



EL NEOLIBERALISMO Y LA SOCIOLOGÍA DEL DESARROLLO: TENDENCIAS EMERGENTES Y EFECTOS INESPERADOS*

Alejandro Portes**

El artículo analiza las limitaciones explicativas de un enfoque teórico "mercantilista" para dar cuenta de los resultados inesperados de las políticas neoliberales implementadas en América Latina. Esta deficiencia es producto fundamental de la carencia de una propuesta teórica sobre las articulaciones entre la economía y la estructura social. En contrapartida, se propone la utilización de conceptos acuñados en la sociología económica tales como redes sociales, capital social, encaje social de la acción colectiva, consecuencias inesperadas entre otros, que permiten mostrar cómo las instituciones, estructuras sociales y tendencias demográficas constituyen elementos que deben ser considerados en la explicación y aplicación de cualquier modelo de desarrollo.

The article analyzes the explanatory limitations of a "mercantile theoretical" approach towards the explanation of the unexpected results of the neoliberal policies applied in Latin America. This shortcoming is key product of the absence of a theoretical proposal about the articulations between the economy and social structure. To compensate for this, the article proposes the use of concepts coined by economic sociology such as social networks, social capital, social reserve of collective action, unexpected consequences, amongst others, which show how institutions, social structures and demographic tendencies constitute elements that should be taken into consideration in the explanation and application of any development model.

A medida que nos acercamos al final del siglo, y en realidad del milenio, un tema que durante los últimos 50 años ha preocupado a científicos sociales y gestores de políticas, ha tomado un giro inespe-

* La versión en inglés de este trabajo fue publicada en *Population and Development Review*, vol. 23, núm. 2, junio de 1997, pp. 229-259. La traducción y reproducción del mismo se hace con la autorización del Population Council. Traducción de Rosa Inés Bueno.

El autor agradece los comentarios y las sugerencias de versiones anteriores de parte de Enrique Baloyra, Rolando Franco, Manuel Garretón, A. Douglas Kincaid y Bryan Roberts.

** Department of Sociology, Princeton University.

rado. Se trata de las persistentes desigualdades económicas y sociales entre los países del mundo desarrollado y muchos de los países del antes colonial y semi-colonial Tercer Mundo. El giro inesperado consiste en dejar de realizar esfuerzos para reducir estas desigualdades y reconocer su permanencia, y hasta su funcionalidad para la operación y el desarrollo de la economía global. En este contexto transformado, la sociología del desarrollo, preocupada por los mecanismos que produjeron dicha desigualdad y los medios de superarla, parece haber perdido mucha de su razón de ser. Esta pérdida de fundamento es inducida por el predominio de un enfoque orientado al mercado y la disposición de los gobiernos para seguir los dictados de organizaciones financieras internacionales, basados en esa perspectiva.

En este artículo, busco establecer tres puntos: 1) La actual evolución de la economía global y la decreciente preocupación por el desarrollo nacional se corresponden bien con las predicciones de varias teorías sociológicas del pasado; 2) Una perspectiva sociológica que abarque factores demográficos, es necesaria como contrapeso analítico a la teoría y elaboración de políticas basadas en la suposición de una competencia mercantil irrestricta; 3) Los conceptos de “capital social”, “encaje social de la acción económica”, “redes sociales”, “efectos acumulativos” y “consecuencias inesperadas” —extraídos de la nueva sociología económica— representan puntos de partida útiles para este esfuerzo teórico. Con el propósito de clasificar el contexto de mi argumento, reviso brevemente la evolución de la sociología del desarrollo y la cadena de eventos de la vida real que han llevado a su presente *impasse*.

Controversias del pasado: perspectivas sociológicas competitivas

En un estudio de 1958 sobre la modernización de Turquía y Japón, Robert Bellah contrastó las experiencias de estos dos países de la siguiente manera:

Los jóvenes que llevaron a cabo la Restauración *Meiji* utilizaron como valor principal la lealtad al emperador para legitimar los enormes cambios que

fueron realizando en todas las esferas de la vida social, y justificar el abandono de muchos preceptos aparentemente sagrados en el orden tradicional [...]. Aquí vemos un movimiento ideológico, de naturaleza esencialmente política, cuyo propósito era el fortalecimiento y luego la modernización del Japón, adquiriendo un tono religioso mucho más abierto que en el caso de Turquía (Bellah, 1958:5).

La conclusión de Bellah refleja la seguridad con que los sociólogos, por lo menos los de Estados Unidos, plantearon en los años cuarenta y cincuenta el asunto del progreso nacional. El desarrollo era una cuestión de introducir de forma gradual las orientaciones “correctas” —valores y normas— en las culturas del mundo no occidental para así permitir a sus pueblos tomar parte en las modernas instituciones económicas y políticas creadoras de riqueza en el Occidente desarrollado. Tomándole prestada una página a Max Weber, los sociólogos comenzaron por identificar cuáles podrían ser esas ideologías modernizadoras —equivalentes funcionales de la ética protestante. El sintoísmo japonés, el secularismo estatal turco bajo el gobierno de Kemal Ataturk, y hasta ciertas versiones del confucionismo chino fueron identificados y descritos como probables candidatos (Bellah, 1958; Levy, 1966; Weiner, 1965).

Esta primera perspectiva sociológica sobre el desarrollo predijo correctamente la difusión de orientaciones y formas institucionales occidentales modernas a países menos desarrollados. De hecho, una escuela sociológica completa se ocupó luego de analizar esta difusión global de formas institucionales desde los centros avanzados a la “periferia” del sistema internacional (Meyer, 1987; Meyer y Hannan, 1979). Entre estas predicciones, una de las más importantes fue la expectativa de que los factores demográficos responderían a la modernización y de que en particular, las tasas de fertilidad se reducirían (Inkeles y Smith, 1974; Stykos, 1971). La historia reciente ha comprobado ampliamente esa expectativa. Sin embargo, la teoría de la modernización no predijo bien otras consecuencias de este proceso de difusión desde los centros. En vez de un crecimiento económico sostenido y una mayor igualdad social, la modernización de las sociedades del Tercer Mundo produjo varias consecuencias negativas imprevistas, tales como el incremento prematuro de los patrones de consumo que mantienen poca o ninguna relación con los niveles locales de productividad; la bifurcación estructural entre élites ca-

paces de participar en el consumo moderno y masas conscientes pero excluidas de él, y las crecientes presiones migratorias a medida que los individuos y las familias buscaban conseguir acceso a la modernidad, moviéndose directamente hacia los países donde ésta se origina (Portes y Walton, 1981; Alba, 1978; Roberts, 1978).

La reacción frente a los errores de la teoría de la modernización no se produjo al principio en la sociología estadounidense sino en su contraparte latinoamericana, altamente influenciada en ese momento por la economía política marxista. Desde este punto de vista alternativo, la modernización no era otra cosa que el barniz ideológico del capitalismo occidental, cuyas incursiones en el resto del mundo mantuvieron a este último en un estado permanente de estancamiento. Según esta segunda perspectiva, el subdesarrollo no es pecado de omisión de los países al margen de la industrialización moderna, sino un proceso activamente manejado, en el cual los términos de intercambio se manipulan en detrimento de los productores de bienes primarios y los estados más débiles. Esta tesis del “desarrollo del subdesarrollo” fue defendida en Estados Unidos por economistas marxistas como André Gunder Frank (1967) y Paul Baran (1973). Conjuntamente con el influyente trabajo de varios intelectuales latinoamericanos, tales como el brasileño Fernando Cardoso y el chileno Osvaldo Sunkel, surgió en la sociología una nueva y vigorosa perspectiva sobre el desarrollo conocida como escuela de la “dependencia” (Cardoso y Faletto, 1979; Sunkel, 1972; Furtado, 1970).

Con sus raíces teóricas firmemente implantadas en la economía política marxista, los escritos sobre la dependencia ignoraron el peso de ideologías y valores culturales y responsabilizaron a las corporaciones multinacionales y sus administradores de la pobreza del Tercer Mundo. Gran parte de esta literatura buscó demostrar cómo los flujos de capitales desde Occidente, en vez de contribuir al desarrollo de los países periféricos, produjo en ellos estancamiento y desigualdad social. Desde esta perspectiva, aspectos demográficos de las sociedades del Tercer Mundo, como la menor expectativa de vida y alta fertilidad, eran consecuencias directas de su subordinación externa (Amin, 1974). En particular, la mayor fertilidad correspondía a una adaptación racional de las poblaciones rurales empobrecidas frente a inseguridades externas, en vez de ser causa del subdesarrollo. La teoría de la dependencia predijo correctamente la creciente hegemo-

nía global de las corporaciones multinacionales y las instituciones capitalistas internacionales. En realidad, en ningún momento en la última mitad del siglo XX, los países periféricos como los de América Latina, África y partes de Asia han sido tan completamente dependientes como lo son hoy, de los ingresos de capital extranjero y el asesoramiento económico de las organizaciones financieras internacionales (Castells y Laserna, 1989; Portes y Kincaid, 1989).

Sin embargo, la escuela de la dependencia fracasó en predecir dos importantes tendencias que contradijeron sus expectativas originales: primero, la falta de éxito del modelo de sustitución de importaciones, que trató de contrarrestar la penetración capitalista externa con una vigorosa intervención estatal y promoción de la industrialización nacional; segundo, la exitosa experiencia de algunos de los países asiáticos “más dependientes”, los cuales, a través de su experta reinserción en el mercado global, explotaron las desigualdades de los términos de intercambio en favor propio (Amsden, 1989; Evans, 1995; Gold, 1986). A partir de la perspectiva de la dependencia, es posible explicar el fracaso de las políticas de sustitución de importaciones. Tal explicación atribuye la responsabilidad a las corporaciones multinacionales que saltaron las barreras arancelarias proteccionistas con el fin de competir directamente con las empresas locales y, en el proceso, subvirtieron la lógica del modelo de protección a la industria nacional incipiente. Ésta era la queja repetidamente elevada por el economista argentino Raúl Prebisch, fundador de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) de las Naciones Unidas y uno de los más ardientes defensores de la industrialización nacional autónoma (Prebisch, 1964, 1986).

Resultó más difícil explicar desde la teoría de la dependencia las experiencias de los “tigres asiáticos” —países que se lanzaron a impulsar una industrialización exitosa precisamente abriéndose al comercio global y promoviendo fuertemente las exportaciones industriales a bajo costo. El “milagro brasileño” de los años sesenta estuvo también basado en un exitoso impulso a las exportaciones, las restricciones fiscales, y la creación de un medio ambiente más favorable para la inversión extranjera. La publicación *Dependent Development* de Peter Evans (1979), donde se analiza la experiencia brasileña, puso fin de manera efectiva a la suposición de que dependencia y desarrollo, por lo menos en un sentido económico, eran incompatibles. La

posibilidad de que los países pobres pudiesen superar sus dificultades precisamente explorando las “ventajas de la dependencia”, redujo grandemente la credibilidad de esta teoría y forzó una nueva orientación del análisis sociológico del desarrollo.

Entre las perspectivas sociológicas existentes, la escuela del sistema mundial llegó casi a predecir la tendencia general de los eventos durante el último cuarto de siglo. El fundador de la escuela, Immanuel Wallerstein y sus seguidores, nunca se cansaron de argumentar que la única unidad de análisis “real” es la economía mundial-capitalista, que se originó dentro del sistema de estados europeos del siglo XVI y llegó a abarcar todo el globo. La evolución de este sistema global realmente creó naciones, incluyendo las del Tercer Mundo, y determinó su posición relativa en la jerarquía internacional. Por lo tanto, tiene poco sentido hablar de desarrollo *nacional*, ya que la única entidad que verdaderamente se “desarrolla” es la economía mundial-capitalista (Wallerstein, 1974; Hopkins y Wallerstein, 1977; Chase-Dunn, 1989).

El planteamiento del sistema mundial, junto con sus antecesores teóricos, concedió poco peso causal a los factores poblacionales, con excepción de cómo los números absolutos afectaban el poder relativo de los estados. El foco de atención se mantuvo firmemente dirigido hacia otras variables, tales como los flujos comerciales entre naciones, sus relativas ventajas geopolíticas y su poder militar y tecnológico (Wallerstein, 1991). En forma consistente con esta teoría, los últimos 25 años han sido testigo de una aceleración de los flujos de información, tecnología, comercio y trabajo a escala universal, uniendo cada vez más estrechamente las poblaciones de regiones dispares. El colapso de los estados socialistas de Europa Oriental apoyó también el argumento de Wallerstein de que el socialismo, según se desarrolló en el antiguo bloque soviético, no fue realmente un “contrasistema”. Por el contrario, representó una osada, aunque finalmente fallida, estrategia para ascender dentro del propio sistema capitalista global (Hopkins y Wallerstein, 1977; Chase-Dunn, 1982). Sobre todo, este último cuarto de siglo estuvo marcado por una nueva fase de intensa competencia entre corporaciones multinacionales con base en varios países avanzados y el surgimiento de novedosas estrategias de acumulación de capital relacionadas con las tecnologías más avanzadas, capaces de comprimir espacio y tiem-

po (Sassem, 1988; Castels y Portes, 1989; Fernández-Kelly, 1983).

En contraste con la lógica de la teoría de la dependencia, la cual preconizó un retiro parcial de la economía mundial, la prioridad actual para los países menos desarrollados es buscar inserción en las cadenas de producción y los círculos financieros mundiales con el fin de evitar la completa marginalidad política y económica. La búsqueda de "competitividad" nacional dentro de una economía global cada vez más interconectada es consonante con el planteamiento del sistema mundial y coloca a esta perspectiva en una posición teóricamente privilegiada para analizar las tendencias actuales. Sin embargo, por su persistente enfoque en los procesos históricos a largo plazo, esta escuela ha dejado de aprovechar dicha ventaja. El postulado de una sola unidad de análisis global es una gran debilidad, ya que la mayoría de los problemas, dilemas y decisiones del desarrollo se producen al nivel intermedio de naciones y comunidades que buscan enfrentar las restricciones inmediatas en su entorno específico. Paradójicamente, por lo tanto, la perspectiva sociológica que más se acercó a predecir las tendencias actuales del desarrollo mundial se ha vuelto marginal a las políticas específicas diseñadas para enfrentarlas.

Los teóricos del sistema mundial, al rehusar moverse del nivel de generalización global, se mantienen fuera de los debates concretos sobre políticas de ajuste y crecimiento, y su influencia ha debilitado la sociología del desarrollo. Para recuperar el terreno perdido y colocar el estudio sociológico del desarrollo en el centro de las realidades actuales, tenemos que abandonar los debates sobre modernización *versus* la dependencia y movernos más allá de declaraciones históricas generales. Para esta tarea es necesario aprovechar el desarrollo reciente en otros campos de la disciplina, los cuales implican una mayor atención a los factores de índole nacional, incluyendo las características de los estados, las relaciones del estado con las clases de la sociedad civil, el tamaño y la densidad de la población. Es a este nivel que los desarrollos conceptuales recientes de la sociología económica son prometedores, ya que ofrecen una forma de superar las limitaciones de las teorías anteriores y entablar diálogo con los actuales modelos macroeconómicos de ajuste estructural. Para comprender cómo esta perspectiva alternativa puede dilucidar los temas actuales del desarrollo, complementamos ahora la revisión

teórica anterior con una reseña de los eventos que condujeron al dominio presente de una perspectiva económica orientada exclusivamente por la fe en el mercado.

¿Qué cambió?

Como en otras áreas de investigación, teorizar en el campo del desarrollo nacional refleja sucesos del mundo real e interactúa con ellos. Las escuelas de la modernización y la dependencia surgieron y compitieron en un contexto que tenía características distintivas. Primero, consideraban a Estados Unidos como el centro indiscutible de la innovación tecnológica y la acumulación capitalista. Dependiendo de la perspectiva asumida, la hegemonía estadounidense fue descrita tanto como la fuente de influencias culturales beneficiosas promotoras de innovación y cambio en los países menos desarrollados y, por el contrario, como la causa fundamental del atraso de los mismos. Segundo, países como Alemania y Japón acababan de lograr una exitosa industrialización que pudo ser razonablemente atribuida al modelo de sustitución de importaciones. Teorizadas por algunos economistas de la Escuela Histórica Alemana, particularmente Friedrich List (1885), estas experiencias resultaron ser una inspiración para los que, en América Latina y otros países periféricos, buscaban una senda autónoma para el desarrollo nacional (Prebisch, 1950; Amin, 1974).

Tercero, la presencia del bloque soviético proporcionó no sólo un contrapeso político sino una alternativa ideológica al Occidente, ya que los países comunistas privilegiaron el papel del Estado como promotor del desarrollo de las economías nacionales. En contraste con esta alternativa radical, el modelo de industrialización por sustitución de importaciones aparecía como una "tercera" senda razonablemente ecléctica. Aunque capitalista en su orientación, este camino procuró proteger las industrias nacientes detrás de barreras arancelarias y con fuerte apoyo estatal, como habían hecho Alemania y luego Japón. El mismo contexto global, definido por una jerarquía estable de un país hegemónico, un estrato intermedio de naciones europeas, y un vasto sector de empobrecidas tierras coloniales y semicoloniales, sirvió también como inspiración para el concepto

de un sistema mundial único (O'Brien, 1975; Kahl, 1976; Portes y Walton, 1981: Cap. 1).

Comenzando en los años setenta y acelerándose de ahí en adelante, este contexto comenzó a cambiar con el desafío comercial planteado por un Japón renaciente, luego por Europa occidental, y finalmente por los recién industrializados países asiáticos. El reto no fue ni militar ni científico, sino que estuvo concentrado en la eficiente aplicación de tecnologías conocidas para la producción de bienes manufacturados con un creciente componente de valor agregado. Japón, en particular, hizo excelente uso de esta estrategia basada en grandes conglomerados económicos, su estrecha coordinación con agencias estatales, y una fuerza de trabajo altamente capacitada y disciplinada (Arrighi, 1994). El reto japonés tomó por sorpresa a Estados Unidos, ya que éste se había concentrado hasta ese punto en dos estrategias interrelacionadas: primero, la represión y eventual neutralización del poder militar soviético mediante inversiones masivas en innovaciones tecnológicas y científicas orientadas a lo militar; segundo, la estabilización de las relaciones domésticas de clase a través de la incorporación del trabajo organizado al marco institucional del país y la creación de una clase trabajadora industrial segura y bien pagada (Edwards, Reich y Gordon, 1975; Edwards, 1979; O'Connor, 1973).

Las grandes corporaciones industriales estadounidenses podían acceder a las demandas de sus trabajadores y, en el proceso, crear una gran "clase media" de obreros fabriles, porque el control oligopólico de los mercados les permitió transferir a los precios los altos salarios de su fuerza laboral. El mismo control privilegiado de los mercados permitió a estas firmas concentrarse en la expansión por medio de la publicidad y los cambios cosméticos, en vez de realizar mejoras reales en la calidad del producto. El resultado final de este doble proceso fue el crecimiento de un vasto complejo industrial productor de armamentos de alta calidad bajo condiciones de monopolio, un sector oligopólico de bienes de producción masiva de mediana y baja calidad para los mercados doméstico y de exportación, y el surgimiento de una clase trabajadora industrial protegida relacionada con ambos sectores y que derivaba beneficios materiales a partir del interés corporativo en la estabilidad laboral. La bifurcación de la clase trabajadora americana entre este sector protegido o "primario"

y otro marginal o "secundario" de trabajadores sujeto a los caprichos del mercado fue tardíamente reconocida por los economistas laborales (Piore y Sabel, 1984; Gordon, 1972). Su descubrimiento se produjo justo cuando esta estructura había comenzado a desintegrarse.

El desarrollo del Japón como competidor global constituyó algo más que un reto para las multinacionales norteamericanas. Alteró fundamentalmente la forma en la cual los países avanzados procuran manejar sus economías y los países del Tercer Mundo desarrollar las suyas. La proliferación de competidores industriales internacionales, iniciada por compañías japonesas, pero que incluye un creciente número de empresas europeas y surasiáticas, desafió simultáneamente las ideas del crecimiento económico basado en la expansión sostenida del mercado en los países avanzados y la sustitución de importaciones dirigida por el Estado en los periféricos. En ambas regiones de la economía mundial, el principal perdedor era y continúa siendo, el segmento organizado de la clase trabajadora.

En Estados Unidos la creciente amenaza de la competencia extranjera llevó a un número de grandes corporaciones a descartar el pacto social sobre el cual se había construido el sector "primario" del mercado laboral. La noción keynesiana de que la expansión de este sector de empleos bien remunerados estimula el crecimiento mediante el aumento sostenido de la demanda, fue abandonada cuando comenzó a resultar obvio que gran parte de esa demanda era satisfecha por productores extranjeros más eficientes (Sassen, 1988; Gereffi y Korzeniewicz, 1994; Hill y Fujita, 1995). Existen diferentes escuelas del pensamiento sobre los factores que condujeron a la desaparición de distritos industriales completos en Estados Unidos y el debilitamiento sostenido de los sindicatos industriales, aunque todas coinciden en que la causa inicial fue el golpe de la competencia extranjera y la pérdida rápida de mercado (Bluestone y Harrison, 1982; McKenzie, 1984; Jaffee, 1986; Storper y Walker, 1989).

Argumentos preliminares acerca de que la desindustrialización se debía a costos comparativamente altos, cedieron ante la evidencia que sus principales determinantes se basaban precisamente en los éxitos anteriores de corporaciones estadounidenses poseedoras de plantas verticalmente integradas y bajo condiciones de oligopolio. Una clase trabajadora industrial protegida era simplemente parte de este complejo, en el cual los productos se comercializaban masi-

vamente y los precios se fijaban sin tener en cuenta seriamente a competidores externos. Romo y Swartz (1995: 888) lo expresaron así:

...la pérdida de una porción del mercado en la mayoría de las industrias (incluyendo automóviles, acero, fotocopiadoras e implementos agrícolas) se derivó grandemente del fracaso de las firmas norteamericanas para enfrentar innovaciones en los productos y adoptar nuevas metodologías de producción [...]. Tales firmas ofrecían un producto inferior a más altos precios porque su tecnología y sistema de producción se habían estancado.

Atrapadas en este problema, muchas corporaciones estadounidenses recurrieron a la “solución espacial” (Harvey, 1982), moviendo sus facilidades productivas hacia áreas de salarios bajos para compensar, al menos temporalmente, por sus tecnologías inferiores. En el proceso, dejaron atrás gran parte de la clase trabajadora “primaria” y las antiguas prósperas comunidades que se habían levantado en torno a ésta. La violenta embestida de las corporaciones japonesas impresionó tan profundamente a un número de analistas occidentales, que algunos de ellos llegaron a declarar el fin de la hegemonía estadounidense y el inicio de una “nueva era” del capitalismo. Para Arrighi (1994: 335), por ejemplo:

La velocidad y extensión de la adquisición japonesa de una gran parte del ingreso y la liquidez mundial no tiene paralelo en la economía mundial contemporánea. Estos procesos colocaron a la clase capitalista japonesa en una categoría única como la verdadera heredera de las clases capitalistas genovesa, holandesa, británica y norteamericana, al momento de sus respectivos grandes saltos como nuevos líderes del proceso sistemático de acumulación de capital.

En países periféricos como los de América Latina, una incipiente clase trabajadora industrial, creada tras las barreras de la sustitución de importaciones, sufrió un destino similar, ya que un país tras otro procuró emular los éxitos económicos de los “tigres asiáticos”, y en el proceso, cedieron a las presiones de las organizaciones financieras internacionales para abrir sus economías (Balassa *et al.*, 1986; Williamson, 1994). La bancarrota de muchas empresas nacionales, incapaces de soportar la competencia extranjera, comprimió la protegida clase trabajadora industrial, mientras las victorias labo-

rales anteriores estuvieron sometidas a una fuerte presión en nombre de la “competitividad” externa. En algunos países, como Chile, las normas laborales y los salarios mínimos fueron drásticamente reducidos por regímenes militares. En otros, los gobiernos procuraron pasar por alto su propia legislación laboral por medio de convenientes zonas “especiales” de exportación, donde no aplicaban estos acuerdos. Se puede resumir el proceso de la siguiente forma:

...si México rehusa permitir que las industrias norteamericanas de la región fronteriza evadan los contratos obtenidos por los sindicatos mexicanos, tales industrias simplemente se mudarían a otros países, y el proceso de industrialización se detendría [...] los países periféricos se informalizan frente a sus competidores y frente a sus propias leyes para, de esta forma lograr una ventaja competitiva para su producción relativa a áreas más reguladas de la economía mundial (Castells y Portes, 1989: 29).

En cada región del sistema capitalista internacional —desarrollada y periférica por igual— los procesos de reducción del empleo, reestructuración y reubicación productiva se justificaron por la amenaza de la competencia mundial. Aunque algunos sectores de la clase trabajadora “primaria” lucharon vivamente defendiendo sus privilegios, la amenaza de cierres y reubicaciones de plantas en el extranjero permitió generalmente a las corporaciones mantener disciplinadas a sus fuerzas de trabajo. Una clase trabajadora relativamente segura y bien pagada dejó de ser la norma, o por lo menos el objetivo, tanto en los países avanzados como en los periféricos, dando paso en su lugar a una mezcla de acuerdos “flexibles” de producción, subcontratación a empresas de bajo costo no sindicalizadas y un aumento constante del número de personas empleadas en las zonas “especiales” de exportación (Bluestone y Harrison, 1982; Piore y Sabel, 1984; Sassen, 1989; Itzigsohn, 1994).

Para nuestros propósitos, el punto central consiste en que las condiciones creadas por la nueva competencia global en bienes industriales y más tarde en servicios financieros se tornó cada vez más incompatible con las teorías que habían dominado previamente el pensamiento económico, es decir, el keynesianismo en los centros y la sustitución de importaciones contra la dependencia en la periferia. Por la misma razón, estas condiciones ayudaron a revivir las antiguas teorías económicas. El notable retorno del enfoque neoclásico

fue acelerado por su convergencia con las nuevas realidades económicas y las vigorosas acciones de sus defensores para promover dicha convergencia. El cierre y reubicación de plantas en el extranjero pueden ser anatema para los defensores de una "política industrial" nacional, pero son perfectamente compatibles con una teoría que define las fuerzas laborales protegidas como una traba al mercado. La remoción de subsidios estatales y barreras arancelarias puede haber afectado negativamente el nivel de vida de los trabajadores y las perspectivas de desarrollo de algunos sectores industriales, pero son los remedios necesarios para lograr "precios reales" (Williamson, 1994). La competencia extranjera puede devastar el mercado laboral primario en los países desarrollados, pero benefició a sus consumidores por medio del acceso a bienes más baratos producidos en el extranjero.

A mediados de los ochenta, un equipo de economistas neoclásicos, encabezados por Bela Balassa del Banco Mundial, produjo el equivalente de un "manifiesto capitalista" para llevar desarrollo a los países del Tercer Mundo, particularmente los de América Latina. El documento cubrió la letanía ortodoxa de quejas contra las políticas de sustitución de importaciones y proclamó que la senda hacia el desarrollo estaría marcada por un modelo radicalmente nuevo: el levantamiento unilateral de las barreras económicas, la abolición de los subsidios al consumidor, la expulsión del Estado de la microeconomía y el estímulo a la afluencia de capital extranjero en todas sus formas (Balassa *et al.*, 1986). Este manifiesto, fuertemente promovido por el Banco Mundial y la Agencia Internacional para el Desarrollo de Estados Unidos, circuló ampliamente en América Latina, y constituyó el evangelio e inspiración de una creciente banda de reformadores neoliberales.

Hacia finales de los ochenta, la desaparición del bloque soviético dio el empuje final para la consolidación de la teoría neoclásica como el planteamiento hegemónico sobre desarrollo nacional. Con las estrategias de desarrollo más estatistas (las de los antiguos países comunistas) totalmente desacreditadas, el camino quedó libre para la expansión global del capitalismo y, junto con él, para la hegemonía de la escuela teórica más orientada al mercado. En América Latina, la ejecución formal de esta doctrina ha sido llamada ajuste "neoliberal" y consiste en siete pasos básicos: 1) la apertura unila-

teral al comercio extranjero; 2) la amplia privatización de empresas estatales; 3) la remoción de regulaciones en mercados de bienes, servicios y trabajo; 4) la liberalización del mercado de capital, con amplia privatización de los fondos de pensiones; 5) el ajuste fiscal, basado en la drástica reducción del gasto público; 6) la reestructuración y reducción de los programas sociales, concentrándose éstos en esquemas compensatorios para los grupos más golpeados, y 7) el fin de cualquier forma de capitalismo estatal y la restricción del estado a la administración macroeconómica (Díaz, 1996).

Junto con estos pasos económicos, el neoliberalismo trajo también cambios socioculturales de un carácter más difuso, pero igualmente importante: 1) la revaluación de la acumulación capitalista como deseable y congruente con los intereses nacionales; 2) el concomitante descrédito de los sindicatos y la industria nacional protegida como “enclaves de privilegio” opuestos a la eficiencia económica; 3) el apoyo de la inversión extranjera como necesaria para el crecimiento sostenido; 4) la renovada fe en los efectos de “filtración hacia abajo” para la reducción de la desigualdad social, y 5) la reorientación de las fuentes de identidad nacional de la capacidad de resistencia a la hegemonía extranjera hacia la reinserción inteligente en el sistema económico mundial (Castells y Laserna, 1989; Evans, 1995; McMichael, 1995).

La difusión de estas orientaciones junto con el programa económico por ellas fomentado, dejó poco espacio para una nueva conceptualización del desarrollo en términos que no fuese el éxito en la competencia mercantil. Sin embargo, la puesta en práctica de las políticas de ajuste neoliberal en países del Tercer Mundo ha producido consecuencias inesperadas, algunas de ellas opuestas a los objetivos originales del modelo. Estas tendencias apuntan hacia las limitaciones del paradigma neoclásico y la necesidad de una perspectiva teórica alternativa.

¿Qué salió mal?

El programa neoliberal, a pesar de haber sido promovido en todas partes por organizaciones financieras internacionales y aplicado uniformemente en los países del Tercer Mundo, ha producido re-

sultados dispares. La estampida de precios ha sido controlada en todos los países que pasaron por este tratamiento económico. Otros efectos, sin embargo, han sido inciertos, y a veces, contrarios a lo esperado. Ni individuos ni instituciones han reaccionado de manera uniforme a la aplicación de estas políticas y, por tanto, las predicciones acerca de la conducta económica de grupos tales como “empresarios”, “consumidores” y “ahorrantes” dejaron con frecuencia de materializarse.

Se analiza a continuación algunas instancias de estas dificultades predictivas como ejemplos de un punto mucho más amplio, a saber, las limitaciones de un enfoque exclusivamente mercantil del desarrollo nacional. Mi argumento inicial es que los supuestos de autointerés racional y búsqueda irrestricta de ganancias que sirven de fundamento a las políticas neoliberales, descuidan el contexto histórico en el cual se ejecutan tales políticas. Las características específicas de dichos contextos y las formas en las que éstos moldean la conducta institucional, interactúan con las políticas formales para producir una amplia gama de resultados. El análisis de estas divergencias requiere de un aparato conceptual distinto que enfatice el “encaje” de la acción económica en la estructura social, incluyendo factores políticos y demográficos, y la importancia de las redes sociales para enmarcar acciones individuales y colectivas. Éste es el campo propio de la sociología económica.

Las raíces sociales ocultas del éxito y el fracaso neoliberal

Un análisis desapasionado de la aplicación del programa neoclásico en diversos países revela tanto éxitos como fracasos. En América Latina, Chile y cada vez más Perú durante el gobierno del presidente Fujimori, son aclamados como ejemplos de lo que los programas neoliberales pueden lograr. Por otra parte, en los vecinos Ecuador y Bolivia, los esfuerzos para estimular la economía por medio de políticas similares se han atascado o producido resultados inesperados. En Argentina, siete años de ajuste neoliberal bajo Domingo Cavallo, un ministro de economía fuertemente apoyado por el Fondo Monetario Internacional, produjeron el fin de la inflación, pero una historia

irregular de crecimiento con rápido incremento del endeudamiento externo (Filgueira, 1996; CEPAL, 1990; *Latin American Weekly Report*, 1996a).

Hasta el momento, el mayor fracaso del nuevo modelo hegemónico es, sin duda, México, donde una política de apertura unilateral al exterior y rápidas privatizaciones bajo la administración de Salinas culminaron en una moneda sobrevaluada que sumió al país en una fuerte depresión. La crisis mexicana de 1994 casi hizo tambalear el delicado equilibrio económico hemisférico, y sus consecuencias (llamadas el "efecto tequila" en círculos financieros) sólo fueron neutralizadas por una fuerte inyección de capital y préstamos garantizados por el Tesoro estadounidense. Tales acciones intervencionistas por parte de Estados Unidos contradicen directamente los preceptos neoclásicos opuestos a la interferencia estatal de la libre operación del mercado.

Siempre que estos incidentes ocurren, los defensores del ajuste neoliberal culpan a la aplicación imperfecta del modelo o argumentan que se requiere de más tiempo para sentir sus efectos. Sin embargo, estas justificaciones sólo dan por sentado lo que resta por probar. Si el modelo neoliberal es aplicado adecuadamente sólo donde tiene éxito e inadecuadamente donde produce fracaso, el argumento se torna irremediabilmente circular. De igual manera, el planteo sobre tiempo insuficiente puede no tener fin y hacer imposible la falsificación de cualquier predicción. En el caso de México, las agencias internacionales de financiamiento y otros defensores del ajuste neoliberal estuvieron aclamando el éxito del modelo hasta el mismo momento de su derrumbe, revelando sólo entonces las "imperfecciones" de su aplicación. En Argentina, repetidas predicciones hechas por el ministro de Economía, Domingo Cavallo, sobre el final del déficit fiscal y la llegada del crecimiento sostenido fracasaron, expandiendo así indefinidamente el horizonte del tiempo para que los beneficios pronosticados se materializaran.¹

Un curso de acción más apropiado es investigar qué factores faltan en el análisis neoclásico para una comprensión certera del

¹ Al final, el fracaso de Cavallo para alcanzar sus metas forzaron su renuncia y una reorientación parcial de la política económica de Argentina (*Latin American Weekly Report*, 1996b).

desarrollo nacional, para que así los resultados de la aplicación del modelo puedan ser pronosticados de forma más precisa en vez de estar disculpándose *a posteriori* por su fracaso. Mi argumento inicial sobre la importancia del contexto sociohistórico en el cual se aplican las políticas puede ahora hacerse más específico, identificando algunos de los factores contextuales clave a nivel general. Éstos se pueden resumir en la siguiente hipótesis, la primera de varias que formularé en este ensayo:

1. *Los resultados de cualquier programa de ajuste económico integral dependerán de las características internas del Estado y su relación externa con la estructura de clase de la sociedad civil.*

Esta hipótesis general puede concretizarse aún más identificando cuáles son tales características y relaciones. Para hacerlo adecuadamente, conviene ilustrar la dinámica del proceso con algunos ejemplos preliminares. Para ser breve, utilizo sólo dos casos —uno (Chile) generalmente celebrado como una exitosa historia de ajuste neoliberal y el otro (México) como uno de sus principales fracasos.

Chile. En este país de 14 millones de personas, el enfoque neoliberal del desarrollo fue puesto en práctica por un Estado autoritario a raíz del golpe militar que derrocó al gobierno socialista de Salvador Allende. Es ya un lugar común la paradoja de que una ideología económica que propugna mercados libres y libertad de elección, sólo pudo ser impuesta a la sociedad chilena por la fuerza de las armas (Foxley, 1983). Dos puntos igualmente importantes son menos obvios: el experimento neoliberal de Chile no tanto “liberó” los mercados sino que los creó utilizando los recursos del Estado; y el proceso fue ampliamente facilitado por las políticas seguidas por los dos gobiernos anteriores, incluido el de la Unidad Popular.

El neoliberalismo chileno fue iniciado por una élite tecnocrática, entrenada en universidades estadounidenses, que disfrutó del apoyo irrestricto del régimen militar del general Pinochet. La primera aplicación “ortodoxa” del modelo comenzó con el *shock* de abril de 1975, el cual culminó en la crisis económica de 1982-1983. Durante estos últimos años, el desempleo en Chile alcanzó el 19.1%, quintuplicando la cifra al momento del golpe de 1973, mientras que el producto nacional bruto se mantuvo estático. Los críticos del régimen se apresuraron a anunciar el fin del experimento neoliberal, mientras que hasta sus defensores demandaron modificaciones realistas

a la rígida ortodoxia de los "Chicago boys"² (Meller, 1981; Foxley 1981, 1983).

Esa primera década del gobierno militar destruyó gradualmente el orden social ligado al modelo de desarrollo anterior. Los tecnócratas a cargo de la economía sobrevivieron las catástrofes provocadas por sus teorías, no sólo a causa de la fuerte represión militar contra la clase trabajadora y el campesinado, sino debido a que otros competidores sociales más poderosos, como los terratenientes y los industriales, habían sido muy debilitados por las políticas de administraciones anteriores. La reforma agraria demócrata cristiana, llevada a cabo por el presidente Eduardo Frei, contribuyó a transformar el antiguo orden rural, neutralizando el poder de la oligarquía terrateniente. La ola de nacionalizaciones de plantas fabriles en la administración de Allende debilitó paulatinamente la burguesía industrial creada por políticas de sustitución de importaciones, al tiempo que ponía en las manos del Estado un poder económico que excedía al de cualquier actor económico privado (Valenzuela, 1978; Díaz, 1996; Puryear, 1994).

Los tecnócratas chilenos se encontraron, por tanto, en la privilegiada posición de ser simultáneamente inmunes a las presiones de la sociedad civil y en posesión de recursos para recrear el capitalismo chileno en su propia imagen. No restituyeron las propiedades a los viejos terratenientes, ni hicieron causa común con los antiguos industriales amparados por la sustitución de importaciones. Por el contrario, utilizaron el espacio creado por las políticas de administraciones anteriores para fomentar una nueva clase agrícola comercial en el campo y una nueva clase empresarial financiera e industrial en las ciudades. Los mercados agrícolas, los mercados financieros y la competencia empresarial no fueron liberados por el gobierno chileno, sino creados por éste con base en los recursos masivos que controlaba.

La élite tecnocrática chilena pudo sobrevivir las demoras y los fracasos del modelo ortodoxo que hubieran ampliamente desacreditado su gestión bajo condiciones democráticas. A medida que los tec-

² Éste es el término popular que se aplicó a los que en ese momento estaban a cargo de la política económica chilena. Se refería al entrenamiento de muchos de ellos en el departamento de economía de la Universidad de Chicago y la adherencia de todos a las teorías de los economistas de la Universidad de Chicago, en particular de Milton Friedman.

Cuadro 1

CHILE: INDICADORES ECONÓMICOS BÁSICOS, 1973-1995

<i>Indicadores</i>	<i>1973</i>	<i>1983</i>	<i>1989</i>	<i>1995</i>
Producto Nacional Bruto (precios de 1977)	100.0	113.5	156.5	230.5
Producto Nacional Bruto per cápita (precios de 1977)	100.0	103.0	128.9	172.8
Inflación anual (%)	376.5	27.3	14.7	8.1
Desempleo (%) ^a	3.8	19.1	8.3	5.5
Promedio de salarios reales (1973=100)	100.0	166.1	172.8	216.8
Exportaciones (millones de dólares) ^b	1 309	3 831	3 804	15 980
Importaciones (millones de dólares) ^c	1 288	3 171	4 291	15 914

^a Porcentaje de la población económicamente activa que está desempleada y buscando activamente empleo

^b Franco a bordo

^c Costo, seguro y flete

FUENTE : Díaz (1996:9).

nócratas reconocieron los límites prácticos de sus teorías y adoptaron una postura más realista, comenzaron a utilizar la privatización de empresas estatales para crear nuevos grupos empresariales y protegerlos luego selectivamente, políticas que implementaron de forma efectiva los fines del antiguo modelo de sustitución de importaciones.³ Esta segunda fase ecléctica siguió a la crisis de 1982-1983 y produjo mejores resultados. En el momento en que el régimen militar abandonó el poder en 1989, los indicadores económicos clave habían comenzado a repuntar, dando paso a un periodo de crecimiento sostenido con baja inflación (Piñera, 1994). La tendencia continuó durante las dos administraciones demócrata-cristianas posteriores,

³ Convenientemente, la compañía estatal del cobre, Codelco, nunca retornó a manos privadas, ya que sus contribuciones a las arcas del Estado eran necesarias para ayudar a pagar el nuevo capitalismo regido por el Estado y la promoción de sectores clave de exportación. En 1995, Codelco pagó más impuestos al gobierno central que el total de todas las empresas privadas chilenas.

las cuales no sólo abrazaron el modelo neoliberal modificado sino que procuraron su mejor ajuste a las realidades chilenas. El cuadro 1 presenta los indicadores básicos que muestran la evolución de la economía chilena desde los años setenta hasta mediados de los noventa.

Para nuestros propósitos, la lección clave del caso chileno es el contexto histórico único que hizo posible el eventual éxito de las políticas de ajuste económico. Así lo expresa el sociólogo chileno Álvaro Díaz (1996:8):

La Democracia Cristiana y especialmente la Unidad Popular concentraron el poder en el Estado y, al destruir el antiguo régimen oligárquico, limpiaron el terreno para que las élites neoliberales iniciaran su programa de reforma radical de forma que nunca hubieran podido lograr por sí solos, ya que hubiesen destruido sus propias bases de sustento político.

México. El contexto sociohistórico de México, un país más grande y más complejo, de unos 90 millones de habitantes, era notablemente diferente al de Chile. El Estado mexicano no era mucho menos autocrático que el chileno al momento de aplicar el modelo neoliberal. Pero mientras este último basó su reclamo de poder en mantener distancia de la sociedad civil y reprimir su oposición, en México, el Estado buscó perpetuar su hegemonía abarcando la sociedad completa por medio de una compleja red de influencias políticas. El régimen mexicano, nacido de una sublevación revolucionaria en contra de una dictadura aristocrática, prestó mucha atención a las demandas populares (Camp, 1993; Centeno, 1994).

El corporativismo mexicano es un sistema de representación de intereses que integra los individuos al Estado a través de organizaciones de masa que canalizan sus demandas y que cuentan con la atención de las autoridades. El poder está fuertemente concentrado en el ejecutivo, especialmente en torno al presidente, pero el Partido Revolucionario Institucional (PRI) en el poder ha sido capaz de mediar entre el ejecutivo y varios sectores de la sociedad civil. Para hacerlo, el PRI se ha organizado sectorialmente, con sus federaciones "populares" de campesinos y trabajadores, formando los canales principales para la articulación de intereses (Manning, 1996; Portes, 1977). No sólo los sectores empobrecidos están comprometidos con esta estructura corporativista, sino también los grupos de clase

media incluyendo empleados estatales, maestros y empresarios. Como resultado, se institucionalizó un sistema de intercambio de influencias políticas y reciprocidad basada en las conexiones personales como *modus operandi* tanto del PRI como del Estado mexicano.

A finales de los años setenta, la antropóloga mexicana Larissa Lomnitz describió el orden urbano del país como consistente en la superposición de tres estructuras jerárquicas: el sector gobierno/partido, el sector empresarial privado y el sector laboral. Dentro de cada uno predominaban las relaciones verticales de clientelismo, con cada capa de autoridad sirviendo como patrones para los de abajo. La lealtad y obediencia de los subordinados se recompensaban mediante promociones y gratificaciones. El intercambio de favores basado en las conexiones personales era la norma entre los tres sectores. Aquellos ubicados en ámbitos de poder similares dentro de cada jerarquía participan regularmente en este intercambio, gobernado por claras normas de reciprocidad (Lomnitz, 1982).

Esta estructura de poder estuvo basada en un modelo de desarrollo orientado hacia la protección de la industria doméstica y el involucramiento del Estado en todos los sectores económicos por medio de empresas de propiedad pública. El modelo de sustitución de importaciones le dio al gobierno mexicano el poder que necesitaba para mantener un sistema de legitimidad con base en concesiones e influencias políticas selectivas, pero también generó presiones crecientes sobre sus recursos. Durante los años setenta, el gobierno fue capaz de mantener el *status quo* a través de un fuerte endeudamiento extranjero amparado en las reservas de petróleo recientemente descubiertas. Sin embargo, la caída de los precios del petróleo a principio de los ochenta, reveló la vulnerabilidad financiera de la economía mexicana, forzando a las autoridades a declarar una moratoria unilateral para el pago de la deuda (Camp, 1993; Ayala y Durán, 1986).

En 1982 las exigencias de la deuda sumieron a la economía mexicana en su depresión más profunda desde los años treinta y creó las condiciones para un rápido cambio de la política económica. Bajo el urgente estímulo del gobierno de Estados Unidos y el Fondo Monetario Internacional (FMI), la administración entrante del presidente Miguel de la Madrid dio los primeros pasos hacia la senda neoliberal (Manning, 1996). La diferencia de esta coyuntura económica con res-

pecto a Chile es notable. Mientras que la dictadura de Pinochet abolió todos los vestigios del populismo chileno, el gobierno de De la Madrid inició su experimento neoliberal mientras estaba agobiado con los compromisos y las restricciones de un sistema corporativista atrincherado. El tamaño de México no facilitó las cosas, ya que multiplicó las formas en las cuales esta imbricación entre el Estado y la sociedad civil se manifestaban.

La contradicción entre los objetivos de la política neoliberal y los pactos sociales anteriores en los que descansaba la legitimidad del régimen, agudizó el problema. La nueva política, dirigida a "sacar al Estado de la economía", fue reduciendo la protección arancelaria para la industria doméstica, cortando los subsidios al consumo de las clases media y baja, y desmantelando las oportunidades de empleo en las empresas de propiedad estatal. Esos fueron precisamente los pilares sobre los cuales dependía la estrategia política del régimen de inclusión y cooptación. No es de extrañar que los sectores afectados, dentro y fuera del gobierno, resistieran. Contrario al caso de Chile, sus números y capacidad de movilización eran mayores y permanecían intactos, y así fueron capaces de montar un efectivo contraataque, protegiendo sus intereses y socavando el nuevo modelo económico (Centeno, 1994; Manning, 1996).

Como era de esperarse, la administración neoliberal de De la Madrid dio largas al asunto. Mientras el gobierno tuvo cierto éxito reduciendo la inflación y el déficit presupuestal, la fuga de capitales continuó y la balanza comercial negativa y el estancamiento económico persistieron, exacerbados por los efectos de los grandes sismos de 1985. La administración entrante del presidente Salinas de Gortari retuvo el modelo neoliberal, al tomar medidas agresivas para privatizar las empresas estatales, reducir los subsidios al consumo e imponer la recolección de impuestos. La firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, conocido por sus siglas en inglés como NAFTA, se convirtió en la piedra angular de la política económica mexicana, ya que el gobierno procuró dejar atrás la sustitución de importaciones y depender de los flujos de inversiones del capital externo bajo el nuevo régimen comercial de libre comercio. Los tecnócratas que controlaban el nuevo modelo se mostraron dispuestos a pagar el precio del reajuste, por cuyo motivo sacrificaron la protección a la industria mexicana, elevaron los niveles de desempleo y po-

breza, lo que generó la oposición incluso dentro del propio partido de gobierno (Córdoba, 1994). Sus esperanzas estaban cifradas en un rápido éxito de las nuevas políticas mediante el crecimiento económico, para así proporcionar una nueva base de legitimidad al gobierno y a los sectores "modernos" del PRI.

Sin embargo, la imbricación de gobierno y partido con sectores fuertemente organizados de la sociedad civil significó nuevamente un espacio mucho más reducido para la iniciativa tecnocrática. La corrupción y la reciprocidad de favores entre funcionarios del gobierno e intereses privados no disminuyeron. Por otra parte, los tecnócratas mexicanos no disfrutaron de la libertad de sus colegas chilenos para reconocer errores de política, recuperarse y cambiar de curso. Por el contrario, el modelo tenía que "mostrar resultados" y hacerlo en un periodo relativamente corto (Cook, Middlebrook y Horcasitas, 1994).

Por esta razón y para proteger la confianza del inversionista extranjero, de la que tanto dependía el éxito, las autoridades mexicanas apoyaron una moneda sobrevaluada, exacerbando el déficit comercial y la falta de competitividad de las exportaciones nacionales. Este esfuerzo desesperado condujo al sacrificio de fuertes reservas monetarias, probando su ineficacia. Al igual que en 1982, pero por diferentes razones, el castillo de naipes financiero cedió y forzó una súbita y aguda devaluación. La devaluación de 1994 lanzó a la economía mexicana en una picada con consecuencias peores que las sufridas 12 años antes.

El cuadro 2 presenta los indicadores básicos para México hasta el año siguiente a la crisis de la devaluación. Aunque los signos de recuperación son detectables desde entonces, los eventos que condujeron a este gran fracaso son suficientes para ilustrar un punto teórico central. Las distintas experiencias neoliberales de México y Chile muestran inequívocamente cómo factores sociales e históricos interactúan con la aplicación de un paquete uniforme de políticas para producir diferentes resultados. El tamaño del país, la composición de su población, su estructura de clases y el carácter del Estado, juegan todos papeles significativos en el proceso. Con base en estas experiencias y a experiencias similares en otros lugares, es posible formular una segunda proposición sobre el papel de factores contextuales en el desarrollo nacional:

Cuadro 2
MÉXICO: INDICADORES ECONÓMICOS BÁSICOS, 1975-1995

	1975	1980	1983	1989	1992	1994	1995
Producto Nacional Bruto (PNB, 1975=100)	100.0	213.4	241.3	153.9	280.4	281.0	—
Producto Nacional Bruto per cápita	100.0	184.3	135.0	163.1	198.4	200.2	195.9
Inflación anual (%)	11.31	29.78	80.77	20.1	15.5	7.1	48.5
Desempleo (%) ^a	6.4	3.9	6.8	2.9	2.8	3.4	6.4
Subempleo (%) ^b	18.9	11.5	20.1	8.6	8.3	10.0	18.9
Índice de salarios reales (1990 = 100)	88.04	128.3	97.4	96.5	114.3	129.1	112.0
Índice del salario mínimo ^c (1975=100)	100.0	91.2	67.6	44.9	20.2	20.0	15.8
Exportaciones ^d (en millones de dólares)	2 992	15 307	22 312	22 765	46 196	60 879	79 543
Importaciones ^e (en millones de dólares)	6 570	21 087	11 848	34 766	62 130	79 346	72 454
Déficit en cuenta corriente (en millones de dólares)	-5 459	-8 162	5 403	-5 825	-24 806	-28 863	—

^a Porcentaje de la población económicamente activa sin trabajo y buscando activamente empleo.

^b Porcentaje de la población económicamente activa desempleada o involuntariamente empleada en ocupaciones de menos de tiempo completo.

^c Pesos nominales por hora ajustados por la inflación anual.

^d Franco a bordo.

^e Costo, seguro y flete.

FUENTE: Pozas (1996).

2. Mientras mayor sea el poder del Estado con relación a la sociedad civil y más débiles los lazos de reciprocidad e influencia política que unen a funcionarios estatales con actores económicos privados, más coherente será la aplicación de las políticas de ajuste y mayores las oportunidades de éxito del modelo de desarrollo neoliberal o cualquier otro modelo.

Evans (1995) se refiere a la operación conjunta de ambos factores —el poder relativo del Estado y la libertad de acción— frente a las

tramas y conspiraciones de grupos privados en busca de beneficios, como indicadores de la "autonomía relativa" del Estado. En Chile, este arquetipo estuvo representado por los militares y los tecnócratas, capaces de resistir las presiones de los antiguos sectores dominantes en una sociedad relativamente homogénea (Piñeira, 1994). En México, tendencias similares de innovación tecnocrática enfrentaron la poderosa oposición de un complejo sistema de influencias políticas. La crisis mexicana de la deuda de 1982 forzó la promulgación de drásticas medidas de austeridad. Pero su ejecución, así como la subsecuente introducción de un agresivo modelo neoliberal por la administración del presidente Salinas, fue resistido por la estructura corporativista creada por los gobiernos anteriores y que no se desmanteló después de la crisis. El caso mexicano ofrece las bases para una tercera tesis que complementa la anterior.

*3. Mientras más fuerte sea la estructura de la sociedad civil y mayores los recursos organizacionales de sus diferentes sectores frente al Estado, mayor será la dificultad para poner en práctica políticas de ajuste económico y menores las posibilidades de éxito del modelo neoliberal o cualquier otro modelo.*⁴

Promesas incumplidas: la igualdad a través del efecto de "filtración"

La doctrina económica ortodoxa del desarrollo, a partir de la formulación clásica de W. Arthur Lewis, quien ha recalcado que la recompensa "social" de los programas de ajuste en forma de reducción de la pobreza y desigualdad tiene que fluir del mercado, y no a través de la intervención estatal. La teoría de Lewis se basa en una analogía hidráulica donde la mano de obra fluye desde un sector tradicional estancado hacia uno dinámico y moderno. De no imponerse restricciones artificiales a este flujo por medio de tarifas salariales y protecciones laborales, el proceso agotaría las reservas laborales en

⁴ Una instancia más reciente de este proceso fue el fracaso del gobierno de Ecuador para introducir un drástico programa neoliberal. El anuncio de dicho programa desató protestas masivas de la sociedad ecuatoriana, conduciendo, en cosa de días, a la remoción del presidente Bucaram (*Latin American Weekly Report*, 1997).

el sector tradicional, momento en el cual los salarios comenzarían a subir (Lewis, 1959; Bairoch, 1973).

Este modelo es compatible con la famosa curva de Kuznets que describe las relaciones entre desarrollo económico y desigualdad de ingresos. La desigualdad aumenta en las primeras etapas del desarrollo (cuando el sector tradicional está en proceso de desintegración y la mano de obra es abundante) y se reduce en las últimas etapas (cuando comienza a desaparecer el exceso de oferta laboral y los salarios aumentan) (Kuznets, 1955). Estudios históricos y contemporáneos basados en el modelo de Kuznets han comprobado esta tendencia, pero también han registrado algunas excepciones (Nielsen y Alderson, 1995). Estos casos excepcionales son importantes ya que apuntan hacia otros factores que afectan la desigualdad de ingresos. De igual manera, el modelo de Lewis, aunque continúa siendo artículo de fe entre los economistas ortodoxos, ha mostrado numerosas excepciones empíricas.

La literatura revela que las fuerzas sociales y políticas pueden retardar o acelerar el proceso de absorción laboral, y que no todas tienen que ver con la imposición estatal de salarios artificialmente altos. Por ejemplo, las empresas se oponen generalmente al agotamiento de sus reservas laborales y pueden utilizar su poder político y económico para mantener tanto oferta abundante como precios artificialmente bajos. Sudáfrica y varios países del sudeste de Asia constituyen ejemplos (Wolpe, 1975; Deyo, 1989; You, 1988). En América Latina, la experiencia de dos décadas de políticas de ajuste no ha sido prometedora. El sociólogo uruguayo Carlos Filgueira (1996: 13) resume esta experiencia de la siguiente forma:

Después de más de 15 años de experiencias con políticas de ajuste estructural y estabilización a todo lo ancho y largo del continente, los resultados económicos esperados son cuestionables y los efectos sociales han sido decididamente negativos [...] En 19 países latinoamericanos, el porcentaje de personas bajo la línea de pobreza alcanzó en 1990 un 46% del total. Esta cifra es superior a la registrada en 1970, 1980 y 1986. En particular, en la década de los ochenta, los problemas de pobreza y desigualdad aumentaron con notable regularidad.

Se podría argumentar que estos 15 años representan el periodo inicial del desarrollo sostenido cuando la desigualdad aumenta a

medida que el sector tradicional se desintegra. Sin embargo, una mirada de cerca a las experiencias individuales revela grandes disparidades en la evolución de la pobreza y la desigualdad:

Las informaciones más recientes muestran que la desigualdad en el ingreso entre 1980 y 1992-1994 continuó aumentado en seis de los doce países latinoamericanos para los cuales tenemos información. El aumento mayor del coeficiente de Gini ocurrió en los tres países más grandes de la región —Argentina, México y Brasil. Colombia mejoró notablemente su distribución del ingreso entre 1980 y 1986, y luego se mantuvo estable, mientras que Uruguay mantuvo un proceso continuo y regular de reducción de la desigualdad (Filgueira, 1996: 15).

El impacto del ajuste neoliberal en las tasas de desempleo presenta la misma situación mixta. En general, la predicción de Lewis de una rápida absorción laboral con la liberalización de los mercados no se materializó, aunque los datos muestran nuevamente grandes variaciones. A mediados de 1996, Argentina, uno de los más fieles seguidores del ajuste neoliberal, tuvo una tasa oficial de desempleo de 16%, 10 puntos porcentuales más alta que cinco años antes y más del doble de la tasa cuando comenzó a ponerse en práctica el modelo. Otros cuatro países registraron tasas de desempleo que excedían el 10%, con cifras que aumentaron o se mantuvieron estáticas en los años noventa. Por otro lado, cuatro países —tres de ellos en Centroamérica— registraron reducciones en el desempleo de dos a tres puntos porcentuales durante el mismo periodo (*Latin American Weekly Report*, 1996c).

En Chile, país donde el desempleo declinó más y donde los efectos de filtración hacia abajo parecían tener la mejor oportunidad de materializarse, las cifras indican un resultado paradójico. Según se mostró en el cuadro 1, tanto el empleo como los salarios reales aumentaron sustancialmente entre 1983 y 1995. Sin embargo, la desigualdad no disminuyó debido a que el nivel de ingresos del 10% más rico se elevó aún más rápidamente. En consecuencia, Chile continuó teniendo una de las distribuciones de ingreso más desiguales del hemisferio. Su coeficiente de Gini de 0.479 en 1994 estuvo sólo ligeramente por debajo de Brasil, país con la distribución de ingreso más desigual de la región y probablemente del mundo (CEPAL, 1995: tabla 11; Filgueira, 1996: 16).

Una segunda y más sutil consecuencia del fin de la protección laboral y el advenimiento del libre mercado es el aumento de la explotación en los lugares de trabajo. Chile es de nuevo un vivo ejemplo, ya que los beneficios del crecimiento económico —empleo y salarios más altos— estuvieron acompañados de inseguridad social y creciente sujeción de los trabajadores a una autoridad patronal arbitraria:

La ley chilena no protege a los trabajadores —especialmente a mujeres, jóvenes y ancianos— contra recesiones, racionalizaciones y re-organizaciones productivas. Tampoco los protege contra los patronos autoritarios que siguen existiendo en la mayoría de las empresas chilenas y que condujeron a un incremento en la intensidad del trabajo y la probabilidad de accidentes laborales en muchas de ellas (Díaz, 1996: 25).

Investigaciones recientes sobre otros países hacen surgir una complicación adicional, ya que ponen en tela de juicio no sólo las consecuencias de las transferencias laborales del sector tradicional al moderno, sino también la dirección misma de esa transferencia. En particular, donde el sector moderno está compuesto de empresas de trabajo intensivo que enfrentan una fuerte competencia externa, hay incentivos para reducir los salarios y las condiciones laborales. En estas circunstancias, muchos trabajadores hallan que las actividades tradicionales son preferibles al empleo duro y mal remunerado del sector “moderno”. Éste es el caso de la República Dominicana, donde las condiciones laborales en las zonas francas de exportación, recientemente establecidas, son tan pobres que provocan un considerable flujo de retorno laboral hacia el empleo informal y el cuentapropismo. En su estudio comparativo de los mercados laborales del Caribe (Itzigsohn, 1994: 257-258) hace notar esta notable inversión:

...la supresión de las leyes que brindan protección a los trabajadores, cuando es llevada al extremo, provoca una confusión de los límites entre la economía formal y la informal; la empresa informal adquiere entonces renovada importancia, no como forma de movilidad social, sino por lo menos como una fuente de supervivencia y cierto factible nivel de vida para muchas personas en las grandes ciudades.

El sector informal se define generalmente en la literatura como un refugio para aquellos incapaces de encontrar empleo en el sector

moderno de la economía. En América Latina, esta definición fue generalizada durante el periodo de industrialización por sustitución de importaciones (Portes y Schaffler, 1993; Pérez-Sainz, 1991; Tokman, 1982). Resulta irónico que la llegada del neoliberalismo haya hecho retroceder las antiguas relaciones entre los dos sectores, convirtiendo la informalidad en un refugio contra las depredaciones del libre mercado. La teoría neoclásica carece del aparato conceptual para enfrentar estas realidades y, por esa razón, tiende a ocultarlas o desdeñarlas. Una perspectiva alternativa derivada de la sociología económica resulta útil como fuente de un enfoque diferente y una serie de hipótesis realmente verificables. Para el caso que nos ocupa, esta conceptualización alternativa de las transferencias laborales entre diversos sectores conduce a la siguiente hipótesis:

4. En situaciones de oferta laboral excesiva, la remoción de las protecciones impuestas por el Estado tiende a reducir el precio de la mano de obra a un mínimo. Los trabajadores en estas situaciones compensan la baja remuneración de su capital humano con la movilización de su capital social, esto es, la capacidad de obtener acceso a recursos escasos en virtud de la participación en redes sociales.⁵ Las oportunidades económicas asequibles a través de tales redes están comúnmente ubicadas en la economía informal, conduciendo por tanto a un flujo laboral opuesto hacia este sector.

Escapando del efecto de “filtración”: la transnacionalización del trabajo

En su esfuerzo por romper las barreras de la protección arancelaria en provecho de la incipiente burguesía industrial, los economistas políticos británicos de principios del siglo XIX visualizaron un mundo en el cual los productos y el capital fluían libremente a través de las fronteras nacionales, pero la mano de obra se mantenía estática. Esta visión provenía, en parte, de la realidad de esos tiempos en los cuales las migraciones laborales masivas a través de las fronteras eran excepcionales y, en parte, del legado del mercantilismo. Para David Ricardo y otros prominentes representantes de la escuela clásica

⁵ Véase Coleman (1988) y Portes y Sensenbrenner (1993).

sica, la batalla por abrir Gran Bretaña al trigo extranjero en detrimento de los intereses agrícolas se basó en la necesidad de reducir los costos de reproducción de un proletariado urbano inmóvil, logrando así que las manufacturas inglesas fueran más competitivas en el extranjero (Dobb, 1981; Letiche, 1960).

Aunque el tamaño y los orígenes de las migraciones laborales internacionales han cambiado dramáticamente desde entonces, la teoría económica ortodoxa se ha mantenido firmemente basada en tres postulados provenientes del periodo clásico: 1) el trabajo es, en su mayor parte, inmóvil; 2) cuando ocurren migraciones, éstas siguen al capital en busca de empleo, y 3) las migraciones están compuestas principalmente de trabajadores sin fortuna en busca de mejores salarios. Estos postulados constituyen la esencia teórica para el análisis de los desplazamientos laborales en términos de efectos de atracción y de repulsión, donde los individuos emigran con base en un cálculo racional del autointerés, determinado por el movimiento previo del capital. Por ejemplo, el estudio clásico de Brinley Thomas sobre la migración trasatlántica buscó demostrar una correlación entre ambos procesos, donde las inversiones de capital determinaban la dirección del posterior flujo laboral (Thomas, 1973: parte III).

Los mismos postulados sustentan la aplicación de políticas de ajuste neoliberal en América Latina y otros países del Tercer Mundo en la actualidad. Se espera que al abrir estas economías al capital extranjero las oportunidades de empleo local aumentarán, ya que atraerán hacia ellas la mano de obra y reducirán los incentivos para emigrar. Los que continúen emigrando serán, en su mayor parte, los trabajadores más pobres atraídos por los altos salarios del extranjero. Algunas de estas expectativas son confirmadas por la literatura empírica reciente, pero otras no.

Los emigrantes laborales actuales rara vez son los más pobres de los pobres, y varios estudios indican una creciente participación de profesionales y empresarios en estos flujos. Por otra parte, los emigrantes no siempre van donde hay demanda laboral, sino donde se concentran sus familiares y compatriotas. Un gran número de ellos no se involucra para nada en el empleo asalariado, sino que se mueve rápidamente hacia el auto-empleo y la creación de pequeñas empresas. Finalmente, no hay evidencia de que la aplicación del modelo

neoliberal haya reducido los incentivos para emigrar; en países como México y República Dominicana la tendencia ha sido la opuesta (Acevedo y Espenshade, 1992; Goldring, 1992; Guarnizo, 1994). En general, los orígenes y las formas de la migración internacional contemporánea corresponden sólo débilmente a predicciones basadas en el cálculo individualista de costos y beneficios y en expectativas ortodoxas acerca de las dinámicas del capital y las migraciones laborales.

Desde la perspectiva de la sociología económica, es posible construir una explicación alternativa de la migración internacional. En lugar de emigrantes aislados que buscan fortuna en el extranjero, tenemos una situación compleja en la que las redes sociales entre los trabajadores se movilizan para adaptarse a las nuevas restricciones y oportunidades creadas por el modelo neoliberal. Como mencioné anteriormente, los tipos de empleos generados por las nuevas industrias de exportación en ciudades del Tercer Mundo, creadas bajo este modelo, a menudo son tan poco atractivos que muchos trabajadores optan por el trabajo informal por cuenta propia. Otros se adaptan mudándose al extranjero. Sin embargo, muy pocas veces esta última decisión se puede poner en práctica aisladamente, sino que requiere de una densa trama de recursos familiares y comunitarios. Ésta es la razón por la cual tienden a emigrar familias y redes de parentesco, no individuos aislados. También es la razón por la cual los emigrantes seleccionan con frecuencia los lugares de destino, no con base en la demanda laboral, sino al área donde se han asentado previamente familiares y amigos (Massey y Espinosa, 1996; Portes y Bach, 1985; Tilly, 1990).

Una vez en el extranjero, los inmigrantes descubren con frecuencia que los tipos de empleos y salarios disponibles para ellos son poco deseables. Éste es el caso de los inmigrantes caribeños que llegan actualmente a la ciudad de Nueva York. Aunque fuertes redes sociales los atraen allí, la economía desindustrializada de la ciudad ofrece apenas empleos humildes en el sector de servicios (Sassen, 1984; Waters, 1994). Para escapar de situaciones como éstas, muchos inmigrantes movilizan de nuevo su capital social, esta vez para conseguir los recursos necesarios para establecerse como pequeños empresarios (Light y Bonacih, 1988; Zhou y Bankston, 1995). No es sorprendente que muchas de estas empresas inmigrantes estén basadas en

conexiones con los países de origen, conduciendo a contactos y viajes frecuentes entre los lugares de origen y de destino (Basch, 1992).

El resultado de este proceso no es la absorción laboral mediante la inversión extranjera en los países del Tercer Mundo o la absorción de los inmigrantes a través de una fuerte demanda laboral en el Primer Mundo. Estas consecuencias se producen, pero están acompañadas de otras no anticipadas por la teoría económica ortodoxa, que incluyen el surgimiento de una red de medianas y pequeñas empresas transnacionales. El proceso requiere de fuertes redes sociales a través de fronteras nacionales y del desarrollo de altos niveles de confianza entre los empresarios inmigrantes y sus contrapartes en el país de origen (Kyle, 1995; Mahler, 1995). El perfil final que surge de estas interacciones, coloca a las grandes corporaciones en las altas esferas de la economía global, trasplantando sus plantas productivas a las zonas de exportación de los países periféricos, mientras los trabajadores de esos mismos países buscan evitar el destino de mano de obra barata, y se involucran en empresas informales en su propio país y en actividades transnacionales en el extranjero. Esta última modalidad de migración contemporánea ha escapado generalmente de la atención de los especialistas. A continuación presentamos algunos ejemplos que contribuyen a ilustrarlo.

En la República Dominicana, en la actualidad, existen cientos de pequeñas y medianas empresas creadas y operadas por antiguos inmigrantes a Estados Unidos. Entre éstas hay pequeñas fábricas, establecimientos comerciales y agencias financieras. Lo que hace transnacionales a estas empresas no es sólo que son creadas por antiguos inmigrantes, sino también porque su existencia depende de la continuación de los lazos con Estados Unidos. Un estudio de 113 de estas firmas realizado a finales de los ochenta encontró que su inversión de capital inicial era de sólo 12 000 dólares, pero que aproximadamente la mitad de ellas continuaba recibiendo transferencias periódicas de capital desde el extranjero por un promedio de 5 400 dólares. El dinero era remitido por parientes y amigos que permanecían en Estados Unidos, pero que eran socios o copropietarios de la empresa. En el curso del trabajo de campo de este estudio se descubrió un segundo mecanismo para el abastecimiento de capital, específicamente, viajes periódicos de los dueños al exterior para estimular a potenciales inversionistas. Estos viajes eran también utilizados

por los propietarios y administradores para vender parte de su producción (Guarnizo, 1992, 1994).

Los propietarios de pequeñas empresas de ropa viajan regularmente a Puerto Rico, Miami y Nueva York a vender sus mercancías. Al regresar, llenan sus maletas vacías con los materiales que necesitan para sus negocios tales como diseños de ropas, telas y agujas. Para el ojo inexperto, estos recargados viajeros internacionales aparecen como emigrantes comunes llevando regalos a sus familiares. En realidad, son parte de una creciente forma de comercio informal transnacional. Las informaciones requeridas para este tráfico son invariablemente transmitidas a través de redes de parientes y amigos que cubren la distancia entre los lugares de origen y de destino.

David Kyle (1995) en su estudio sobre la comunidad indígena de Otavalo en las serranías del Ecuador, nos narra una historia similar, pero con un giro cultural distinto. Tradicionalmente, la región de Otavalo se ha especializado en la producción y comercialización de ropa, desarrollando y adaptando nuevas modalidades de producción desde el período colonial. Durante el último cuarto de siglo, más o menos, los otavaleños han viajado al extranjero para vender sus vistosos artículos en las principales ciudades de Europa y Estados Unidos. Al hacer esto, se benefician íntegramente de las ganancias que en otros lugares son acaparadas por intermediarios. Después de años de migración a ciudades como Nueva York, París y Amsterdam comenzaron a aparecer allí enclaves semipermanentes de otavaleños. La característica distintiva de estos inmigrantes es que no se ganan la vida como asalariados, ni siquiera en trabajos por cuenta propia, sino a través de la venta de productos traídos de Ecuador. Mantienen una comunicación constante con su lugar de origen con el propósito de surtirse, mantenerse al tanto de sus telares y adquirir tierras. Según Kyle, los otavaleños han descubierto además el valor comercial de su folklore musical, y en los últimos años, grupos de músicos han estado recorriendo las calles de las principales ciudades del mundo.

La venta de vistosos ponchos y otros artículos de lana, acompañada de las lastimeras notas de la flauta quena, ha sido provechosa. El éxito económico de estos emigrantes indígenas es evidente en su renuencia casi universal de aceptar un empleo asalariado en el exterior y en la notable prosperidad de su pueblo. Otavalo es muy di-

ferente de otras regiones de la sierra andina, ya que productores indígenas y emigrantes de retorno constituyen una buena parte del estrato superior local, remplazando la dominación tradicional de las élites blancas.

Un tercer ejemplo de transnacionalización ilustra otra faceta del proceso, a saber, la influencia política y social que los grupos inmigrantes pueden alcanzar sobre sus comunidades de origen. Este ejemplo está basado en un estudio de Robert Smith acerca del pueblo de Ticuani, una pequeña comunidad campesina en la mixteca, región sur de México. Smith nos cuenta del entusiasmo de los miembros del Comité de Agua Potable de Ticuani al enterarse de que habían llegado al pueblo las nuevas tuberías y, con ellas, la solución por tanto tiempo esperada al problema del agua. Inmediatamente se hicieron planes para inspeccionar los nuevos materiales y organizar su instalación. Smith (1992: 1) comenta:

A simple vista, esto no es más que un proyecto cívico ordinario [...]. Pero cuando consideramos otros aspectos del panorama, el significado se torna bien diferente. El Comité y yo no estamos parados en Ticuani, sino en una concurrida intersección de Brooklyn [...]. Los miembros del Comité no se están dirigiendo simplemente a las afueras del pueblo a revisar los tubos de agua, sino que se encaminan el viernes por la tarde hacia el aeropuerto JFK para volar a Ciudad México, desde donde viajarán por tierra durante cinco horas hasta su pueblo, consultarán con las autoridades y los contratistas, para el lunes por la tarde regresar a sus empleos en la ciudad de Nueva York.

El proyecto de agua potable fue el último de una serie de trabajos públicos en Ticuani iniciados y pagados por sus inmigrantes en Nueva York. Para este proyecto particular, la comunidad de expatriados aportó más de 50 000 dólares, recolectados por sus líderes en donaciones de 100 o menos. Los trabajos del agua marcaron también el vigésimo aniversario de la exitosa terminación del primer proyecto público transnacional, y para dicha ocasión, el Comité de Nueva York mostró el nuevo sello que sería utilizado en toda su correspondencia futura y para todos los eventos públicos. Este reza: "Por el Progreso de Ticuani: Los Ausentes Siempre Presentes, Ticuani y Nueva York" (Smith, 1992: 1-2; 1995).

Hemos presentado estos ejemplos para darle credibilidad a un fenómeno que desborda la imaginación, cuando se describe inicial-

mente. Pudimos haber utilizado una multitud de ejemplos similares (véase Basch, Schiller y Blanc, 1994). El punto central que éstos ilustran es que la emigración desde países menos desarrollados es un proceso mucho más complejo que el que describen las teorías ortodoxas de atracción y repulsión, y sus novedosas características están invariablemente insertas en el contexto social y cultural de las comunidades inmigrantes. A medida que las corporaciones multinacionales derriban barreras nacionales en su búsqueda global de mayores ganancias, crean también nuevos espacios que permiten a las personas comunes buscar nuevas formas de mejorar sus precarias condiciones y evitar el destino de mano de obra servil y vulnerable.

Inmigrantes convertidos en empresarios transnacionales, igual que antiguos empleados de zonas francas transformados en comerciantes informales, son ejemplos vivientes contra la teoría de que las desigualdades se alivian mediante la "filtración hacia abajo". Estos trabajadores no esperaron que estos dudosos beneficios se materializaran, sino que enfrentaron las condiciones impuestas por la globalización y el neoliberalismo con sus recursos personales y sociales. Sus experiencias se pueden resumir en la siguiente tesis final:

5. La búsqueda de mano de obra barata por el capital en los países del Tercer Mundo no conduce a un proceso uniforme de absorción laboral. Mientras más difíciles sean las nuevas condiciones laborales para los trabajadores en países periféricos, más movilizarán estos grupos su capital social en busca de alternativas. La globalización económica por sí misma abre nuevas oportunidades al alcance de empresarios inmigrantes a través de la movilización de sus redes. El crecimiento de la empresa transnacional es consecuencia directa de este proceso.

Conclusión

Hemos revisado las perspectivas teóricas de la sociología del desarrollo y esbozado la concatenación de eventos de la economía global que han conducido a la hegemonía de un modelo de desarrollo orientado exclusivamente hacia el mercado. Este enfoque, que informa actualmente de un paquete de políticas aplicadas uniformemente en un número de países, tiene gran mérito. Uno de ellos es el coherente

conjunto de expectativas sobre la conducta de actores económicos individuales y la posibilidad de someter estas predicciones al escrutinio empírico. Sin embargo, muchos de los seguidores de estas ideas tienden a descartar sus fracasos predictivos o a explicarlos de manera circular. El resultado es una nueva modalidad de escolasticismo en que las realidades son ajustadas a la teoría, en vez de lo contrario, lo cual tiene consecuencias prácticas serias:

Tanto a nivel de resultados macroestructurales, como a nivel de efectos sobre la absorción laboral y la equidad social, la aplicación del modelo neoliberal confronta una serie de efectos inesperados que por lo general no son interpretables dentro del marco conceptual que lo inspira. Estos factores alternativos van desde el carácter del aparato estatal y sus relaciones con los diferentes sectores de la sociedad civil, hasta el tamaño y la composición de la población y la densidad de las redes sociales entre sus sectores menos privilegiados. Estas fuerzas determinan variaciones en las consecuencias del paquete uniforme de políticas neoliberales y las respuestas inesperadas de parte de los grupos más directamente afectados.

El análisis de estas fuerzas y sus efectos pertenece adecuadamente al campo de la sociología del desarrollo. La incorporación de innovaciones conceptuales procedentes de la sociología económica debe contribuir a que este campo produzca descripciones adecuadas de las condiciones políticas y sociales que limitan la aplicación de modelos económicos y de la probable reacción de diferentes sectores de la población. Sin este tipo de análisis y su adecuada difusión dentro de los círculos gestores de políticas, es probable que la aplicación del modelo neoliberal continúe generando "sorpresas" y que el cumplimiento de las metas de crecimiento sostenido y equidad social se convierta en una quimera. Un renovado énfasis en el significado de las tendencias demográficas, las estructuras sociales y las instituciones debe proporcionar un correctivo necesario para las propensiones individualistas del paradigma dominante.

recibido en septiembre de 1998
aceptado en septiembre de 1998

BIBLIOGRAFÍA

- ACEVEDO, DOLORES y THOMAS J. ESPENSHADE, "Implications of a North American Free Trade Agreement for Mexican migration into the United States", *Population and Development Review*, núm. 18, 1992, pp. 729-744.
- ALBA, FRANCISCO, "Mexico's International Migration as a Manifestation of its Development Pattern", *International Migration Review*, núm. 12, 1978, pp. 502-551.
- AMIN, SAMIR, *Accumulation on a World Scale, A Critique of the Theory of Underdevelopment*, Nueva York, Monthly Review Press, 1974.
- AMSDEN, ALCE, *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, Nueva York, Oxford University Press, 1989.
- ARRIGHI, GIOVANNI, *The Long Twentieth Century*, Londres, Verso Books, 1994.
- AYALA, JOSÉ y CLEMENTE R. DURÁN, "Development and Crisis in Mexico: A Structuralist Approach", en J. Hartlyn and S.A. Morley (eds.), *Latin American Political Economy, Financial Crisis and Political Change*, Boulder, Westview Press, 1986, pp. 243-264.
- BAIROCH, PAUL, *Urban Unemployment in Developing Countries. The Nature of the Problem and Proposals for Its Solution*, Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo, 1973.
- BALASSA, BELA, GERARDO M. BUENO, PEDRO-PABLO KUCZYNSKY y MARIO H. SIMONSEN, *Toward Renewed Economic Growth in Latin America*, Washington, Institute for International Economics, 1986.
- BARAN, PAUL, "On the Political Economy of Backwardness", en C. K. WILBER (ed.), *The Political Economy of Development and Underdevelopment*, Nueva York, Random House, 1973, pp. 82-93.
- BASCH, LINDA G., *Transnationalization of Migration, New Perspectives on Ethnicity, Race and Nationalism*, Langhorne, PA, Gordon y Breach, 1992.
- BASCH, LINDA G., NINA G. SCHILLER y CRISTINA S. BLANC, *Nations Unbound*. Langhorne, PA, Gordon y Breach, 1994.
- BELLAH, ROBERT, "Religious Aspects of Modernization in Turkey and Japan", *American Journal of Sociology*, 64, julio de 1958, pp. 1-5.

- BLUESTONE, BARRY y BENNETT HARRISON, *The Deindustrialization of America*, Nueva York, Basic Books, 1982.
- CAMP, RODERIC A., *Politics in Mexico*, Nueva York, Oxford University Press, 1993.
- CARDOSO, FERNANDO H. y ENZO FALETTO, *Dependency and Development in Latin America*, M. M. Urquidi (trad.), Berkeley, University of California Press, 1979.
- CASTELLS, MANUEL y ROBERTO LASERNA, "The New Dependency: Technological Change and Socio-economic Restructuring in Latin America", *Sociological Forum*, núm. 4, 1989, pp. 535-560.
- CASTELLS, MANUEL y ALEJANDRO PORTES, "World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy", en A. PORTES, M. CASTELLS y L.A. BENTON (eds.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, Johns Hopkins University, 1989, pp. 11-37.
- CENTENO, MIGUEL A., *Democracy within Reason: Technocratic Revolution in Mexico*, University Park, Pennsylvania State University Press, 1994.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), *Crecimiento con equidad*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 1990.
- , *Panorama social de América Latina*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 1995.
- CHASE-DUNN, CHRISTOPHER, *Socialist States in the World-System*, Beverly Hills, Sage, 1982.
- , *Global Formation: Structures of the World-Economy*, Cambridge, MA, Basil Blackwell, 1989.
- COLEMAN, JAMES S., "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology* 94, 1988, S95-S121.
- COOK, MARIA LORENA, KEVIN J. MIDDLEBROOK y JUAN MOLINAR HORCASITAS, "The Politics of Economic Restructuring in Mexico: Actors, Sequencing, and Coalition Change", en M.L. COOK, K.J. MIDDLEBROOK y J.M. HORCASITAS (eds.), *The Politics of Economic Restructuring: State-Society Relations and Regime Change in Mexico*, San Diego, Center for U.S.-Mexican Studies, 1994, pp. 3-52.
- CÓRDOBA, JOSÉ, "Mexico", en J. WILLIAMSON (ed.), *The Political Economy of Policy Reform*, Washington, Institute for International Economics, 1994, pp. 232-284.

- DEYO, FREDERIC C., *Beneath the Miracle: Labor Subordination in the New Asian Industrialism*, Berkeley, University of California, 1989.
- DÍAZ, ALVARO, "Chile. ¿Hacia el posneoliberalismo?", informe presentado en la Conferencia sobre Respuestas de la Sociedad Civil al Ajuste Neoliberal, University of Texas en Austin, abril, 1996.
- DOBB, MAURICE, *Studies in the Development of Capitalism*, Nueva York, International Publishers, 1981.
- EDWARDS, RICHARD C., *Contested Terrain: The Transformation of the Workplace in the Twentieth Century*, Nueva York, Basic Books, 1979.
- EVANS, PETER, *Dependent Development: The Alliance of Multinational, State, and Local Capital in Brazil*, Princeton, Princeton University Press, 1979.
- , *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*, Princeton, Princeton University Press, 1995.
- FERNÁNDEZ-KELLY, M. PATRICIA, *For We Are Sold, I and My People: Women and Industry in Mexico's Frontier*, Albany, State University of New York Press, 1983.
- FILGUEIRA, CARLOS, "Estado y sociedad civil: Políticas de ajuste estructural y estabilización en América Latina", informe presentado en la Conferencia sobre Respuestas de la Sociedad Civil al Ajuste Neoliberal, University of Texas en Austin, abril, 1996.
- FOXLEY, ALEJANDRO, "La economía chilena: Algunos temas del futuro", *Estudios CIEPLAN*, núm. 6, diciembre de 1981, pp. 177-188.
- , *Latin American Experiments in Neo-Conservative Economics*, Berkeley, University of California Press, 1983.
- FRANK, ANDRÉ GUNDER, *Capitalism and Underdevelopment in Latin America*, Nueva York, Monthly Review Press, 1967.
- FURTADO, CELSO, *Obstacles to Development in Latin America*, Nueva York, Monthly Review Press, 1970.
- GEREFFI, GARY y MIGUEL KORZENIEWICZ, *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Praeger, 1994.
- GOLD, THOMAS B., *State and Society in the Taiwan Miracle*, Armonk, M. E. Sharpe, 1986.
- GOLDRING, LUIN, "La migración Mexico-EUA y la transnacionalización del espacio político y social. Perspectivas desde el México rural", *Estudios Sociológicos* 29, 1992, pp. 315-340.

- GORDON, DAVID, *Theories of Poverty and Unemployment*, Lexington, D. C. Health, 1972.
- GUARNIZO, LUIS E., "One Country in two: Dominican Owned Firms in New York and the Dominican Republic", disertación de Ph.D., Departamento de Sociología, Johns Hopkins University, 1992.
- , "Los 'Dominican Yorkers': The Making of a Binational Society", *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 533, 1994, pp. 70-86.
- HARVEY, DAVID, *Limits to Capital*, Chicago, University of Chicago Press, 1982.
- HILL, RICHARD C. y KUNIKO FUJITA, "Product Cycles and International Divisions of Labor: Contrasts between the United States and Japan", en D.A. SMITH y J. BOROCZ (eds.), *A New World Order? Global Transformations in the Late Twentieth Century*, Westport, Praeger, 1995, pp. 91-108.
- HOPKINS, TERENCE K. e IMMANUEL WALLERSTEIN, "Patterns of Development in the Modern World-system", *Review* 1, 1977, pp. 111-145.
- INKELES, ALEX y DAVID H. SMITH, *Becoming Modern: Individual Change in Six Developing Countries*, Cambridge, Harvard University Press, 1974.
- ITZIGSOHN, JOSÉ A., "The Informal Economy in Santo Domingo and San José: A Comparative Study", Ph.D. dissertation, Departamento de Sociología, Johns Hopkins University, 1994.
- JAFFEE, DAVID, "The Political Economy of Job Loss in the United States, 1970-1980", *Social Problems* 33, 1986, pp. 297-318.
- KAHL, JOSEPH A., "The New Sociology in Latin America", en J.A. KAHL, *Modernization, Exploitation and Dependency in Latin America*, New Brunswick, Transaction Books, 1976, pp. 1-22.
- KUZNETS, SIMON, *Economic Growth and Structure*, Nueva York, W. W. Norton, 1955.
- KYLE, DAVID, "The Transnational Peasant: The Social Structures of Economic Migration from the Ecuadoran Andes", disertación de Ph.D., Departamento de Sociología, Johns Hopkins University, 1995.
- Latin American Weekly Report*, "Credibility Gap on Cavallo's Forecasts", WR-96-24, 27 de junio de 1996a, p. 284.

- _____, "No 'Boat-rocking' in the Unspoken Slogan as Cavallo is Finally Ditched", WR-96-30, 8 de agosto de 1996b, p. 349.
- _____, "Unemployment: The Regional Picture", WR-96-18, 16 de mayo de 1996c, p. 212.
- _____, "Convertibility Pact Now in Doubt: The Crisis that Led to the Downfall of Bucaram", WR-97-07, 11 de febrero de 1997, p. 77.
- LETICHE, J. M., "Adam Smith and David Ricardo on Economic Growth", en B.F. HOSELITZ *et al.* (eds.), *Theories of Economic Growth*, Nueva York, Free Press, 1960, pp. 65-88.
- LEVY, MARION, *Modernization and the Structure of Societies*. Princeton, Princeton University Press, 1966.
- LEWIS, W. ARTHUR, *The Theory of Economic Growth*, Londres, Allen and Unwin, 1959.
- LIGHT, IVAN y EDNA BONACICH, *Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles 1965-1982*, Berkeley, University of California Press, 1988.
- LIST, FRIEDRICH, *The National System of Political Economy*, Nueva York, Augustus Kelley, 1985.
- LOMNITZ, LARISSA, "Horizontal and Vertical Relations and the Social Structure of Urban Mexico", *Latin American Research Review* 17, 1982, pp. 51-74.
- MAHLER, SARAH, *Dreaming in American*, Princeton, Princeton University Press, 1995.
- MANNING, SUSAN K., "Politics and Economic Change in Mexico: Neoliberalism, the State and Civil Society", informe presentado en la Conferencia sobre Respuestas de la Sociedad Civil al Ajuste Neoliberal, University of Texas en Austin, abril de 1996.
- MASSEY, DOUGLAS S. y KRISTIN E. ESPINOSA, "What's Driving Mexico-U.S. Migration? A Theoretical, Empirical, and Policy Analysis", informe presentado en la Conferencia Becoming American/American Becoming, Social Science Research Council, Isla Sanibel, enero de 1996.
- MCKENZIE, ROBERT E., *Fugitive Industry: The Economics and Politics of Deindustrialization*, San Francisco, Ballinger, 1984.
- MCMICHAEL, PHILIP, "The New Colonialism: Global Regulation and the Restructuring of the State System", en D.A. SMITH y J. BOROCZ (eds.), A

- New World Order? Global Transformations in the Late Twentieth Century*, Westport, Praeger, 1995, pp. 37-55.
- MELLER, PATRICIO, "Problemas y opciones del modelo económico", *Estudios CIEPLAAN*, núm. 6, diciembre de 1981, pp. 189-194.
- MEYER, JOHN, "The World-policy and the Authority of the Nation State", en GEORGE M. THOMAS *et al.* (eds.), *Institutional Structure: Constituting State, Society, and the Individual*, Beverly Hills, Sage, 1987, pp. 41-70.
- MEYER, JOHN y MICHAEL T. HANNAN, *National Development and the World System: Educational, Economic, and Political Change, 1950-1970*, Chicago, University of Chicago Press, 1979.
- NIELSEN, FRANÇOIS y ARTHUR S. ALDERSON, "Income Inequality, Development, and Dualism: Results from an Unbalanced Cross-national Panel", *American Sociological Review* 60, octubre de 1995, pp. 674-701.
- O'BRIEN, PHILIP J., "A Critique of Latin American Theories of Dependency", en I. OXAAL, T. BARNETT y D. BOOTH (eds.), *Beyond the Sociology of Development: Economy and Society in Latin America and Africa*, Londres, Routledge and Kegan Paul, 1975, pp. 7-27.
- O'CONNOR, JAMES, *The Fiscal Crisis of the State*, Nueva York, St. Martin Press, 1973.
- PÉREZ-SAINZ, JUAN PABLO, *Informalidad urbana en América Latina*, Caracas, Nueva Sociedad, 1991.
- PIÑEIRA, JOSÉ, "Chile", en J. WILLIAMSON (ed.), *The Political Economy of Policy Reform*, Washington, D.C., Institute for International Economics, 1994, pp. 225-231.
- PIORE, MICHAEL J. y CHARLES F. SABEL, *The Second Industrial Divide*, Nueva York, Basic Books, 1984.
- PORTES, ALEJANDRO, "Legislatures under Authoritarian Regimes: The Case of Mexico", *Journal of Political and Military Sociology* 5, otoño de 1997, pp. 185-201.
- PORTES, ALEJANDRO y JOHN WALTON, *Labor, Class, and the International System*, Nueva York, Academic Press, 1981.
- PORTES, ALEJANDRO y ROBERT L. BACH, *Latin Journey: Cuban and Mexican Immigrants in the United States*, Berkeley, University of California Press, 1985.

- PORTES, ALEJANDRO y DOUGLAS KINCAID, "Sociology and Development in the 1990s: Critical Challenges and Empirical Trends", *Sociological Forum* 4, diciembre de 1989, pp. 479-503.
- PORTES, ALEJANDRO y JULIA SENSENBRENNER, "Embeddedness and Immigration : Notes on the Social Determinants of Economic Action", *American Journal of Sociology* 98, 1993, pp. 1320-1350.
- PORTES, ALEJANDRO y RICHARD SCHAUFFLER, "Competing Perspectives on the Latin American Informal Sector", *Population and Development Review* 19, 1993, pp. 33-60.
- POZAS, MARÍA, "A Compilation of Basic Statistics on the Mexican Economy", Departamento de Sociología, Johns Hopkins University, 1996, inédito.
- PREBISCH, RAÚL, *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*, Nueva York, Naciones Unidas, 1950.
- , *The Economic Development of Latin America in the Post-War Period*, Nueva York, Naciones Unidas, 1964.
- , "Notes on Trade from the Standpoint of the Periphery", *CEPAL Review* 28, abril de 1986, pp. 203-216.
- PURYEAR, JEFFREY M., *Thinking Politics : Intellectuals and Democracy in Chile, 1973-1988*, Baltimore, Johns Hopkins University, 1994.
- ROBERTS, BRYAN R., *Cities of Peasants: The Political Economy of Urbanization in the Third World*, Londres, Edward Arnold, 1978.
- ROMO, FRANK P. y MICHAEL SCHWARTZ, "The Structural Embeddedness of Business Decisions: The Migration of Manufacturing Plants in New York State, 1960 to 1985", *American Sociological Review* 60, diciembre de 1995, pp. 874-907.
- SASSEN, SASKIA, "The New Labor Demand in Global Cities", en M. P. Smith (ed.), *Cities in Transformation*, Beverly Hills, Sage, 1984, pp. 139-171.
- , *The Mobility of Labor and Capital: A Study in International Investment and Labor Flow*, Nueva York, Cambridge University Press, 1988.
- , "New York City's informal economy", en A. PORTES, M. CASTELLS y L.A. BENTON (eds.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, Johns Hopkins University, 1989, pp. 60-77.
- SMITH, ROBERT, "New York in Mixteca: Mixteca in New York", *NACLA Report on the Americas* 26 (1), 1992.

- _____, "Los ausentes siempre presentes: The Imaging, Making, and Politics of a Transnational Community between Ticuani, Mexico and New York City", disertación de Ph.D., Departamento de Ciencias Políticas, Columbia University, 1995.
- STORPER, MICHAEL y RICHARD WALKER, *The Capitalist Imperative: Territory, Technology, and Industrial Growth*, Nueva York, Basil Blackwell, 1989.
- STYCOS, J. MAYONE, *Ideology Faith, and Family Planning in Latin America*, Nueva York, McGraw-Hill, 1971.
- SUNKEL, OSVALDO, *Capitalismo transnacional y desintegración nacional en América Latina*, Buenos Aires, Nueva Visión, 1972.
- THOMAS, BRINLEY, *Migration and Economic Growth: A Study of Great Britain and the Atlantic Economy*, Cambridge, Cambridge University Press, 1973.
- TILLY, CHARLES, "Transplanted Networks", en V. YANS-MCLAUGHLIN (ed.), *Immigration Reconsidered: History, Sociology and Politics*, Nueva York, Oxford University Press, 1990, pp. 79-95.
- TOKMAN, VICTOR E., "Unequal Development and the Absorption of Labour: Latin America, 1950-1980", *CEPAL Review* 17, 1982, pp. 121-133.
- VALENZUELA, ARTURO, *The Breakdown of Democratic Regimes: Chile*, Baltimore, Johns Hopkins University, 1978.
- WALLERSTEIN, IMMANUEL, *The Modern World-System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*, Nueva York, Academic Press, 1974.
- _____, *Geopolitics and Geoculture: Essays on the Changing World-System*, Cambridge, Cambridge University Press, 1991.
- WATERS, MARY C., "West Indian Immigrants, African Americans, and Whites in the Workplace: Different Perspectives on American Race Relations", informe presentado en las reuniones de la Asociación Sociológica Americana, Los Ángeles, agosto de 1994.
- WEINER, MYRON, "Political Integration and Political Development", *The Annals of the American Academy of Arts and Sciences* 358, marzo de 1965, pp. 52-64.
- WILLIAMSON, JOHN (ed.), *The Political Economy of Policy Reform*, Washington, D.C., Institute for International Economics, 1994.

- WOLPE, HAROLD, "The Theory of Internal Colonialism: The South African Case", en I. OXAAL, T. BARNETT y D. BOOTH (eds.), *Beyond the Sociology of Development: Economy and Society in Latin America and Africa*, Londres, Routledge and Kegan Paul, 1975, pp. 252-279.
- YOU, JONG-IL, "South Korea", en S. HERZENBERG y J. F. PÉREZ-LÓPEZ (eds.), *Labor Standards and Development in the Global Economy*, Washington, Departamento de Trabajo de los EEUU, 1988, pp. 97-121.
- ZHOU, MIN y CARL L. BANKSTON, "Entrepreneurship", en I. NATIVIDAD (ed.), *Asian American Almanac*, Columbus, OH: Gale Research, 1995, pp. 511-528.

