de la descripción de éste como profundamente injusto, que castiga a las minorías raciales, en especial a la afroestadounidense, condenándola a la exclusión y a la vida miserable del gueto. Se trata, según el mito, de un mercado de trabajo que sólo favorece a los llamados *WASP* (*White Anglo-Saxon Protestant*), es decir, a la minoría blanca de origen anglosajón y en particular a su parte masculina. Éstos serían los únicos ganadores de una economía en la que todos los demás pierden. Los diagramas 15 y 16 muestran que lo que en verdad ocurre en la tan vilipendiada realidad estadounidense con, por ejemplo, las mujeres y los afroestadounidenses.

DIAGRAMA 15

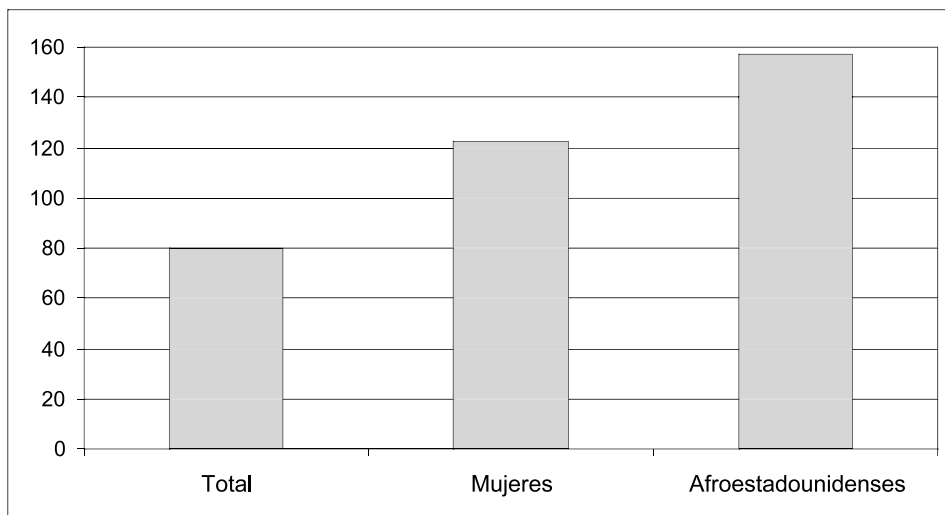
Proporción de la población ocupada con trabajos de alta calificación en los Estados Unidos en 1983 y de la expansión del empleo entre 1983 y 2002



Fuente: *Statistical Abstract of the United States 2003* (U.S. Census Bureau 2004, tabla 615)

DIAGRAMA 16

Variación porcentual del empleo de alta calificación en los Estados Unidos entre 1983 y 2002



Fuente: *Statistical Abstract of the United States 2003* (U.S. Census Bureau 2004, tabla 615)

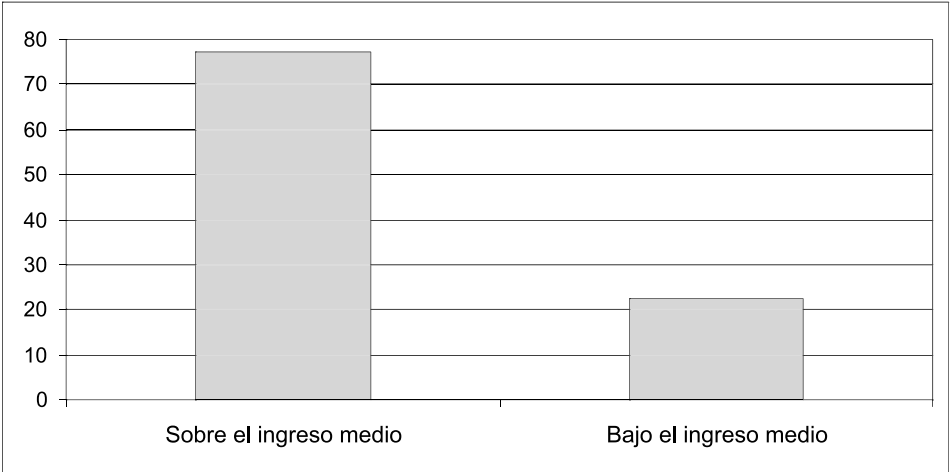
Como se puede constatar, los avances ocupacionales relativos de las mujeres y los afroestadounidenses son claramente superiores a los de la población estadounidense en general. La tendencia ha sido, por lo tanto –y tal como ya lo hemos visto con respecto a la educación–, una nivelación de las condiciones de trabajo entre los diversos sectores de la población estadounidense. El mito del WASP siempre más privilegiado es, como tantas otras cosas, sólo un mito. ¡Quienes más se han beneficiado del dinamismo de la economía estadounidense son justamente aquellos que un periodismo superficial y un antinorteamericanismo proverbial nos han pintado una y mil veces como sus grandes perdedores!

Ahora bien, los mitómanos podrían, quizá, llegar a reconocer todo esto pero de todas maneras llegar a cuestionar este planteamiento diciendo que se trata de trabajos cada vez peor remunerados y de un mercado de trabajo donde el abismo

entre la minoría que gana bien y la mayoría explotada se amplía de manera constante. Este supuesto estado de cosas es considerado por muchos como la verdad más sólidamente establecida acerca de la economía estadounidense. Veamos por ello que pasó en realidad con el desarrollo de los salarios en los Estados Unidos durante la década de los 90. El diagrama 17 muestra la distribución de la expansión laboral estadounidense durante esa década entre empleos con remuneraciones superiores e inferiores a la remuneración media del país (478 dólares por semana en 1999).

DIAGRAMA 17

Proporción de los nuevos puestos de trabajo creados en los Estados Unidos entre 1989 y 1999 con remuneraciones superiores o inferiores a la remuneración media en 1999



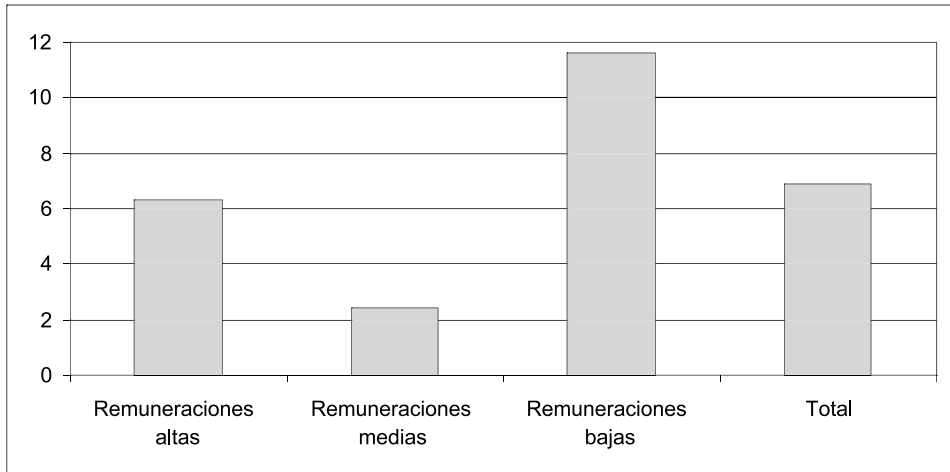
Fuente: *Earnings and employment trends in the 1990s* (Ilg y Haugen 2000, tabla 2)

Como se puede apreciar, tres de cada cuatro trabajos nuevos, o doce millones de un total de quince millones, recibieron remuneraciones que estaban por sobre la media de la economía estadounidense. Ahora bien, para sorprender aún más al lector veamos si al menos la diferencia entre las remuneraciones más altas y las más bajas ha aumentado. El gráfico 18 muestra el incremento salarial de la década

de los 90 dividiendo el mercado laboral estadounidense en tres grandes segmentos: remuneraciones altas, medianas y bajas.

DIAGRAMA 18

Aumento salarial porcentual en los Estados Unidos 1989-99 en los sectores de remuneraciones altas, medias y bajas en 1989



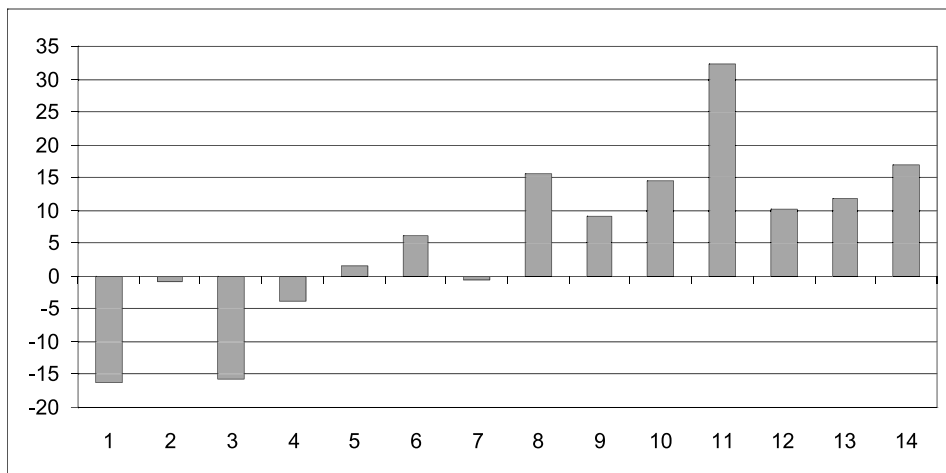
Nota: Remuneraciones altas son aquellas de 600 dólares semanales o más en 1988; las remuneraciones medias oscilan entre 350 y 600 dólares ese mismo año; remuneraciones bajas son las inferiores a 350 dólares en 1988.

Fuente: *Earnings and employment trends in the 1990s* (Ilg y Haugen 2000, tabla 2)

Tal como muestra el gráfico, fueron los sectores de remuneraciones bajas los que experimentaron el aumento salarial más fuerte, ¡llegando prácticamente a duplicar el aumento salarial de los sectores mejor remunerados! Para que no quede duda alguna sobre la tendencia imperante en los Estados Unidos durante la década de los 90, se presenta en el diagrama 19, una comparación entre el desarrollo salarial de las siete categorías profesionales mejor remuneradas (columnas 1 a 7) con el de las siete peor remuneradas (columnas 8 a 14) en 1989.

DIAGRAMA 19

Variación salarial porcentual en los Estados Unidos de 1989 a 1999 para las siete categorías ocupacionales mejor remuneradas y las siete peor remuneradas en 1989



Nota: Las siete categorías ocupacionales mejor remuneradas son, de la más a la menos remunerada, las siguientes: 1) Professional specialty (mining); 2) Executive, administrative and managerial (mining); 3) Professional specialty (wholesale trade); 4) Professional specialty (construction); 5) Executive, administrative and managerial (manufacturing); 6) Professional specialty (manufacture), y 7) Executive, administrative and managerial (transportation and public utilities). Las siete categorías ocupacionales peor remuneradas son, de la más a la menos remunerada, las siguientes: 8) Sales occupations (services); 9) Operators, fabricators, and laborers (services); 10) Sales occupations (retail trade); 11) Farming, forestry and fishing (services); 12) Service occupations (services); 13) Operators, fabricators and laborers (retail trade); 14) Service occupations (retail trade).

Fuente: *Earnings and employment trends in the 1990s* (Ilg y Haugen 2000)

Una vez más el resultado es diametralmente opuesto a los mitos. Son los empleos peor remunerados los que con claridad han sido los grandes ganadores de la década de los 90. Los verdaderos perdedores hay que buscarlos en el lugar más inesperado para quienes se han dejado engañar por la demonización de la economía estadounidense, es decir, entre las profesiones mejor remuneradas.

Este desarrollo viene a invertir la evolución salarial cada vez más polarizada que efectivamente se había podido constatar desde la década de los 70 y que dio origen al pronóstico apocalíptico acerca de una polarización salarial siempre creciente en la economía estadounidense. Este pronóstico falso se basó en una extrapolación indebida de la tendencia de esos años, error muy propio de aquellos que no tienen idea de la dinámica estructural de la economía capitalista. Lo típico, e históricamente comprobado muchas veces, es que en épocas de rápido cambio estructural tienden a ampliarse las diferencias salariales, en particular entre las nuevas profesiones en alza y las viejas profesiones en retroceso. El premio a la educación y la recalificación profesional aumenta entonces en forma drástica, impulsando un reacomodamiento de la fuerza de trabajo a la demanda que generan las nuevas ramas de producción. Esto fue justamente lo que ocurrió desde mediados de la década de los 70, al irrumpir las nuevas tecnologías de la información. Pero a esta fase de desequilibrio reestructurador –o de “destrucción creativa”, para usar la expresión clásica de Schumpeter–normalmente le sucede una fase contraria, en que el crecimiento de la oferta de fuerza de trabajo en las nuevas profesiones tiende a superar a la demanda, generando una caída relativa de los salarios en muchas de esas profesiones de punta y una recuperación paralela de los ingresos de sectores más tradicionales del mercado laboral, en los cuales la oferta excesiva de trabajadores ha desaparecido. Este efecto puede verse reforzado por el propio desarrollo tecnológico que, al madurar, revoluciona también las condiciones de trabajo en las nuevas profesiones de punta.

Esto es precisamente lo que ha acontecido en los Estados Unidos en la década de los 90. Esta tendencia hacia la nivelación relativa de los salarios, que hoy puede documentarse empíricamente, había sido augurada, ya en 1994, por uno de los economistas contemporáneos más perspicaces, Paul Krugman, en un ensayo titulado *La venganza de la tecnología*:

Las profesiones de alta calificación, cuyos miembros se han visto tan favorecidos durante los últimos veinte años, pueden llegar a ser el equivalente moderno de los tejedores de comienzos del siglo XIX, cuyos ingresos crecieron enormemente como consecuencia de la mecanización de la hilandería, pero sólo para desplomarse cuando la revolución tecnológica alcanzó esa profesión. Sospecho, por lo tanto, que la era actual de creciente desigualdad y devaluación del trabajo ordinario puede resultar ser sólo una fase temporaria (...). Mi predicción es que la actual era de desigualdad será reemplazada por una era dorada de igualdad. (1997, págs. 202-03)

Examinemos, por último, la famosa historia de los estadounidenses pobres que tienen varios trabajos y que aun así no pueden vivir decentemente. El hecho de que este tipo de estadounidenses exista está más allá de toda duda, pero lo interesante a discutir es cuán común es este fenómeno y, más en general, el hecho de que un mismo trabajador sea un *multiple jobholder*, es decir, que tenga simultáneamente varias ocupaciones. Según los mitos –bien ilustrados por la jocosa cita de Ulrich Beck que encabeza este capítulo–, parecería que una mayoría siempre creciente de trabajadores estadounidenses se hallara en esta situación. Pero, una vez más, la estadística nos muestra un cuadro por entero diferente del mito: a fines de 2003 tan sólo el 5,2% –o, en la práctica, uno de cada veinte trabajadores estadounidenses– era un *multiple jobholder*. Pero no sólo esto: ¡la proporción de esta clase de trabajadores en el total de la fuerza de trabajo estadounidense ha ido disminuyendo desde mediados de la década de los 90, hasta encontrarse hoy en el mismo nivel que en 1970!

MITO NÚMERO 4

NOS ESTÁN ROBANDO NUESTROS TRABAJOS

Síntesis del mito:

No existe una crisis generalizada del empleo. La crisis afecta fundamentalmente a las sociedades desarrolladas y es una consecuencia de la globalización. El trabajo está desapareciendo en los viejos centros industriales, o es remunerado de manera cada vez más miserable, debido a la presión ejercida por los nuevos productores de los países pobres. El capital y las empresas se están desplazando hacia los países donde el trabajo es barato, usándolos como plataformas exportadoras para desde allí conquistar los mercados mundiales. Así se destruyen las bases del bienestar y de la democracia en las sociedades avanzadas.

Este mito, que circula profusamente no sólo en Europa Occidental sino también en los Estados Unidos, constituye una alternativa a los mitos 1 y 2 (aunque muchos los mezclan sin más cuando así les conviene). En este caso, la crisis del trabajo es vista como un problema de los países industrializados o, en el caso de América Latina, de países “semiindustrializados” que no pueden competir con la baratura y las condiciones laborales extremas en los nuevos centros industriales asiáticos. Éste sería el resultado de la creciente movilidad del capital y de las nuevas posibilidades de las compañías transnacionales, en la era de la revolución de la información, de explotar brutalmente a las masas pobres del Tercer Mundo en general y de Asia en particular. Paul Krugman, autor de una de las críticas más devastadoras contra tal falacia, nos ha entregado una óptima síntesis de ésta, que usaremos aquí como su primera ilustración.

La “versión Paul Krugman”:

Las tecnologías modernas de transporte y comunicación hacen posible producir cualquier cosa en cualquier lugar. (...) La consecuencia es que se está dando una reubicación masiva del capital y la tecnología desde los países de salarios altos de Occidente hacia los países de salarios bajos en vías de desarrollo. Este desplazamiento del capital, junto con el influjo masivo de importaciones de bajo costo, está destruyendo los trabajos bien pagados de las industrias que antaño daban sustento a una amplia clase media tanto en Europa como en los Estados Unidos. En resumen, la globalización favorece al capital occidental pero es devastadora para el trabajo occidental.

PAUL KRUGMAN, *POP INTERNATIONALISM* (1997, pág. 193)

La versión internacional (estilo Davos):

En los países llamados industrializados se da empleo a 350 millones de personas que reciben un salario de unos 18 dólares por hora. Sin embargo, durante los últimos diez años la economía mundial ha ganado acceso a una serie de grandes países muy poblados, como China, la ex Unión Soviética, India, México, etc. En su conjunto, se puede estimar que una fuerza de trabajo de aproximadamente 1.200 millones de seres humanos se ha vuelto accesible a un costo horario promedio de dos dólares, y en muchas regiones incluso a menos de un dólar. (...) La pérdida de industrias es por ello inevitable para las economías occidentales (...). Así, el problema de la creación de riqueza en las naciones industrializadas se torna cada día más agudo.

WORLD ECONOMIC FORUM, *THE WORLD COMPETITIVENESS REPORT 1994*

(1994, pág. 75)

La versión latinoamericana:

Gigantes como la India o China producen ingenieros tan buenos o mejores que los estadounidenses o europeos, pero dispuestos a trabajar durante más de medio año por lo que éstos ganan en un mes. Por ende, una industria como la del software no lo piensa dos veces y se muda a Oriente. Pero Internet y la banda ancha están ampliando esta migración a muchos servicios, desde el que presta un radiólogo, un diseñador, un auxiliar judicial, un analista financiero o cualquier clase de consultor. El cuartel central de la empresa podrá permanecer en Occidente, pero da trabajo en Oriente. Por eso, algunos dicen

que es mentira que el actual crecimiento económico estadounidense no genere empleo: lo genera, pero en otra parte. (...) Alguien que hasta ahora vivía con holgura de su cerebro en la Costa Oeste no puede emigrar a la India o China; para su infortunio, es un factor básicamente inmóvil, mientras que su puesto de trabajo se ha vuelto absolutamente móvil: pasa de sus manos a las de otro en ultramar.

JULIO NUDLER, *EL NUEVO BOQUETE CAPITALISTA*

(PÁGINA 12, 17 DE ENERO DE 2004)

Cifras sobre el mito 4

El método más común para hacer creíble este mito consiste en recurrir a aquel tipo de relato sugestivo que utiliza el periodista sueco Göran Rosenberg para dar una idea escalofriante del mercado de trabajo estadounidense. Permítasenos dar aquí un ejemplo característico de esta forma “impresionista” de argumentar, mediante una cita de un capítulo de *Die Globalisierungsfalle* aptamente titulado *Tres hindúes por un suizo*:

Hace ya unos diez años los jefes de los departamentos de investigación y desarrollo de empresas como Hewlett-Packard, Motorola e IBM empezaron a emplear técnicos mal remunerados de la India. Compra de cerebros (brain shopping) fue la forma de llamar a esta nueva manera de bajar los costos. A veces se alquilaba un avión entero para transportar esta fuerza de trabajo tan deseada. Al comienzo, los expertos locales en software se opusieron a esta competencia vía salarios bajos y recibieron el apoyo del gobierno, que sólo en casos excepcionales otorgó visas a los expertos hindúes en computación. Pero esto no ayudó mucho a los especialistas estadounidenses en software. Muchas empresas, sencillamente, mudaron sus departamentos de desarrollo a la India (...). Diez años después de este comienzo, bastante inocente, de la importación de personal a California, ya nada es como era en los centros donde se originó el desarrollo de la nueva tecnología en los Estados Unidos, Europa Occidental o Japón. (...) Y esto es sólo el comienzo. A partir de 1990 un millón más de trabajadores calificados en informática, provenientes de Rusia y Europa Oriental, presionan para ingresar en el mercado. (Martin y Schumann, 1996, págs. 123-24)

Así se va creando la idea de que estamos en medio de una guerra a muerte entre “nosotros” y “ellos”, una lucha que los trabajadores del mundo desarrollado están condenados a perder, puesto que “ellos” son mucho más baratos, menos protegidos y más explotados en general. Es por eso que se estaría produciendo el desempleo y la decadencia social en los viejos centros industriales, ¡allá –en China, la India y otros países del Tercer Mundo en rápido desarrollo– están los verdaderos responsables de tantas desgracias y de esa inseguridad en aumento que como un fantasma recorre los países industrializados! A partir de este tipo de descripciones, destinadas a fomentar el miedo a lo foráneo, no es de extrañar que un Jean-Marie Le Pen y otros xenófobos, proteccionistas y nacionalistas militantes hayan hecho de la lucha contra la “mundialización”, como se le llama en Francia, una de sus consignas más seductoras.

Este mismo tipo de amenazas ha vuelto a hacerse actual en los Estados Unidos, en torno de la llamada *jobless recovery* (que, para pena de los profetas apocalípticos, terminó a mediados del 2003 para dar paso a partir de septiembre a una recuperación del empleo). Un ejemplo típico es este párrafo tomado de un artículo reciente de Paul Craig Roberts:

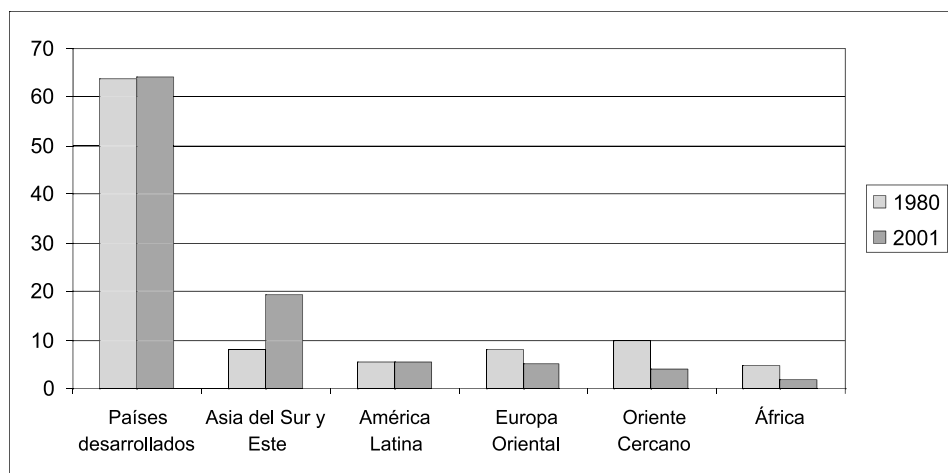
Como resultado del outsourcing, la producción en otros países y el trabajo vía Internet, la recuperación en los Estados Unidos está creando trabajo para los extranjeros, no para los estadounidenses. Cada día leemos sobre una nueva corporación gigante que reemplaza miles de trabajos estadounidenses desplazando sus operaciones hacia la India, China u otro país foráneo, donde trabajo de la misma calidad que el de los estadounidenses puede comprarse por una fracción de los sueldos y salarios de Estados Unidos. (2004, págs. 2-3)

Volvamos ahora la mirada hacia la realidad, al menos aquella realidad que las estadísticas pueden reflejar. Si esta falacia tuviera el más mínimo asidero en el desarrollo que el planeta ha experimentado durante las últimas décadas, entonces

debería ser posible constatar una caída drástica en la participación de los países desarrollados en el comercio mundial, ya que, según esta falacia, sus productos deberían haber sido masivamente desplazados por los productos provenientes de los países pobres. El diagrama 20 muestra lo que en verdad ha acontecido entre 1980 y 2001.

DIAGRAMA 20

Distribución porcentual de las exportaciones mundiales de bienes entre diversas regiones, 1980 y 2001



Nota: Europa Oriental incluye también a las repúblicas de Asia Central que formaban parte de la URSS.

Fuente: UNCTAD *Handbook of Statistics 2002* (United Nations 2002, tabla 1.1A)

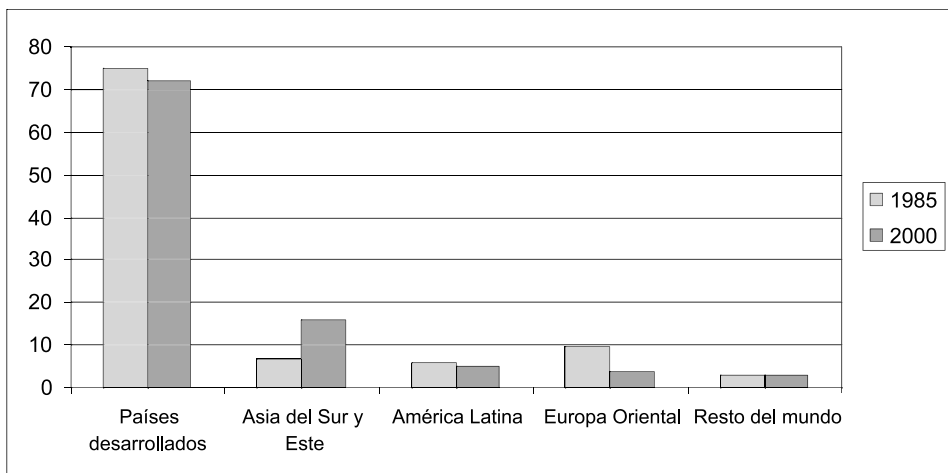
Como fácilmente se puede comprobar, no ha ocurrido nada parecido a un colapso de las exportaciones de los países desarrollados. Muy por el contrario, éstas incluso han ganado terreno en el marco de una economía global en enorme expansión. Las grandes ganadoras relativas del período en cuestión son las naciones del sur, el este y el sudeste asiático, que han duplicado su participación en las exportaciones mundiales. Pero esto no se ha dado a costa de los países ya industrializados sino de los de África, Europa Oriental, Cercano Oriente y Asia Central. Esto, sin embargo, no debe interpretarse como si los asiáticos hubieran desplazado exportaciones de estas regiones,

ya que no nos hallamos aquí ante un juego de suma cero sino, como ya se indicó, ante una economía mundial tremendamente expansiva ¡que, en cuanto a las exportaciones, se ha triplicado entre 1980 y 2001! Por lo tanto, aun la mayoría de aquellos que parecen ser los perdedores de este período no lo son sino de manera relativa. En términos absolutos, casi todos los países de la Tierra han visto aumentar considerablemente sus exportaciones en esta era de globalización y crecimiento acelerado. En resumen, aquella famosa lucha a muerte con la que los profetas de la desventura quieren asustarnos no existe. Lo que, por el contrario, existe es una dinámica de crecimiento en que el progreso de unas naciones alienta el progreso de otras, abriéndose mutuamente mercados y por ende posibilidades de desarrollo.

Lo que hemos observado respecto de las exportaciones se aplica también a la producción industrial, si bien en este caso –tal como lo muestra el gráfico 20– con un pequeño declive relativo de la cuota de los países desarrollados. Esto refleja, por cierto, no un retroceso sino simplemente un crecimiento un poco más lento que el de los países en desarrollo, cuyo ritmo general de progreso industrial fue nada menos que excepcional en las décadas de los 80 y 90: ¡5,2% anual de 1981 a 1991 y 6,3% entre 1991 y 2001!

DIAGRAMA 21

Distribución porcentual del valor agregado industrial entre diversas regiones, 1985 y 2000



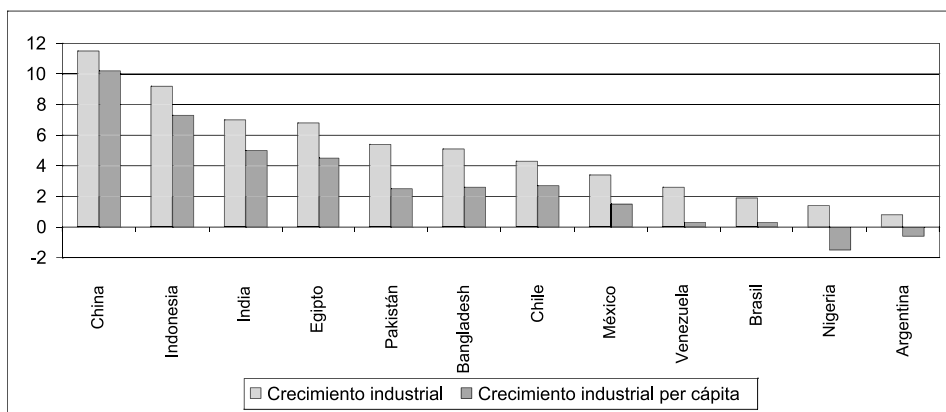
Nota: Europa Oriental incluye también a las repúblicas de Asia Central que antes formaban parte de la URSS.

Fuente: *International Yearbook of Industrial Statistics 2003* (UNIDO 2003, tabla 1.1)

El crecimiento industrial excepcionalmente fuerte de los países de Asia del Este, Sudoeste y Sur se refleja en los avances relativos de esta región, que aumenta en más del doble su participación en el valor agregado industrial del mundo. Ello explica el retroceso relativo de otras regiones, a pesar de un crecimiento industrial que en general ha sido muy intenso. Las diferencias en cuanto al dinamismo industrial en los países en desarrollo pueden ilustrarse con ayuda del diagrama 22, donde se muestra la tasa de crecimiento industrial en términos absolutos y per cápita de una serie de países asiáticos, africanos y latinoamericanos.

DIAGRAMA 22

Crecimiento porcentual anual del valor agregado industrial en diversos países, 1981-2001



Fuente: *International Yearbook of Industrial Statistics 2003* (UNIDO 2003, tabla 1.3)

Las tasas de crecimiento industrial de China durante este período convierten a este país en el más exitoso de la historia en términos de industrialización, dando la pauta de lo que un país atrasado puede ser capaz de alcanzar en esta época de globalización y cambio tecnológico intensos. Otras naciones del Asia del Este y

del Sudeste comparten, aunque a un ritmo un poco más lento, la proeza china. También las grandes naciones del sur del Asia –India, Pakistán y Bangladesh– han entrado en un proceso de crecimiento industrial notable, con lo que, de hecho, naciones que abarcan más de la mitad de la humanidad están industrializándose a un ritmo prácticamente nunca antes visto. Otras regiones muestran en general un dinamismo muy inferior, y llegan incluso a constatarse, en la década de los 90, algunos casos de retroceso industrial, como los de Colombia y Cuba en América Latina, así como de una veintena de países de África, Europa Oriental y la ex Unión Soviética. Se trata, por lo común, de países que no han podido sacar provecho o que simplemente han estado ausentes de la globalización debido a conflictos fratricidas, alto nivel de inestabilidad política, regímenes dictatoriales aislacionistas o instituciones que imposibilitan la creatividad empresarial y el funcionamiento normal de la economía de mercado.

En resumen, el éxito industrial sin precedentes de los pueblos asiáticos no se ha logrado a expensas de otros, y en particular no a costa de los viejos países industrializados, que hoy elaboran productos industriales como nunca antes. Se trata, una vez más, de la regla básica de una economía de mercado en la cual el éxito de unos crea condiciones para el éxito de muchos otros, abriendo nuevos mercados y posibilidades de especialización. A esta visión global del proceso de desarrollo en las sociedades abiertas los profetas de la amargura contraponen hechos puntuales, siempre dramáticos, en que una empresa o una rama de producción se ve afectada por la competencia foránea. Estos hechos impactantes son los que suelen difundirse a través de los medios de comunicación, dando la imagen de una lucha a muerte en el seno de una economía en la cual, para que unos ganen, otros tienen que perder. Así se van creando los mitos, a pesar de toda la evidencia que nos proporcionan las estadísticas agregadas acerca del desarrollo a largo plazo del sistema capitalista moderno.

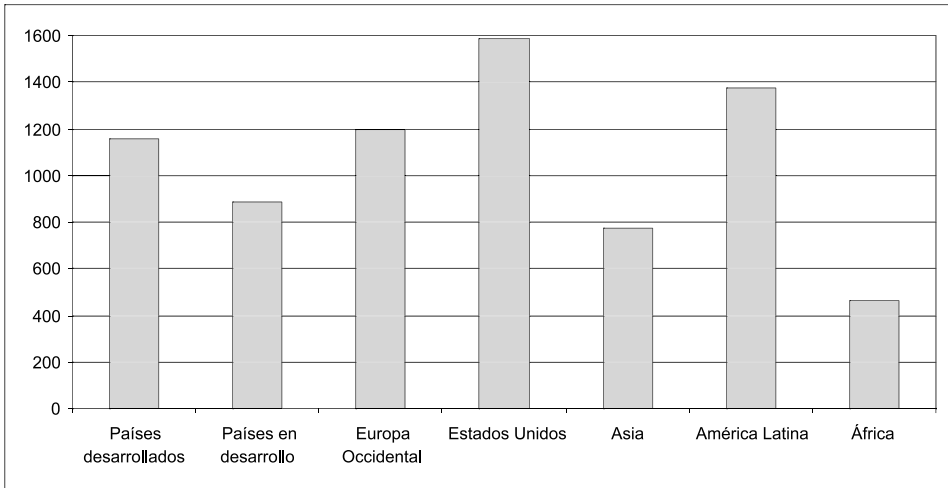
Lo que normalmente se olvida mencionar cuando se habla de los éxitos exportadores de las nuevas naciones industriales es que esas naciones no sólo son grandes exportadoras sino también grandes importadoras. Más aún, durante largos períodos muchas de esas naciones han importado más de lo que han exportado, lo que es lógico cuando paralelamente se da una cierta importación de capital. Y esto es todavía más claro respecto de aquello que tantos indican como el gran peligro, vale decir, el comercio de productos industriales. En este caso, el excedente exportador de los países desarrollados ha sido aplastante durante largos períodos. De esta manera, las nuevas naciones industriales realmente han creado más posibilidades para otros, en particular para las viejas naciones industriales, que las que ellos mismos han tomado de otros.

Ahora bien, una parte central del argumento apocalíptico es que el capital internacional se está redirigiendo masivamente a los nuevos centros de producción, dejando a los viejos centros industriales sin recursos y por ello sin trabajo. Éste es, de todos, el argumento más mentiroso, que refleja, por lo grotesco de la afirmación, la mala fe de quienes lo utilizan. El *stock* o la suma acumulada de inversiones extranjeras directas se ha más que decuplicado entre 1980 y 2001, dando a todas las naciones y regiones enormes posibilidades de recibir un flujo creciente de inversiones. Esto es lo que se puede observar en el diagrama 23, donde se muestra el aumento de las inversiones directas extranjeras en diversas regiones y países entre 1980 y 2001.

DIAGRAMA 23

Aumento del *stock* de inversiones directas extranjeras entre 1980 y 2001

Índice: 1980 = 100

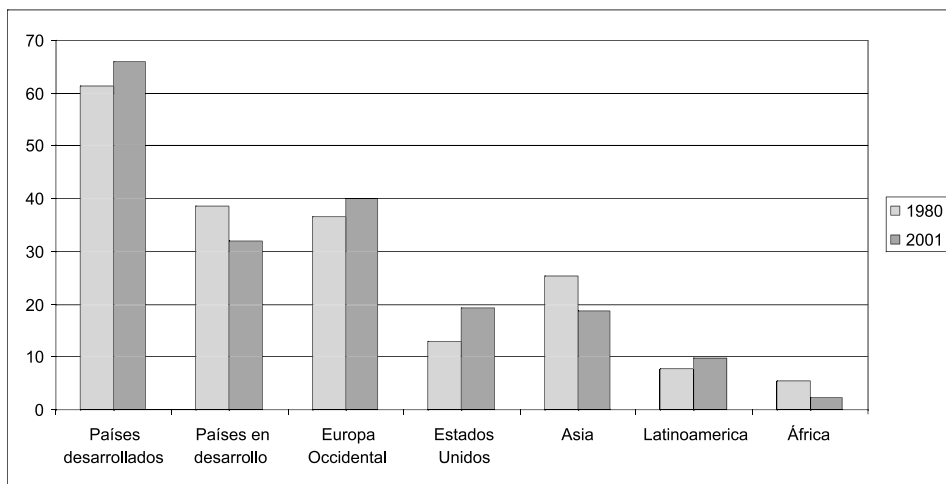


Fuente: *World Investment Report 2002* (UNCTAD 2002a, anexo, tabla B.3)

Este diagrama debe de resultar poco creíble para quienes se han dejado engañar por los profetas de la desventura, en especial en los países desarrollados y no menos en los Estados Unidos. Como se observa, son justamente los viejos centros industriales, con los Estados Unidos a la cabeza, los que más atraen inversiones directas y acumulan más y más capital extranjero en su seno. Lo que no impide, por fortuna, constatar que las inversiones directas de capital extranjero también se incrementan, aunque un poco más lentamente, en otras partes del mundo. Este desarrollo ha llevado al cambio porcentual de la distribución global del *stock* de inversiones extranjeras que se refleja en el diagrama 24.

DIAGRAMA 24

Distribución porcentual del *stock* de inversiones extranjeras directas en 1980 y 2001



Fuente: *World Investment Report 2002* (UNCTAD 2002a, anexo, tabla B.3)

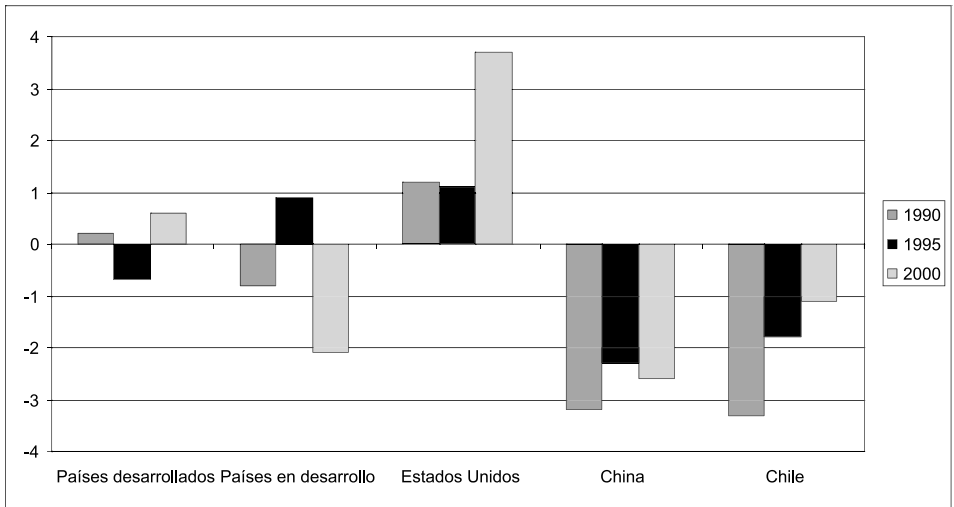
De nuevo constatamos que el ganador relativo más importante es Estados Unidos, seguido por las naciones de Europa Occidental, es decir, justamente por aquellos países en los cuales tanto se ha divulgado el mito del “peligro asiático”, que estaría privándolos del acceso al capital y por ello al progreso y el trabajo. Si algo hubiera que lamentar en este caso, sería exactamente lo contrario, es decir, que la globalización no esté desplazando aún más capital hacia los países en desarrollo, ya que no es el exceso de capital foráneo, sino su falta relativa, lo que todavía aflige a muchos países pobres. Pero esto no es un problema de la globalización en sí misma, sino de la limitada fuerza de atracción de esos países debido a deficiencias institucionales y conflictos internos que dificultan o han tornado imposible esa inversión tan necesaria.

Aun así podría argumentarse que, a fin de cuentas, y más allá de cómo se distribuya, se trata, en lo esencial, de capital y recursos financieros generados en el

mundo desarrollado y que, por lo tanto, cada dólar o euro que se desplaza hacia afuera les quita crecimiento, desarrollo y trabajo. Esto podría parecer lógico a quien sólo ve un lado de la medalla y poco entiende de cómo funciona la economía moderna. Las inversiones directas de capital generan normalmente flujos contrarios de ganancias, así como los préstamos generan intereses. Ésta es la esencia de la economía moderna, en la que el inversor espera devengar un provecho de su inversión (que, de otra manera, como todos lo entendemos, no se realizaría). Es por esto que, al hacer el balance total de los movimientos financieros, se constata que los países exportadores de capital tienden a mostrar un saldo neto positivo en sus relaciones financieras con el extranjero. A su vez, las naciones que más importan capital y más se desarrollan tienden a mostrar un déficit en el balance total de recursos financieros (que se compensa lógicamente con un saldo positivo en la balanza comercial). Esto se observa con facilidad estudiando la diferencia entre ahorro interno e inversión interna en diversas regiones y países. Si el ahorro supera a la inversión interna significa, usualmente, que se está dando una transferencia neta de recursos financieros hacia el extranjero y, por el contrario, un excedente de la inversión sobre el ahorro interno implica, necesariamente, un suplemento financiero del exterior. En el diagrama 25 se muestra el saldo para algunos países y regiones, donde un resultado positivo indica una importación neta de recursos, y un resultado negativo, una salida neta de ellos. Los tres países que aquí se presentan son los más exitosos en su respectiva región: los Estados Unidos con respecto a los países occidentales desarrollados, China con respecto a Asia, y Chile con respecto a América Latina.

DIAGRAMA 25

Inversión interna menos ahorro interno en porcentaje del PIB de la región o el país respectivo, 1990, 1995 y 2000



Fuente: *World Economic and Social Survey 2002* (UN, Department of Economic and Social Affairs 2002, tablas A.5 y A.6)

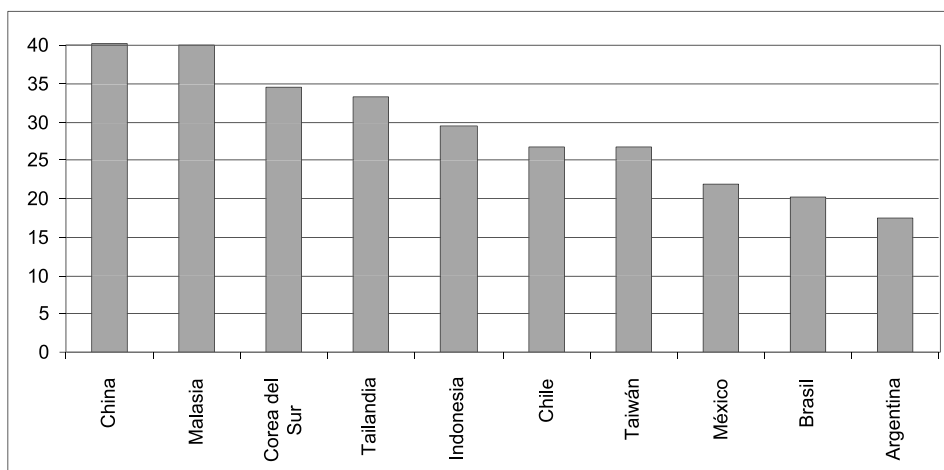
Mirando este diagrama podría decirse, contrariamente al mito, que son los países en desarrollo los que financian a los países desarrollados, pero afirmar esto sería tan sólo una falacia más, ya que se olvida que lo aquí se está distribuyendo es, en circunstancias normales, el aumento de riqueza que las inversiones han tornado posible.

Dos aclaraciones se imponen aquí, para concluir, en torno a un par de malentendidos fundamentales en el tema de las relaciones económicas internacionales en el mundo de hoy. La primera de ellas se refiere a la relación entre capital foráneo y ahorro interno como motor del desarrollo de las naciones. La presencia de grandes flujos de capital es un hecho central de la economía globalizada que concita, con toda razón, gran atención. Pero esto no debe llevar a

la creencia de que el desarrollo o la falta de desarrollo de las naciones se deba, en lo esencial, a esos flujos. La verdad es bastante diferente, y es fundamental no perderla de vista. En una economía de mercado en expansión es la propia laboriosidad, el espíritu de empresa, la capacidad de ahorro, y por ende de inversión, la clave del progreso. Puede resultar prosaico decirlo, pero tanto hoy como ayer la regla indica que es con el sudor de la propia frente como se gana una vida más próspera. El progreso puede ser estimulado desde afuera, pero no viene de afuera. Es en el seno de cada nación o región, en sus centros de trabajo y educación, donde se decide su destino. Para ejemplificar esto y no dejar ninguna duda acerca de dónde radica el secreto del éxito o del fracaso, echemos una mirada al ahorro interno de algunas naciones asiáticas y latinoamericanas. Así se puede constatar que, ya se trate del “milagro asiático” o el rápido progreso chileno, éstos no tienen nada de milagrosos, sino que se trata de puro esfuerzo y ahorro en el marco de economías capitalistas sólidas y abiertas hacia el exterior.

DIAGRAMA 26

Ahorro interno en porcentaje del PIB del país respectivo, promedio de los años 1990, 1995 y 2000



Fuente: *World Economic and Social Survey 2002* (UN, Department of Economic and Social Affairs 2002, tabla A.6)

La segunda aclaración que queremos hacer se refiere a la extensión de la “amenaza” al trabajo que comporta el proceso de globalización que se halla actualmente en marcha. Aquí existe un malentendido fundamental, origen de muchas de las falsedades más destructivas que hoy están en boga. Se cree, o quieren hacer creer quienes tienen interés en sembrar el miedo, que con la globalización casi todos los puestos de trabajo se encontrarían potencialmente amenazados por competidores de otros países. Esto no es más que un mito, que se vuelve cada vez más ajeno a la realidad en la medida en que nos adentramos en una economía cada vez más dominada por los servicios interpersonales y otros en que la proximidad física y cultural resulta esencial. Estos servicios, como también gran parte del resto de la producción, ni pueden ser desplazados hacia el extranjero ni están amenazados por la competencia foránea. Los famosos ejemplos acerca de los desplazamientos hacia Asia de servicios relacionados con la computación, y otros semejantes que tan a menudo se dan, no sirven sino para ocultar lo que es lo esencial en las economías modernas de servicios, a saber, que la abrumadora mayoría de los trabajos –hoy en día alrededor de las tres cuartas partes– ni están, ni tampoco estarán en el futuro, amenazados por productores foráneos. Tal como hace poco lo constató *The Economist* en su editorial principal: “Tanto la migración actual como la pronosticada migración de trabajos del sector de servicios es pequeña, y con toda probabilidad seguirá siéndolo” (19 de Febrero de 2004, pág. 11).

Más aún: el mito de la amenaza foránea ni siquiera es válido en lo referente al área de la informática. En la década de los 90 fueron justamente las profesiones y los empleos relacionados con la computación y el procesamiento de la información los más expansivos en las economías desarrolladas, y el pronóstico a futuro es similar. Así, se pronostica para los Estados Unidos que las siete categorías ocupacionales de más rápida expansión hasta 2010 –todas ellas con un crecimiento previsto de entre el 66% y el 100% en una década– estarán dentro del área de la computación (Hecker, 2001).

De tal modo, podemos concluir diciendo que la prosperidad a la que tengamos acceso está y seguirá estando, en lo fundamental, determinada por la capacidad de organizar de forma cada vez más eficiente nuestros propios recursos productivos. La verdadera amenaza, la gran amenaza, no proviene del exterior sino de nosotros mismos, de nuestra incapacidad de crear las condiciones estables para el desarrollo de la economía de la libertad y, no menos, de nuestra búsqueda inveterada de chivos expiatorios para nuestros propios fracasos. Es justamente por esto que los profetas de la desventura y los enemigos de la globalización tienen tanto éxito. Pero el precio que pagamos por el autoengaño es la propia decadencia, y esa pobreza en la que tantos seres humanos se ven innecesariamente condenados a vivir.

REFLEXIONES FINALES SOBRE LAS PROFECÍAS APOCALÍPTICAS

En las páginas anteriores hemos podido constatar una discrepancia asombrosa entre los mitos del fin del trabajo y la realidad del desarrollo contemporáneo. Las estadísticas aquí presentadas son de fácil acceso y las verdades que hemos revelado no tienen nada de esotérico. Sin embargo, los mitos aquí comentados se han transformado en verdades tan evidentes para tantos que a estas alturas no es necesario ni siquiera probarlas o documentarlas, como en el caso tristemente célebre de Viviane Forrester. ¿Por qué ocurre esto? ¿Por qué se ve tan vilipendiado un desarrollo global que, a pesar de sus problemas, ha permitido a tantos seres humanos salir de la pobreza y mejorar de manera radical sus condiciones de vida? ¿De dónde proviene esa necesidad de creer que nos hallamos al borde del abismo, cuando en verdad estamos entrando en una época de prosperidad nunca vista? ¿Por qué esta creencia morbosa en un Apocalipsis que nos acecha justamente en la era de la extensión global de la democracia, los derechos humanos, las libertades individuales y el progreso económico?

Responder en forma exhaustiva a estas interrogantes requeriría un verdadero tratado que se adentrara profundamente en la psicología humana, ya que la búsqueda del Apocalipsis ha sido un elemento constante del desarrollo de la humanidad, que se ha expresado con particular intensidad en el seno de la cultura occidental. La

creencia milenarista –es decir, según el famoso texto bíblico, de estar viviendo en los días que preceden a La Gran Hecatombe y al regreso de El Redentor, que traerán el fin de la historia y el comienzo de un reino paradisiaco que durará un milenio– estuvo presente con singular fuerza en los albores del cristianismo y durante largos períodos de la Edad Media, y cobró un ímpetu renovado con el advenimiento de la modernidad, donde se plasmó en diversas doctrinas mesiánicas secularizadas, que prometían el pronto advenimiento de un nuevo paraíso terrenal después de la batalla final contra el mal, es decir, La Revolución, que liberaría definitivamente a la especie humana de toda opresión. El marxismo es la doctrina milenarista moderna más influyente y de lejos la más destructiva, con sus ideas de una sociedad armónica y, no menos, de un “hombre nuevo” –como el Che Guevara acostumbraba decir– en nombre del cual se han sacrificado a destajo los hombres imperfectos de hoy.

Esta búsqueda ancestral de La Salvación precedida de La Gran Conflagración es, sin duda, la caja de resonancia de las profecías modernas acerca de un fin catastrófico que nos espera a la vuelta de la esquina. El que esto sea así nos dice, además, que nunca faltará público para este tipo de desvaríos. Por mucho que argumentemos y pongamos los hechos sobre la mesa, habrá siempre un público anhelante de escuchar que “los últimos días” son los nuestros y que de las llamas y los sufrimientos del fin del mundo surgirá un mundo nuevo, puro, sin padecimientos, sin luchas, sin mezquindades, sin inseguridad o, para decirlo concisamente, sin seres humanos como los que hoy pueblan el mundo.

A esta búsqueda milenarista, tan arraigada en nuestra cultura, hay que agregarle una serie de elementos más circunscritos para lograr explicar tanto la necesidad como el éxito de las profecías sobre el fin del trabajo. Importante en esta perspectiva es no olvidar aquellos grupos y organizaciones directamente

interesados en manipular la opinión pública a fin de promover sus intereses particulares. Así, por ejemplo, crear el miedo a la pérdida del trabajo producto de la competencia proveniente de los países en vías de desarrollo está directamente al servicio de grupos proteccionistas –ya sean empresariales o sindicales– que pretenden cerrar los mercados nacionales a los productos importados y las fronteras del país a los inmigrantes. En general, un ambiente de temor y amenaza crea un terreno propicio para organizaciones que quieren imponer mayores regulaciones y recibir favores políticos. Así podemos fácilmente constatar la colusión de los intereses más diversos y espurios detrás de la fachada activista y popular de los movimientos contra la globalización. Los *lobbies* agrícolas de la Unión Europea y los Estados Unidos, así como los *lobbies* de una serie de sectores industriales y agrupaciones sindicales, movilizan hoy enormes recursos para mantener o acrecentar aquellas intervenciones políticas que golpean y excluyen los productos del mundo menos desarrollado, condenando así, de hecho, a mucha de la gente pobre del planeta a continuar en la pobreza. Ésta es la otra cara de esa retórica solidaria tan engañosa con la que incluso se llega a movilizar a muchas víctimas del proteccionismo y la exclusión en favor de sus victimarios.

Este problema de los grupos de presión que generando y explotando el temor logran afianzar sus posiciones es de gran importancia en América Latina, donde la colusión entre poderosos grupos de presión e intereses políticos ha sido ancestral y extraordinariamente destructiva. La agenda proteccionista y la lucha por las prebendas se hallan siempre presentes en una región donde el capitalismo tomó desde su inicio un giro premoderno, prácticamente feudal, en que el cierre de los mercados internos y su administración como si fueran feudos propios, constituyó el recurso más común para enriquecerse al precio del subdesarrollo del propio país. Dejemos, sin embargo, de lado este aspecto más craso y mezquino de la necesidad de los mitos sobre el fin del trabajo, para pasar a enfocar otros aspectos

de gran importancia para entender la fuerza de atracción de los mitos aquí considerados.

La economía de mercado, que es la base del espectacular progreso de los últimos tiempos, es un sistema exigente, y la libertad económica, que es su fundamento, comporta riesgos que le son consustanciales. El cambio constante, que constituye la esencia de la economía de mercado, exige por parte de todos un estado permanente de alerta. La creatividad de la libertad económica provoca repetidas conmociones y está claro que existe el riesgo de quedarse a la vera del camino para aquellos que crean que vivimos en un mundo estático. Por ello es que hay empresas que quiebran y países un día económicamente dominantes que se ven sobrepasados por otros. Por ello se producen crisis periódicas y momentos dramáticos, en los cuales miles de individuos se ven golpeados por el desempleo o la obsolescencia de sus profesiones. La verdad es que nada es seguro o definitivo en este escenario de cambio permanente que es una economía basada en la libertad de quienes participan en ella. Ésta es la condición básica de un progreso tan colosal como el que hemos venido presenciando desde hace ya dos o tres siglos. Pero esto mismo explica ese sentimiento de aversión o malestar hoy tan palpable y extendido respecto de este sistema de libertad que, así como da, tanto exige. Los cambios constantes pueden producir un profundo sentimiento de inseguridad y frustración, en especial cuando son otros los más exitosos y nosotros los que momentáneamente nos vemos amenazados por el progreso.

Además, el rápido cambio tecnológico y productivo propio de la economía moderna acompaña y fuerza a su vez muchos otros cambios de nuestras condiciones de vida. Ésta es la consecuencia lógica de una sociedad cada vez más libre, ya que la libertad es justamente el derecho de cada individuo a cambiar sus propias condiciones de vida y con ello la vida social en general. Quien opta por la libertad

opta al mismo tiempo por el cambio, la intranquilidad, la inseguridad, pero también por los frutos de la libertad. Por ello es que el avance de la libertad lleva consigo, tal como lo expuso brillantemente Karl Popper en *La sociedad abierta y sus enemigos*, el surgimiento de una voluntad contraria, un ansia de control, un deseo de detener el cambio y dar a la vida un curso previsible. Es por ello que con la irrupción de la libertad, tanto económica como social y política, hemos visto surgir las ideologías y los movimientos liberticidas más potentes de la historia. El totalitarismo, es decir, la idea del control total, de la comunidad absoluta, de la hermandad sin límites ni disensiones internas, ha sido la culminación de una resaca poderosa y traicionera –que incluye al romanticismo y el nacionalismo clásicos– que necesariamente acompaña a aquella ola de libertad que de modo tan profundo ha revolucionado el mundo en los últimos siglos.

Ahora bien, la canalización ideológica y política de los sentimientos opuestos a la rápida expansión de la libertad individual y de la economía de mercado ha cobrado un giro profundamente pesimista y reaccionario en nuestra época. Esta circunstancia debe ser entendida de manera cabal para comprender la fuerza de las profecías de la desventura que aquí hemos tratado de analizar. Después de que la Segunda Guerra Mundial diera un fin violento a las utopías nacionalistas y racistas propias del nazismo y el fascismo, quedaron solamente la ideología comunista y los países de economías planificadas como los exponentes de un orden social alternativo que se entendía como progresista, en el sentido de superar y llevar a una culminación utópica los avances productivos, tecnológicos e intelectuales de la era capitalista y liberal. El marxismo y el movimiento comunista se concebían a sí mismos como la culminación del progreso moderno, y por ello su crítica anticapitalista y antiliberal tenía un aire optimista, que prometía un mundo nuevo y mejor. Lo que ha acontecido a partir del espectacular derrumbe de los regímenes comunistas de Europa Oriental y de la conversión acelerada al capitalismo de China

es que la utopía comunista ha perdido toda credibilidad. Hay demasiados muertos, calamidades y fracasos de todo tipo que explicar para que alguien pueda realmente creer en ella.

Esta debacle de las alternativas utópicas a la sociedad abierta y la economía capitalista ha dejado a sus oponentes –y a ese sentimiento de malestar frente al avance de la libertad que ya hemos comentado– sin expresiones progresivas coherentes. Ya no hay utopías creíbles desde las cuales se pueda atacar el desarrollo moderno. Por ello predomina sólo el pesimismo, la predicción machacona del fin del mundo, del puro Apocalipsis, sin promesas, sin un nuevo mundo, sin nada más que consignas vacías acerca de que “otro mundo es posible”. A su vez, fuera de Occidente la lucha contra la libertad creciente de nuestros tiempos se canaliza cada día más bajo la forma de una reacción fundamentalista, en la que la alternativa a la modernidad liberal no es vista como un progreso sino literalmente como un regreso a algún tipo de comunidad teocrática del pasado. Mao Tse-Tung, Ho Chi Min y Pol Pot han sido reemplazados por los *ayatollahs* y los *mullas*; los guardias y los *khmers* rojos, por los talibanes y los muyahidines; las utopías sangrientas, por distopías igualmente sangrientas.

Así se ve este triste panorama en el cual antiglobalismo, antimodernismo, antioccidentalismo, anticapitalismo, antinorteamericanismo y muchos “antis” más reúnen, tanto en el seno de la cultura occidental como fuera de ella, la reacción contra la sociedad abierta y la economía de la libertad. Este pequeño libro es una modesta contribución a la resistencia necesaria contra el oscurantismo y los sentimientos destructivos que siembran los profetas de la desventura, los que, de llegar a ser creídos por muchos, pueden llevarnos a un mundo cada vez más dividido, cerrado, plagado de conflictos y de miseria tanto material como espiritual.

REFERENCIAS

BECK, ULRICH, *Was ist Globalisierung?*, Suhrkamp, Frankfurt am Main 1997; citado de *Vad innebär globalisering?*, Daidalos, Gotemburgo 1998.

BEINSTEIN, JORGE, *La declinación de la economía global*, Ciberayllu (Internet), 1999.

BUREAU OF LABOR STATISTICS, *Comparative Real Gross Domestic Product Per Capita and Per Employed Person - Fourteen Countries 1960-2002*, Departamento de Trabajo de los Estados Unidos, 2003.

CASTELLS, MANUEL, *La era de la información I: La sociedad red*, Alianza Editorial, Madrid 1997.

CRAIG ROBERTS, PAUL, *The Jobs Problem*, VDARE.com (Internet), 2004.

FORRESTER, VIVIANE, *L'horreur économique*, Fayard, Paris 1996.

GABETTA, CARLOS, "La ilusión del trabajo", *Le Monde Diplomatique*, edición Cono Sur, Febrero de 2004.

GALEANO, EDUARDO, “Empleo y desempleo en el tiempo del miedo”, *La Jornada*, México D.F. 11 de mayo de 1999.

HECKER, DANIEL, “Occupational employment projections to 2010”, *Monthly Labor Review*, Noviembre de 2001.

HESTON, ALAN; SUMMERS, ROBERT, y ATEN, BETTINA, *Penn World Tables 6.1*, Chass (Internet), 2002.

ILG, RANDY, y HAUGEN, STEVEN, “Earnings and employment trends in the 1990s”, *Monthly Labor Review*, Marzo de 2000.

ILO, *Laborsta*, International Labour Office (Internet), 2004.

ILO, *World Employment 1996/97*, International Labour Office, 1996.

INDEC, *Evolución de la población total, censos 1947-2001*, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de la Argentina, 2004b.

INDEC, *Evolución de las tasas de actividad, empleo, desocupación y subocupación de 1974 en adelante*, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de la Argentina, 2004a.

KRUGMAN, PAUL, *Pop Internationalism*, MIT Press, Cambridge-Massachusetts 1996.

MARTIN, HANS-PETER, y SCHUMANN, HARARLD, *Die Globalisierungsfalle*, Rowohlt, Reinbek bei Hamburg 1996.

- MELCHIOR, ARNE; TELLE, KJETIL, y WIIG, HENRIK, *Globalization and Inequality*, Real Ministerio de Relaciones Exteriores de Noruega, 2000.
- NORBERG, JOHAN, *In Defence of Global Capitalism*, CATO Institute, Washington D.C. 2003.
- NUDLER, JULIO, “El nuevo boquete capitalista”, diario *Página 12*, Buenos Aires, 17 de Enero de 2004.
- OECD, *Labour Force Statistics 1982-2002*, Statistic Directorate, 2003.
- PADALINO, SAMANTA, y VIVARELLI, MARCO, “The employment intensity of economic growth in the G-7 countries”, *International Labour Review* 136:2, 1997.
- RIFKIN, JEREMY, *The End of Work*, G. P. Putnam’s Sons, New York 1995.
- ROJAS, MAURICIO, *Historia de la crisis argentina*, CADAL/Timbro, Buenos Aires 2003.
- ROSENBERG, GÖRAN, ”I vårt lönearbetets svett?”, *Moderna Tider*, número 86-87, Estocolmo 1997-98.
- SORRENTINO, CONSTANCE, y MOY, JOHANNA, “U.S. labor market performance in international perspective”, *Monthly Labor Review*, Junio de 2002.
- The Economist*, “The new jobs migration” y “The great hollowing-out myth”, *The Economist*, 21-27 de Febrero de 2004.

U.S. CENSUS BUREAU, *Statistical Abstract of the United States 1994*, Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 1995.

U.S. CENSUS BUREAU, *Statistical Abstract of the United States 2003*, Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 2004.

UN, DEPARTMENT OF ECONOMIC AND SOCIAL AFFAIRS, *World Economic and Social Survey 2002*, Naciones Unidas, 2002.

UNCTAD, *UNCTAD Handbook of Statistics 2002*, Naciones Unidas, 2002.

UNCTAD, *World Investment Report 2002*, Naciones Unidas, 2002a.

UNIDO, *International Yearbook of Industrial Statistics 2003*, Organización de Desarrollo Industrial de las Naciones Unidas, 2003.

WORLD BANK, *Online databases*, World Bank Group (Internet), Banco Mundial, 2004.

WORLD BANK, *World Development Report 2000-2001*, Banco Mundial, 2001.

WORLD ECONOMIC FORUM, *The World Competitiveness Report 1994*, Foro Económico Mundial, 1994.

