

El paisaje conformado de esta manera se ha ido reproduciendo y multiplica asociado generalmente al crecimiento de un sector de servicios globalizado que, a medida que llega a nuevos lugares requiere de un tipo de soporte o imagen arquitectónica que, además de permitir su mejor funcionamiento, destaque su imagen corporativa. De la misma forma como las catedrales marcaron la importancia y la posición de la iglesia en la ciudad románica y medieval, estos artefactos pueden observarse ahora como la expresión simbólica del principal nuevo protagonista de la sociedad capitalista global: la corporación multinacional. Por ello mismo, su aparición documenta el avance de la globalización de cada ciudad y marca un punto de inflexión en la transformación del correspondiente paisaje urbano.

Adicionalmente, en la conformación de este nuevo paisaje tienen una importante influencia las estrategias de competitividad que consideran el diseño y la construcción de edificios emblemáticos, que puedan ser utilizados en la promoción externa de la ciudad como expresión de su modernidad. Como es obvio, no se trata de un recurso novedoso, por cuanto a lo largo de la historia muchas ciudades han empleado este expediente para difundir e identificar su imagen; sin embargo, lo propio de esta fase es que ahora su empleo se realiza conforme a ciertos patrones comunes en un número creciente de ciudades en competencia. Su importancia radica en que siendo concebidos para acoger y servir de soporte a actividades y de empresas globales, son promovidas como imágenes representativas de los tiempos de la globalización, en aras del mejor posicionamiento iconográfico de la ciudad respectiva. Para su concreción, se suelen utilizar los servicios y la imaginación de ciertos "*star architects*", de renombre global (Foster, Calatrava, Gehri, Koolhaas, Nouvel, etc.), cuyo sólo nombre asegura que sus obras adquieran proyección mundial y, de esa manera, permitan la rápida identificación del lugar en cuestión.

Esta modalidad de gestión para generar atraktividad urbana se apoya en una amplia variedad de imágenes, cuya presencia en una determinada ciudad depende de la importancia relativa de la respectiva economía nacional y metropolitana, del grado de inserción de la misma en los circuitos globalizados y, fundamentalmente, de las funciones globales que ha logrado acoger. Ejemplos como las Petronas Twin Towers en Kuala Lumpur, el Museo Guggenheim en Bilbao y el Hotel Burj Al Arab en Dubai, entre otros, muestran importancia de esta tendencia. Por su parte, las grandes ciudades latinoamericanas no han sido ajenas a este juego, y ejemplos como Puerto Madero en Buenos Aires, la Torre Mayor en Ciudad de México y el

Malecón 2000 en Guayaquil, entre muchos otros, son ejemplos elocuentes al respecto.

Es así que ahora tiende a imponerse con más fuerza que en el pasado la propensión a implantar este tipo de prototipos, sin mayor atención o preocupación por su relación con la específica identidad del lugar. El mismo hecho de recurrir cada vez con mayor frecuencia a los servicios de los “*star architects*” de moda para el diseño respectivo, contribuye fuertemente a ello. Desde esta perspectiva, se podría afirmar que muchos de estos productos corresponden a la idea de “no lugar” propuesta por Augé, en la medida que “si un lugar puede definirse como lugar de identidad, relacional e histórico, un espacio que no puede definirse ni como espacio de identidad, ni como relacional ni como histórico, definirá un no lugar” (Augé, 1992:83). En el mismo sentido opera la circunstancia de que la mayor parte de estos edificios son concebidos como “máquinas solteras” (Mongin, 2005), implantadas individualmente en cada lugar asignado, sin mayor preocupación por el entorno urbano, esto es, dejando de lado la identidad, las relaciones y la historia del mismo. Por consiguiente, parece posible afirmar que “no lugares” y “máquinas solteras”, contribuyen por igual a esa homogeneización de partes importantes del medio ambiente construido en ciudades ubicadas en lugares muy diferentes y distantes.

El impacto de todos estos artefactos, al mismo que tiempo que han contribuido a destacar y a promocionar a las metrópolis respectivas en la competencia inter-urbana, han incidido en la generación y/o reforzamiento de la estructura policéntrica de las mismas y a valorizar su imagen *vis-à-vis* los de otras metrópolis. Por otra parte, su construcción y posterior funcionamiento constituyen en sí mismos una actividad económica de considerable impacto en la recuperación y retroalimentación del dinamismo y crecimiento metropolitano, en la medida que inciden en la generación de nuevos empleos y también en la demanda de cierto tipo de insumos que muchas veces son suministrados por el respectivo aparato productivo local.

Pero la imagen configurada por la presencia de este conjunto de artefactos es, como ya se ha señalado, apenas uno de los rostros de la ciudad globalizada. A esta parte, de imagen global, se le contrapone la ciudad de la pobreza y de los tugurios, consecuencia de la persistencia de una estructura social extremadamente desigual, especialmente en el caso latinoamericano. Esta parte, generalmente mucho más extensa y también mucho menos accesible, que ha continuado expandiéndose en forma ilimitada, es la parte de esta ciudad que no se exhibe ni se promociona y que, en lo

posible, se trata de ocultar a los ojos de los visitantes. Hoy en día no hay ciudad latinoamericana que carezca de este paisaje de miseria, degradación y de extrema fealdad. Pero, en cualquier caso, constituye uno de los componentes básicos e infaltables del paisaje urbano de la ciudad globalizada.

Conclusiones

Las tendencias observables en la metamorfosis que han vivido buena parte de las grandes ciudades en proceso de globalización desde fines del siglo pasado indican que, más allá de la identidad específica de cada una de ellas, la evolución dominante está llevando a la formación de un nuevo patrón genérico de urbanización, sustantivamente diferente al que se había desarrollado bajo el impulso de la revolución industrial. Como se ha tratado de justificar en este trabajo, los factores que han tenido mayor incidencia en el desencadenamiento de esta metamorfosis solamente pueden explicarse en función de un conjunto de cambios y tendencias que pueden considerarse como constitutivos del nuevo paradigma tecno-económico pos-fordista. En otras palabras, han sido especialmente la configuración y continua expansión de un espacio mundial de acumulación, la financierización prácticamente total de la economía mundial, la estructuración de una nueva arquitectura productiva organizada en red desplegada por el planeta entero, la imposición de nuevas condiciones para la competitividad, la desregulación, flexibilización y segmentación de los mercados de trabajo y la explosiva intensificación de la movilidad y la consecuente compresión de la relación espacio-tiempo, las principales tendencias que han incidido en la conformación de un escenario estructuralmente diferente al que había caracterizado a la fase anterior.

El despliegue y la vigencia de los cinco tipos de cambios caracterizados y analizados en este trabajo, bajo cuyo impacto se ha definido la dirección y el contenido de esta etapa de la metamorfosis urbana, se encuentra indisolublemente imbricado con tendencias como las señaladas. Aún cuando algunas manifestaciones de estas tendencias ya eran perceptibles en períodos anteriores e, incluso, en los mismos orígenes del largo proceso de formación capitalista, su presencia actual es cualitativa y cuantitativamente diferente a la que habían mostrado en fases anteriores del mismo; si se acepta que ellas definen y acotan al nuevo modelo a escala global, es lógico reconocer que tales cambios están afectando prácticamente a todas las grandes ciudades en proceso de globalización, más allá de la persistencia y/o

fortalecimiento de su específica identidad. Los países latinoamericanos no escapan a esta dinámica y, por lo tanto, sus ciudades se están transformando en esta dirección.

De esta conclusión, se puede derivar otra, de crucial importancia para las discusiones sobre el futuro de las ciudades, en la que abundan diversos tipos de propuestas de cambio. Al respecto, si se acepta que la actual revolución urbana está condicionada por tendencias que son inherentes al nuevo modelo, es lógico inferir que cualquier propuesta de transformación urbana que suponga modificaciones radicales de los cambios que aquí se han analizado, deberá contemplar necesariamente una alteración previa de las coordenadas básicas del modelo de acumulación y crecimiento impuesto en las últimas décadas, pues son estas coordenadas las que en última instancia establecen los límites de lo posible.

A este respecto, no deja de sorprender que en la literatura reciente sobre esta cuestión, algunos análisis de las tendencias que están marcando la evolución de nuestras ciudades, sustentados en sólidos diagnósticos sobre las causas que permiten explicarla, concluyan formulando propuestas que, para ser implementadas, requerirían de una dinámica socio-económica radicalmente a la previamente diagnosticada. Frente a ello, aquí se considera importante destacar que una propuesta de transformación urbana no puede soslayar la consideración del peso de los condicionamientos histórico-estructurales inherentes a la fase de modernización capitalista en la que los procesos respectivos deberían que desenvolverse. En otras palabras, en la medida que los objetivos de una determinada propuesta de gestión urbana suponga una modificación estructural de las tendencias que aquí se han analizado, habida cuenta del carácter constitutivo de las mismas, su cumplimiento habrá de requerir necesariamente la conformación de otro escenario, sustantivamente distinto al que se ha formado bajo los impulsos de la liberalización, la globalización y la informacionalización, lo que obviamente está fuera de las atribuciones y posibilidades de los planificadores y de los gobiernos urbanos o locales.

Referencias

- Aguilar, A. G. (1999) La Ciudad de México en la región centro: nuevas formas de expansión metropolitana", en: J. Delgado y B. Ramírez (eds) *Transiciones: La Nueva Formación Territorial de la Ciudad de México*, México: Plaza y Valdés.
- Amin, A. & Thrift, N. (2002) "Repensando la teoría urbana: las ciudades y las economías de distancia", en: J. Subirats (ed.) *Redes, Territorios y Gobierno: Nuevas Respuestas Globales a los Retos de la Globalización*, Barcelona: Diputació de Barcelona.

- Araujo, M. F. I. (2001) «Reestruturação produtiva e transformações econômicas. Região Metropolitana de São Paulo», *São Paulo em Perspectiva*, 15 (1), 20-30.
- Ascher, F. (1995) *Métapolis ou l'Avenir des Villes*, Paris: Editions Odile Jacob.
- Ascher, F. (2001) *Les Nouveaux Principes de l'Urbanisme. La Fin des Villes n'est pas a l'Ordre du Jour*, La Tour d'Aigues: Editions de l'Aube.
- Auge, M. (2002) *Los No Lugares: Espacios del Anonimato*, Barcelona: Gedisa.
- Beaverstock, J., Smith R. y Taylor P. (1999) "A roster of world cities", *Cities*, 16 (6), 445-458.
- Boix, R. (2004) "Redes de ciudades y externalidades", *Investigaciones Regionales*, 4, 5-27.
- Borja, J. y Castells, M. (1997) *Local y Global: La Gestión de las Ciudades en la Era de la Información*, Madrid: Taurus.
- Borsdorf, A. (2003) "Como modelar el desarrollo y la dinámica de la ciudad latinoamericana", *Eure*, 86, 37-49.
- Brenner, N. (2003) "La formación de la ciudad global y el re-escalamiento del espacio del Estado en la Europa Occidental Post-fordista", *Eure*, 86, 5-35.
- Caldeira, T. (2000) *Cidade de Muros: Crime, Segregação e Cidadania em São Paulo*, Sao Paulo: Editora 34.
- Camagni, R. (2005) *Economía Urbana*, Barcelona: Antoni Bosch.
- Cariola, C. y Lacabana, M. A. (2005) *Pobreza, Nueva Pobreza y Exclusión Social: Los Múltiples Rostros de Caracas*, Caracas: Banco Central de Venezuela.
- Castel, R. (2003) *La Inseguridad Social. ¿Qué es Estar Protegido?* Buenos Aires: Manantial.
- Castells, M. (1987) "El nuevo modelo mundial de desarrollo capitalista y el proyecto socialista", en: A. Guerra et al. (eds) *Nuevos Horizontes Teóricos para el Socialismo*, Madrid: Sistema.
- Castells, M. (2001) "La sociología urbana en el Siglo XXI", en: I. Susser (ed.) *La Sociología Urbana de Manuel Castells*, Madrid: Alianza.
- Cavailhès, J. (2004) "L'extension des villes et la périurbanisation", en: J. F. Thisse et al. (eds) *Villes et Economie*, Paris: La Documentation Française.
- Cepal (2004) *Panorama Social de América Latina 2004*, Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Chesnais, F. (1994) *La Mondialisation du Capital*, Paris: Syros.
- Chion, M. (2001) "Informalización e internacionalización de Gamarra, Perú: de barrio marginal a centro metropolitano", *Ambiente y Desarrollo*, XVII, 1, 68-77.
- Chion, M. (2002) "Dimensión metropolitana de la globalización: Lima a fines del siglo XX", *Eure*, 85, 71-87.
- Choay, F. (1994) "El reino de lo urbano y la muerte de la ciudad", en: A. M. Ramos (ed.) *Lo Urbano en 20 Autores Contemporáneos*, Barcelona: Ediciones UPC.
- Davis, M. (2006) *Planet of Slums*, Londres: Verso.
- Dematteis, G. (1998) "Suburbanización y periurbanización: ciudades anglosajonas y ciudades latinas", en: F. J. Monclus (ed.) *La Ciudad Dispersa: Suburbanización y Nuevas Periferias*, Barcelona: Centre de Cultura Contemporànea.
- Dematteis, G. (2002) "De las regiones-área a las regiones-red: formas emergentes de gobernabilidad regional", en: J. Subirats (ed.) *Redes, Territorios y Gobierno: Nuevas Respuestas Globales a los Retos de la Globalización*, Barcelona: Diputació de Barcelona.
- Dematteis, G. y Governa, F. (2001) "Urban form and governance: the new multi-centred urban patterns", en: H. Anderson, G. Jorgensen, D. Jove y W. Ostendorff (eds) *Change and Stability in Urban Europe: Form, Quality and Governance*, Aldershot: Ashgate.
- De Mattos, C. (2002) "Santiago de Chile de cara a la globalización: ¿otra ciudad? *Revista de Sociología e Política*, 19, 31-54.
- Donzelot, J. (2004) "La ville à trois vitesses: gentrification, relégation, périurbanisation", *Esprit*, 3-4, 14-39.

- Friedman, J. y Wolff, G. (1982) "World city formation: an agenda for research and action". *International Journal of Urban and Regional Research*, 6, 309-344.
- Frúgoli Jr., H. (2000) *Centralidade em São Paulo: Trajetórias, Conflitos e Negociações na Metrópole*, São Paulo: Univesidade de São Paulo.
- Grafmeyer, Y. (2005) *Sociologie Urbaine*, Paris: Armand Colin.
- Graham, S. y Marvin, S. (2001) *Splintering Urbanism: Networked Infrastructures, Technological Mobilities and the Urban Condition*, Londres: Routledge.
- Hamnett, C. (2003) *Unequal City: London in the Global Arena*, Londres: Routledge.
- Harvey, D. (2000) "Mundos urbanos posibles", en: A. M. Ramos (ed.) *Lo Urbano en 20 Autores Contemporáneos*, Barcelona: Ediciones UPC.
- Harvey, D. (1989) "From managerialism to entrepreneurialism: the transformation in urban governance in late capitalism", *Geografiska Annaler*, 71 (1), 3-17.
- Held, D. y McGrew, A. (2002) *Globalización/Antiglobalización: Sobre la Reconstrucción del Orden Mundial*, Barcelona: Paidós Ibérica.
- Hidalgo, R. (2004) "De los pequeños condominios a la ciudad vallada: las urbanizaciones cerradas y la nueva geografía social en Santiago de Chile, 1990-2000", *Eure*, 91, 29-52.
- Iglecias, W. (2001) "Impactos da mundialização sobre uma metrópole periférica: o vetor sudoeste de São Paulo", *Cadernos Metrópole*, 6, 9-53.
- Indovina, F. (ed.) (1990) *La Città Diffusa*, Venecia: Daest.
- Kaztman, R. y Retamoso, A. (2005) "Segregación espacial, empleo y pobreza en Montevideo", *Revista de la Cepal*, 85, 131-148.
- Klein, E. y Tokman, V. (2000) "La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización", *Revista de la Cepal*, 72, 7-30.
- Koolhaas, R. (1997) *La Ciudad Genérica*, Barcelona: Gustavo Gili.
- Krugman, P. (1996) "Los ciclos de las ideas dominantes con relación al desarrollo económico", *Desarrollo Económico*, 36 (143), 715-730.
- Lafay, Gerard (1996) *Comprendre la Mondialisation*, Paris : Economica.
- Levy, J. (2005) "Habitants acteurs, ville-système", en: J. Y. Chapuis (coord.) *Villes en Évolution*, Paris: La Documentation Française.
- Leborgne, D. y Lipietz, A. (1988) "L'après fordisme et son espace", *Les Temps Modernes*, 501.
- Ludeña, W. (2002) "Lima: ciudad y globalización: paisajes encontrados de fin de siglo", en: A. Orellana (coord.) *El Desafío de las Áreas Metropolitanas en un Mundo Globalizado*, Barcelona : Institut d'Estudis Territorials.
- Markusen, A y Schrock, G. (2006) "The distinctive city: divergent patterns in growth, hierarchy and specialisation", *Urban Studies*, 43 (8), 1301-1323.
- May, N., Veltz, P., Landrieu, J. y Spector, T. (1999) *La Ville Éclatée*, La Tour d'Aigues: Éditions de l'Aube.
- Méndez, R. (2001) "Transformaciones económicas y reorganización territorial en la Región Metropolitana de Madrid", *Eure*, 80, 141-161.
- Michalet, C. A. (2004) *Qu'est-ce que la Mondialisation?*, Paris: La Découverte/Poche.
- Mingione, E. (1998) "Fragmentation and exclusion: la question sociale dans la phase actuelle de transition des villes dans les sociétés industrielles avancées", *Sociologie et Sociétés*, XXX (1), 1-15.
- Mollenkopf, J. y Castells, M. (1991) *Dual City: Restructuring New York*, New York: Russel Sage Foundation.
- Molotch, H. (1976) "The city as a growth machine: towards a political economy of place", *The American Sociological Review*, 82, 309-330.
- Mongin, O. (2005) *La Condition Urbaine: La Ville à l'Heure de la Mondialisation*, Paris: Seuil.
- Mouhoud, E. M. (2006) *Mondialisation et Delocalization des Entreprises*, Paris: La Découverte/Repères.

- Naim, M. (2006) *Illicito*, Buenos Aires: Debate.
- Navez-Bouchanine, F. (2002) "La fragmentation: sources et definitions", en: F. Navez-Bouchanine, *La Fragmentation en Question: Des Villes entre Fragmentation Spatiale et Fragmentation Sociale?*, París: L'Harmattan.
- Nello, O. (2002) *Cataluña, Ciudad de Ciudades*, Lleida: Milenio.
- Nun, J. (2001) *Marginalidad y Exclusión Social*, Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Pérez, C. (2004) *Revoluciones Tecnológicas y Capital Financiero: La Dinámica de las Grandes Burbujas Financieras y las Épocas de Bonanza*, México: Siglo XXI.
- Picon, A. (1998) *La Ville, Territoire des Cyborgs*, Besançon: Les Éditions de l'Imprimeur.
- Pinçon, M. y Pinçon-Charlot, M. (2004) *Sociologie de Paris*, París: La Decouverte.
- Pérez, P. (2005) "Descentralización demográfica y centralización económica en la Región Metropolitana de Buenos Aires", *Población de Buenos Aires*, 2, 29-41.
- Pochmann, M. (2001) *A Metrópole do Trabalho*, Sao Paulo: Brasiliense.
- Preteceille, E. (1995) "Ségrégations urbaines", *Societes Contemporaines*, 22/23, 5-14.
- Przeworski, A. (1990) *State and the Economy under Capitalism*, Reino Unido: Harwood Academic.
- Remy, J. (2001) "Ville visible, ville invisible: un réseau aréolaire?", A+C - Arquitectura y Cultura, 1, 144-167.
- Ribeiro, L. C. (2003) "Segregación, desigualdad y vivienda: la metrópoli de Rio de Janeiro en los años 80 y 90", *Ciudad y Territorio: Estudios Territoriales*, XXXV (136/137), 295-314.
- Sassen, S. (1991) *The Global City: New York, London, Tokio*, Princeton: Princeton University Press.
- Sassen, S. (2003a) *Contra geografías de la Globalización: Género y Ciudadanía en los Circuitos Transfronterizos*, Madrid: Mapas.
- Sassen, S. (2003b) "Localizando ciudades en circuitos globales", *Eure*, 88, 5-27.
- Sassen, S. (2007) *Sociología de la Globalización*, Buenos Aires: Katz.
- Silva, A. B. y Castillo, R. (2007) "Dinámicas metropolitanas en la era de la globalización: la promoción inmobiliaria para empresas en la ciudad de Sao Paulo", *Eure*, 98, 45-56.
- Soja, E. W. (2000) *Postmetropolis: Critical Studies of Cities and Regions*, Oxford: Blackwell.
- Strange, S. (1998) *Dinero Loco: El Descontrol del Sistema Financiero Global*, Barcelona: Paidós Ibérica.
- Svampa, M. (2001) *Los que Ganaron: La Vida en los Countries y Barrios Privados*, Buenos Aires: Biblos.
- Taschner, S. y Bogus, L. (2001) "São Paulo, uma metrópole desigual", *Eure*, 80, 87-120.
- Taylor, P. J. (2004) *World City Network: A Global Urban Analysis*, London: Routledge.
- Terrazas, O. (2003) "Centralidad y globalización en la ciudad de México", *Anuario de Espacios Urbanos*, México: UAM/Gernika.
- Topalov, C. (1979) *La Urbanización Capitalista: Algunos Elementos para su Análisis*, México: Edicol.
- Trullen, J. y Boix, R. (2003) "Barcelona, polycentric metropolises and network cities", *Workshop on Spatial Networks and Cluster*, Universitat Rovira I Virgili.
- UN-Habitat (2003) *The Challenge of Slums: Global Report on Human Settlement 2003*, Londres: Earthscan.
- Veltz, P. (1996) *Mondialisation, Villes et Territoires: L'Économie d'Archipel*, París: Presses Universitaires de France.
- Veltz, P. (1997) "L'économie mondiale, une économie d'archipel", en: S. Cordellier y F. Doutaut (eds) *La Mondialisation au-delà des Mythes*, París: La Decouverte.
- Veltz, P. (2000) *Le Nouveau Monde Industriel*, París: Gallimard.
- Veltz, P. (2002) *Des Lieux & des Liens: Politiques du Territoire à l'Heure de la Mondialisation*, La Tour d'Aigues: Editions de l'Aube.

- Wacquant, L. (2001) *Parias Urbanos: Marginalidad en la Ciudad a comienzos del Milenio*, Buenos Aires: Manantial.
- Wallerstein, I. (1983) *El Capitalismo Histórico*, Madrid: Siglo XXI.
- Webber, M. (1968) "La era post-ciudad", en: A. M. Ramos (ed.) *Lo Urbano en 20 Autores Contemporáneos*, Barcelona: Ediciones UPC.
- Weller, J. (1998) *Los Mercados Laborales en América Latina: Su Evolución en el Largo Plazo y sus Tendencias Recientes*, Santiago: Naciones Unidas/Cepal.



El segundo saqueo de América Latina: implicaciones para la planificación urbana

John J. Betancur

Universidad de Illinois en Chicago

Introducción

El estudio del régimen de acumulación flexible y su impacto en las ciudades y en la planificación urbana se ha enfocado en los países desarrollados, enfatizando factores como desindustrialización, emergencia de un sistema urbano jerárquico globalizado, paso de una economía manufacturera a otra de servicios, y una transformación urbana jalonada por la aceleración de la industria de la construcción y los fenómenos de *gentrificación*¹, *commodification*² intensificada del proceso de reproducción, formación de nuevos capitales como el cultural, y polarización social. La planificación, en tanto, se ha redefinido en torno a las prioridades de desregulación, privatización, competitividad y *financiarización*³ dentro del paradigma de ciudades globales.

¹ *Gentrification*: Proceso de transformación de espacios estratégicos ocupados por personas de clases más bajas y usos menos rentables en áreas para clases más altas ('gentry') y usos más rentables.

² *Commodification*: dominio del valor de cambio; conversión de bienes y servicios en valores de cambio; penetración y dominio de las relaciones de intercambio sobre toda otra clase de relaciones, y por ende alienación de todas estas relaciones, que entonces se convierten en relaciones de acumulación y explotación en lugar de relaciones de sentimientos y enriquecimiento humano.

³ *Financiarización*: Proceso de acumulación donde la ganancia se obtiene principalmente a través del financiamiento y refinanciamiento en lugar de la producción y el intercambio de mercancías; en el contexto de esta discusión se refiere a la conversión de la economía en instrumentos financieros puestos en el mercado de valores, muy especialmente la deuda externa.

Sin negar estos postulados pero cambiando el énfasis, yo arguyo que el impacto más drástico de la reestructuración ha tenido lugar en las economías emergentes. Enfocándome en América Latina y sus ciudades, sugiero que la acumulación flexible ha sido devastadora para la región y como resultado el segundo gran saqueo de su historia. La degradación de la industria manufacturera, la informalización y la *casualización*⁴ del trabajo, la privatización, y la financialización echaron para atrás el proceso de desarrollo de la región instaurando una economía altamente informal y una ciudad neoliberal predatoria.

Hoy, las economías latinoamericanas tienen la tarea triple de servir la deuda externa, servir de eslabón inferior de la cadena en un proceso de transferencia de riqueza hacia arriba y hacia afuera, y sostener élites locales cada día más reducidas, pero a la vez más ricas y globalizadas. En breve, como arguye David Harvey (2005), el régimen nuevo es un régimen de "acumulación por desposeimiento" -especialmente de las economías menos desarrolladas-. En tanto, velada en discursos y mandatos de competitividad, con mercados supuestamente libres y autorregulados, y bajo el pretexto de deficiencias humanas, la planificación ha reemplazado la tarea de un desarrollo jalonada por una visión moderna humanista, por la de crear climas favorables a los negocios y a la inversión externa. Este análisis concluye con unas notas breves acerca de las nuevas dialécticas entre la planificación institucional y la anti-planificación hoy.

El proyecto de modernización y la lucha por la autodeterminación

Desde la segunda mitad del siglo XIX, cada uno en un momento distinto según su situación, los países de América Latina se embarcaron en proyectos de consolidación y autodeterminación basados en la construcción de estados y economías modernas. Conocido como desarrollo, este proceso estuvo limitado por las dependencias heredadas de la colonización y las dificultades de convertir geografías artificiales en estados homogéneos y culturas disímiles en nación. La pieza clave del proceso fue el desarrollo industrial. Jalonadas por una producción comercial limitada de productos

⁴ *Casualización*: Proceso de desvalorización que convierte el trabajo en una relación casual, discontinua, sin contrato ni protección, compensado por horas, por pieza, muchas veces por debajo del mínimo establecido.

primarios y paralizadas por sistemas de subsistencia, las economías de la región tenían capacidades muy limitadas para llevar a cabo este proyecto en forma masiva, auto-sostenida y virtuosa. Los países con más población y mayores recursos naturales o agrícolas lograron redirigir capitales comerciales hacia el proceso de sustitución de importaciones. Sin embargo, serias limitaciones de mercados, tecnología y capital y el monopolio del desarrollo por parte de los países del Centro hicieron el proceso difícil y costoso. Solamente unas pocas economías lograron avanzar más allá de la producción de manufacturas ligeras y aún éstas lo hicieron a costa de su propia sobre-explotación.

A pesar de las enormes dificultades estructurales, la industrialización introdujo un paradigma moderno basado en el empleo formal estable, instituciones modernas, una democracia representativa y un sistema regulador de respeto a la ley, protección social, prosperidad para todos, y autodefinición. El producto de este esfuerzo fue múltiple (con distintas intensidades y niveles de legitimidad en cada país):

- Creación de mercados y economías nacionales.
- Transformación de sociedades rurales en urbanas.
- Establecimiento de estructuras de instituciones y leyes modernas.
- Creación de sistemas formales de empleo y capacitación con los correspondientes sistemas de valores y expectativas de ciudadanía plena y movilidad social.
- Establecimiento de sistemas de democracia representativa.
- Industrialización.

Ya para los años 1950 y hasta los 70, América Latina era la región más desarrollada del tercer mundo. Aunque las deficiencias estructurales de lo que se llamó desarrollo dependiente nunca permitieron que la región adquiriera las características de economías industriales auto-sostenidas, América Latina desarrolló un sentido profundo de progreso con las expectativas y valores propios de los países industrializados. Para los años setenta, la región tenía las características básicas de sociedades modernas de ley y orden justificadas por ideologías y expectativas de libertad y justicia. Como era el caso de los países desarrollados, la región fue socializada en un sistema de legitimidad basado en el acato a la ley a cambio de oportunidad y movilidad. Dos pilares sociales eran particularmente importantes para efectos de nuestro argumento:

1. En primer lugar, estaba la expectativa de una ciudadanía total basada en un empleo formal que garantizara una vida digna. Íntimamente asociada a esto estaba la posibilidad o garantía de movilidad generacional a través del acceso universal a la educación y oportunidades de ascenso;
2. En segundo lugar, había la expectativa de una región desarrollada y por ende libre de las ataduras del subdesarrollo; la idea de autodeterminación nacional y ciudadana estaba basada en la posibilidad del desarrollo a través de una industrialización plena y el acceso a la comunidad de naciones como miembros iguales y con los mismos derechos y posición.

En breve, el proyecto de modernización incluía desarrollo y autodeterminación como dos caras de la misma moneda; la aspiración al crecimiento y a las estabildades y beneficios de un empleo digno que garantizara la satisfacción de las necesidades básicas y una vida digna de oportunidad y consumo. A pesar de sus limitaciones, la industrialización absorbió un sector significativo de la población. Muchos inmigrantes lograron avanzar mientras sus hijos iban a la escuela y hasta lograban graduarse de la universidad. El avance de la industrialización y la modernización mantenía el sueño vivo para las masas crecientes de inmigrantes que aceptaban inicialmente las condiciones terribles de sus auto-asentamientos y de auto-empleos precarios alimentados por la esperanza de un empleo que los conectara al proceso de ciudadanía y movilidad.

El sueño, sin embargo, empezó a diluirse desde finales de los 60 con las segundas generaciones atascadas en asentamientos irregulares y los nuevos inmigrantes para quienes era más difícil el auto-asentamiento y para quienes la posibilidad de un empleo asalariado era cada día más remota. El sueño quedaba congelado aún entre aquellos que lograban terminar la universidad pero no encontraban la oportunidad esperada al final del trayecto. El ideal colectivo se congelaría definitivamente a partir de las crisis profundas y crónicas de los 1980 cuando la des-industrialización, las reformas forzadas por la globalización neoliberal, y la deuda externa precipitaron a la región en un proceso hacia atrás discutido a continuación.

La OIT (2005:67) resume el cambio de la siguiente manera:

Entre 1990 y 2004, la tasa de crecimiento ha sido algo superior a la mitad de la registrada en las décadas de 1950, 1960 y 1970: el PIB de

El segundo saqueo de América Latina: implicaciones para la planificación urbana

América Latina creció 2.6% en promedio anualmente entre 1990 y 2004, nivel que contrasta con la expansión de 4.9% que tuvo entre 1950-1960; de 5.5% entre 1960-1970; de 5.1% entre 1970-1980, si bien es superior al nivel de 1980-1990, 1.6%.

La marcha del des-desarrollo en América Latina

En respuesta a la crisis del capitalismo de los años 70, los agentes del capital Central impulsaron lo que se conoce hoy como régimen flexible de acumulación o globalización neoliberal. A la base del régimen esta la globalización de la producción y del mercado a través de la remoción de barreras al flujo de capital. Grupos como la Comisión Trilateral e instituciones como el Banco Mundial (BM) y el FMI unieron fuerzas para imponer el nuevo régimen. Entre 1982 y 2002, las fundaciones privadas de derecha invirtieron más de un billón de dólares en *think-tanks*, institutos, e instituciones estratégicas en la promoción del mensaje neoliberal. El Endowment Fund for Democracy y otras instituciones financiadas por el gobierno de los EE.UU. intervinieron selectivamente para minar regímenes de izquierda (incluyendo la Unión Soviética). La puerta de entrada al Tercer Mundo provino del problema de la deuda y de la ayuda internacional.

En América Latina, en los años setentas las limitaciones estructurales de industrialización por sustitución de importaciones, solamente lograron sostenerse a base de enormes infusiones de capital. La crisis coincidió con una liquidez masiva de la industria financiera en el Centro generada por los capitales liberados por la industria manufacturera o los petrodólares⁵. Atraídas por préstamos a intereses reales de -1.3% en 1975 y -1.8% en 1978 (George, 2006), las economías de la región accedieron a las ofertas y presiones especulativas de prestamistas y adquirieron créditos que sobrepasaban sus capacidades de pago comprometiendo seriamente sus economías.

Estos flujos alcanzaron \$22 billones en 1978, más de diez veces por encima de los flujos del comienzo de la década. Los gobiernos Latinoamericanos prefirieron estos préstamos, porque no incluían condiciones como era el caso de las recomendaciones de políticas macroeconómicas añadidas a los préstamos del FMI, el BM y las demás organizaciones multilaterales o bilaterales (Gwynne, 2004:45).

⁵ Ya desde finales de los 1960, las tasas negativas de ganancias habían generado una liquidez excesiva en la medida en que no había oportunidades adecuadas de inversión en los términos y tasas esperadas.

En 1981, el Secretario del Tesoro de EE.UU., elevó las tasas al 8.6% aumentando automática y masivamente el costo de deudas contraídas en tasas de interés variable. La crisis no se hizo esperar estallando primero en 1982, cuando México pidió una moratoria ya que no podía servir la deuda externa. Las instituciones financieras respondieron al unísono suspendiendo los préstamos a la región. Urgidas por los prestamistas y aprovechando la oportunidad, instituciones como el BM y el FMI (dominadas por las grandes economías del Centro) establecieron un sistema de condicionamientos que prácticamente puso las economías de la región en sus manos. A partir de entonces, país tras país, las economías de América Latina entraron en sindicaturas en manos de las entidades bancarias más poderosas del mundo.

Entre 1980 y 1998 se presentaron más de 40 crisis financieras en la región deprimiendo el GNP en más de 4%. Entre 1983 y 1988 hubo 29 reestructuraciones de deuda con bancos privados. Entre 1989 y 2004, el FMI (Singh, et al. 2005:15) hizo un total de 70 arreglos financieros con los 17 países más desarrollados de Latinoamérica⁶. Reguladas por Programas de Ajuste Estructural (equivalentes a los planes de bancarrota que los juzgados decretan para los dolientes), estas economías perdieron una tras otra la poca autonomía y desarrollo que habían adquirido en cien años de lucha y sacrificio por el desarrollo. De esta manera, las fuerzas financieras mundiales y los países desarrollados impusieron su agenda a la región, iniciando medidas de control macroeconómico basados en una disciplina fiscal estricta que garantizara por encima de todo el servicio de la deuda, contrayendo de paso las economías y forzándolas a adoptar un neoliberalismo que a la larga constituyó el mayor saqueo moderno de las economías de la región.

Los poderes del Centro aprovecharon entonces la crisis de la deuda para imponer la globalización neoliberal, como una condición para mantener las economías de la región a flote. La deuda externa se convirtió en un mecanismo perpetuo de control económico y político -por no decir chantaje-. En tanto, países como los EE.UU., utilizaron la ayuda económica y los préstamos institucionales para atacar regímenes políticos independientes y apoyar a otros dispuestos a seguir sus mandatos. Dependiendo en gran parte de exportaciones de productos primarios o de bajo valor agrega-

⁶ Un total de 49 fueron *stand by arrangements*, 5 combinaban *stand by* con *supplemental reserve facility*, 8 eran de reducción de pobreza y facilitación del crecimiento y 8 de *extended fund facility*.

do, los países de América Latina exportan productos con grandes niveles de fluctuación de precios y una tendencia estructural a la baja⁷. En tanto, las importaciones que en promedio constituyen el 30% del producto doméstico bruto absorben gran parte de las entradas en moneda dura. Por su parte, la liberalización del comercio disminuye los ingresos públicos (Caliari, 2005:4). En respuesta, los países se ven obligados a la sobreproducción de productos baratos de exportación, afectando aún más los precios. En tanto, la pobreza del erario público impide que dediquen las sumas necesarias para romper el círculo vicioso obligando al Estado a endeudarse más para llevar a cabo las inversiones mínimas que el *status quo* requiere. Como resultado, la deuda crece en forma crónica.

A la mínima crisis, los países de la región son incapaces de hacer sus pagos y tienen que hacer nuevos préstamos para cumplir con ellos, y así seguir aumentando indefinidamente la deuda en lo que George (2006), denomina servidumbre financiera. Ante esta situación, las instituciones y países del Centro se enfocan en ajustes estructurales para asegurar el servicio de la deuda de que ellos dependen al tiempo que condicionan las economías a sus intereses:

- La deuda del Sur no puede mirarse principalmente como un asunto económico o financiero. Más bien funciona como una herramienta política mejor que el colonialismo y el imperialismo clásico, si la juzgamos con criterios de eficiencia, efectividad de costos e invisibilidad (George, 2006:8 de 12).
- La deuda externa es esencialmente un problema político, que funciona como un mecanismo para hacer cambios radicales en el Estado y la sociedad y que acomoda sus formatos y marcos institucionales a las necesidades del capitalismo (Dávalos, 2006:1 de 5).
- Gracias al FMI, la región cambió las prioridades de empleo y crecimiento por la de control de la inflación como el principal propósito de la economía política. De este modo se pasó de políticas de industrialización a políticas de estabilización; de las prioridades de una burgue-

⁷ "Entre 1977 y 2001 el promedio anual de reducciones en los precios de estos productos según Unctad fueron los siguientes: menos 2.6% para productos alimenticios; menos 5.6% para bebidas tropicales; menos 3.5% para semillas de aceite y aceites. Solamente los metales -que al igual que la comida y las bebidas nunca son producidos por pequeños productores- tuvieron un mejor comportamiento de menos 1.9% por año, si bien esto implica un descenso considerable" (George, 2006:10 de 12).

sía industrial a las necesidades de una burguesía financiera y especulativa (Dávalos, 2006:4 de 5).

- Políticas económicas de mercado promovidas por el gobierno de los Estados Unidos y por las instituciones financieras internacionales -y aceptadas con entusiasmo por las élites de la región- han desmantelado las viejas y hasta cierto punto inclusivas instituciones de la región. Pero estas políticas no han logrado consolidar una estrategia alternativa estable de desarrollo o una receta para resolver la injusticia social. El desempeño económico ha sido decepcionante casi en todas partes, a excepción quizás de Chile, y aún allí, índices de desigualdad que ya eran severos han empeora, independientemente de las tendencias de crecimiento económico (Hershberg y Rosen, 2006:3).

Para ilustrar esto citemos las siguientes cifras (George, 2006:9 de 12):

En el 2004, la América Latina tenía una deuda de \$770 billones y pagó 121 en el servicio de la deuda, casi 16% [...] ¿A qué equivale esto en términos que todos podamos entender? Para la América Latina, esto significó una pérdida de \$331 millones [de dólares] por día, \$13.8 millones por hora; \$230,000 por minuto (...) en el año 2004; la transferencia neta al Norte fue de por lo menos \$264 billones. Para el mundo entero (2004) las entradas del Norte al Sur fueron de \$78 billones por parte de ayuda externa oficial del sector público para el desarrollo y aún mucho más -\$126 billones por lo menos- provenientes de los envíos de los trabajadores emigrantes, para un total de \$204 billones. Los flujos del Sur al Norte, sin embargo, contando solamente el servicio a la deuda de \$374 billones y las repatriaciones de ganancias y capital de \$104 billones de las corporaciones transnacionales dan un total de \$478 billones para una transferencia neta de \$274 billones a favor del Norte.

Toussaint (2005) añade:

Entre 1980 y 2004, América Latina y el Caribe pagaron a sus acreedores cerca de \$2,109 billones de dólares, o sea cerca de nueve veces el total que debían. En 1980, la deuda externa de América Latina y el Caribe llegaba a \$243 billones de dólares. Por un dólar que América Latina debía pagó cerca de nueve y aún continuaba debiendo más de tres.

Para Petras (2006:1 de 9): "El saqueo de los EE.UU./UE y los bancos entre 1975 y 2005 superó los \$950 billones de dólares". Gwynne (2004:47) indica que "la deuda total de América Latina era cercana a \$480

billones de dólares en 1990 y había aumentado a \$780 billones de dólares en el año 2000, o sea cerca del 50% del GDP del continente". Como advierte Osava (1997), "el sueño del desarrollo puede haber terminado".

Aún los empleados del FMI reconocen la seriedad de la deuda (así culpen a los países de mal manejo y sugieran medidas de reciclaje de los problemas crónicos). Anne E. Krueger (2006:4 de 6), Primera Diputada y Directora Administrativa del FMI explicó en una conferencia sobre cambio de deuda por educación en Madrid:

La mayoría de los países de América Latina y el Caribe tienen un enorme camino por recorrer antes que sus gobiernos puedan usar políticas fiscales contra-cíclicas. Tal cambio facilitaría pequeñas reducciones en el GDP y, por tanto, pequeñas reducciones en gastos públicos, incluidas la educación, durante períodos de crecimiento lento y contribuir entonces a una tasa mayor de crecimiento.

Pero para llegar a esa posición necesitan una consolidación fiscal porque las tasas de la deuda permanecen altas tanto cuando se comparan, por ejemplo, con 1990 como cuando se comparan con lo que creemos es sostenible. En la América Latina, la deuda como porcentaje del GDP es aún más alta que al final del 2001 y cerca de 10 puntos porcentuales por encima de 1997. Un criterio aproximado sería que niveles en exceso de 40% del GDP no son sostenibles en el término medio, dejando a los países incómodamente expuestos a aumentos en las tasas de interés.

Sing et. al. (2005), en tanto, culpan a la región de no sostener sus esfuerzos y de reformas incompletas demandando fortalecer aún más el manejo financiero, rebajar la deuda, consolidar el control de la inflación, mantener la flexibilidad en las tasas de cambio, profundizar la intermediación financiera doméstica y la liberación del comercio, construir instituciones más fuertes de gobernanza, mejorar el ambiente de inversiones y reformar aún más el mercado de empleo. En cada ronda de crisis, la receta es siempre la misma "más y más" y el resultado igual "menos y menos".

Si bien no se puede atribuir sin más el problema de la deuda externa al neoliberalismo, sin embargo, los vínculos entre ellos son bastante estrechos. En primer lugar, la alta disponibilidad de créditos de los 70, tiene que ver directamente con la financiarización y dominación del capital financiero del nuevo régimen de acumulación introducidos en los años 70 -

y a la liquidación y reconversión de capitales industriales en la transición del fordismo al régimen de acumulación flexible-. En segundo lugar, hay que repetir que la oportunidad de la deuda sirvió para la imposición del neoliberalismo en los términos y condiciones del Centro. Solamente las economías de México y Brasil tuvieron algún poder de negociación en la determinación de tales condiciones. Finalmente, la imposición del neoliberalismo tornó la crisis en un círculo sin salida al descapitalizar masivamente la región e imponer condiciones de drenaje crónico de ganancias y capitales, tal como se explica aquí. En el 2006, negociaciones entre el FMI y Brasil determinaron que este país pagaría en el 2006 el 55% del valor de sus exportaciones en servicio de la deuda. En tanto, en las últimas tres décadas la relación entre la deuda externa y el producto interno bruto ha oscilado entre un 30 y un 80% en los países de la región (Cepal y OIT).

La economía global neoliberal está jalonada por el mercado financiero; como tal está basada en gran parte en deuda -también llamada crédito o leverage (George, 2006:11 de 12)-. Alrededor de \$1.200 B de dólares cambian de dueño a diario en los mercados de cambio exterior y \$117,000 billones se gastan cada día en derivados. En el caso de Latinoamérica, la deuda produce ganancias enormes a sus dueños, principalmente bancos de los Estados Unidos. En esta forma, gran parte de la plusvalía producida en América Latina y demás países del Sur es succionada por los mercados del Norte a través del pago de intereses a la deuda externa. En tanto, la mayoría de las inversiones externas del Norte son meramente especulativas y se concentran en fusiones y adquisiciones, en procura de ganancias a corto plazo que promueven gran volatilidad. Los millones de jugadores de bolsa del mundo pasan los días cazando fortunas por medio de tales transacciones.

Altos niveles de deuda externa junto con crisis económicas, inflación, y la voracidad de los acreedores internacionales -alentados por el FMI- dispararon la crisis de la deuda, dejando la región al borde de la bancarrota. Para enfrentar la situación, los gobiernos asignaron recursos enormes para servir sus deudas. Brasil dedicó el 77 por ciento de su presupuesto anual para este fin y, en 1998, la figura correspondiente para México era del 59 por ciento. Los pagos de intereses que los países Latinoamericanos han hecho en décadas recientes exceden por mucho el monto total que les fue prestado en primer lugar. Esta dinámica financiera ha generado una hemorragia masiva de recursos de la región hacia los acreedores internacionales al punto que las economías de toda la América Latina han sido saqueadas en el proceso (Reygadas, 2006:127-28).

Pero el saqueo de Latinoamérica no se reduce a la deuda. Por el contrario, la globalización neoliberal ha introducido muchos otros mecanismos de extracción de valor. Entre ellas quizás las más obvias son las relacionadas con la desregulación (sobre todo, sus efectos en la industria manufacturera y en la fuerza de trabajo), la privatización (y su impacto en el erario público), la financiarización, las transferencias forzadas de patrimonio público al sector privado global por medio de mecanismos como la privatización, la sobreexplotación de los recursos naturales, la penetración no restringida de las multinacionales, la desindustrialización, y la reorganización de las economías de la región en formas que garantizan la transferencia ininterrumpida de capital hacia el centro. Miremos brevemente algunos de estos factores.

Desregulación, degradación de la industria manufacturera, terciarización y degradación de la fuerza de trabajo

La apertura obligada y acelerada de las economías de la región expuso, de la noche a la mañana, industrias protegidas a una competencia internacional sin restricciones con resultados nefastos. En general, las industrias de la región operaban con tecnologías de uso intensivo de fuerza de trabajo (como correspondía al modelo substitutivo de industrialización con producción de empleo). De esta manera, fueron incapaces de competir con países como China y la India con fuerzas de trabajo aún más baratas y abundantes y otros como Taiwán, Singapur y Corea del Sur con industrias modernas con altos niveles de mecanización. La única industria con niveles aceptables de crecimiento fue la industria agropecuaria caracterizada también por bajos valores agregados y ganancias bajas para los productores. De esta manera, la mayoría de las industrias endógenas tuvieron que contraerse, cerrar o reorganizarse en torno a procesos como las *sweatshops* o el subcontrato. Con algunas excepciones para los casos de México y Brasil, en cuestión de una década o poco más, la industria manufacturera de la región se redujo a procesos de bajo valor agregado con pocos encadenamientos al resto de la economía y muy bajos efectos multiplicadores internos. Aún en México y Brasil la inversión y la productividad siguen hoy por debajo de los niveles de 1980 (Gwynne, 2004:51).

En tanto, la inversión extranjera se concentró en empresas grandes y actividades con pocos vínculos a la economía local al tiempo que el incremento en la importación de insumos destruía muchas cadenas productivas (Casaburi, 1999). Los bajos costos y la competencia entre los países subdesarrollados por las mismas exportaciones generan pocas ganancias para los productores. De hecho, la mayor parte de las ganancias corresponden a los distribuidores y vendedores en los países desarrollados con la correspondiente transferencia de valor hacia el Norte. En tanto, la inversión extranjera tampoco ha sido una panacea para América Latina. Por el contrario, esta ha sido bastante inestable y se ha dirigido a la adquisición de las empresas más lucrativas, sobre todo, aquellas privatizadas con grandes beneficios para los compradores, al igual que recursos naturales y maquila. Un ejemplo cercano sirve para ilustrar la situación. Según la Cepal, tras varios años de decrecer, la inversión extranjera directa aumentó en 38.4% en el 2004 para un total de \$43,900 millones. Pero ese mismo año salieron \$49.600 millones de dólares por concepto de pago de deudas y de formación de activos en el exterior (OIT, 2005:21). Por supuesto, esto no incluye la repatriación de capitales.

Desprotegidas contra una competencia internacional desigual y en competencia con otros países subdesarrollados tratando de introducir al mercado productos con las mismas características, estas industrias tienen que vender a precios tan bajos que sólo sobreviven con base en la degradación del trabajo. Una de las formas más fáciles de cortar costos ha sido la eliminación de empleos formales y el incremento correspondiente de subcontratos con la economía informal. En general, América Latina exporta productos de bajo valor agregado o maquila para los grandes distribuidores multinacionales que capturan la mayoría de las ganancias. En tanto, la región ha perdido el control de sus propios sectores de exportación manejados mayoritariamente por empresas multinacionales.

Como resultado, las economías y ciudades de la región se han terciarizado masivamente a partir de los años 80. Si bien la terciarización incluye servicios a la producción y otras actividades de alto valor agregado, la gran masa de empleos en el sector consiste en servicios bajos con una alta proporción de operaciones de cuenta propia e informalidad con productividades mínimas. La mayoría de los empleos creados entre 1990 y 1997 y, desde entonces, ocurrieron en servicios de corte informal. Para 1997, la industria manufacturera de la región contribuía únicamente el 9% del crecimiento en el empleo comparado con 40.3% en servicios comunales y

personales; 30.9% en comercio, restaurantes y hoteles; 14% en finanzas, seguros, servicios a negocios y propiedad inmobiliaria; 12.0% en servicios públicos, transporte, almacenamiento y comunicaciones; -11.1% en agricultura; 8.4% en construcción; y -3.5% en otros sectores (Stallings y Peres, 2000:67).

Estas y otras transformaciones del neoliberalismo tuvieron un impacto nefasto en la fuerza de trabajo produciendo una informalización generalizada de las economías.

Mientras que [la economía informal] proveía el 28.9% de los empleos en 1980, la cifra aumentó al 42.8% en 1990 y al 46.4% al principio del nuevo siglo. La Oficina Internacional del Trabajo reporta un total de 53.6% de empleos en el sector informal en 1999 (...). En menos de un cuarto de siglo, el sector informal pasó de proveer menos de un tercio de los empleos a cerca de la mitad (Reygadas, 2006:136).

Según Tokman (2003:10), "en promedio, seis de cada diez nuevos empleos en la región desde 1990 son informales". En contraste, "entre 1950 y 1980, la economía formal contribuyó 4 de cada 5 nuevas posiciones o sea la mitad de su contribución a partir del reajuste". (Tokman, 2003:11). En tanto, en la década de los 90, "nueve de cada diez nuevos empleos eran en servicios con el 70% en empleos de baja productividad, especialmente en la economía informal" (Klein y Tokman, 2000:16).

De hecho, como resultado de la reestructuración, las economías formal e informal se imbricaron hasta formar un continuo en el que la primera extrae ganancia de la segunda, mientras que ella misma informaliza muchas de sus funciones (ej., vía subcontratación) para rebajar costos. Los mismos gobiernos han apoyado la informalidad a través de la desregulación laboral y políticas como micro préstamos y promoción de microempresas. Gran parte de la responsabilidad de la reproducción de la fuerza de trabajo ha sido transferida a la economía informal generando niveles elevados de empobrecimiento de las clases medias y trabajadoras (Klein y Tokman, 2000:12; Itzigsohn, 2000; Gallart, 2003; Pérez Sainz, 1995). Un aspecto muy importante en esta transformación es la desprotección social. Según la OIT (2005:69), la proporción de asalariados con cobertura de protección social disminuyó entre 1990 y 2003. En tanto, 79.3% de los trabajadores en el sector formal tenían alguna cobertura de seguridad social, mientras que este era el caso para solamente 29.2% de los trabajadores informales.

Esta transformación estuvo facilitada por reformas laborales aprobadas bajo presión de entidades financieras internacionales con la subsiguiente reducción drástica en el poder de los sindicatos y los salarios (Thomas, 1996). También ella se refleja en el ingreso y los niveles de pobreza de la región. Según Katz (2001:1): "en 1978, el ingreso per cápita en los países del Centro [...] era cinco veces mayor al de los países más avanzados en el continente [Latinoamericano] [...] y doce veces el de los más atrasados [...] En 1999 las relaciones eran respectivamente de siete y 30". Más aún, "en 13 de los 28 países de América Latina, el salario mínimo real para 1998 era más bajo que el de 1980" (Katz 2001:6). De acuerdo con Gwynne (2004:55): "el modelo neoliberal no ha producido los empleos requeridos para reducir el desempleo y no ha generado el incremento en empleo asalariado requerido como precondition para reducir la desigualdad y la pobreza".

Según el Cepal (2005:15), en el 2005 "40.6% de la población de la América Latina vive en la pobreza, y 16.8% de ellos es extremadamente pobre o indigente. Esto significa que 213 millones de personas en la región son pobres y 88 millones son extremadamente pobres". De acuerdo con Damián y Boltvinik (2006:145), "El porcentaje de la población pobre [en América Latina] creció del 40.5% a 44% entre 1980 y 2002. El número de pobres aumentó en 84 millones, de 136 millones en 1980 a 220 millones en el 2002, lo que representa un incremento del 61.8%". El nivel de pobreza y las tendencias en el tiempo son altamente sensibles a la definición de pobreza que se utilice. Examinando las diferentes definiciones, Damián y Boltvinik (2006:152) concluyen que en América Latina hubo un período de disminución de la pobreza entre 1968 y 1981 que se revierte de 1981 a 1996. A partir de ahí, unos métodos concluyen que hay una disminución acelerada hasta el año 2000, mientras que otros que los autores consideran más adecuados, muestran una disminución escasa.

En tanto, en lugar de disminuir como predecían los seguidores del neoliberalismo, la desigualdad social en la región se aceleró. Shehan (1987), muestra que entre 1950 y 1970 la parte de ingreso compartida por el 20% de los más pobres declinó consistentemente -a diferencia del resto del mundo-. Según la OIT (2005:70): "En promedio, el ingreso de los hogares más ricos de la región era cerca de 21 veces superior al de los más pobres a comienzos del siglo y cerca de 19 veces mayor a inicios de los años noventa". Por su parte Stallings y Peres (2000:48-49) demuestran que la diferencia en ingresos entre los más pobres y los más ricos aumentó aún más en

los 90. Igualmente los estudiosos del caso de Chile muestran que si bien ha habido reducciones en la pobreza, la desigualdad ha aumentado considerablemente y la inestabilidad en el empleo ha creado altos niveles de inseguridad, especialmente, en los sectores más bajos (Larrañaga y Sanhuesa, 1994). De hecho la importancia de la agroindustria en la nueva economía chilena implica una disminución de la pobreza especialmente en el campo. En casos como los de Chile y Colombia, las reformas han incluido altos niveles de violencia que se expresan en la persecución y asesinato de líderes populares y sindicales al frente de la resistencia y la imposición de reformas en contra de los deseos manifiestos de la población -especialmente en una época y en países que se precian de democráticos-. Mientras que el ingreso per cápita de los países de la Organization for Economic Development and Cooperation -Ocde- aumentó de \$16,807 dólares en 1980 a \$26,121 para un incremento del 55.4%, en América Latina solamente pasó de \$5,952 a \$6,397 para un incremento irrisorio del 7.6% (OIT, 2005:45). Finalmente, "La distribución del ingreso en la región es la más desigual del mundo entero. En los 90, el coeficiente medio del Gini para toda la América Latina y el Caribe era 49.3 comparado con 46.9 para África Sub-Sahara y 38.1 para Asia del Este y del Pacífico" (UN/Hábitat, 2003a:41).

Damián y Boltvinik (2006:167) resumen la situación de la siguiente manera:

El descontento económico de la población Latinoamericana es generalizado. Las políticas de ajuste estructural introducidas en los 1980 y 1990 no lograron el crecimiento económico o la reducción de la pobreza prometidos por las élites y los gobiernos neoliberales. En los sectores populares con oportunidades limitadas de empleo continúa creciendo la informalidad. A pesar de su resistencia a reformas laborales que buscan eliminar los logros históricos que han logrado, trabajadores y sindicatos continúan siendo hostigados por salarios y estrategias orientadas a dismantelar o debilitar sus organizaciones. La clase media tiene cada vez menos esperanza de mantener su estándar de vida y su juventud enfrenta dramáticos niveles de desempleo a pesar de sus niveles más altos de educación (traducción del autor).

Sería imposible calcular el valor perdido y la riqueza transferida hacia el Centro y hacia las nuevas élites y empresas de la economía global como resultado de estos cambios. Las rebajas en los ingresos y condiciones de

trabajo, la informalidad generalizada, y la des-industrialización representan ganancias masivas para los beneficiarios de la globalización neoliberal, transfieren la responsabilidad por la reproducción de la fuerza del trabajo hacia una población sin los medios apropiados, abaratan los precios de reproducción en el Centro y dan el control del patrimonio y las economías de la América Latina a unas fuerzas globales interesadas que las manipulan como si fueran fichas en una mesa de casino. Como lo expresan muy bien Hershberg y Rosen (2006:10): "Bajo un régimen de trabajo flexible, se espera que cada individuo sea responsable por su propio destino y no espere nada de la sociedad como tal". ¿Es posible esto? ¿Cuáles serán sus consecuencias sociales -una sociedad donde cada quien pone sus términos-? En la América Latina, su expresión ha sido la informalización generalizada y la crisis de legitimidad.

Privatización, patrimonio, autodeterminación

Muchos autores piensan que el neoliberalismo es necesario. Muchos otros lo califican como una imposición quizás inevitable. Yo prefiero pensar que ni era inevitable ni era el único camino. Ciertamente fue el que la globalización neoliberal impuso a través de la deuda externa. Yo prefiero pensar que hay otros caminos. El hecho es que ella cambió la trayectoria de la América Latina produciendo des-desarrollo y, sobre todo, saqueando la región y transformando la trayectoria de desarrollo en torno a una nueva dependencia donde las políticas son dictadas a través de las instituciones financieras multinacionales, donde las riquezas de la región han sido adquiridas por capitales extranjeros, y donde el subdesarrollo se profundiza aún más a través de la especialización en la explotación de bienes primarios y la producción de productos de bajo valor agregado. Uno datos adicionales ayudan a ilustrar esto. Según Nellis, Meneses y Lucas (2004:1):

La privatización se extendió por América Latina en los 1990 [...] la mayoría de las empresas públicas de la región -todo, desde bancos, plantas de agua, y sistemas de telecomunicaciones hasta carreteras, agua, y servicios de transporte- fueron vendidos al sector privado. En los 1990, los ingresos acumulados de la privatización en 18 países de América Latina llegaron al 6% del producto domestico bruto. Entre 1990 y 2001, la inversión privada en infraestructura en la región llegó a \$360.5 billones, \$150 billones más que la siguiente región más atractiva, Asia Pacífica del Este. Más firmas y las más grandes se vendieron en América