

La diferenciación entre Estados, empresas y hogares en América Latina*

ROBERTO P. KORZENIEWICZ

● CUÁLES HAN SIDO LAS REPERCUSIONES sociales de los recientes procesos de ajuste y reestructuración económica en América Latina? ¿Cuáles serán las consecuencias políticas y el futuro inmediato de estas transformaciones sociales? ¿Nos encontramos ante la consolidación de un nuevo modelo de desarrollo, motor de crecimiento económico y mayor equidad social, que será generalizable a través de la región? Sin duda, éstas se encuentran entre las preguntas centrales que guían los debates de hoy en día sobre los posibles futuros de la región, y como tales fueron el tema principal de un simposio que recientemente se llevó a cabo en la Universidad de Maryland (College Park), el 8 y 9 de abril de 1994.¹ Este artículo presenta algunos de los problemas debatidos durante esta conferencia, y discute algunas especulaciones analíticas preliminares en torno al tema en cuestión.

*Este artículo recibió los valiosos comentarios de Ann E. Forsythe. Versiones preliminares del artículo se enriquecieron con las críticas de Liliana Goldin, Walter Goldfrank, Miguel E. Korzeniewicz, y William C. Smith, así como de los participantes en la conferencia sobre "Cambios sociales en Latinoamérica: hacia el año 2000" (8 y 9 de abril de 1994, University de Maryland en College Park, Estados Unidos). Mitali Sen ayudó en la recopilación de datos.

¹ La conferencia, titulada "Social Change in Latin America: Toward the Year 2000", fue organizada por Roberto Patricio Korzeniewicz (University of Maryland at College Park, EEUU), y William C. Smith (University of Miami, EEUU), y auspiciada por el North-South Center de la Universidad de Miami, así como por el Departamento de Sociología y el Latin American Studies Center de la Universidad de Maryland en College Park. Entre los participantes de la conferencia se encontraron Jeremy Adelman (Princeton University, EEUU); Diane Davis (New School for Social Research, EEUU); Álvaro Díaz (Centro de Estudios Sociales SUR, Santiago, Chile); Gonzalo Falabella (Corporación Mancomunal, Santiago, Chile); María Patricia Fernandez-Kelly (Johns Hopkins University, EEUU); Lisa Fuentes (American University, EEUU); Liliana Goldin (University of Albany, State University of New York, EEUU); José Itzigsohn (Johns Hopkins University, EEUU); Elizabeth Jelin (Universidad de Buenos Aires, Argentina); Edward Kaufman (University of Maryland at College Park, EEUU); Ramón López (University of Maryland at College Park, EEUU); Alejandro Portes (Johns Hopkins University, EEUU); Ian Roxborough (State University of New York at Stonybrook, EEUU); Jane Thery (University of Maryland at College Park, EEUU); Juan Carlos Torre (Instituto Torcuato Di Tella, Argentina); y Sergio Zermeño (UNAM, México). La totalidad de las monografías presentadas en esta conferencia serán próximamente publicadas en Estados Unidos.

La primera parte de este artículo postula que aunque en algunos países (como Chile) la reestructuración y el crecimiento económico han mejorado relativamente una serie de indicadores sociales (por ejemplo, en relación con la pobreza, el desempleo y los ingresos), el efecto social de los procesos de ajuste y reestructuración ha manifestado una gran heterogeneidad en términos temporales y espaciales, lo cual hace difícil delinear conclusiones definitivas sobre las consecuencias sociales de estos procesos de cambio. La segunda parte del artículo busca evaluar las posibilidades futuras de crecimiento y reestructuración bajo los nuevos paradigmas de desarrollo que han pasado a prevalecer en la región. Esta sección subraya que, en tiempos recientes, la innovación ha desplazado a la industrialización como norte de los modelos de desarrollo y modernización hegemónicos, llevando a una sustitución trascendental de los paradigmas que guían las estrategias de mercado y las políticas estatales en América Latina, y promoviendo una mayor profundización de la diferenciación entre Estados, empresas y hogares. La tercera y última parte del artículo discute cómo vincular esta profundización de la diferenciación a las nuevas prácticas sociales que han caracterizado a la región durante la década de los noventa, postulando que más allá de reconocer la existente heterogeneidad de identidades sociales, es útil distinguir entre los ámbitos (por ejemplo, Estados, empresas, y hogares) y los procesos (por ejemplo, de acumulación, mando, y resistencia) de las relaciones sociales imperantes.

1. El efecto social del ajuste y la reestructuración

Varias investigaciones han asesorado la repercusión de las políticas de ajuste y la reestructuración sobre los hogares y la fuerza laboral, subrayando generalmente la relativa pérdida de poder de negociación por parte del sector laboral y los estratos más pobres de la población. Por ejemplo, Smith y Acuña (1994: 18) nos indican que “desde fines de la década de los setenta, una aguda caída en los ingresos *per capita* en la mayoría de los países (de América Latina) ha exacerbado la pobreza y empeorado los ya notorios patrones de desigualdad y concentración del ingreso y la riqueza”. Por su parte, analizando el caso de México, Zermeño (1993: 274) concluye que la nueva modernización “está implicando el desmantelamiento de los actores modernos en favor de un núcleo reducido y poderosísimo de empresas transnacionales asociadas a las cúpulas del poder político estatal, en medio de la desorganización, pauperización y anomia crecientes que hoy caracterizan a siete de cada diez mexicanos”. La evaluación crítica de estos problemas no se limita a los ámbitos académicos. Las propias agencias internacionales han observado recientemente que el efecto social de las reformas recientes está produciendo una “fatiga del ajuste,” por lo cual han comenzado a hacer hincapié en que “[el] desafío político de los noventa consiste [...] en asegurar una amplia base de apoyo social para el proceso de reforma a través de una distribución más equitativa, entre todos los grupos de la población, de los beneficios

de un crecimiento renovado” (Inter-American Development Bank, 1992: 1; para una reacción similar, véase World Bank, 1991).

Una evaluación comparativa precisa de este deterioro de los indicadores sociales durante tiempos recientes se dificulta debido a las limitaciones de los datos disponibles. Por ejemplo, es difícil obtener series comparables de datos sobre desempleo. Los aspectos metodológicos de la compilación de estas series frecuentemente desvirtúan la evaluación de la magnitud del fenómeno, y los datos disponibles se restringen generalmente a las zonas urbanas (por supuesto, dichas parcialidades resultan particularmente problemáticas para los países que se caracterizan por una gran población rural). Adicionalmente, en cada una de las áreas indicadas, hay pocas fuentes que aporten series históricas de datos para una cantidad suficiente de países. Manteniendo en cuenta estos sesgos y problemas generales, sin embargo, los datos provenientes de diferentes fuentes pueden ser combinados y utilizados al menos para establecer de manera parcial y provisoria las tendencias generales de la región respecto de una serie de indicadores sociales (desempleo, salarios, pobreza, distribución del ingreso). Reseñando estos datos, las próximas páginas sugieren que la repercusión social de las políticas de ajuste y reestructuración ha sido más heterogéneo (a través del tiempo y en diferentes áreas de la región) de lo que generalmente se reconoce.

a) *El crecimiento económico.* La heterogeneidad mencionada comienza a resultar evidente al contrastar los patrones recientes de crecimiento económico en la región (véase cuadro 1). La región en general ha tenido en años recientes un incremento considerable de las exportaciones y de los flujos de capital de inversores tanto extranjeros como locales (ECLAC, 1993). Ciertos países (por ejemplo, Brasil y Nicaragua, y en cierta medida Venezuela) se han caracterizado no sólo por una falta relativa de crecimiento económico, sino también por altas tasas de inflación que socavan la viabilidad de las presentes estrategias estatales y empresariales de desarrollo. Otros países (por ejemplo, Bolivia y México) han puesto en marcha programas de ajuste sin que ello haya resultado inmediatamente en un rápido crecimiento económico. Y unos pocos países (por ejemplo, Argentina, El Salvador, Colombia, y Uruguay, y en menor medida Honduras y Guatemala), han logrado tanto tasas de crecimiento considerablemente altas como una reducción de la inflación.

La búsqueda de una nueva estrategia de desarrollo, conducente a producir tanto crecimiento económico como reducción de las desigualdades sociales, llama la atención sobre el aparente éxito del caso de Chile. Los datos presentados en el cuadro 1 señalan la razón principal por la cual la experiencia reciente de este país ha sido aplaudida por muchos como eje de un modelo atractivo de desarrollo. En los últimos diez años, Chile ha experimentado un crecimiento económico ininterrumpido (a una tasa promedio anual de más del 6%) (ECLAC, 1993: 4). Por supuesto, este crecimiento económico fue precedido por los drámaticos costos sociales incurridos bajo la dictadura militar y sus programas de ajuste. Pero a partir de 1982-1983, la reestructuración económica se ha visto acompañada, tal cual lo indica Díaz (1993: 1), “por una caída en la tasa de desempleo, una

reducción de la informalidad y del empleo terciario, y un incremento en el empleo asalariado entre la fuerza de trabajo” (Díaz, 1993: 1). Sin embargo, hasta el momento presente, esta nueva “vía chilena” ha sido difícil de replicar en otros países latinoamericanos.

b) Desempleo. Aunque las tasas promedio de desempleo urbano para América Latina en general no ha habido cambios drásticos durante los últimos cinco años (ECLAC, 1993: 4), ha habido diferencias considerables dentro de la región (véase el cuadro 2). Nuevamente, el caso de Chile llama la atención. Hacia comienzos de la década de los ochenta, la tasa de desempleo urbano en este país fluctuaba alrededor del 20 por ciento. Posteriormente, altas tasas de crecimiento económico fueron acompañadas por una reducción sustancial de las tasas de este desempleo: a menos del 5% para 1993. Adicionalmente, el crecimiento de la fuerza laboral de Chile se ha caracterizado por la incorporación masiva de mujeres y jóvenes al mercado de trabajo (ECLAC, 1993: 4).²

No obstante, el modelo chileno ha sido difícil de replicar. Los datos de Argentina muestran las tasas de crecimiento económico más altas de la región en años recientes; pero en este caso, en vez de declinar, el desempleo urbano ha ido alcanzando picos históricos, la población activa ha crecido, pero las únicas fuentes de empleo que han mostrado un crecimiento significativo se encuentran en el sector de los servicios (ECLAC, 1993: 4). Por razones similares, la recuperación del empleo urbano también ha sido lenta en Brasil, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, y Uruguay (ECLAC, 1993: 5). En 1993, reducciones sustantivas (de más de 1%) en el desempleo urbano sólo tomaron lugar en Colombia y Panamá, mientras que la Argentina experimentó un crecimiento significativo del desempleo: una tasa aproximada del 9.5% (ECLAC, 1993: 4).

Estos datos sobre el desempleo nos sugieren, por un lado, que la relación entre crecimiento económico y empleo no es inmediata, y, por el otro, que el efecto de la restructuración económica puede diferir de las consecuencias de las políticas de ajuste. Es decir, el crecimiento económico puede ir acompañado por reajustes sectoriales (por ejemplo, una expansión de los servicios pero una contracción del empleo en el sector manufacturero o en la agricultura) que llevan a un aumento de las tasas generales de desempleo (como en el caso de la Argentina). Una vez que se sobrepasa un cierto umbral de reajustes sectoriales, sin embargo, la restructuración económica puede comenzar a promover una reducción del desempleo general, y una transición hacia mercados laborales con mayor escasez de mano de obra (como en el caso de Chile). Los datos son insuficientes para determinar si las diferencias presentes entrañan una posible, o aun probable, secuencia (por ejemplo, de ajuste y mayor desempleo, a restructuración y contracción del desempleo).

Tampoco es del todo clara la evolución del sector informal bajo los procesos de reajuste y restructuración económica. Diversos autores han indicado que

² Un patrón similar, caracterizado por un incremento inicial pero una subsecuente reducción (aunque menos pronunciada) en las tasas de desempleo urbano, se puede observar en Bolivia, Colombia, Guatemala, Honduras, y Venezuela (ECLAC, 1993: 5).

los procesos de ajuste y restructuración se caracterizaron por un crecimiento más rápido del sector informal de la economía (Portes, 1985; Bonilla, 1990). Sin embargo, otros autores han indicado que la restructuración en ciertas instancias no sólo ha incrementado el empleo en el sector formal de la economía, sino que ha reducido la importancia relativa del sector informal. Por ejemplo, Díaz (1993: 11) sugiere que en tiempos recientes el caso chileno se ha caracterizado por una declinación de los trabajadores por cuenta propia o los trabajadores familiares no remunerados, generando en el proceso un “nuevo tipo de informalidad”, ya que ésta se basa entonces en “la pequeña producción capitalista” y no en “la expansión de la producción mercantil en pequeña escala, como en el pasado”.

c) Salarios. Estos datos nuevamente señalan una heterogeneidad considerable en términos de la evolución de salarios en América Latina en años recientes (consúltese el cuadro 3). De acuerdo con la mayoría de los índices, acompañando la caída en desempleo, los salarios reales en Chile han aumentado constantemente desde 1987. Colombia (y, en mucha menor medida, Bolivia) muestra un patrón similar al de Chile.

Pero al margen de esos casos, la tendencia general ha sido de salarios reales declinantes (Ferez y León, 1990; Infante y Klein, 1991). Los datos sugieren que la crisis de la década de los ochenta tuvo una repercusión claramente en detrimento de amplios sectores de la fuerza laboral. En algunos países, los salarios experimentaron una brusca caída a finales de la década de los ochenta y comienzos de la de los noventa, ya sea de manera relativamente súbita (por ejemplo, Ecuador, Nicaragua, Perú, Venezuela) o constante (por ejemplo, Argentina, Guatemala). En otros, se ha manifestado una ligera recuperación de los salarios a comienzos de la década de los noventa, aunque al parecer se mantienen por debajo de los niveles que manifestaban a comienzos de los ochenta (por ejemplo, México, Uruguay, y quizás Honduras). Finalmente, para algunos países los datos no están completos, ya que una comparación de los índices disponibles indica que aunque el promedio de los salarios reales ha declinado, sectores limitados de la fuerza laboral han disfrutado de ingresos estables o crecientes (por ejemplo, Costa Rica y Brasil) (véanse cuadros 3 y 4). Para América Latina en su totalidad, por ejemplo, el Banco Interamericano de Desarrollo (1992: 19) ha observado que al parecer, a finales de la década de los ochenta y comienzos de la de los noventa se manifiesta “un creciente diferencial salarial entre empleados y obreros, lo cual ha exacerbado la impresión de que la recuperación económica no ha mejorado sustancialmente el bienestar de aquéllos en los estratos inferiores de la escala salarial”. Es más difícil evaluar la evolución de beneficios salariales indirectos, tal como jubilación, seguro médico, beneficios familiares.

d) Pobreza. Durante la década de los ochenta se percibió que la pobreza persistía, o se agravaba, como problema vital de la región (Felix, 1983; Ferez y León, 1990). Entre 1980 y 1985, la incidencia de pobreza en los hogares de América Latina se incrementó del 33% al 39% (Bonilla, 1990: 215), y según la CEPAL (1992: 4), la pobreza se acentuó en la década de los ochenta (consúltese cuadro 5). En Argentina y Chile, de acuerdo con la CEPAL (1992: 6), se duplicó la po-

blación sin ingresos suficientes para costear sus necesidades básicas. Asimismo, los datos señalan un rápido incremento en la incidencia de la pobreza durante períodos recesivos, pero una lenta contracción de la incidencia del fenómeno durante períodos de crecimiento económico (CEPAL, 1992: 5). Por estas razones, en comparación con la década de los setenta, ha aumentado significativamente la cantidad de hogares que carece de recursos suficientes para costear sus necesidades básicas (CEPAL, 1992: 7).

Los datos también indican diferencias considerables entre zonas urbanas y rurales. En varios países (por ejemplo, Argentina, Brasil, Costa Rica, Guatemala, México, y Perú), los indicadores de pobreza han aumentado en zonas urbanas, mientras que declinaron en las rurales (véase cuadro 5). Históricamente, la magnitud de la pobreza en diferentes naciones era consecuencia casi directa del predominio relativo de una población rural, y la magnitud de la pobreza en zonas rurales se reducía como consecuencia directa de la migración a centros urbanos (Infante y Klein, 1991). Sin embargo, puesto que el efecto de la crisis de la década de los ochenta varió de acuerdo con la medida en que unidades hogareñas pudieron recurrir a su propia producción cuando las condiciones del mercado (por ejemplo, laborales) desfavorables lo exigieron, la situación de las zonas rurales tendió a mejorar, mientras que en las urbanas, la pobreza se incrementó más rápidamente en los años de la crisis, y declinó más lentamente durante períodos de expansión (CEPAL, 1992: 6). Por estas razones, aunque la incidencia relativa de la pobreza todavía tiende a ser más alta en zonas rurales, la mayoría de los pobres de América Latina residen hoy en zonas urbanas.

Finalmente, tenemos indicaciones que la relación entre pobreza e informalidad se ha estado transformando en situaciones de reestructuración. En Chile, por ejemplo, Díaz (1993: 23) nos recuerda que informalidad y pobreza no son lo mismo y que “muchos de aquellos empleados por el sector formal son pobres”. Estos cambios pueden estar en parte relacionados con las estrategias adoptadas por los hogares y sus miembros para ajustarse a nuevas oportunidades y restricciones de mercado en zonas rurales, así como a la migración de otros hogares y sus miembros a las zonas urbanas. En este proceso, los propios hogares pobres pasan a caracterizarse por una mayor diferenciación entre ellos.

e) Distribución de ingresos. De todos los indicadores discutidos en esta sección, los datos sobre las desigualdades de ingresos son probablemente los más pobres. Como lo señala el cuadro 6, los datos disponibles se restringen a unos pocos países, y rara vez permiten comparaciones longitudinales. En Brasil, entre 1983 y 1989, la participación en los ingresos del 20% más alto de los hogares aumentó del 62.6% al 67.5%, mientras que la participación del quintil más bajo declinó del 2.4% al 2.1% (World Bank, 1993b: cuadro 30). En Venezuela y Costa Rica, por otra parte, los datos disponibles señalan una ligera redistribución del ingreso hacia los quintiles de hogares más bajos (World Bank, 1993b: cuadro 30). En Chile, la participación del quintil más bajo aumentó del 3.1% al 3.2% entre 1978 y 1988, mientras que la cuota del quintil más alto aumentó del 58.2% al 64.2% durante el mismo período (Programa de Economía del Trabajo, 1992: 72). Un

estudio más limitado de la distribución del ingreso en Santiago indica que la participación del quintil más bajo cambió del 3.7% en 1969, al 3.8% en 1979, al 3.4% en 1988 y 3.7% en 1991; durante los mismos años, la participación del quintil más alto alcanzó 56.4%, 57.2%, 58.6%, y finalmente 57.9% (Programa de Economía del Trabajo, 1992: 73). Estos datos sugieren que la concentración del ingreso fue quizá menos pronunciada en las zonas urbanas.

El cuadro 6 muestra la proporción de la cuota de ingresos del quintil más alto de la población, comparado al quintil más bajo de la población en algunos países latinoamericanos. Estas proporciones aportan una indicación aproximada de las tendencias en la concentración de ingresos durante el período considerado en este trabajo. Los datos no permiten identificar un patrón claro. En Brasil la proporción ha ido aumentando, lo cual sugiere mayor desigualdad en la distribución de ingresos, pero las observaciones se limitan a pocos años. En Chile, los datos nacionales indican un pequeño incremento entre 1978 y 1988; los datos de Santiago, por otra parte, señalan una declinación en años subsecuentes.

La interpretación de estos datos, además, resulta problemática. Smith y Acuña (1994: 24) se preguntan: “¿Cómo debemos analizar declaraciones que afirman ‘la redistribución regresiva de los ingresos’, cuando en algunos casos esto ha significado una declinación en el ingreso relativo de los sectores populares combinado con un aumento en sus niveles absolutos de ingresos (como en el Brasil), mientras que en otros ha significado declinaciones tanto relativas como absolutas en los ingresos de los trabajadores y los sectores populares (como en Argentina)?”

¿Qué conclusiones podemos derivar de esta breve reseña de indicadores sociales? Claramente, el efecto social de las políticas de ajuste (que generalmente han buscado reducir la crisis fiscal, principalmente, pero no de forma exclusiva, mediante una disminución del papel del Estado) y de la restructuración económica (o la constitución de nuevos arreglos institucionales entre estados, empresas, y hogares) ha variado significativamente en toda América Latina. Los datos limitados de los cuales disponemos indican que el ajuste y la restructuración pueden, cada uno, variar en sus consecuencias. Frecuentemente, las políticas de ajuste y los programas de restructuración se han desarrollado de modo concurrente, lo cual genera dificultades analíticas y empíricas al tratar de distinguir los efectos de cada uno de estos dos procesos. Pero mientras que la introducción de políticas de ajuste en la década de los ochenta se vinculó generalmente, en el contexto de una profunda crisis económica, a una mayor pronunciación de las desigualdades sociales, el efecto más reciente de la restructuración económica en la década de los noventa, dado un contexto general de mayor crecimiento, ha sido menos claro.³

³ Otros autores también distinguen entre ajuste y restructuración. Para Tironi y Lagos (1991), el ajuste económico ha impulsado una desintegración social, pero los procesos de restructuración producen nuevas identidades y formas de acción colectivas. Naim (1993) recalca la diferencia entre estos dos programas para manifestar su pesimismo en cuanto a las posibilidades de crecimiento económico para el futuro cercano.

Por ejemplo, los datos permiten formular la hipótesis de que las diferencias en la intensidad relativa de la pobreza y de las desigualdades sociales dentro de los países latinoamericanos reseñados en esta sección y entre sí mismos, pueden ser explicados como consecuencia de procesos de exclusión de mercados (este uso del término “exclusión” difiere del empleado por Baño, 1993). Mientras que las políticas de ajuste tendieron a intensificar los procesos de exclusión, la reestructuración ha tendido a ampliar el papel de los mercados en la regulación de las actividades de los hogares (por ejemplo, mediante una contracción de la producción de subsistencia), y a promover nuevos patrones de organización dentro de unidades hogareñas (por ejemplo, mediante cambios en papeles de género). Los hogares y todos sus miembros han sido participantes activos de estas transformaciones, generalmente eligiendo a la explotación de manera de evitar la exclusión en las situaciones en que pudiera elegirse. La tercera sección de este artículo vuelve sobre este tema con el objeto de evaluar la presencia relativa de la exclusión como característica de los procesos de reestructuración.

Pero antes, en la próxima sección, el artículo analiza la orientación del nuevo modelo de desarrollo predominante en la región, para evaluar las posibilidades de crecimiento continuo en el futuro inminente. En sus contribuciones recientes, Álvaro Díaz y Sergio Zermeño proponen otros enfoques en los procesos de ajuste y reestructuración. Mientras que Zermeño subraya la profunda desorganización social resultante de estas transformaciones, Díaz nos señala que la evolución reciente de Chile sirve para ilustrar las posibles diferencias en las consecuencias sociales de ajustes y reestructuración. Pero, ¿podemos esperar que “la vía chilena” continúe sin mayores cambios? ¿Se podrá replicar esta “vía chilena” en otros países latinoamericanos? Estudios recientes sobre procesos de cambio similares en otras regiones (por ejemplo, consúltese Maravall (1993) sobre Europa del sur) nos sugieren que, históricamente, ni la reestructuración ni las políticas de ajuste han producido un resultado homogéneo. La siguiente sección de este artículo aborda estas preguntas.

2. Hacia nuevos paradigmas de desarrollo: innovación y diferenciación

Durante la última década, se ha producido un cambio fundamental en los paradigmas que guían los modelos de desarrollo predominantes en la región. La crisis de la década de los ochenta fue ampliamente percibida como un desafío total al paradigma de desarrollo que prevalecía hasta ese momento en América Latina. El concepto de industrialización, como pieza clave de las políticas de desarrollo, ha sido sustituido por un nuevo énfasis en la innovación como estrategia principal de crecimiento, justificando y promoviendo inherentemente una mayor diferenciación entre Estados, empresas y hogares.

Las premisas que guiaron los modelos de desarrollo durante la posguerra fueron delineadas por líderes políticos y agentes públicos en América Latina a partir de las experiencias de las décadas de los veinte y treinta. Una de estas premisas fundamentales era que la riqueza se podía perseguir más efectivamente mediante

la industrialización, en vez de seguir confiando primordialmente en mecanismos de mercado y ventajas comparativas (por ejemplo, Prebisch, 1950 y 1959; Singer, 1950; Myrdal, 1957; pero también Rostow, 1960). Adicionalmente, y vinculado a esta premisa, se anticipaba que la industrialización aportaría un mecanismo más efectivo para generar fuentes de trabajo (Hirschman, 1965). La industrialización doméstica compensaría el deterioro de los términos del intercambio en el mercado mundial, y sus extensos eslabones verticales y horizontales promoverían mayor producción, riqueza, y empleo que la producción de materias primas.

Otra premisa central era que la industrialización autónoma debía ser generada y promovida a través de la regulación estatal; ya no podía esperarse que resultara de la exposición abierta al mercado mundial (Hirschman, 1965; Gerschenkron, 1962). También se consideraba que la regulación estatal era necesaria para asegurar cierta cohesión social, ya fuera mediante la redistribución de ingresos (por ejemplo, como en las diferentes versiones del modelo socio-demócrata), o de la represión (por ejemplo, como en las diferentes versiones del autoritarismo).

Aun durante las instancias en que las políticas de desarrollo industrial se encontraron con estrangulamientos o crisis periódicas en las décadas de los cincuenta y los sesenta, la importancia general de la regulación estatal —o lo que Bresser Pereira (1993) ha llamado “populismo económico”, y a lo que Cavarozzi (1994) se refiere como “matriz estado-céntrica”— no fue desafiada significativamente, ni por regímenes civiles ni militares. Al menos en parte, esto se debió a que la regulación estatal parecía estar legitimada por el éxito aparente de la experiencia socialista en promover la industrialización en la Unión Soviética y Europa Oriental, regiones que parecían mejorar su posición relativa en el sistema interestatal (World Bank, 1991). En este sentido, los discursos políticos y la representación de fuerzas sociales se dirigían no sólo a circunstancias nacionales específicas, sino también a la existencia de otros modelos de desarrollo a un nivel global (por ejemplo, el socialismo).

Todas estas premisas serían desafiadas fundamentalmente en la década de los ochenta. Por supuesto, en el período de posguerra se habían planteado repetidas críticas contra el proteccionismo y la regulación estatal, y estas críticas fueron a veces (como en la década de los setenta) traducidas en nuevas políticas estatales, por ejemplo, transfiriendo recursos de la manufactura al crecimiento agrícola (Oman y Wignaraja, 1991). Pero antes de la década de los ochenta, estos desafíos encontraron grandes dificultades en coligarse de manera tal que les permitiera presentarse como otro paradigma posible, y generalmente aceptado, del desarrollo (Williamson, 1990; Bresser Pereira, 1993). Al darse, este desplazamiento fue causado al menos parcialmente por el desempeño comparado de otros modelos regionales de desarrollo en la década de los ochenta, cuando la experiencia de Asia del este pareció indicar la supremacía de una industrialización exportadora u orientada hacia los mercados mundiales. Eventualmente, el apoyo a esta estrategia significó un desplazamiento que tomó distancia de la industrialización, para

adoptar en cambio mecanismos de mercado y prácticas innovadoras como estrategia de desarrollo.

El cuadro 7 delinea la evolución del promedio del producto nacional bruto per cápita (PNBPC) en América Latina, calculado como proporción del PNBPC de las naciones de alto ingreso en la economía-mundo, para aportar algunas interpretaciones sobre la aparición de otros modelos de desarrollo. Resulta evidente que a pesar de una industrialización considerable durante las décadas de los cincuenta y los sesenta, durante todo el período no se produjo una mejora sustancial en el estatus relativo de la región frente a los países de altos ingresos. Por otro lado, hasta la década de los ochenta, la mayoría de las naciones latinoamericanas creció al menos lo suficiente como para mantener su posición relativa en términos del producto bruto per cápita.

No obstante, inmediatamente después de los inicios de la década de los ochenta, el PNBPC promedio de la mayoría de las naciones latinoamericanas, sufrió una declinación precipitada en comparación con los países de altos ingresos. Y no sólo se observó un estancamiento generalizado del crecimiento económico en América Latina, sino que se explicó como manifestación de una crisis profunda de la regulación de mercados. Esto se debió al hecho de que, hacia comienzos de dicha década, el fracaso aparente de las economías reguladas por el Estado se presentaba como un hecho más evidente al compararlo con el notable éxito del desarrollo en Asia del este (representado en el cuadro 7 por la trayectoria comparada del PNBPC de Corea del Sur). Estos éxitos parecían sugerir que el modelo japonés de la década de los sesenta podía ser replicado en otros países de menor desarrollo en la economía-mundo.

En comparación con América Latina, las naciones de Asia del este de hecho parecían haber obtenido grandes éxitos. En medio de la crisis latinoamericana, entre 1980 y 1991, la tasa promedio de crecimiento anual del PNBPC fue 8.7% en Corea del Sur, 5.6% en Hong Kong, y 5.3% en Singapur (World Bank, 1993b: cuadro 1). Durante el mismo período, el crecimiento económico estuvo prácticamente estancado en la mayoría de América Latina, con una tasa promedio de crecimiento anual del PNBPC del -0.3% para América Latina en su totalidad (incluyendo, por ejemplo, -1.5% en Argentina, -2.0% en Bolivia, -0.5 en México, -4.4 en Nicaragua, -1.3% en Venezuela, y -0.4% en Uruguay) (World Bank, 1993b: cuadro 1). Las tasas promedio de crecimiento anual durante este período fueron sumamente bajas aun para los países latinoamericanos que experimentaron un crecimiento del PNBPC, como en los casos de Brasil (0.5%), Chile (1.6%), Colombia (1.2%), Costa Rica (0.7%), y Perú (2.4%) (World Bank, 1993b: cuadro 1).

Tanto los diseñadores de políticas públicas como el ambiente académico han invertido esfuerzos considerables debatiendo el carácter de esta divergencia regional entre América Latina y Asia del este. Los libros especializados coinciden generalmente en calificar a los países de Asia del este como casos de instrumentación efectiva de un modelo de desarrollo orientado hacia las exportaciones (Gereffi, 1989). Desde un lado del espectro de interpretaciones, estas diferencias

son utilizadas para adoptar una estrategia de desarrollo orientada hacia los mercados externos (por ejemplo, Balassa, 1981; World Bank, 1987). Desde el otro lado del espectro, el crecimiento económico logrado en Asia del este fue originalmente caracterizado como producto del autoritarismo de los bajos costos laborales (por ejemplo, Fröbel y otros, 1981). Estas interpretaciones opuestas fueron representadas generalmente como conducentes a estrategias de desarrollo alternativas y básicamente irreconciliables.⁴ Como tales, dichas interpretaciones tuvieron un efecto inmediato y profundo en el diseño y aplicación de políticas de estabilización y desarrollo tanto al nivel de los gobiernos nacionales como de las agencias internacionales.

La importancia aparente de las exportaciones y los mercados internacionales para explicar el éxito de ciertas estrategias económicas llevó a una reevaluación sustancial de las características básicas de la industrialización en América Latina, particularmente en cuanto a la regulación estatal de los mercados y la producción. El uso de la regulación estatal para limitar la exposición de empresas a presiones competitivas fue criticado, manteniendo que se ganaría mayor eficiencia liberando a las fuerzas competitivas de las restricciones impuestas por el Estado. En algunos casos, esta crítica se inspiró en la teoría de la decisión pública, para recalcar que la intervención del Estado en la producción y apropiación de rentas tiende a hacer rígidos los mercados, así como a desviar recursos de las actividades productoras de riquezas (Krueger, 1974; Olson, 1982). Otros autores han reconocido una crisis de la regulación estatal, así como de la industrialización sustitutiva de importaciones, pero han atribuido esta situación a una crisis fiscal precipitada por regímenes militares o al problema de la deuda externa (Bresser Pereira, 1993; Fanelli, Frenkel y Rozenwurcel, 1994). Las dos posiciones formulan una crítica importante a las premisas que guiaron a la regulación estatal desde el período de entreguerra; pero una crítica subsecuente a la propia industrialización generaría un desafío todavía más fundamental.

Inicialmente, la mayoría de los análisis de los modelos de desarrollo prevalentes en Asia del este y América Latina, continuaron subrayando la importancia decisiva que tiene una industrialización efectiva para promover acceso a la riqueza. Gereffi (1989: 511), por ejemplo, ha señalado que “la manufactura ha sido la piedra angular del desarrollo para las naciones recientemente industrializadas de América Latina y Asia del este”. Esta línea de interpretación tiende a representar las actividades primarias o de trabajo intensivo, y el comercio de sus productos, como características de naciones periféricas, y la producción de bienes manufacturados o de capital intensivo, y un comercio diversificado, como predominante en países centrales de la economía-mundo (Chase-Dunn, 1975, 1990a y 1990b; Bollen, 1983; Taylor, 1985; Gonick y Rosh, 1988). Dado este hincapié persistente en la industrialización, la divergencia entre Asia del este y América Latina se explicaba principalmente en términos del tipo y carácter de la promoción de la in-

⁴ Las interpretaciones iniciales del modelo del Asia del este fueron más tarde criticadas por una serie de autores que han subrayado la combinación de estrategias económicas (Gereffi, 1989; Wade, 1990; Gereffi y Fonda, 1992; y aun el World Bank, 1991).

dustrialización o la manufactura (Whitehead, 1989; Appelbaum y Henderson, 1992). Por ejemplo, para algunos autores, estas diferencias son producto de otros senderos de industrialización, algunos de los cuales (como la industrialización sustitutiva de importaciones, orientada hacia el mercado interno) pueden generar restricciones y rigideces que dificultan una promoción efectiva de la exportación de manufacturas (Gereffi, 1989). Esta línea de interpretación generalmente reintroduce la cronología de la industrialización como una variable importante, y continúa subrayando la importancia del Estado como un actor que ordena el proceso de desarrollo.

Sin embargo, desarrollando una crítica más sustancial de las estrategias de desarrollo prevalecientes, varios autores han indicado que el vínculo entre la industrialización y el control sobre riquezas se ha debilitado con el transcurso del tiempo. En esta línea de análisis, el estatus de las naciones en la economía-mundo es presentado no como producto de la gradual transferencia efectiva de recursos productivos desde las materias primas hacia las manufacturas complejas, sino como consecuencia de la habilidad de Estados y empresas de engendrar innovaciones que permitan transferir presiones competitivas a otros actores en las cadenas de bienes (o *commodity chains*) (Wallerstein, 1983; Cumings, 1984; Arrighi y Drangel, 1986; Arrighi, 1991). No hay nada inherente en el carácter de ciertos bienes o procesos de producción (por ejemplo, el acero en contraste con las manzanas) que determina su rendimiento de riquezas relativas: en cambio, de acuerdo con esta posición, los bienes y los procesos de producción se caracterizan por ciclos productivos, cuya cadencia se vincula a la generación, difusión, y rutina de las innovaciones (Wallerstein, 1983: 36). Obviamente, esta interpretación se vincula a Schumpeter (1934 y 1942), para quien los procesos de innovación constituían la esencia de la destrucción creativa que caracteriza al capitalismo como sistema de producción, distribución, y consumo.⁵

Este enfoque en la innovación nos permite abandonar el concepto de desarrollo dependiente al tiempo de seguir haciendo hincapié en el carácter relacional de los procesos económico-mundiales. El propio Gereffi (1989) ha empleado recientemente el concepto de desarrollo dependiente, para señalar que la índole de esta dependencia varía entre diferentes regiones (por ejemplo, Asia en contraste con América Latina). En este uso, “dependencia” significa “eslabones externos”, y “las consecuencias para el desarrollo de los diferentes tipos de dependencia dependen, en gran medida, de la habilidad del Estado de transformar el uso de estos eslabones externos para extraer una ventaja nacional” (Gereffi, 1989: 510). En vez de adoptar este uso más vago de la noción de dependencia, quizá sería más útil abandonar el concepto de desarrollo dependiente del todo, para enfocarse en cambio en las dimensiones espaciales y temporales de los procesos de competición y explotación que moldean las cadenas de mercaderías en la

⁵ Más recientemente, este enfoque sobre la innovación (en vez de la industrialización) como base de las ventajas comparativas en la economía-mundo se ha encontrado a la cabeza de estudios influyentes sobre formas de organización económica (Vernon, 1979; Porter, 1985 y 1990).

economía-mundo (Wallerstein, 1983; para una perspectiva similar, consúltese por ejemplo los ensayos editados por Gereffi y Korzeniewicz, 1994).

Más allá de las observaciones recién mencionadas, un nuevo hincapié en el papel decisivo de la innovación serviría para reformular las comparaciones prevalentes de las estrategias de desarrollo, procurando no caer en reduccionismos que contrasten los constreñimientos resultantes de políticas centradas en el Estado o de orientación interna a las ventajas de políticas mercado-céntricas o de orientación externa. Por supuesto, la regulación estatal ha sido frecuentemente vinculada a la resistencia a las innovaciones. Utilizando una perspectiva similar, Hirschman (1965: 59) observó que las innovaciones son acompañadas por la “destrucción creativa”, lo cual ha llevado a las economías planificadas a resistir estas innovaciones, ya que “la destrucción en este caso significa la autodestrucción en vez de la destrucción de algún otro”. En este sentido, ciertamente ha habido una relación muy próxima entre la reestructuración estatal y los esfuerzos por promover prácticas innovadoras al nivel de agencias estatales o empresas. Pero en términos de la comparación del éxito del Asia del este y las dificultades latinoamericanas durante la década de los ochenta, la inferencia más importante se vincula al carácter relacional de estos resultados.

Así pues, las rigideces y los constreñimientos institucionales que operan en ciertas zonas de la economía-mundo generan constantemente, hoy como en el pasado, oportunidades competitivas. En ocasiones, estas oportunidades han podido ser explotadas favorablemente por empresas y agencias estatales en países donde ciertas innovaciones (por ejemplo, de carácter institucional) han podido ser adoptadas con relativa libertad de las rigideces y los constreñimientos prevalentes en otras áreas. Para citar una vez más a Hirschman (1970: 4), “el propio proceso de declinación genera ciertas contrafuerzas”. Estas innovaciones a veces han significado nuevos eslabonamientos organizativos a nichos de producción o comercialización dentro de cadenas de bienes ya existentes (Gereffi, 1989; Gereffi y Korzeniewicz, 1990). Pero las prácticas innovadoras no están restringidas a las empresas y los mercados. A menudo entrañan la organización de la regulación estatal en torno de nuevos objetivos estratégicos (Cumings, 1984; Wade, 1990). En este sentido, las políticas de crecimiento exitosas en las décadas de los ochenta y de los noventa, tal como fueron instrumentadas tanto por empresas como por Estados, se caracterizaron no por formas específicas de organización de la producción o del intercambio, sino por cierta capacidad organizadora de moldear y variar los objetivos estratégicos de acuerdo con la transformación constante de las oportunidades y los constreñimientos existentes. Aquí, para tomar prestada una analogía, el medio es el mensaje.

Se trata de una observación importante, ya que tanto a nivel de las ciencias sociales como de la política, muchos observadores insisten en tratar de reconstruir un nuevo norte para el desarrollo con base en las estrategias de crecimiento exitosas. Algunos subrayan la importancia de continuar adoptando estrategias de orientación externa para seguir logrando una mayor integración en la economía-mundo. Para otros, el camino al desarrollo se puede seguir encontrando en con-

troles efectivos sobre flujos de capitales y recursos y un estado desarrollista. Para otros más, el desarrollo requiere que Estados y empresas promuevan mayor integración económica o trasladen recursos a zonas más complejas de producción. Pero si el mayor acceso a la riqueza, a escala mundial, ha resultado de la innovación y no de bienes o procesos de producción específicos, no se puede derivar un solo modelo o una estrategia específica de las experiencias exitosas, no importa que éstas se encuentren localizadas en Asia del este, España, o Chile (y aun dentro de un mismo país, las tentativas de imitar estrategias exitosas a menudo no producen los resultados esperados). En realidad, la misma puesta en práctica de prácticas innovadoras tiende a iniciar su difusión, la eventual eliminación de su carácter innovador, y la creación de nuevas rigideces tecnológicas, organizativas, e institucionales.

La búsqueda de combinaciones específicas de procesos productivos, patrones de intercambio o arreglos institucionales para lograr mayor control sobre la riqueza, con frecuencia ha llevado tanto a empresas como a Estados a correr muy rápido para sólo lograr permanecer detenidos en el mismo lugar. En efecto, ésta fue la lección más importante que se obtuvo de la incapacidad mostrada por la industrialización de posguerra de rendir una aproximación más cercana a los niveles de riqueza característicos de los países centrales o de altos ingresos (Arrighi, 1991). Si la innovación constituye el mecanismo principal mediante el cual se han reproducido desigualdades de ingreso a escala mundial, ninguna estrategia singular o específica puede aportar una vía de desarrollo digna de plena confianza.

Este escepticismo en cuanto a la capacidad de la economía-mundo de garantizar una distribución más equitativa de ingresos en el futuro cercano, sin embargo, no debería distraernos de la necesidad de indentificar el carácter de las transformaciones sociales que han acompañado a la innovación. La próxima sección plantea el carácter de estas transformaciones en términos de una profundización de la diferenciación entre Estados, empresas y hogares.

3. La profundización de la diferenciación entre Estados, empresas y hogares

Mientras que se han observado procesos de diferenciación entre Estados, empresas y hogares en la historia, los ritmos de esta diferenciación han variado en los diferentes períodos. En cada uno de los tres ámbitos indicados (Estados, empresas y hogares), dichos procesos de diferenciación implican la creación de nuevas actividades y formas de organización, así como la eliminación o destrucción de ciertas actividades y formas de organización previas. Mientras que a menudo resulta difícil establecer el grado preciso en que esta diferenciación genera inclusión y exclusión, la aceleración de dichas transformaciones lleva a una transformación en el carácter y formas de manifestación de los mencionados actores sociales.

Los arreglos institucionales que prevalecieron en América Latina en el transcurso de la posguerra tendieron a proteger a empresas y hogares de las presiones

competitivas.⁶ Las tarifas de importación y la manipulación de las tasas de cambio a menudo fueron utilizadas por agencias estatales para mejorar la posición competitiva de empresas domésticas, o para mejorar el poder de negociación de las propias agencias en sus esfuerzos por regular el crecimiento económico. No obstante, la regulación estatal de tarifas de importación y tasas de cambio también sirvieron para mantener un conjunto de arreglos institucionales que permitieron una redistribución de ingresos al proteger al sector laboral de la competencia internacional (Canitrot, 1975 y 1981). En este sentido, la regulación estatal desempeñó un papel fundamental no sólo en promover la industrialización, sino en limitar la exposición de agencias estatales, empresas y hogares a la competencia de mercado.⁷

No es del todo claro que los procesos de reajuste y reestructuración hayan debilitado en términos absolutos a las estructuras del Estado. Naim (1993: 133) ha indicado recientemente que América Latina, “habiendo pasado los últimos 10 años demoliendo al Estado, pasará los próximos 10 construyéndolo”; pero por otra parte, Bresser Pereira (1993: 20), quien también llama a un fortalecimiento del papel estratégico del Estado en promover el crecimiento económico, observa que “aun en Chile y Bolivia [...] el papel económico del Estado sigue siendo decisivo”. Para otros observadores, en América Latina los Estados se han vuelto más débiles en términos de su participación directa en los procesos de producción, pero más fuertes en cuanto a su nueva independencia de la sociedad civil y de intereses específicos; por eso Smith y Acuña (1994: 21) nos indican que “el fortalecimiento del Estado es inevitable durante el fortalecimiento del mercado”.

Las nuevas estrategias de crecimiento económico adoptadas por agencias estatales en América Latina han creado nuevas oportunidades y constreñimientos para las empresas de la región. Con el propósito de hacer frente a estas nuevas condiciones, las empresas han debido alterar sus estrategias organizativas y la coordinación de sus recursos. Esto ha caracterizado a todas las cadenas de bienes, independientemente de si las empresas en cuestión producen manufacturas o materias primas, de si son grandes o pequeñas, y de si comercializan sus productos o servicios en mercados nacionales o de exportación.

No todas las empresas han logrado sobrevivir bajo estas nuevas condiciones competitivas. Como lo señalan muchas monografías e investigaciones sobre el tema, las nuevas condiciones han creado grandes dificultades para las empresas que se habían desarrollado durante el período de posguerra, orientadas hacia

⁶ Por eso, ya a fines de la década de los cincuenta, Hirschman (1965: 56) indicaba que “una gran dificultad para la industrialización rápida de los países hoy subdesarrollados consiste precisamente en el hecho de que no están dispuestos a incurrir en los costos sociales que estuvieron tan espectacularmente relacionados con el proceso durante los comienzos del siglo XIX en Europa occidental”.

⁷ Por eso Portes señala que el sector laboral en América Latina se ha diferenciado en términos de la medida en que el Estado ha regulado diferentes mercados y procesos laborales. Para explicar el atractivo de la regulación de procesos de “destrucción creativa”, Hirschman (1970: 9) indica que los seres humanos “gustan [...] del *surplus* pero temen pagar su precio”.

mercados cautivos o de consumo masivo. Este tipo de orientación generalmente significó adoptar técnicas y estructuras organizativas que resultaron onerosas al surgir la necesidad de adaptar los procesos productivos y las estrategias de mercado a los nuevos nichos competitivos identificados en tiempos recientes (respecto de este tema, véase, por ejemplo, Morawetz, 1981). Por otra parte, muchas empresas buscaron resolver las presiones inflacionarias de las décadas de los setenta y los ochenta adoptando estrategias especulativas que terminaron por socavar la eficiencia productiva de su organización interna (por ejemplo, restringiendo un control administrativo efectivo sobre sus costos).

Hay muchas indicaciones de que las presiones competitivas también han resultado en una mayor diferenciación entre empresas y hogares. Díaz (1993), por ejemplo, señala que los cambios producidos en el sector informal de Chile en años recientes han producido una disminución de la importancia relativa del empleo por cuenta propia y del trabajo familiar no remunerado, y que estas fuentes de trabajo han sido remplazadas por nuevas pequeñas empresas capitalistas. Asimismo, Bonilla (1990) informa que dentro del sector rural de la región, los hogares que aportan trabajadores se han ido diferenciando más claramente de empresas agrícolas (ahora, medianas y grandes). Infante y Klein (1991: 125) confirman que tanto el sector rural como el sector informal urbano se han caracterizado por un proceso de diferenciación interna que ha resultado en "un grupo social de mayores ingresos y buenas perspectivas de crecimiento en el terreno económico". La magnitud precisa de estas transformaciones todavía no ha quedado claramente establecida, y una vez más nos encontramos con que a veces es difícil distinguir en qué medida estos cambios deben ser atribuidos a las políticas de ajuste o a la reestructuración económica.

La diferenciación cada vez mayor entre hogares y empresas representa una transformación de mayores proporciones en el contexto de América Latina. En el período de posguerra, la demarcación entre estos dos ámbitos (así como los confines entre ellos y el Estado) era altamente imprecisa (Jelin, 1990). Esto significaba que un gran porcentaje de hogares incorporaba procesos de producción dentro de su ámbito (particular pero no exclusivamente en zonas agrícolas), y que una proporción significativa de empresas se organizaba de acuerdo con una lógica que respondía en gran parte a las necesidades del hogar (particular pero no exclusivamente en términos de roles, obligaciones, y responsabilidades familiares). La aceleración de la diferenciación entre empresas y hogares ha tenido un efecto profundo sobre el tejido social de la región, ya que en términos concretos frecuentemente ha producido ya sea una movilidad social descendente para las unidades hogareñas, o la propia desaparición de estas unidades como antes de producción.

Con el objeto de evaluar este efecto social, la mayoría de las investigaciones sobre el tema se han enfocado en dos dimensiones alternativas pero generalmente complementarias. Por un lado, se busca estudiar a las unidades hogareñas como *sitios* de organización social, delimitados como unidades de combinación de ingresos, que compiten por riqueza y poder con las empresas y el Estado. Desde

esta perspectiva, la mayoría de los estudios disponibles tiende a recalcar la pérdida relativa de ingresos y la vulnerabilidad cada vez mayor de los hogares a partir de los comienzos de la década de los setenta.

Por otro lado, se busca estudiar a las unidades hogareñas como sitios privilegiados o actores principales (por ejemplo, en barrios u otras comunidades urbanas y rurales) de una esfera de resistencia al mercado o al Estado. Desde esta perspectiva, la mayoría de los estudios tiende a subrayar la importancia creciente de hogares, nuevos movimientos sociales, y nuevas identidades, en moldear la organización y distribución del poder político. Ambas líneas de análisis se intersectan con cierta frecuencia, para hacer hincapié en que las unidades hogareñas han buscado compensar la declinación de su poder de negociación en los mercados, con un mayor poder de negociación en la formulación de identidades políticas alternativas.

Por ejemplo, la bibliografía sobre el efecto social de las políticas de ajuste sobre los sectores pobres o laborales ha dedicado mucha atención al surgimiento de nuevos movimientos sociales (Melucci, 1980; Castells, 1983; Lechner, 1982). En parte, estos movimientos sociales se explican como resultado de una acentuación de las desigualdades sociales que ha generado demandas colectivas en torno a nuevos terrenos de acción (por ejemplo, las propias unidades hogareñas, o las comunidades urbanas) (Portes, 1985). Estas organizaciones informales cobraron importancia particularmente durante los regímenes militares de las décadas de los setenta y los ochenta, ya que constituían un blanco menos vulnerable a la represión que las organizaciones sindicales u otras instituciones políticas más tradicionales (Portes, 1985; Jelin, 1990b). Al comenzar a trabajar el tema, algunos observadores pronosticaron que estos nuevos movimientos sociales transformarían el terreno de la política. Más tarde, otros estudios evaluaron más críticamente la medida en que estos movimientos efectivamente representaban nuevas prácticas sociales (por ejemplo, consúltese Escobar y Álvarez, 1992).

Estos movimientos sociales tampoco parecen ser inherentemente incompatibles con la restructuración económica. Algunos estudios sobre el tema asumen que la restructuración tiende a debilitar el poder de negociación que tienen en el mercado los hogares pobres o de trabajadores, empujando a los grupos afectados a poner en pie demandas en un terreno político (redefinido por la participación de estos grupos/movimientos). En otras palabras, se asume generalmente que las políticas de ajuste y la restructuración económica tienden a promover voz (en vez de *exit* o salida) como respuesta social y política.⁸ Sin embargo, la propia existencia de estos movimientos sociales y sus demandas generalmente presuponen la opción de salida y entrada a mercados por parte de individuos y grupos o giran en torno a acentuar la migración de zonas rurales a zonas urbanas, la mayor

⁸ Hirschman (1970: 30) distinguió entre voz (*voice*) y salida (*exit*) y definió la primera como "cualquier intento de cambiar, en vez de escapar, de un estado de cosas reprensible, ya sea mediante peticiones individuales o colectivas a la administración directamente encargada, apelaciones a una autoridad más alta con la intención de forzar un cambio en la administración, o diferentes tipos de acciones y protestas, entre ellas las que se proponen movilizar a la opinión pública".

participación laboral femenina, y aun reformas jurídicas tales como la legalización del divorcio, indican que la salida sigue siendo una opción viable y a veces preferida. Estas dinámicas pueden ser ilustradas con los nuevos patrones de participación laboral femenina.

Mientras que muchos comentaristas han tendido a subrayar la multiplicidad de sitios que han dado lugar a estos nuevos movimientos sociales, las problemáticas en torno al género o a la mujer constituyen el epicentro de la considerable mayoría de estos fenómenos (consúltense, por ejemplo, Jelin, 1984 y los ensayos en Jelin, 1990a). En parte, los nuevos roles en torno al género se han explicado como consecuencia de cambios demográficos: “el rol biológicamente reproductivo de la mujer ha perdido su preeminencia y en muchas sociedades está declinando,” lo cual la conduce a la búsqueda de nuevos objetivos (Arizpe, 1990: xv). Aparte de estas transformaciones demográficas, Krawczyk (1990: 71) ha atribuido dichos cambios a la urbanización: “la vida en las grandes ciudades permite mayor anonimato; por lo tanto, se caracterizan por menos control social sobre las vidas privadas de las mujeres”. El crecimiento de la participación laboral femenina fue particularmente notable entre las mujeres jóvenes (Infante y Klein, 1991).

Los nuevos roles también han sido analíticamente vinculados a la profundización de la diferenciación: “en la medida en que hoy en día el mercado capitalista y el Estado penetran la vida diaria, ésta deja de ser el dominio reservado principalmente para la mujer, y pasa a las instituciones impersonales que usurpan sus funciones” (Arizpe, 1990: xv). De acuerdo con esta perspectiva, los nuevos movimientos sociales, organizados por ejemplo en torno a la mujer, surgen en respuesta a dicha usurpación de la esfera privada, ya que “es esta pérdida [del poder previamente derivado de esa esfera] la que aumenta entre las mujeres la sensación de que están siendo cada vez más excluidas y marginadas” (Arizpe, 1990: xviii).

Así, muchas investigaciones han puesto de relieve el hecho de que la participación femenina en la fuerza de trabajo ha aumentado como consecuencia de desigualdades cada vez mayores en la distribución del ingreso, ya que “los bajos niveles de ingresos de la clase trabajadora hace esencial que la mujer adopte algún tipo de actividad que genere ingresos” (Arizpe, 1990: xv; véase también Arriagada, 1990; Jelin y Feijoó, 1980; Blondet, 1990; Gálvez y Todaro, 1990). Según esta interpretación, los programas de ajuste tuvieron un efecto desproporcional sobre las mujeres, quienes compensaron la “desinversión social” que caracterizó a las políticas de ajuste, con su “trabajo hogareño no remunerado y por la manera como asumieron la responsabilidad por el bienestar económico y físico de la familia” (Bonilla, 1970: 215). Por estas razones, muchos esperaban que la crisis de los años de la década de los ochenta se caracterizaría por un crecimiento notable de la participación femenina en la fuerza laboral (Bonilla, 1990: 207).

Aunque los datos disponibles señalan que la participación de la mujer en el mercado de trabajo ciertamente ha aumentado durante las décadas de los setenta y los ochenta en la mayoría de los países latinoamericanos (excepto en Paraguay), la tasa de crecimiento de esta participación creció más rápidamente en la década

de los setenta que en la de los ochenta (consúltese el cuadro 8).⁹ Éste fue el patrón que caracterizó a Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, El Salvador, México, Perú, Uruguay, y Venezuela. En Colombia y Ecuador, durante la década de los ochenta, la participación laboral femenina se mantuvo estable o declinó. Las únicas naciones en las cuales la participación laboral femenina creció más rápidamente en la década de los ochenta que en la de los setenta, fueron Bolivia, la República Dominicana, Guatemala, Honduras, Nicaragua, y Panamá (World Bank, 1993c). Varios de estos últimos países (como Bolivia y la República Dominicana) ya contaban con una alta participación femenina en el pequeño comercio, por lo que la aceleración del crecimiento en la tasa de participación laboral reflejó primordialmente el proceso de diferenciación entre empresas y hogares mencionado anteriormente, más que nuevos patrones en la participación económica femenina.

Tal como lo señala el cuadro 8, se han dado cambios pronunciados en los patrones sectoriales de la participación laboral femenina. La importancia relativa del empleo agrícola ha declinado tanto para los hombres como para las mujeres. En términos generales, el área de los servicios se ha convertido paulatinamente en la fuente más importante del empleo femenino, pues aporta casi dos tercios de los empleos de la mujer en la década de los ochenta. Mientras que el empleo en los servicios también ha sido importante para los hombres, éstos han continuado incorporándose en grandes cantidades al empleo manufacturero. Como lo indican los libros sobre el tema, el empleo en el área de los servicios tiende a caracterizarse por una mayor irregularidad e inestabilidad, así como por una menor presencia de organizaciones sindicales, y una falta de instrumentación de las leyes laborales que regulan otras actividades productivas (Bonilla, 1990: 221).

De igual importancia, ha incrementado la contribución de la mujer a los ingresos mediante su participación en el sector informal, donde una mayor flexibilidad en los horarios de trabajo a menudo permite una mejor reconciliación entre las responsabilidades laborales y familiares (Bonilla, 1990). El trabajo femenino se ha intensificado en zonas rurales (ECLAC, 1988) y dentro de las propias unidades domésticas (Jelin y Feijoó, 1980; Gálvez y Todaro, 1990; Bonilla, 1990). Ciertas investigaciones también han indicado que esta mayor participación laboral femenina no se ha visto acompañada por un aumento proporcional del ingreso, y que la pobreza ha afectado desproporcionalmente a los hogares encabezados por mujeres (Arriagada, 1990; Bonilla, 1990). Estas observaciones han sido utilizadas para demandar que otros (Estados, empresas, los hombres en la familia) asuman mayor responsabilidad en aliviar a las mujeres de la carga de las actividades en torno a la reproducción (Bonilla, 1990).

Mientras que gran parte de los libros referentes al tema tiende a hacer hincapié en el carácter de explotación de las condiciones laborales prevalecientes, se requieren más estudios para evaluar la manera como las mujeres experimentan el

⁹ Durante la década de los setenta, la fuerza laboral femenina creció a una tasa promedio anual del 4.7%, comparado al 2.8% para los hombres, y en el crecimiento más rápido participaron mujeres jóvenes, entre 20 y 24 años de edad (Infante y Klein, 1991: 121).

empleo pago.¹⁰ En la investigación sobre trabajadoras de la fruta fresca llevada a cabo en Chile por Medel R., Olivos M. y Riquelme G. (1989: 35), por ejemplo, una trabajadora con responsabilidades domésticas (de 44 años de edad) indica que el empleo “es también como una terapia. Porque allí una realmente se olvida que tiene una casa, que tiene niños”. Otra trabajadora, una madre de 26 años de edad, indicó a las mismas autoras que “yendo a [trabajar] me siento ‘yo, mujer’, no ‘yo, madre’; pero ‘yo, mujer’... Es decir, tener el placer de estar con mis amigas, estar con mi amiga... Al subir al ómnibus (regresando a casa) estoy pensando cómo me veré nuevamente como madre” (Medel R., Olivos M. & Riquelme G., 1989: 37). Falabella (1988: 7) ha indicado que las relaciones de género en la producción de fruta fresca se caracterizan “por un nivel de igualdad de género (las mujeres ganan aún más dinero y por esto tienen un estatus más alto que los hombres) nunca antes visto en el campo”.

Estas observaciones nos recuerdan que cambios en la participación laboral femenina pueden alterar tanto la organización interna de las unidades domésticas como su relación con las empresas y con el Estado (por ejemplo, incrementando la ansiedad y preocupación en torno a problemas tales como el cuidado de los niños). De esta manera, mientras que las estrategias de los hogares pueden ser a veces utilizadas como defensa contra presiones de mercado, los nuevos patrones de participación en el mercado también pueden significar nuevos puntos de apoyo para desafiar los patrones de autoridad y dominación que persisten dentro de los propios hogares.

La bibliografía a menudo ha percibido a los movimientos sociales como agentes que no sólo acelerarían la declinación de actitudes autoritarias, sino que se tornarían en un mecanismo esencial para profundizar la democracia, transformando los “modelos establecidos de participación política” (Arizpe, 1990: iv) mediante su adopción de democracia interna, el desarrollo de estrategias innovadoras de movilización, y la formulación de demandas que transforman el propio lenguaje de la representación política, generando “una nueva concepción de lo que es político” (Arizpe, 1990: xviii).¹¹ Estos “cambios en la definición de lo que constituye los dominios público y privados (en términos del rol del Estado, la reproducción social, las relaciones maritales y la participación política de la mujer, los cuales reflejan demandas de las mujeres) sobrepasan en gran medida los programas en boga de transformación social presentados por la mayoría de los partidos políticos” (Arizpe, 1990: xviii; véase también Feijoó, 1990; Jelin, 1990b: 3; Caldeira, 1990).

Sin embargo, los estudios de desarrollos recientes sugieren que la existencia de estos movimientos sociales puede no cuestionar fundamentalmente la organización y distribución del poder político. Lo que es más, no podemos esperar una relación directa entre variables macroeconómicas o patrones de desigualdad y sus

¹⁰ Este párrafo incluye observaciones antes presentadas en Korzeniewicz, Goldfrank, y Korzeniewicz (1994).

¹¹ Otros estudios han mostrado una considerable heterogeneidad en la forma de organización política entre estos grupos (Blondet, 1990; Caldeira, 1990).

consecuencias políticas (Smith y Acuña, 1994).¹² Paradójicamente, es posible que las demandas políticas iniciadas por estos movimientos sociales tengan consecuencias inesperadas. Por ejemplo, “las luchas políticas pueden propulsar las reformas de mercado en una dirección tal que se fortalezca la capacidad del Estado de producir inversiones y una asignación de recursos eficientes” (Smith y Acuña, 1994: 33).

Mientras que estos movimientos sociales, temáticamente centrados en torno a problemáticas de género o mujeres, no subvierten necesariamente la lógica de la organización de mando político o el mercado, su foco primario de resistencia (la cual a menudo está oculta) significa la organización y distribución de riqueza y autoridad dentro de los propios hogares. Por lo regular, esta dimensión recibe menos atención que las otras dos, en gran parte porque los analistas de las últimas dos décadas a menudo han tratado de identificar un nuevo ámbito de resistencia a los mercados y los Estados, y a los hogares se les percibe como demarcados por una lógica alternativa de organización social. Como ámbito social, los hogares pueden ser parte de una lógica de resistencia, pero también de una lógica de mando.¹³ Ya resulta de por sí difícil establecer una delimitación analítica que establezca a los hogares como ámbitos notables: tratar de identificar teóricamente a través de ellos una lógica alternativa a los mercados y los Estados constituye una tarea imposible. El modo particular de interacción entre los ámbitos (Estados, empresas y hogares) y las lógicas (acumulación, mando, y resistencia) privilegiados en este artículo constituyen un problema que sólo puede ser resuelto mediante un análisis histórico.

Por otra parte, al analizar la situación contemporánea, el esfuerzo de identificar los *muchos* sitios y terrenos de una lógica de resistencia puede redituar más frutos. Después de todo, por medio de esta resistencia, las fuerzas sociales moldean activamente los procesos de acumulación y los procesos de mando. Mientras que cada una de estas tres lógicas (acumulación, mando, resistencia) tiene sus propias dinámicas —en el caso de la resistencia, por ejemplo, llevando a manifestaciones abiertas u ocultas, como bien lo indica Scott (1990)—, el análisis de su interacción aporta un terreno fértil para combinar el estudio de transiciones democráticas, reestructuración económica, y movimientos sociales.

¹² Por ejemplo, “bajo condiciones de un deterioro económico e ingresos declinantes, los gobiernos pueden tratar de reducir la virulencia de las disputas sociopolíticas incrementando los costos y reduciendo los beneficios de la participación individual en la acción colectiva”, o el deterioro puede ser lo bastante lento para permitir una adaptación de las empresas y los hogares a las nuevas condiciones (Smith y Acuña, 1994: 31). Por otra parte, “la mayoría de los actores racionales (colectivos o individuales) en una economía en mejoría, si la capacidad de disputa de estos actores no ha sido reducida, incrementarán sus demandas y el nivel de conflicto antes de que se logre asegurar ya sea el crecimiento sostenido o la posibilidad de una redistribución no inflacionaria” (Smith y Acuña, 1994: 31).

¹³ Las lógicas de acumulación y mando son analizadas en Arrighi (1994). La noción de una tercera lógica de resistencia es sugerida por Forsythe (no publicado).

CONCLUSIÓN

En la medida en que la profundización de la diferenciación afecta sustancias sociales, podemos esperar continuos desafíos a la reestructuración económica, particularmente en vista de las dificultades que hay para construir un nuevo paradigma de desarrollo económico, social, y político. Estas dificultades son en gran medida inherentes a la emergencia de la innovación como nuevo norte del desarrollo. Cuando la industrialización constituía este norte del desarrollo, la participación política cada vez mayor, la redistribución de ingresos, y la regulación estatal del crecimiento y los conflictos sociales, podían ser fácilmente justificados como componentes necesarios o inherentes al desarrollo. La innovación, en cambio, constituye un tema más problemático. Por ejemplo, la innovación como estrategia de desarrollo puede resultar limitada en su habilidad de generar empleo masivo (por las características de nuevas tecnologías o el carácter de los ejes del crecimiento) o una redistribución sustancial del ingreso. Por estas razones, particularmente en situaciones de bajo crecimiento económico, se hace más difícil utilizar a la innovación como base para un nuevo discurso político.

Es difícil especular qué tipo de comunidad imaginada puede reconciliar las tensiones sociales que resultan de este proceso de profundización de la diferenciación, o qué usos harán las diferentes comunidades de las oportunidades creadas por la destrucción creativa de los arreglos institucionales antes prevalecientes (por ejemplo, al nivel del Estado, pero también dentro de las empresas o los hogares). Estas dificultades son consecuencia del hecho que nos encontramos en medio de la tormenta, y sólo podemos percibir vagamente las nuevas identidades sociales que están resultando de estas transformaciones.

Es menos difícil percibir posibles peligros. En la década de los veinte, el fascismo surgió como respuesta a las tensiones de un mercado autorregulado, y aunque actualmente casi no hay desafío de una alternativa socialista como *raison d'être* para la reacción, la política de la intolerancia puede volverse atractiva para muchos a medida que el tejido social parezca amenazado. También en este sentido, la reconstitución de identidades políticas constituirá el epicentro de las transformaciones latinoamericanas a medida que nos acerquemos al año 2000.

Cuadro 1

CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO PER CÁPITA EN PAÍSES LATINOAMERICANOS
SELECCIONADOS, 1987-1993 (PRECIOS DE 1980)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993(a)	1981-90	1991-93(a)
Argentina	1.3	-3.3	-7.4	-1.3	7.6	7.4	4.8	-20.2	21.0
Bolivia	0.1	0.5	0.7	2.1	2.1	0.4	0.8	-21.2	3.2
Brasil	1.6	-2.0	1.4	-6.1	-0.8	-2.5	2.9	-5.2	-0.5
Chile	3.9	5.7	8.0	0.3	4.1	8.5	4.4	12.2	17.9
Colombia	3.7	2.3	1.7	2.2	0.2	1.8	2.8	17.9	4.8
Costa Rica	1.6	0.4	2.6	0.7	-0.4	4.2	3.5	-5.8	7.4
Rep. Domin.	6.3	-1.4	2.2	-6.9	-3.0	4.6	-0.1	-2.9	1.4
Ecuador	-7.0	6.2	-2.2	-0.4	2.4	1.0	-0.5	-6.6	2.9
El Salvador	1.0	-0.3	-0.8	1.4	1.2	2.5	2.7	-13.5	6.5
Guatemala	0.7	1.0	0.8	0.0	0.6	1.8	1.0	-18.2	3.4
Honduras	1.7	1.7	1.6	-3.4	-1.0	2.6	0.7	-8.2	2.3
México	-0.4	-1.0	1.1	2.2	1.4	0.5	-1.3	-6.4	0.7
Nicaragua	-3.0	-15.6	-4.3	-3.2	-3.9	-3.0	-4.6	-34.5	-11.0
Panamá	0.2	-17.6	2.2	3.0	7.0	6.0	3.5	-13.6	17.4
Paraguay	1.4	3.6	2.9	0.2	-0.5	-1.0	1.0	0.5	-0.6
Perú	5.8	-10.3	-13.3	-7.5	0.0	-4.7	4.4	-28.9	-0.5
Uruguay	7.1	-0.9	0.8	0.3	2.3	6.8	1.4	-2.8	10.7
Venezuela	1.3	3.4	-9.9	4.4	7.8	4.6	-3.1	-19.0	9.3
América Latina y el Caribe (b)	1.2	-1.2	-1.0	-1.6	1.8	1.1	1.3	-8.9	4.3

FUENTE: ECLAC (1993: 31), sobre la base de datos oficiales. Los datos sobre población son del CELADE.

a = Estimado.

b = No incluye a Cuba.

Cuadro 2

EL DESEMPLEO EN PAÍSES LATINOAMERICANOS SELECCIONADOS, 1980-1993

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993(a)
Argentina (b)	2.6	4.7	5.3	4.6	4.6	6.1	5.6	5.9	6.3	7.6	7.5	6.5	7.0	9.5
Bolivia (c)	7.1	5.9	8.2	8.5	6.9	5.8	7.0	7.2	11.6	10.2	9.5	10.2	5.8	5.4
Brasil (d)	6.3	7.9	6.3	6.7	7.1	5.3	3.6	3.7	3.8	3.3	4.3	5.0	5.9	5.6
Chile (e)	11.8	11.1	22.1	22.2	19.3	17.0	13.1	11.9	10.2	7.2	6.5	7.3	5.0	4.7
Colombia (f)	9.7	8.2	9.3	11.8	13.5	14.1	13.8	11.8	11.2	9.9	10.3	10.0	10.0	8.5
Costa Rica (b,g)	6.0	9.1	9.9	8.6	6.6	6.7	6.7	5.9	6.3	3.7	5.4	6.0	4.3	n/a
Ecuador (h)	5.7	6.0	6.3	6.7	10.6	10.4	10.7	7.2	7.4	7.9	6.1	8.5	8.9	9.1
El Salvador (b)	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	9.4	8.4	10.0	8.0	n/a	n/a
Guatemala (i)	2.2	1.5	6.0	10.0	9.1	12.0	14.0	11.4	8.8	6.2	6.4	6.7	6.1	5.5
Honduras (j)	8.8	9.0	9.2	9.5	10.7	11.7	12.1	11.4	8.7	7.2	6.9	8.5	6.4	7.5
México (k)	4.5	4.2	4.2	6.6	5.7	4.4	4.3	3.9	3.5	2.9	2.9	2.7	3.2	3.4
Panamá (l)	9.7	11.8	10.1	11.7	12.4	15.7	12.7	14.1	21.1	20.4	20.0	16.1	13.6	12.4
Paraguay (m)	4.1	2.2	5.6	8.4	7.4	5.1	6.1	5.5	4.7	6.1	6.6	5.1	6.0	n/a
Perú (n)	7.1	6.8	6.6	9.0	8.9	10.1	5.4	4.8	7.9	7.9	8.3	5.9	9.4	n/a
Uruguay (o)	7.4	6.7	11.9	15.5	14.0	13.1	10.7	9.3	9.1	8.6	9.3	8.9	9.3	9.0
Venezuela (p)	6.6	6.8	7.8	10.5	14.3	14.3	12.1	9.9	7.9	9.7	10.5	8.7	7.1	6.9

FUENTE: ECLAC (1987, 1988, 1993), (sobre la base de datos oficiales).

(a) Datos preliminares. (b) Urbano nacional. (c) Nacional. De 1991 en adelante, se refiere a las capitales de nueve departamentos (37% de la población total). (d) Zonas metropolitanas de Río de Janeiro, São Paulo, Belo Horizonte, Porto Alegre, Salvador y Recife. Los datos de 1993 corresponden al promedio de enero-septiembre. (e) Gran Santiago. Los datos corresponden a la zona metropolitana de Santiago. Desde octubre de 1985 en adelante, los datos no son estrictamente comparables con períodos previos, debido a cambios en la composición y tamaño de las muestras. (f) Bogotá, Barranquilla, Medellín y Cali. Los datos de 1993 corresponden al promedio de marzo, junio y septiembre.

(g) De 1987 en adelante los datos no son estrictamente comparables con los de períodos previos debido a cambios en la metodología utilizada en las encuestas de hogares. (h) Total nacional. De 1986 en adelante, Encuesta Permanente de Hogares en Quito, Guayaquil y Cuenca.

(i) Total nacional. (j) Total nacional hasta 1985; 1986: encuesta de la fuerza laboral urbana; 1987: Distrito Central y San Pedro de Sula y cinco ciudades; 1988: urbano nacional; de 1989 en adelante: Tegucigalpa. (k) Zonas metropolitanas de México D. F., Guadaluajara y Monterrey. Los datos de 1993 corresponden al promedio de enero-agosto. (l) Región metropolitana. 1991-1993, nacional. (m) Asunción, Fernando de la Mora, Lambaré y las zonas urbanas de Luque y San Lorenzo, 1992, estimación. (n) Lima metropolitana. (o) Montevideo. (p) 1985, 1991-1993, nacional; 1993 se refiere a los primeros seis meses del año.

Cuadro 3

SALARIOS REALES EN PAÍSES LATINOAMERICANOS SELECCIONADOS, 1980-1991 (1980=100)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Argentina	100.0	89.3	79.9	93.8	119.3	108.4	104.2	95.6	94.7	86.4	82.0	78.6
Bolivia	100.0	93.6	86.2	88.6	87.2	69.7	53.6	56.5	67.5	69.2	76.6	84.8
Brasil	100.0	85.7	86.6	78.2	71.7	74.2	74.0	56.6	55.7	72.8	41.7	47.9
Chile	100.0	108.9	108.8	96.8	97.1	92.7	94.6	94.4	100.5	102.5	104.3	109.4
Colombia	100.0	102.0	105.7	111.7	118.6	116.2	120.8	120.3	119.7	122.0	122.6	119.6
Costa Rica	100.0	90.9	72.8	80.7	87.0	95.0	100.1	98.8	97.8	103.6	102.7	96.8
Rep. Domin.	100.0	92.6	86.1	80.5	81.7	80.1	85.7	83.7	87.1	77.5	73.9	78.4
Ecuador	100.0	86.2	77.8	70.4	70.9	69.1	71.2	65.9	55.4	44.6	40.1	34.0
El Salvador	100.0	92.2	82.3	92.6	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Guatemala	100.0	117.7	124.8	115.7	105.2	90.8	74.2	79.2	83.3	87.7	71.7	n/a
Honduras	100.0	115.2	104.7	95.8	91.3	88.5	84.8	82.7	79.1	72.1	88.5	88.5
México	100.0	101.6	102.3	79.0	73.4	71.4	67.2	65.9	65.0	70.9	73.0	74.7
Nicaragua	100.0	101.5	88.6	77.4	73.4	56.3	22.5	23.5	n/a	n/a	n/a	n/a
Panamá	100.0	98.0	98.8	101.5	103.6	107.8	108.6	108.1	n/a	n/a	n/a	n/a
Paraguay	100.0	105.3	102.4	95.1	91.7	89.7	85.9	96.4	102.3	103.4	99.3	94.5
Perú	100.0	101.7	109.7	94.0	86.5	79.3	96.7	100.4	78.2	40.4	32.6	32.5
Uruguay	100.0	107.5	107.2	85.0	77.3	88.2	94.1	98.5	100.5	99.6	92.3	95.8
Venezuela	100.0	94.3	93.9	89.4	79.4	74.9	74.9	68.0	62.3	55.7	53.5	56.2

FUENTE: Inter-American Development Bank, 1990 y 1992.

Cuadro 4

SALARIOS REALES PROMEDIO EN PAÍSES LATINOAMERICANOS SELECCIONADOS, 1980-1993 (1980=100)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993(a)
Argentina (b)	100.0	89.4	80.1	100.5	127.1	107.8	109.5	103.0	97.3	83.3	78.7	81.8	81.4	81.0 (o)
Brasil														
Río de Janeiro (c)	100.0	108.5	121.6	112.7	105.1	111.8	121.5	105.4	103.2	102.3	87.6	87.8	109.4	114.9 (o)
São Paulo (d)	100.0	104.7	107.2	94.0	97.9	120.4	150.7	143.2	152.1	165.2	142.1	125.4	135.7	144.6 (o)
Chile (e)	100.0	108.9	108.6	97.1	97.2	93.5	95.1	94.7	101.0	102.9	104.8	109.9	114.9	119.2 (p)
Colombia (f)	100.0	101.3	104.7	110.1	118.1	114.6	120.1	119.2	117.7	119.4	113.4	115.3	119.1	124.0 (p)
Costa Rica (g)	100.0	88.3	70.8	78.5	84.7	92.2	97.8	89.2	85.2	85.7	87.2	83.1	88.5	n/a
Guatemala (h)	100.0	117.6	124.7	126.2	114.8	99.2	81.0	86.5	89.5	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
México (i)	100.0	103.6	104.4	80.7	75.4	75.9	71.5	71.3	71.7	75.2	77.9	83.0	89.0	92.1 (p)
Nicaragua (j)	100.0	101.1	95.8	97.4	90.9	75.5	55.9	62.4	17.4	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Panamá (k)	100.0	98.7	94.1	98.2	105.8	107.0	110.0	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Paraguay (l)	100.0	105.3	102.4	95.2	91.8	89.8	85.9	96.5	103.9	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Perú (m)	100.0	101.8	110.2	93.4	87.2	77.6	97.5	101.3	76.1	41.5	36.2	41.8	40.4	n/a
Uruguay (n)	100.0	107.5	107.1	84.9	77.1	67.3	71.9	75.2	76.3	76.1	70.6	73.2	74.8	79.7 (q)

FUENTE: ECLAC (1987, 1988, 1993), sobre la base de datos oficiales.

(a) Datos preliminares. (b) Promedio total de los salarios en la manufactura, promedio de doce meses. (c) Salarios promedio en industrias básicas, deflacionadas por el IPC de Río de Janeiro. Promedio de doce meses.

(d) Salarios en la manufactura en el estado de São Paulo, promedio de doce meses. (e) Hasta abril de 1993: salarios promedio de obreros no agrícolas, promedio de doce meses; desde mayo de 1993: índice general de salarios por hora, base abril de 1993=100.

(f) Salarios de trabajadores manuales en la manufactura. (g) Remuneraciones promedio declaradas por personas incluidas en el sistema de seguridad social. (h) Total nacional, estimaciones oficiales. (i) Salarios promedio en la manufactura, promedio de doce meses. (j) Nacional. Se refiere al "trabajo disponible" en actividades no agrícolas. (k) Nacional urbano, agosto de cada año; desde 1978, región metropolitana; 1980, datos del censo de población de ese año. (l) Asunción, Fernando de la Mora, Lambaré, y las zonas urbanas de Luque y San Lorenzo, promedio anual. (m) Salarios de los trabajadores manuales del sector privado en la zona metropolitana de Lima. (n) Índice de salarios reales promedio, promedio de doce meses. (o) Promedio de enero-agosto. (p) Promedio de enero-octubre. (q) Promedio de enero-septiembre.

Cuadro 5

HOGARES POBRES E INDIGENTES EN PAÍSES LATINOAMERICANOS SELECCIONADOS, 1970-1990
(COMO PORCENTAJE DE TODOS LOS HOGARES)

	Hogares por debajo de la línea de pobreza											
	<i>Urbanos</i>				<i>Rurales</i>				<i>Nacionales</i>			
	1970	1980	1986	1990	1970	1980	1986	1990	1970	1980	1986	1990
Argentina	5	7	12	n/a	19	16	17	n/a	8	9	13	n/a
Bolivia	n/a	n/a	n/a	50	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Brasil	35	30	34	39	73	62	60	56	49	39	40	43
Chile	12	n/a	37	34	25	n/a	45	36	17	n/a	38	35
Colombia	38	36	36	35	54	45	42	n/a	45	39	38	n/a
Costa Rica	15	16	21	22	30	28	28	25	24	22	25	24
Guatemala	n/a	41	54	n/a	n/a	79	75	72	n/a	65	68	n/a
Honduras	40	n/a	53	65	75	n/a	81	84	65	n/a	71	75
México	20	n/a	23	n/a	49	n/a	43	n/a	34	n/a	30	n/a
Panamá	n/a	31	30	34	n/a	45	43	48	n/a	36	34	38
Paraguay	n/a	n/a	46	37	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Perú	28	35	45	n/a	68	65	64	n/a	50	46	52	n/a
Uruguay	10	9	14	10	n/a	21	23	n/a	n/a	11	15	n/a
Venezuela	20	18	25	33	36	35	34	38	25	22	27	34

	Hogares por debajo de la línea de indigencia											
	<i>Urbanos</i>				<i>Rurales</i>				<i>Nacionales</i>			
	1970	1980	1986	1990	1970	1980	1986	1990	1970	1980	1986	1990
Argentina	1	2	3	n/a	1	4	6	n/a	1	2	4	n/a
Bolivia	n/a	n/a	n/a	22	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Brasil	15	10	13	17	42	35	34	31	25	17	18	20
Chile	3	n/a	13	11	11	n/a	16	15	6	n/a	14	12
Colombia	38	36	36	35	54	45	42	n/a	45	39	38	n/a
Costa Rica	5	5	6	7	1	8	10	12	6	6	8	10
Guatemala	n/a	13	28	n/a	n/a	44	53	45	n/a	33	43	n/a
Honduras	15	n/a	28	38	57	n/a	64	66	45	n/a	51	54
México	6	n/a	6	n/a	18	n/a	19	n/a	12	n/a	10	n/a
Panamá	n/a	14	13	15	n/a	27	22	25	n/a	19	16	18
Paraguay	n/a	n/a	16	10	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Perú	8	12	16	n/a	39	37	39	n/a	25	21	25	n/a
Uruguay	4	2	3	2	n/a	7	8	n/a	n/a	3	3	n/a
Venezuela	6	5	8	11	19	15	14	17	10	7	9	12

FUENTE: Reproducido de CEPAL (1992: 17); los datos de 1990 son preliminares.

Cuadro 6

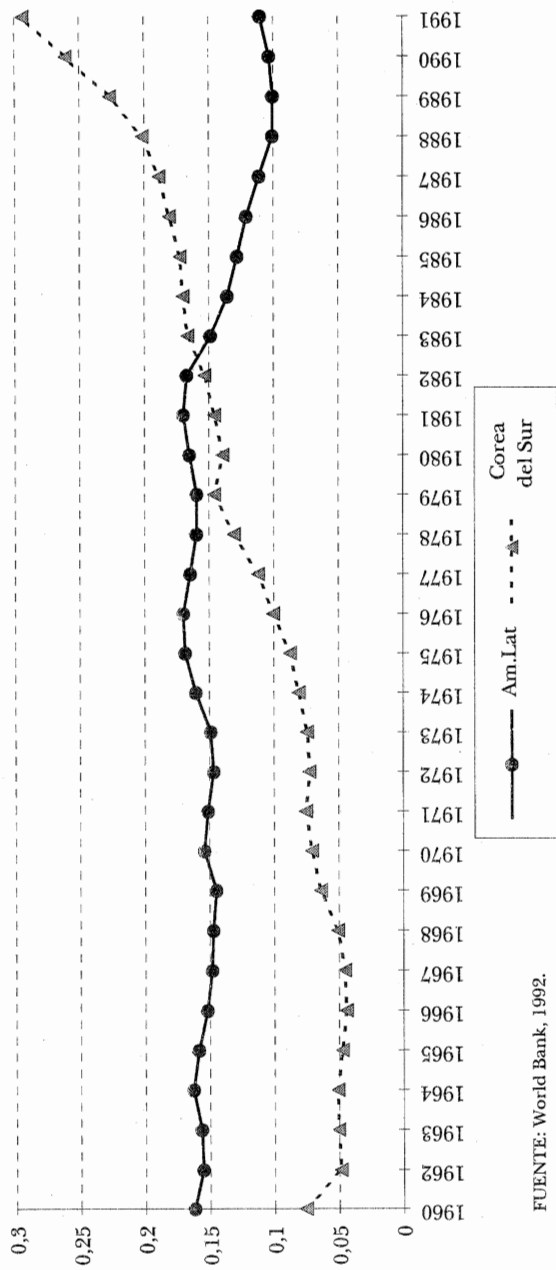
PROPORCIÓN DEL INGRESO DEL QUINTIL MÁS ALTO AL MÁS BAJO EN PAÍSES
LATINOAMERICANOS SELECCIONADOS, 1980-1991 (1980=100)

	<i>CIRCA</i> 1965	<i>CIRCA</i> 1970	<i>CIRCA</i> 1975	<i>CIRCA</i> 1980	<i>CIRCA</i> 1985	<i>CIRCA</i> 1990	<i>CIRCA</i> 1994
Argentina							
Bolivia			14.8				
Brasil			20.7		26.1	32.1	
Chile	12.8			18.8		20.1	
Santiago		15.2		15.1	17.2 (a)	15.6 (b)	
Colombia	34.0		14.8		13.3 (a)		
Costa Rica			18.3		16.5		18.3
Rep. Domin.			9.0				
Ecuador			36.0				
El Salvador			10.6				
Guatemala		12.0					
Honduras							
México	20.3		20.3				
Nicaragua			21.7				
Panamá			31.0				
Paraguay							
Perú			30.5		11.8		
Uruguay	7.2		7.8				
Venezuela	19.7		18.0		10.8		

FUENTE: World Bank 1980-1994, a) 1988, b) 1991.

Gráfica I

PROPORCIÓN DE PNBPC DE AMÉRICA LATINA Y COREA DEL SUR
CON PAÍSES CENTRALES (=1.00), 1960-1991



FUENTE: World Bank, 1992.

Cuadro 7

PARTICIPACIÓN LABORAL FEMENINA EN PAISES LATINOAMERICANOS SELECCIONADOS, 1960-1990

	Mujeres como % de la fuerza laboral total										Distribución en 1960 de la fuerza laboral femenina			Distribución en 1980 de la fuerza laboral femenina			Distribución en 1980 de la fuerza laboral masculina		
	1960	1970	1975	1980	1985	1990	2000(a)	% Agric.	% Manuf.	% Serv.	% Agric.	% Manuf.	% Serv.	% Agric.	% Manuf.	% Serv.			
Argentina	21.0	24.9	26.0	26.9	27.5	28.1	29.1	4.9	26.7	68.4	3.1	18.3	78.7	16.7	39.6	43.8			
Bolivia	20.4	21.4	22.0	22.5	24.2	25.8	25.6	26.2	27.3	46.6	27.5	16.5	56.1	52.0	20.6	27.5			
Brasil	17.5	21.7	24.4	26.9	27.2	27.4	28.8	27.8	24.3	48.0	15.3	19.0	65.7	37.0	29.4	33.6			
Chile	21.7	22.4	24.8	27.2	28.0	28.5	28.9	3.6	20.3	76.1	2.3	16.4	81.3	21.8	28.4	49.9			
Colombia	19.4	21.3	21.9	22.5	22.2	21.9	22.3	11.3	22.3	66.4	5.0	21.0	74.0	42.7	24.2	33.1			
Costa Rica	15.8	18.1	19.7	21.3	21.6	21.8	22.6	7.5	17.0	75.5	4.0	20.0	76.0	38.0	24.0	38.0			
Rep. Domin.	10.0	10.9	11.7	12.4	13.7	15.0	17.9	13.2	16.2	70.7	7.8	7.6	84.6	51.1	16.6	32.4			
Ecuador	16.3	16.3	17.7	19.3	19.3	19.3	19.7	21.5	30.8	47.7	12.8	18.0	69.2	44.7	20.3	35.0			
El Salvador	16.8	20.4	22.6	24.9	25.1	25.1	25.3	7.3	25.0	67.7	5.0	18.2	76.8	55.8	19.8	24.4			
Guatemala	12.3	13.1	13.5	13.8	15.1	16.4	19.5	11.0	22.9	66.1	9.4	20.0	70.6	64.5	16.0	19.0			
Honduras	12.3	14.2	14.9	15.7	17.3	18.8	22.7	5.3	18.6	76.1	7.3	30.2	62.5	70.4	13.6	16.1			
México	15.3	17.8	22.6	27.0	27.0	27.1	27.7	32.8	14.0	53.3	19.3	27.9	52.8	42.9	29.4	27.7			
Nicaragua	17.9	19.7	20.6	21.6	23.4	25.2	29.1	14.2	19.7	66.1	8.0	15.0	77.9	57.2	16.0	26.8			
Panamá	20.9	25.2	25.8	26.1	26.7	27.2	28.7	9.1	10.8	80.2	8.0	10.5	81.6	40.2	20.9	39.0			
Paraguay	21.4	21.3	21.0	20.8	20.8	20.7	20.8	21.5	31.0	47.6	12.5	24.5	63.1	58.0	19.5	22.5			
Perú	20.9	20.3	22.3	24.3	24.2	24.1	24.4	33.7	19.1	47.3	24.4	13.5	62.2	45.1	19.8	35.2			
Uruguay	24.1	26.3	27.9	29.6	30.4	31.1	32.5	4.1	26.3	69.7	2.9	23.1	74.1	21.2	31.7	47.2			
Venezuela	18.3	20.7	23.3	25.8	26.7	27.6	28.8	4.6	19.7	75.8	2.6	18.4	79.1	20.7	31.9	47.5			
América Latina	19.2	21.7	n/a	26.1	n/a	26.6	27.5	24.4	21.0	54.7	14.9	19.9	65.2	38.6	27.8	33.6			

FUENTE: Bonilla (1990: 222-5), World Bank, 1993c. Varios cuadros. a = proyecciones.

BIBLIOGRAFÍA

- Acuña, Carlos, y William C. Smith (1994), "The Political Economy of Structural Adjustment: The Logic of Support and Opposition to Neoliberal Reform", pp. 17-66 en W. C. Smith, C. H. Acuña, y E. A. Gamarra (comps.), *Latin American Political Economy in the Age of Neoliberal Reform*, New Brunswick, Transaction Books.
- Appelbaum, Richard P., y Jeffrey Henderson (comps.), (1992), *States and Development in the Asian Pacific Rim*, Newbury Park, Ca., Sage.
- Arizpe, Lourdes (1990), "Foreword: Democracy for a Small Two-Gender Planet", pp. xiv-xx en E. Jelin (comp.), *Women and Social Change in Latin America*, Londres, Zed Books.
- Arriagada, Irma (1990), "Unequal Participation by Women in the Working World", *CEPAL Review* 40: 83-98.
- Arrighi, Giovanni (1994, de aparición próxima), *The Long Twentieth Century: Money, Power, and the Origins of Our Times*, Londres, Verso.
- Arrighi, Giovanni (1991), "World Income Inequalities and the Future of Socialism", *New Left Review* 189: 39-65.
- Arrighi, Giovanni, y Jessica Drangel (1986), "The Stratification of the World-Economy: An Exploration of the Semiperipheral Zone", *Review* 10: 9-74.
- Balassa, Bela (1981), *The Newly Industrializing Countries in the World Economy*, Nueva York, Pergamon Press.
- Baño, Rodrigo (1993), "Socioeconomic Structure and Collective Behavior", *CEPAL Review* 50: 181-199.
- Blondet, Cecilia (1990), "Establishing an Identity: Women Settlers in a Poor Lima Neighborhood", pp. 12-46, en E. Jelin (comp.), *Women and Social Change in Latin America*, Londres, Zed Books.
- Bollen, Kenneth (1983), "World-System Position, Dependency, and Democracy: The Cross-National Evidence", *American Sociological Review* 48: 468-479.
- Bonilla, Elsy (1990), "Working Women in Latin America", pp. 207-256, en Inter-American Development Bank, *Economic and Social Progress in Latin America: 1990 Report*, Washington, D. C., Inter-American Development Bank.
- Bresser Pereira, Luiz Carlos (1993), "Economic Reforms and Economic Growth: Efficiency and Politics in Latin America", pp. 15-76, en L. C. Bresser Pereira, J. M. Maravall y A. Przeworski (comps.), *Economic Reforms in New Democracies*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Caldeira, Teresa Pires de Rio (1990), "Women, Daily Life and Politics", pp. 47-78 en E. Jelin (comp.), *Women and Social Change in Latin America*, Londres, Zed Books.

- Canitrot, Adolfo (1981), "Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina, 1976-1981", *Desarrollo Económico* 21: 131-189.
- Canitrot, Adolfo (1975), "La experiencia populista de redistribución de ingresos", *Desarrollo Económico* 15: 331-351.
- Castells, Manuel (1983), *The City and the Grassroots*, Londres, Edward Arnold.
- Cavarozzi, Marcelo (1994), "Politics: A Key for the Long Term in Latin America", pp. 127-155, en W. C. Smith, C. H. Acuña, y E. A. Gamarra (comps.), *Latin American Political Economy in the Age of Neoliberal Reform*, New Brunswick, Transaction Books.
- Chase-Dunn, Christopher (1990a), *Global Formation*, Cambridge, Ma; Basil Blackwell.
- Chase-Dunn, Christopher (1990b), "Resistance to Imperialism: Semiperipheral Actors", *Review* 13: 1-31.
- Chase-Dunn, Christopher (1975), "The Effects of International Economic Dependence on Development and Inequality: A Cross-National Study", *American Sociological Review* 40: 720-738.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), (1992), *El perfil de la pobreza en América Latina a comienzos de los años 90*, Santiago de Chile, CEPAL.
- CEPAL News (varios números).
- Cumings, Bruce (1984), "The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy", *International Organization* 38: 1-40.
- Díaz, Álvaro (1993), "Restructuring and the New Working Classes in Chile", *Discussion Paper of the United Nations Research Institute for Social Development* 47 (octubre).
- Economic Commission for Latin America (ECLAC), (1993), *Preliminary Overview of the Economy of Latin America and the Caribbean 1993*, Santiago (Chile), United Nations.
- Economic Commission for Latin America (ECLAC), (1988), *The Decade for Women in Latin America and the Caribbean*, Chile, United Nations.
- Falabella, Gonzalo (1988), "El sistema de trabajo temporal (o la institucionalización de la desconfianza, la incertidumbre y la desorganización social)", trabajo presentado al Seminario Internacional sobre la Agricultura Latinoamericana: Crisis, Transformaciones y Perspectivas, Punta de Tralca, Chile, 1-4 de septiembre.
- Fanelli, José María, Roberto Frenkel, y Guillermo Rozenwurcel (1994), "Growth and Structural Reform in Latin America: Where We Stand", pp. 101-125, en W. C. Smith, C. H. Acuña, y E. A. Gamarra (comps.), *Latin American Political Economy in the Age of Neoliberal Reform*, New Brunswick, Transaction Books.

- Feijoó, María del Carmen (1990), "Women in the transition to democracy", pp. 79-114, en E. Jelin (comp.), *Women and Social Change in Latin America*, Londres, Zed Books.
- Felix, David (1983), "Income Distribution and the Quality of Life in Latin America: Patterns, Trends, and Policy Implications", *Latin American Research Review* 18: 3-34.
- Ferez, Juan Carlos, y Arturo León (1990), "The Magnitude of Poverty in Latin America", *CEPAL Review* 41: 133-151.
- Forsythe, Ann E. (1994), "Gender and the Logic of Resistance", manuscrito.
- Gálvez, Thelma, y Rosalba Todaro (1990), "Chile: Women and the Unions", pp. 115-134, en E. Jelin (comp.), *Women and Social Change in Latin America*, Londres, Zed Books.
- Gereffi, Gary, y Stephanie Fonda (1992), "Regional Paths of Development", *Annual Review of Sociology* 18: 419-48.
- Gereffi, Gary (1989), "Rethinking Development Theory: Insights from East Asia and Latin America", *Sociological Forum* 4 (4): 505-533.
- Gereffi, Gary, y Miguel Korzeniewicz (comps.), (1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Greenwood Press.
- Gerschenkron, Alexander (1962), *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Cambridge, Belknap.
- Gonick, Lev S., y Robert M. Rosh (1988), "The Structural Constraints of the World-Economy on National Political Development", *Comparative Political Studies* 21: 171-199.
- Hirschman, Albert O. (1970), *Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*, Cambridge, Harvard University Press.
- Hirschman, Albert O. (1965), [1958], *The Strategy of Economic Development*, New Haven, Yale University Press.
- Infante, Ricardo, y Emilio Klein (1991), "The Latin American Labour Market, 1950-1990", *CEPAL Review* 45: 121-135.
- Inter-American Development Bank (1992), *Economic and Social Progress in Latin America: 1992 Report*, Washington, D. C., Inter-American Development Bank.
- Inter-American Development Bank (1990), *Economic and Social Progress in Latin America: 1990 Report*, Washington, D. C., Inter-American Development Bank.
- Jelin, Elizabeth (comp.), (1990a), *Women and Social Change in Latin America*, Londres, Zed Books.
- Jelin, Elizabeth (1990b), "Introduction", pp. 1-11, en E. Jelin (comp.), *Women and Social Change in Latin America*, Londres, Zed Books.

- Jelin, Elizabeth (1984), *Familia y unidad doméstica: mundo público y vida privada*, Buenos Aires, Estudios CEDES.
- Jelin, Elizabeth, y María del Carmen Feijoó (1980), *Trabajo y familia en el ciclo de vida femenino: el caso de los sectores populares de Buenos Aires*, Buenos Aires: Estudios CEDES.
- Korzeniewicz, Roberto, Walter Goldfrank y Miguel Korzeniewicz (en prensa), "Vines and Wines in the World Economy", en Philip McMichael (comp.), *Food and Agricultural Systems in the World-Economy*, Westport, Greenwood Press.
- Krawczyk, Miriam (1990), "The Growing Presence of Women in Development", *CEPAL Review* 40: 69-81.
- Krueger, Anne (1974), "The Political Economy of the Rent-Seeking Society", *American Economic Review* 64: 291-303.
- Lechner, Norbert (1982), *¿Qué significa hacer política?*, Lima, DESCO.
- Maravall, José María (1993), "Politics and Policy: Economic Reforms in Southern Europe", pp. 77-131, en L. C. Bresser Pereira, J. M. Maravall y A. Przeworski (comp.), *Economic Reforms in New Democracies*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Medel R., Julia, Soledad Olivos M. y Verónica Riquelme G. (1989), *Las temporeras y su visión del trabajo (condiciones de trabajo y participación social)*, Santiago de Chile, Centro de Estudios de la Mujer.
- Melucci, Alberto (1980), "The New Social Movements: A Theoretical Approach", *Social Science Information* 19: 199-226.
- Morawetz, David (1981), *Why the Emperor's New Clothes are not Made in Colombia*, Nueva York, Oxford University Press.
- Myrdal, Gunnar (1957), *Economic Theory and the Underdeveloped Regions*, Londres, Duckworth.
- Naim, Moses (1993), "Latin America: Post-Adjustment Blues", *Foreign Policy* 92 (otoño): 133-150.
- O'Donnell, Guillermo (1994), "The State, Democratization, and Some Conceptual Problems (A Latin American View with Glances at Some Post-Communist Countries)", pp. 157-180, en W. C. Smith, C. H. Acuña, y E. A. Gamarra (comp.), *Latin American Political Economy in the Age of Neoliberal Reform*, New Brunswick, Transaction Books.
- O'Donnell, Guillermo (1973), *Modernization and Bureaucratic-Authoritarianism: Studies in South American Politics*, Berkeley, Institute of International Studies.
- Olson, Mancur (1982), *The Rise and Decline of Nations. Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*, New Haven, Yale University Press.

- Oman, Charles P., y Ganeshan Wignaraja (1991), *The Postwar Evolution of Development Thinking*, Nueva York, St. Martin's Press.
- Porter, Michael (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Nueva York, The Free Press.
- Porter, Michael (1985), *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, Nueva York, The Free Press.
- Portes, Alejandro (1985), "Latin American Class Structures: Their Composition and Change during the Last Decades", *Latin American Research Review* 20 (3): 7-40.
- Prebisch, Raúl (1959), "Commercial Policy in Underdeveloped Countries", *American Economic Review: Papers and Proceedings* 49 (2): 251-273.
- Prebisch, Raúl (1950), *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*, Nueva York, United Nations.
- Programa de Economía del Trabajo (1992), *Serie de indicadores económico-sociales. Series anuales 1960-1991*, Santiago de Chile, Programa de Economía del Trabajo.
- Rostow, W. W. (1960), *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Schumpeter, Joseph A. (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*, Nueva York, Harper & Row.
- Schumpeter, Joseph A. (1934), *The Theory of Economic Development*, Cambridge (Mass.), Harvard U. Press.
- Scott, James C. (1990), *Domination and the Arts of Resistance: Hidden Transcripts*, New Haven, Yale University Press.
- Singer, Hans (1950), "Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries", *American Economic Review* 40: 473-485.
- Taylor, Peter J. (1985), *Political Geography: World-Economy, Nation-State and Locality*, Londres, Longman.
- Tironi, Eugenio, y Ricardo A. Lagos (1991), "The Social Actors and Structural Adjustment", *CEPAL Review* 44: 35-50.
- Vernon, Raymond (1979), "The product cycle hypothesis in a new international environment", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 41: 255-267.
- Wade, Robert (1990), *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton, Princeton University Press.
- Wallerstein, Immanuel (1983), *Historical Capitalism*, Londres, Verso.
- Whitehead, Laurence (1989), "Tigers in Latin America?", *The Annals* 505: 142-151.

- Williamson, John (1990), *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, Washington, D. C., Institute for International Economics.
- World Bank (1993a), *Social Indicators of Development 1993*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press.
- World Bank (1993b), *World Development Report 1993*, Nueva York, Oxford University Press.
- World Bank (1993c), *World Tables 1993*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press.
- World Bank (1991), *World Development Report 1991*, Nueva York, Oxford University Press.
- World Bank (1987), *World Development Report 1987*, Nueva York, Oxford University Press.
- Zermeño, Sergio (1993), "La derrota de la sociedad. Modernización y modernidad en el México de Norteamérica", *Revista Mexicana de Sociología* 55: 273-290.