

HACIA UNA TEORÍA DE LA SEGREGACIÓN SOCIOECONÓMICA

JUAN CASTAINGS *

INTRODUCCIÓN

En su conjunto, la herencia teórica con que se cuenta en el saber económico tiene virtudes y deficiencias. Su principal virtud proviene del rigor lógico deductivo del tratamiento de sus hipótesis. Su principal deficiencia se genera por la casi total eliminación de los procesos sociales y culturales en el tratamiento de los fenómenos económicos.

La economía es un proceso social y, por tanto, entran en juego un conjunto de relaciones complejas; de entre ellas podemos mencionar la configuración del ser humano con todas sus pasiones, aspiraciones, contradicciones y tensiones; la cultura en que se vive y en el interior de la cual se toman las decisiones; la estructura del poder y la lucha por el mismo; la información disponible y su tratamiento; las diversas formas de autoconciencia en el interior de una sociedad; etcétera.

Es por esto que, cuando la economía hace de la racionalidad total el único factor determinante de la conducta de sus agentes, no sólo se trata de un error mucho más fuerte que un mero reduccionismo; sino que se trata de la idealización de procesos que se encuentran en otra dimensión distinta a la realidad social presente.

No queremos decir que la racionalidad se encuentre ausente de los procesos sociales. Es un hecho que una racionalidad limitada, sujeta a las restricciones de la información disponible, se integra en el interior del sistema complejo que configura la actitud humana.

* Profesor del Departamento de Economía de la UAM-Iztapalapa.

En este trabajo pretendemos realizar un análisis que tome en cuenta la realidad social y cultural del hombre en el estudio de un proceso que, en la actualidad, cobra mucha fuerza en economías similares a la de México. Nos referimos a la segregación social, es decir, un proceso en el cual el crecimiento económico se ve acompañado no por una integración social, sino por su contrario: una separación social en polaridades de riqueza y pobreza y en diferencias culturales y de estructura social cada vez más acentuadas.

No ha sido fácil conjugar análisis sociales y culturales con los elementos rescatables de la herencia disponible de la teoría económica. Para efectos de lo cultural y lo social hemos usado muchos instrumentos analíticos procedentes de la antropología; pero no hemos hecho antropología económica, ya que esta disciplina busca en la economía operadores lógicos que le permitan solucionar problemas que el antropólogo encuentra en su trabajo cotidiano. Nosotros hemos procedido a la inversa y buscamos operadores lógicos surgidos de la antropología y de la sociología para encontrar la comprensión de problemas que surgen del estudio de los procesos económicos; por eso, a lo que hacemos, le denominamos economía antropológica.

En otro trabajo académico,¹ hemos descrito las características de la segregación económica; en éste, tratamos de desarrollar los elementos teóricos que permitan su comprensión.

El artículo consta de dos partes. La primera toma como punto de partida la relación que hay entre los factores culturales y de crecimiento para relacionarlos con la distribución del ingreso cada vez más polarizada y con la configuración de un déficit comercial creciente.

La segunda se inicia con la presentación de los distintos espectros tecnológicos disponibles para continuar con la explicación de la dinámica de la formación del empleo en una economía abierta y los mecanismos de destrucción y creación de empleo que originan la existencia de un crecimiento económico global junto con la disminución del empleo industrial. Por último se señala, que la disminución del empleo industrial es un factor clave en el impulso de la economía informal.

¹ "México: crisis, repunte y segregación social. Trabajo en proceso de publicación en un libro *Neoliberalismo y políticas económicas alternativas*, que será editado por Miguel Ángel Porrúa y que fue compilado por Enrique de la Garza.

DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y DÉFICIT EXTERNO

En un país como México, se tienen situaciones en las que se conjugan altas ganancias, bajos salarios, una tasa de inflación relativamente elevada y un importante déficit en la balanza comercial. La relación de estos hechos no es casual sino que obedece a concatenaciones lógicas de los hechos que son muy importantes en la conformación de la sociedad segregada.

Para comprender la integración de los hechos mencionados en el párrafo anterior, hay que tomar en cuenta elementos culturales, consideraciones económicas y procesos técnicos. Cada uno de estos elementos se caracterizará por medio de gráficas; estas gráficas se integran en un sistema que representa el proceso global por el cual se generan las altas ganancias, los bajos salarios, los niveles de inflación y los déficit en balanza comercial.

En primer término se presentará la relación entre tasa de crecimiento y tasa de ganancia, como un hecho esencialmente cultural. En una segunda sección se analizarán los procesos económicos y tecnológicos relevantes, así como la visión global del proceso. En la sección se presentará un caso estereotipo denominado Alemania, que se pondrá en contraste con el otro caso estereotipo denominado América Latina, que se estudiará en la sección cuarta.

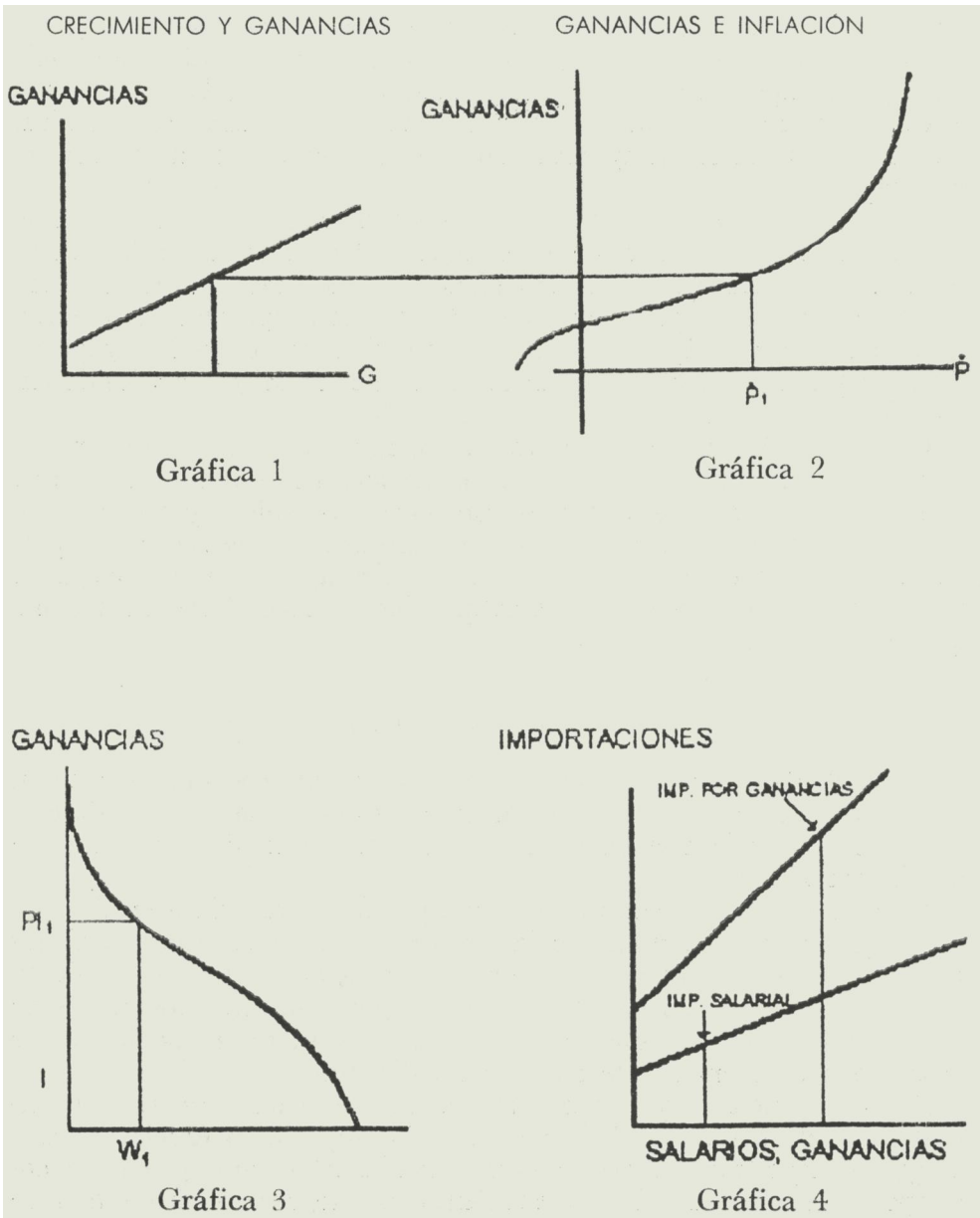
Ganancias y crecimiento

Los industriales, comerciantes, financieros y políticos que participan en la economía se formulan a cada momento una tasa deseada de crecimiento que es la que va a orientar la formación de sus planes de acción económica.

El monto de crecimiento que se desea tener se establece en función de las ganancias esperadas por la empresa. Si las ganancias esperadas por la empresa son bajas, en ese caso la tasa deseada de crecimiento también es reducida. El hecho es muy importante, pues los planes de crecimiento de la empresa dependerán de la tasa de ganancia que se le asocia a cada monto de crecimiento deseado.

En consecuencia, hay dos problemas que se tienen que resolver en la decisión de planificar el desarrollo de la empresa en función de una magnitud específica de crecimiento deseada. El primer problema corresponde a la cantidad de crecimiento que se desea a cada tasa de

SISTEMA DE GRÁFICAS 1. *Crecimiento, inflación salarios y déficit externo*



ganancias esperada; éste es el caso de la pendiente de la curva que asocia las ganancias esperadas con el crecimiento deseado (véase primera gráfica del sistema de gráficas). El segundo problema consiste en determinar cuál es la tasa de crecimiento deseada (G), con que la empresa va a operar sus planes de inversión y producción; en términos gráficos, se trata de determinar el monto de G en la gráfica ya aludida. Presentaremos un análisis somero de cada uno de estos problemas.

La primera gráfica del sistema de gráficas, representa el primer problema. Para formular sus planes, la empresa necesita asociar una tasa de ganancia esperada con una determinada tasa de crecimiento deseada.² Es factible establecer una línea (que por hipótesis simplificada la suponemos recta), la cual relaciona las tasas de ganancia que la empresa espera lograr para cada una de las posibilidades de la tasa de crecimiento. Es claro que si la pendiente de esta curva aumenta, eso significaría que para una tasa de crecimiento deseada específica, la empresa requeriría, para este nuevo caso, de una tasa de ganancia esperada mayor.

La pendiente de la curva que se analiza es fundamental, si la pendiente de esta curva es menor, eso implicaría que con tasas de ganancia esperadas relativamente bajas, las empresas estarían dispuestas a programar niveles altos de crecimiento deseado. Lo contrario sucedería si la pendiente de la curva referida es elevada.

Ahora bien, la pendiente de esta curva depende de factores esencialmente culturales. Lo que se trata de definir es: ¿Cuánta tasa de ganancia se requiere para decidir impulsar una determinada magnitud de crecimiento? La experiencia muestra con claridad que en una misma sociedad hay momentos en que los empresarios están dispuestos a impulsar una tasa de crecimiento deseada elevada a partir de tasas de ganancias bajas y otros momentos en que sucede lo contrario.

No solamente influye el monto de la ganancia que se considera posible en un momento dado; también es vital la forma en que esta tasa de ganancia será apreciada por los empresarios y el hecho de que la consideren satisfactoria, alta o baja. La experiencia muestra que un

² El antecedente más importante de esta gráfica, lo encontramos en: Joan Robinson, *Ensayos sobre la teoría del crecimiento económico*. México. FCE. Hay semejanzas y diferencias con respecto al estudio de la Sra. Robinson. La semejanza proviene de la estructura formal de la función estudiada y del hecho que ella tiene raíces culturales. Las diferencias tienen su origen en los argumentos culturales que se ofrecen para explicar la determinación de la función.

mismo número abstracto que representa la tasa de ganancia, puede tener cualquiera de los tres niveles de apreciación mencionados.

Aunque en toda sociedad hay diferencias de apreciación individuales que son importantes, de todas formas se establece, generalmente, una relación social que hemos denominado la tasa de ganancia socialmente establecida. Se trata de una tasa con varias características: se supone que es lograble en el sentido de que es realista aspirar a ella; se le considera correcta desde el punto de vista ético; se le trata como socialmente válida en el sentido de que la mayoría de los agentes tienden a ajustar sus conducta a esta tasa. En épocas normales los agentes económicos se configuran alrededor de esta tasa.

Una tasa de ganancia que sea mucho mayor de la socialmente establecida se le considerará poco probable en su logro e inadecuada ética y socialmente hablando.

De la misma manera que se configuran normas sociales alrededor de una tasa de ganancia, también se establecen relaciones sociales que asocian a la tasa de ganancia socialmente establecida una tasa de crecimiento que es deseable.

A partir del punto que une las dos tasas socialmente establecidas (la de ganancia y la de crecimiento deseable) se va a establecer la recta funcional entre el crecimiento deseable y la tasa de ganancia esperada.

Tanto este punto de convergencia como la inclinación de la recta tienen otros elementos sociales y culturales que los determinan. Podemos mencionar la búsqueda de prestigio y de poder social de los empresarios; la relación entre la ganancia financiera y la mercantil; la tendencia social hacia la especulación y el grado de segregación simbólica con que se conciba al trabajo.

La búsqueda de prestigio y de poder es un hecho vital. A medida que en una sociedad determinada sea mayor esta búsqueda y más concentrado y pequeño el grupo que sustenta el poder y el prestigio, la función que liga ganancia con crecimiento será más inclinada y se desplazará hacia arriba.

La relación entre la ganancia financiera y la mercantil también es muy importante ya que, si la ganancia financiera es sensiblemente mayor que la posible a obtener en la industria y el comercio, entonces habrá una tendencia para que no se busque una magnitud de crecimiento industrial y comercial a menos que se espere una tasa de ganancia superior.

Otro tanto sucede con la especulación. Hay sociedades en las cuales la tendencia a la especulación financiera y monetaria es mayor que en otras. En estas sociedades la relación funcional entre crecimiento y ganancias tiende a ser mayor y a tener una pendiente más elevada.

Finalmente la relación simbólica ante el trabajo es esencial. En aquellas sociedades en las que hay un alto grado de valoración simbólica del trabajo y en las que hay un respeto al trabajador, se tiende a encontrar una mayor disposición al pago de salarios adecuados y más elevados pero esto es diferente en las sociedades en las que, como en el caso de México, existe un desprecio simbólico hacia el trabajo. La disposición a un pago de mayores salarios conduce a aceptar tasas de ganancia menores en relación con tasas de crecimiento deseadas más elevadas; en este caso la recta crecimiento-ganancias, será más plana.

Visión general de la distribución del ingreso y la formación del déficit externo

La cultura que marca la relación funcional entre crecimiento y ganancias es vital y tendrá repercusiones fundamentales para el resto de la economía. La forma de repercusión depende de dos tipos de relaciones económicas y de una relación técnica. Primero explicaremos cada una de estas funciones y luego presentaremos la visión de conjunto en donde se relaciona la cultura con la distribución del ingreso y los déficit en balanza comercial.

La primera relación importante es la señalada por la segunda gráfica a la derecha del Sistema de Gráficas. En esta gráfica se relacionan el monto de inflación P con la dimensión de la tasa de ganancia. Como en este artículo no es factible desarrollar el análisis teórico de esta relación solamente se explicarán dos apuntalamientos que se consideran importantes:

1. Hay un punto en la gráfica en la cual la inflación es cero y las ganancias son positivas. Éste es el punto que se logra cuando todas las tasas de ganancia de las empresas son iguales entre sí e iguales a la tasa de excedente global de la economía. La tasa de excedente se determina por las condiciones tecnológicas y por el monto de salarios pagados en el caso en que la distribución del excedente tecnológicamente posible se distribuya en tasas iguales, entre todas las ramas de la producción, de acuerdo al capital circulante invertido por las mismas. Es factible

demostrar matemáticamente, que cuando esto sucede, se puede lograr una reproducción a precios relativos estables.

De hecho esta tasa de excedente corresponde a la tasa máxima de excedente de que habla Sraffa en el caso de que los salarios se consideren como parte del capital circulante invertido; corresponde también al concepto de tasa media de ganancia de Marx.

2. Cuando la tasa de ganancia monetaria aplicada es menor que la tasa de excedente eso implica que los capitalistas están cargando a sus precios de venta, una cantidad menor a lo que permite el excedente generado por la economía; por eso, en dicho caso, hay una tendencia a la baja de los precios. Cuando la tasa de ganancia monetaria es mayor al excedente generado realmente, las ganancias efectivas no pueden superar a los excedentes obtenidos, razón por la cual el exceso de ganancias solamente se refleja en un crecimiento de los precios. Como en la economía unas empresas compran a otras, los precios de unas se reflejan en los precios de las otras y, por tanto, las tasas de ganancia excesivas tienden a ser exponenciales. Por esta razón es que la relación funcional expresada en la gráfica tiende a ser creciente a medida que las tasas de ganancia monetaria aumentan.

La tercera gráfica indica la relación entre ganancias y salarios en un momento determinado. En un determinado nivel de producción y a una tecnología dada, esta relación es necesariamente inversa. A medida que aumentan las ganancias disminuyen los salarios y viceversa. Para los lectores economistas, podemos especificar que esta relación no es lineal puesto que no la medimos en términos de la mercancía patrón de Sraffa.

Finalmente tenemos dos curvas que relacionan los salarios y las ganancias con el nivel de importaciones. Los productos consumidos por los asalariados y por los beneficiarios de ganancias, no son los mismos. Esta diferencia es mucho más acentuada en países como México que en otros denominados desarrollados.

Además, los productos consumidos por los asalariados suelen tener un contenido importación mucho más bajo que los consumidos a partir de las ganancias.

El contenido importación está dado por la cantidad de bienes de capital y de materias primas importadas que es necesario usar para producir una unidad de cada producto.

Los productos consumidos por los asalariados suelen ser de fabricación más sencilla, por lo que su contenido de importaciones es menor.

Además en ellos hay una gran proporción de alimentos, bebidas, mobiliario y casas habitación cuya producción es casi totalmente interna.

Otra cosa sucede con los productos consumidos a partir de las ganancias. Suelen ser mucho más sofisticados por lo que requieren tecnologías más avanzadas y mayor importación de capital y de materias primas.

Por estas razones la recta que representa la relación entre ganancias e importaciones es superior y de mayor pendiente a la que representa la relación entre salarios e importaciones.

Se puede ahora explicar la relación sistemática entre todas las gráficas presentadas con anterioridad.

Para una específica tasa de crecimiento deseada en la determinación de la cual los factores culturales son determinantes, se genera un plan de producción e inversión para el cual la tasa de ganancia esperada juega un papel clave. Esta tasa de ganancia va a determinar un nivel de inflación en la economía. Por otra parte, dado el nivel tecnológico, la tasa de ganancia va a prescribir el nivel de salarios que se van a pagar; en síntesis se va a establecer la distribución del ingreso que se va a generar por los planes de producción establecidos, con la tecnología disponible y con las tasas de ganancia esperadas que corresponden a los niveles de crecimiento deseados.

Finalmente, la distribución del ingreso así especificada, va a resolver los montos de importación que resultan de todo el conjunto de decisiones establecidas.

Hasta aquí la presentación general del sistema. Para poder estudiar los mecanismos por los cuales se genera una sociedad segregada, es conveniente hacer la diferencia entre dos estereotipos. Uno que hemos denominado el caso Alemania, y otro denominado el caso América Latina. En este último es donde se desarrolla la sociedad segregada.

El estereotipo "Alemania"

En el análisis de este estereotipo vamos a suponer que todo permanece igual en cuanto a la economía y la tecnología y que el único cambio se genera en los procesos culturales que van a determinar la relación entre tasa de crecimiento deseado y tasa de ganancia esperada.

Se hará la hipótesis de que la tasa de ganancia socialmente determinada es menor que en el caso general propuesto en el inciso ante-

rior. Por esta razón para una misma tasa de crecimiento esperada, se requiere una tasa de ganancia menor que en el caso anterior.

Además, aunque hay una búsqueda importante de prestigio y de poder, ambos elementos se encuentran más repartidos socialmente y sujetos a un conjunto de restricciones sociales importantes tales como la presencia de una fuerte democracia. Por esta razón la búsqueda de prestigio y de poder tiene que guardar formas importantes y evitar excesos; la prudencia y las formas de respeto se constituyen en norma importante y, por tanto, no hay excesos en la búsqueda de ganancia y se pretende ofrecer niveles de crecimiento elevados. Por esta causa la recta que representa la relación entre crecimiento deseado y ganancias esperadas es de nivel más bajo y de menor pendiente.

Suponemos además que en esta sociedad, el sector financiero guarda un cierto equilibrio con el sector productivo y por esta razón no hay desplazamiento de capital monetario desde el sector productivo hacia el financiero; en consecuencia se tiene una nueva razón para que la función crecimiento-ganancias sea más baja y más plana.

Como también se supone que hay un impulso especulativo menor en esta sociedad y además el trabajo se vive como un bien social importante que por tener elevada valoración simbólica, también la debe tener remunerativa, todo ello concurre para que la curva crecimiento-ganancias, sea más baja y más plana.

En síntesis, lo que caracteriza al estereotipo Alemania es (como lo indica la primer gráfica del Sistema de Gráficas) que se tiene ahora una función —crecimiento— ganancias representada por la línea gruesa y que es más baja y con menos pendiente que en el caso general.

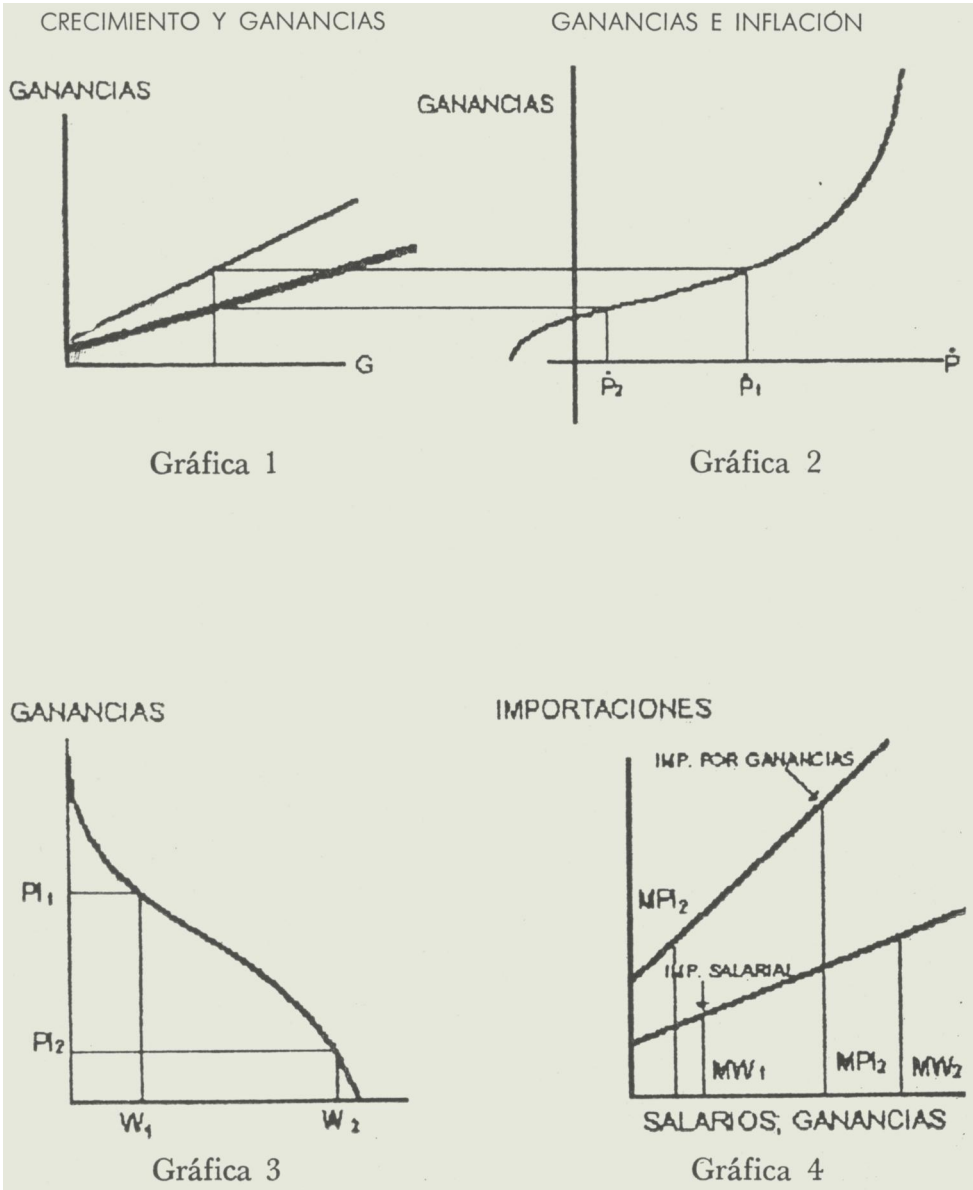
En todas las otras gráficas las relaciones se mantienen similares al caso general. Sin embargo, el caso cultural es tan importante que todo el sistema tiene cambios sustanciales.

La situación prevaleciente en el caso general se establece por los subíndices con el número 1; la situación que corresponde al estereotipo Alemania, se simboliza con el número 2.

Como puede observarse, la magnitud de la tasa de crecimiento deseada es la misma, pero el hecho principal es que, para planificar ese crecimiento, se demanda una tasa de ganancia menor. Este hecho tiene repercusiones fundamentales. A una tasa de ganancia esperada menor, corresponde una sensible reducción a la tasa de inflación, la cual se hace muy cercana al nivel nulo.

Además y aunque se ha supuesto que la tasa de excedente generada

SISTEMA DE GRÁFICAS 2. *Crecimiento, inflación salarios y déficit externo.*
El caso de Alemania



por la economía es la misma que en el caso general, la reducción en las ganancias conduce a que la tasa salarial aumente considerablemente pasando de w_1 a w_2 .

Finalmente, el nivel de importaciones también resiente una profunda baja. Naturalmente como los salarios aumentan, las importaciones que se realizan por este concepto también son crecientes. Pero la reducción de las ganancias genera una caída mucho más fuerte en el nivel de las importaciones por el consumo de las ganancias.

La baja en las importaciones tiene como consecuencia la presencia de una balanza comercial superavitaria.

En síntesis, lo que se presenta es que, por efectos de tipo cultural, se tiene una economía con baja inflación, elevados niveles de salario y una balanza comercial favorable.

De notarse que la balanza comercial tiende a ser más positiva por la existencia de un elemento no presente en el sistema de gráficas. Nos referimos al hecho de haberse reducido la inflación. La inflación del estereotipo Alemania es más baja que la existente en el extranjero, este elemento estimula las exportaciones y desfavorece las importaciones además de que propicia una revaluación de la moneda del estereotipo Alemania. Estos hechos conducen a bajar aún más los niveles de inflación, a acrecentar los superávits en la balanza comercial y a impulsar la revalorización de la moneda interna.

El estereotipo "América Latina"

El fenómeno, casi totalmente contrario, es lo que sucede en el estereotipo América Latina. Éste se encuentra representado en el siguiente Sistema de Gráficas.

Nuevamente la única diferencia a considerar es el factor cultural que relaciona la tasa de crecimiento deseada con la ganancia esperada.

En este caso la tasa de ganancia socialmente determinada es mucho más elevada que en el caso general. Existe una cultura de las altas ganancias que lleva a que solamente se pongan en marcha planes que conduzcan a un crecimiento deseado si se cuentan con ganancias elevadas. Es una sociedad acostumbrada a las ganancias grandes, fáciles y rápidas; en ella solamente se ponen en marcha lo que se consideran negocios jugosos.

Además, el poder y el prestigio son de alto nivel y se encuentran con-

centrados en un pequeño núcleo de la población. Existen muy pocas restricciones sociales a la búsqueda del prestigio y del poder y en el ejercicio del mismo. La democracia es limitada o nula, razón por la cual a nadie o muy pocas veces se rinden cuentas sobre el uso y abuso del poder. El poder no solamente se ejerce para el dominio de los hombres, sino también para el logro de elevadas ganancias; por eso nadie acepta realizar una actividad empresarial si el fruto económico de la misma no se considera abundante.

El sector financiero y bursátil se encuentra sobredesarrollado y en él se logran ganancias espectaculares; por eso tampoco se invierte en la actividad productiva si no se logran ganancias similares.

Se tiene también una sociedad con profundas tendencias al juego y a la especulación. Lo especulativo predomina sobre lo productivo y lo productivo solamente se le considera cuando las ganancias son abundantes.

Finalmente, en esta sociedad que vive de la especulación, el juego y el abuso del poder tiende, naturalmente, a tener hacia el trabajo una actitud de desprecio simbólico. Este desprecio simbólico se traduce en salarios insignificantes y en la contratación de la mano de obra solamente cuando las esperanzas de ganancia son muy elevadas.

En síntesis, en este caso la recta que relaciona al tipo de crecimiento con la tasa de ganancia se sitúa por encima y con pendiente más pronunciada al caso general.

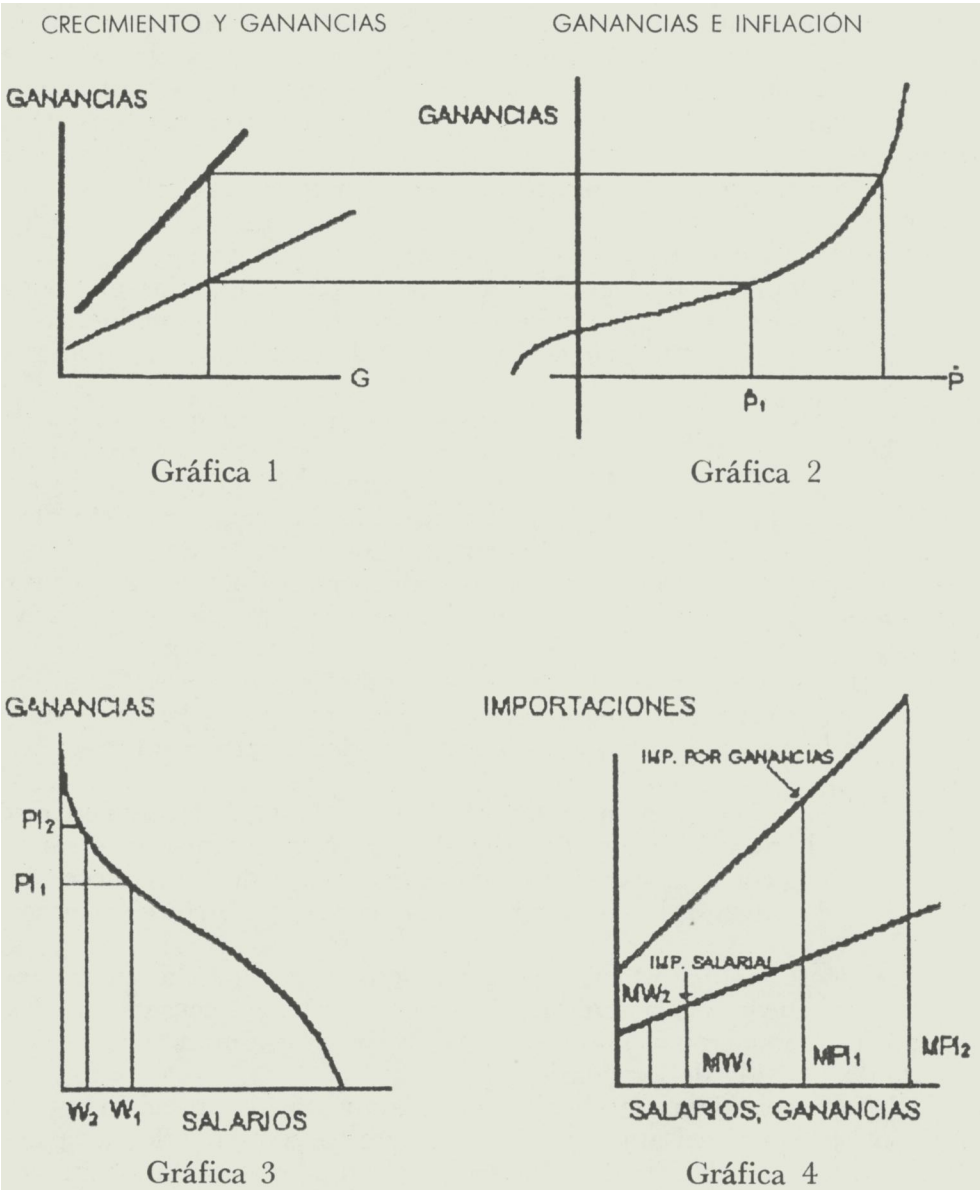
Nuevamente las repercusiones de este hecho son enormes. Como en el caso del estereotipo Alemania, supondremos que todas las otras funciones permanecen sin variación alguna, es decir, iguales al caso general.

Las repercusiones son importantes. Aunque la tasa de crecimiento deseada es la misma, la tasa de inflación será considerablemente superior. Además como el excedente económico generado permanece sin cambios, el aumento de las ganancias conduce a una reducción de los salarios.

Finalmente las importaciones globales crecen con mucha fuerza ya que el incremento en las importaciones por efecto del consumo de las ganancias es mucho más alto que la reducción en las importaciones por efecto de la caída de los salarios.

Debemos considerar también que, al aumentar la inflación en el estereotipo América Latina, la inflación interna será superior a la inflación internacional. Este hecho propiciará un incremento a las impor-

SISTEMA DE GRÁFICAS 3. *Crecimiento, inflación salarios y déficit externo.*
El caso de América Latina



taciones, una problematización a las exportaciones y favorecerá una tendencia hacia la depreciación cambiaria de la moneda interna.

La síntesis es clara: elevadas ganancias, alta inflación, salarios muy bajos, fuerte déficit en la balanza comercial y tendencia a la devaluación cambiaria. Las razones del porqué se le ha denominado al estereotipo América Latina, son evidentes.

Se trata de la lógica de una sociedad segregada en la que se polariza la riqueza y la pobreza en el interior de inflación y desequilibrios externos importantes.

Cuando a este modelo se le introduce el modelo neoliberal, lo único que se logra es quitarle las restricciones con las que operaba con anterioridad y hacer que su funcionamiento sea todavía más brutal.

LA FORMACIÓN DEL EMPLEO EN UNA SOCIEDAD SEGREGADA E INTEGRADA A UN TLC CON UN PAÍS FUERTE

La segregación de la sociedad no solamente proviene del hecho de que en una sociedad se presenta con bajos salarios, altas ganancias, inflación persistente, déficit comercial y tasa de cambio inestable, sino que además, como otra característica clave de la sociedad segregada, es que ella no genera suficiente empleo para sus habitantes y, por tanto, una parte sustancial de los mismos, tiene que buscar acomodo en la denominada economía informal.

Una segregación social en la que una parte de sus habitantes vive de la economía informal, es propia de casi todos los países de América Latina, independientemente del grado de apertura de su economía. Sin embargo, la segregación se acentúa en el caso de una política neoliberal que no solamente abre sus mercados sino que, además, integra sus procesos productivos con otra economía que es mucho más poderosa. Tal es el caso de México y del TLC.

En el caso mexicano, el TLC va a inducir una fuerte cantidad de inversión extranjera. Sin embargo, este hecho no es necesariamente generador de un empleo nuevo en términos netos. Por el contrario, es muy posible que los empleos que se destruyan por la competencia de la nueva inversión, sean bastante más numerosos que los creados por la nueva inversión.

Tres aspectos se deben de tomar en cuenta en relación con la generación de empleo y la formación de una sociedad segregada en el caso

de una economía unida a un país fuerte por un Tratado de Libre Comercio. Ellos son: las diferencias tecnológicas entre las industrias existentes y las nuevas industrias de punta; el proceso de formación y destrucción de empleos y el fortalecimiento de la economía informal.

Los diferenciales de empleo en la polaridad de espectros tecnológicos

Es indispensable tomar en cuenta que las tecnologías que trae la nueva inversión extranjera difieren profundamente de las tecnologías existentes. De hecho, no se trata de un cambio cuantitativo en el interior de un conjunto espectral de conocimientos tecnológicos, sino de un profundo y sustancial cambio cualitativo. La tecnología que se utiliza en la nueva inversión extranjera corresponde a la de la denominada como tercera ola por Alvin Toffler; este autor señala con razón, que entre ambas olas hay una verdadera revolución tecnológica y administrativa.

Es indispensable considerar que en México la tecnología existente está, en general, atrasada; aun en relación con la correspondiente a la denominada segunda ola.

En el caso mexicano la tecnología utiliza mucha mano de obra por unidad de inversión realizada, debido a dos razones simples: la primera, que por ser una tecnología atrasada, el uso intensivo de capital es menor; la segunda se refiere a los procesos administrativos e indica que, por contar con administraciones deficientes, suele haber más mano de obra de la estrictamente demandada por la tecnología aplicada. Este hecho aunque se aplica con mayor fuerza a las empresas públicas, también se encuentra presente en las empresas privadas.

Formación y destrucción de empleo

Las condiciones de formación y destrucción de empleo se encuentran íntimamente ligadas a la profunda diferenciación tecnológica y administrativa existente entre la situación y la correspondiente a la tecnología de punta de la tercera ola de la nueva inversión extranjera.

Es indispensable tomar en cuenta que la principal ventaja que México ofrece a las empresas extranjeras no consiste en la baratura de la mano de obra, sino en el hecho de que para la inversión extranjera en México existen vacíos importantes; de entre los vacíos, dos de ellos son

fundamentales. El primero consiste en que las empresas que se instalen en México están exentas de la pesadísima carga que implica una empresa ya existente; es muy difícil y costoso incorporar la tecnología de la tercera ola cuando se tiene que sobreponer a otra de la segunda ola; este proceso resulta difícil, costoso y menos productivo que cuando se implanta de un solo golpe una empresa de la tercera ola; conviene instalar empresas en México porque así se implanta toda la tecnología moderna sin tener que arrastrar la pesadez de lo ya existente.

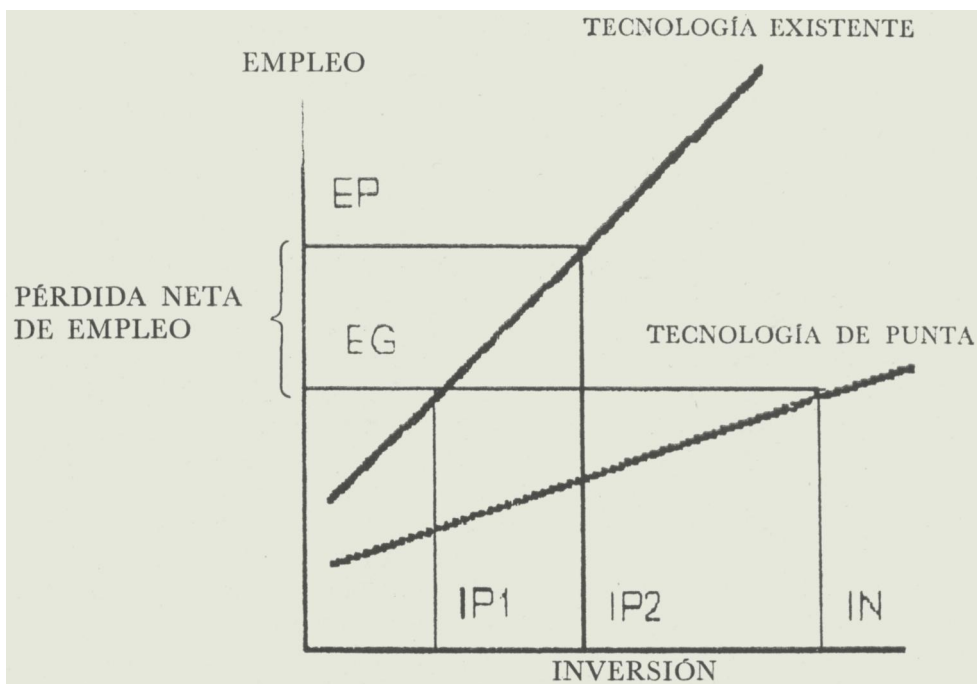
El segundo vacío es que toda empresa nueva en México implica un vacío contractual. Todo contrato de abastecimiento, trabajo, servicios, ventas, es nuevo. De esta forma todo el proceso administrativo se puede instaurar en términos de la tercera ola, lo mismo que la organización del trabajo. Este hecho implica importantes ahorros en costos y fuertes incrementos en la productividad. En Estados Unidos las empresas existentes arrastran con una pesada carga de contratos.

En esta perspectiva la baratura de la mano de obra es solamente un elemento más y que no corresponde a lo fundamental. Es cierto que la mano de obra barata atraerá algunos procesos intensivos en su uso en la tercera ola, pero lo que llegará será la tercera ola en su conjunto. Es por medio de la implementación de tecnología de punta que Estados Unidos busca usar a México como instrumento de competencia ante Europa y Japón. Por esta razón las denominadas reglas de origen constituyen una de las partes vitales del TLC, ya que gracias a ellas la producción se realizará en la zona y podrá entrar en competencia con el bloque europeo y japonés.

Establecidas las grandes diferencias entre la tecnología existente en México y la que aportará la nueva inversión extranjera, se puede pasar a ver la relación entre inversión y formación de empleo.

La gráfica 4 muestra esta relación. Las líneas rectas indican que, a medida que la inversión crece, también aumenta el empleo generado. El hecho de que sean líneas rectas es solamente una hipótesis simplificadora.

La diferencia tecnológica se representa por la ubicación y por la pendiente de cada una de las curvas. La tecnología de punta de la tercera ola genera menos empleo por cada unidad de inversión aplicada, además de que el aumento en el empleo proveniente de un incremento en la inversión es también inferior al caso de la tecnología existente. La razón de este hecho es simple, los grados de automatización por el uso de la electrónica moderna y por el uso cada vez mayor de la inte-

GRÁFICA 4. *El empleo en México ante el TLC*

ligencia artificial, hacen que la tecnología de la tercera ola genere mucho menos empleo que la de la segunda ola; incluso, en los denominados procesos intensivos de mano de obra, el uso de ésta suele ser sensiblemente menor que en relación con las tecnologías anteriormente existentes. Hay que tomar en cuenta que el ahorro de mano de obra en los procesos administrativos es aún más brutal, que en el sector directamente productivo.

Lo más probable es que con el TLC haya una inversión muy fuerte de capitales exarajeros, principalmente de Estados Unidos. La nueva inversión extranjera tiene una diferencia muy importante a la que se realizaba con anterioridad y consiste en que antes la inversión extranjera se orientaba hacia el mercado interno y aunque era importante, siempre dejaba amplios espacios que eran cubiertos por la inversión interna; además, no siempre traía la tecnología de punta; ya que, en

muchos casos, buscaba usar aquí las máquinas que ya eran obsoletas allá.

Ahora la inversión extranjera será muy diferente. Se orientará fundamentalmente hacia los mercados de Estados Unidos, Europa y Japón y sus residuos serán para el mercado interno. El caso es que estos residuos serán cuantitativamente muy significativos, los cuales, por su volumen y precio, dejarán pocos o nulos espacios a la inversión interna. Por estas razones, si la vieja inversión extranjera provocaba pocas quiebras internas y en cambio estimulaba mucho la inversión interna, la nueva inversión extranjera provocará quiebras masivas en todas aquellas ramas de la producción en que se instale. Las empresas mexicanas no tendrán capacidad competitiva ni en calidad, ni en precio, ni, mucho menos, en marca.

Cuando los argumentos anteriores se trasladan a la gráfica adjunta, se traducen en el siguiente razonamiento. La línea que muestra la relación entre inversión y empleo que corresponde a la tecnología existente, es más elevada y tiene una pendiente más acentuada que la línea que muestra la tecnología de punta.

Si la nueva inversión extranjera se coloca en el punto *IN*, eso significa un empleo ganado al nivel *EG* de la línea del empleo.

Para que no se registrase ningún tipo de pérdida de empleo para la economía en su conjunto, se necesitaría que las quiebras de las empresas mexicanas solamente significasen una pérdida de inversión de nivel *IP1*. En este caso en el nivel global no habría ganancias de empleo, pero tampoco pérdidas. Pero para que esto sucediese se necesitaría un nivel muy bajo de quiebras internas por efecto de la competencia de las nuevas empresas.

Lo más probable es que el número de quiebras sea mayor que el representado por el nivel de pérdida de inversión *IP1*. Si por ejemplo, el nivel de pérdida de inversión se ubicase en el nivel *IP2*, entonces al nivel de la tecnología existente implicaría una baja en el nivel de empleo del orden de *EP* en la línea de empleo. La diferencia entre los empleos ganados *EG*, por efecto de la inversión extranjera y los empleos perdidos *EP* por las quiebras de empresas mexicanas, conduce a una pérdida neta de empleos representada por la gráfica.

De esta forma, lo más probable es que el Tratado de Libre Comercio y la nueva inversión extranjera que será abundante, no solamente no generen empleo, sino que provoquen una caída importante en el

empleo industrial. Todo lo contrario de lo que indica la mitología surgida de la publicidad.

Debe tomarse en cuenta, además, el denominado empleo indirecto; es decir, el empleo que se genera por las actividades económicas que giran alrededor de los empleos industriales y de servicios creados. El caso es que el empleo indirecto es el mismo, tanto para la tecnología existente como para la tecnología de punta, y depende del contexto socioeconómico y no de la tecnología que creó el empleo directo. Por eso, si el empleo directo disminuye, también lo hará el empleo indirecto.

Todos estos problemas no son del futuro, de hecho ya comenzaron y se manifiestan en que durante los últimos años ha habido un repunte muy importante de la inversión en la industria manufacturera, y sin embargo, en la propia manufactura se ha registrado una caída importante en el empleo. La causa proviene de que la nueva inversión trae una tecnología mucho más avanzada a la existente y de que, el proceso de sustitución de inversiones que se ha analizado en los párrafos anteriores, ya se ha comenzado a producir en pequeña escala.

El surgimiento de la economía informal

Ante una economía que reestructura sus empleos industriales en volúmenes cada vez menores, y frente al hecho de la explosión demográfica que lleva al mercado un millón de nuevos buscadores de empleo, es evidente que la salida se busque por medio de la denominada economía informal y de que ésta registre un crecimiento aún más explosivo que la propia población.

La reestructuración del empleo en volúmenes menores y el crecimiento de la economía informal y de servicios, son elementos característicos de la nueva sociedad cada vez más segregada.