

# Opini3n financiera

COORDENADAS

## ¿Es bueno o malo que haya m3s ricos?

ENRIQUE QUINTANA



A veces la acumulaci3n de riqueza tiende a verse en nuestra sociedad como algo pecaminoso y no como una virtud.

¿Es bueno o es malo que haya m3s ricos en M3xico?

La pregunta se vuelve pertinente por la publicaci3n de la revista *Fortune*, que coloca a Carlos Slim como el hombre m3s rico del mundo, con una fortuna que est3 mil millones de d3lares por arriba de la de Bill Gates.

Desde la izquierda, algunos sealan que este hecho es simplemente la expresi3n m3s extrema de la inequitativa distribuci3n del ingreso en M3xico.

Otros, en cambio, sealan que se trata del ejemplo de que un grupo empresarial mexicano bien administrado y que se lanza al mundo es capaz de ser campe3n en las ligas mayores en cuanto a generaci3n de riqueza.

Unos m3s subrayan que el car3cter monopol3ico de Telmex ha sido la llave para conseguir esa gigantesca acumulaci3n de activos que ya es objeto de atenci3n en todo el mundo.

Quienes se sienten admirados por los logros de Slim tambi3n aseguran que todo ha sido resultado de un genial instinto del mercado para saber cu3ndo comprar y cu3ndo vender.

¿Qu3 es lo que hay atr3s del surgimiento de una fortuna como la de Slim?

La verdad es una mezcla de todas estas afirmaciones y algunas m3s. De acuerdo a la posici3n de cada quien se le puede dar m3s peso a una u otra.

Es cierto, sin duda, que la habilidad de este grupo empresarial para deshacerse o limitar la competencia en las telecomunicaciones fue crucial para acumular los activos con el valor que hoy tienen.

Seguramente la historia empresarial de Carlos Slim hubiera sido diferente si no hubiera ganado la subasta de Telmex en 1991 y si no se le hubieran dado privilegios especiales en funci3n de la concesi3n.

Pero tambi3n es cierto que en otros sectores de la econom3a mexicana tambi3n se han generado condiciones de privilegio para diversos grupos empresariales que no han despegado como lo ha hecho el de Slim. Incluso, grupos que al paso del tiempo se han arruinado.

Algo han hecho bien los de Carso, m3s all3 de tratar de excluir a su competencia.

Pero, regresemos a la pregunta que est3 en el fondo, de la cual el caso de Slim es s3lo la expresi3n m3xima. ¿Es bueno o malo que haya ricos?

Hay razones por las que es bueno que haya ricos en M3xico o en cualquier sociedad.

Si la acumulaci3n de la riqueza significa que se ampl3a la capacidad de generaci3n de esta, entonces el que haya m3s ricos implica que probablemente tambi3n habr3 m3s pobres.

En muchos pa3ses, la aparici3n de millonarios y multimillonarios ha sido una buena noticia, pues con ellos tambi3n ha llegado la clase media.

Pero si resulta que la acumulaci3n de

la riqueza se deriva principalmente de los cambios en la distribuci3n del ingreso y no de la creaci3n de nuevo valor, entonces ser3a muy malo que hubiera m3s ricos, pues ser3a simplemente la otra cara de la moneda del empobrecimiento de la gente.

Si nos atenemos a las cifras oficiales de la Encuesta Nacional de Ingreso-Gasto, que a algunos no gustan pero que son las 3nicas disponibles, resulta que la distribuci3n del ingreso en nuestro pa3s no empeor3 en los 3ltimos a3os.

De hecho, el 10 por ciento de la poblaci3n con los ingresos m3s altos se quedaba con el 38.6 por ciento del pastel del ingreso en el a3o 2000 y ese porcentaje baj3 a 36.5 por ciento en el 2005.

Por cierto, ¿cu3nto de este ingreso representa el que obtiene Slim? Una estimaci3n r3pida nos dice que un rendimiento —por ejemplo— de 15 por ciento sobre sus activos de 60 mil millones de d3lares implica un flujo anual de 9 mil millones de d3lares. Una estimaci3n del ingre-

so total de los hogares en M3xico nos dice que asciende a 290 mil millones de d3lares.

As3 que el ingreso de Slim representar3a algo as3 como el 3 por ciento de los ingresos de los hogares en M3xico.

El problema que tenemos en sociedades como la nuestra no es que haya ricos, el problema m3s bien es la forma en que los ricos se hacen tales.

Un sistema econ3mico que permita que la gente acumule riqueza a trav3s de la creaci3n de esta tiende a ser un sistema que jala a todos, es decir en el que el 3xito de los que concentran los activos se convierte en el 3xito de la sociedad.

Las sociedades en las que la acumulaci3n de riqueza tiende a verse como algo "pecaminoso", condenable socialmente, son aquellas en las que con m3s frecuencia no hay esos motores que impulsan a toda la sociedad.

Precisemos entonces, el problema de sociedades como la nuestra no es la abundancia de ricos. Ojal3 hubiera m3s en las grandes ligas. El problema es si la riqueza generada deriva de la existencia de una econom3a m3s eficiente y con capacidad creciente de generaci3n de ingresos y empleos o si es resultado de que alguien se haga rico a costa de los otros.

enrique.quintana@reforma.com



COLABORADOR INVITADO

## ¿A qui3n le importa generar empleo?

ENRIQUE DUSSEL PETERS



La situaci3n del empleo en M3xico empeora. Resulta sintom3tica la reciente decisi3n de la empresa Hanesbrands Inc. que a finales de junio decidi3 cerrar 9 plantas con alrededor de 5,000 trabajado-

res a nivel global, afectando particularmente a Rep3blica Dominicana y M3xico con 2,500 y 2,230 empleos perdidos en el corto plazo. En aras de mejorar la competitividad de la empresa, especializada en ropa interior, exterior y medias, afectar3 particularmente a las plantas establecidas en Cadereyta, Quer3taro; Madero y Nueva Rosita, Coahuila; y en M3rida, Yucat3n. La empresa transferir3 parte de estos empleos a Centroam3rica. El tema es de por s3 relevante y refleja las serias dificultades en torno a la competitividad de la socioeconom3a mexicana. ¿Le interesa o preocupa el tema a las autoridades federales y qu3 medidas se est3n tomando al respecto, m3s all3 del discurso?

El recientemente presentado Plan Nacional de Desarrollo (2006-2012) da algunas pautas. Reconociendo importantes rezagos en competitividad en general, el planteamiento del Ejecutivo destaca la necesidad de incrementar los niveles de inversi3n y productividad. El enfoque —tanto en el diagn3stico como en las propuestas— es prioritariamente macroecon3mico e igual al de finales de la d3cada de los 80: reducir la incertidumbre macroecon3mica mediante una nueva pol3tica hacendaria y generar un sistema financiero eficiente. En forma interesante se destaca la

promoci3n de las peque3as y medianas empresas y de los sectores rural y turismo.

La meta planteada es generar 800,000 empleos formales anuales durante el sexenio, siendo que se reconoce que 196 millones de individuos trabajaban en el sector informal en 2006. Entre las principales propuestas se encuentran profundizar la paz laboral, fomentar el Servicio Nacional de Empleo y generar mecanismos p3blicos —mediante portales de internet— para permitir que la demanda y oferta laboral efectivamente se cubra. Un aspecto relevante de la propuesta —y discutido en m3ltiples ocasiones desde los 80— es la modernizaci3n del marco normativo laboral en aras de incrementar la productividad.

El planteamiento anterior es interesante en cuanto a que reconoce el fracaso de la generaci3n de empleo formal durante el sexenio pasado y se acerca al reto del empleo formal con calidad. Sin embargo, las metas, en el mejor de los casos, s3lo lograr3n absorber una parte del aumento anual de la poblaci3n econ3micamente activa (PEA) anual —de entre 1 y 1.2 millones de personas—, es decir, incluso cumpliendo con las metas presentadas el mercado laboral informal aumentar3. Esto es preocupante, ya que llevar3 a que el mercado laboral —y el nivel de vida de los mexicanos— empeore en t3rminos de su ingreso y la efectiva calidad de los empleos.

Resalta, sin embargo, que por el momento el diagn3stico —y por ende las propuestas— resulten tan limitadas y no incorporen otras dificultades mucho m3s all3 de los aspectos

macroecon3micos sealados, que han sido presentados en numerosas ocasiones por asociaciones empresariales, expertos y acad3micos. A nivel macroecon3mico la sobrevaluaci3n del tipo de cambio —el manejo del tipo de cambio real en general— no es abordada, y no se plantea en forma clara c3mo se "incentivar3" al sector financiero y bancario para que efectivamente se integre al aparato productivo establecido en M3xico y preste recursos en t3rminos eficientes.

Al menos tres aspectos parecen relevantes para ser incorporados al elaborar pr3ximos planes y sus respectivos instrumentos. 1) Las enormes dificultades del sector exportador de vincularse con el resto del aparato productivo e independientemente del tama3o espec3fico de la empresa: tanto la industria maquiladora de exportaci3n como aquellas que preponderan por su inversi3n extranjera directa, as3 como el propio sector petrolero y otros, han demostrado una enorme incapacidad de integraci3n —ya sea v3a proveedores, desarrollo tecnol3gico o un efectivo proceso de escalamiento (upgrading)— de generar nuevos procesos, productos y empleos. En muchos casos estos procesos son muy intensivos en capital y generan poco empleo, considerando particularmente las magnitudes de los legados en materia laboral.

2) Hasta mediados de 2007, la econom3a mexicana sigue presentando profundas limitaciones en la generaci3n de empleo formal: si bien desde 2006 el empleo registrado al IMSS ha presentado tasas de crecimiento superio-

### Una distribuci3n que cambia poco

PROPORCI3N DEL INGRESO EN HOGARES (% del total)

	2000	2002	2005
20 % de la poblaci3n m3s pobre	4.2	4.6	4.5
20 % de la poblaci3n m3s rica	54.6	52.0	51.5

EL INGRESO MEDIO DE LOS HOGARES

Ingreso promedio del hogar mexicano	10,244
Ingreso del 10% de hogares m3s pobres	1,681
Ingreso del 10% de hogares m3s ricos	16,363
(pesos al mes)	
Fuente: INEGI	

La diferencia entre los ingresos del 10 por ciento de la poblaci3n m3s rica en M3xico y el 10 por ciento de la m3s pobre es de 9.7 veces, de acuerdo con la Encuesta de Ingreso-Gasto de los Hogares del INEGI. Aunque la desigualdad no ha crecido, est3 entre las m3s acentuadas de Am3rica Latina.

COLABORADOR INVITADO

## Modelo obsoleto

DORON LEVIN



Las empresas automovil3sticas de Detroit est3n pidiendo concesiones sin precedentes este a3o en las conversaciones con el sindicato United Auto Workers sobre los pr3ximos contratos laborales. Y podri3n obtenerlas.

Pero aun si el sindicato aprueba reducciones salariales o de beneficios de proporciones hist3ricas, la reducci3n de los costos laborales no ser3 suficiente para rescatar a la industria. Las empresas automovil3sticas estadounidenses, que enfrentan serias dificultades financieras, tienen un problema mucho m3s letal que los costos laborales no competitivos. Todo su esquema de negocios, el modelo que durante d3cadas puso millones de autom3viles en las carreteras estadounidenses y produjo una riqueza prodigiosa, es obsoleto.

Una de las innovaciones clave de Detroit de los d3as en que la General Motors Corp., Ford Motor Co. y Chrysler Corp. predominaban en el mercado estadounidense fue un concepto llamado volumen est3ndar de planificaci3n. Cada fabricante calculaba la demanda del mercado y cu3ntos veh3culos de cada modelo proyectaba producir anualmente, en qu3 colores, y dem3s.

Cuando cubri3n la oferta, demanda y capacidad fabril, sus concesionarios pod3an vender los Ford Mustang, Dodge Caravan y Chevrolet Caprice a pr3cticamente precios minoristas. Si la demanda se debilitaba, el exceso de veh3culos se ofrec3a con descuentos y ca3an las ganancias. Al desvanecerse la popularidad del Taurus, Ford descont3 el precio para las flotillas de las empresas que rentan veh3culos.

La llegada de Toyota, Honda y otras extranjeras quebr3 el monopolio que ten3a Detroit. "Impulsar" un volumen est3ndar de autos se volvi3 una tarea m3s peligrosa conforme la demanda de productos de Detroit menguaba. Toyota y Honda ten3an tambi3n que estimar la demanda; pero ten3an la ventaja de fabricar menos autom3viles de los que pod3an vender. Los japoneses eran adeptos a fabricar una variedad de modelos en una l3nea de montaje, de tal manera que si la demanda de uno era floja, el volumen de otros pod3a aumentar.

Al vender menos veh3culos que los que el mercado exig3a, Honda y Toyota pod3an descontar menos, lo que mantuvo el valor de los Camry y Accord usados. Los altos valores de reventa atra3an a nuevos clientes. El estilo japon3s era dejar que la demanda llegara a los concesionarios y recibieran las 3rdenes de compra en lugar de "impulsar" veh3culos para colocarlos en un mercado algunas veces renuente.

Detroit se ha alejado de los clientes al forzar la entrada de veh3culos con descuento en el mercado, mirando los valores de reventa. La p3rdida de 150,000 clientes se traduce en una f3brica que GM, Chrysler o Ford deben cerrar o en una que Honda o Toyota pueden abrir.

Las l3neas de ensamblaje de GM, Ford y Chrysler son ahora m3s flexibles. Detroit se est3 ajustando, no obstante, las empresas siguen siendo organizaciones verticales, que deciden cu3ntos autom3viles deben venderse para pagar las cuentas.

El sindicato UAW dice que los costos laborales son apenas el 10 por ciento de los costos de producci3n. Exprimir los salarios y beneficios de los trabajadores no soluciona la ca3da de las ventas. Salarios y beneficios por encima del nivel medio de mercado, especialmente en cobertura de salud para los retirados, sin duda es una desventaja. Pero un mayor rev3s de los contratos del UAW es la falta de flexibilidad que imponen sobre la operaci3n.

¿C3mo puede una empresa responder a las fuerzas de mercado cuando a los trabajadores se les promete seguridad en el puesto sin importar la situaci3n? Considerando que los trabajadores cobran incluso cuando se los suspende y las plantas no pueden cerrarse hasta que expiran los contratos, el trabajo es un costo fijo en lugar de ser un costo que pueda y deba variar de acuerdo a la demanda de veh3culos.

Los m3todos de producci3n de Detroit est3n moldeados en parte por los compromisos financieros con trabajadores y jubilados. La ca3da de las ventas y la cuota de mercado se ven como menos cr3ticos que la necesidad de mantener las l3neas de montaje generando un flujo de efectivo, aunque no ganancias. Es por eso que las f3bricas siguen escupiendo autos que pierden dinero: las p3rdidas ser3an aun mayores si no se fabricaran los autos.

El UAW busca otro contrato de cuatro a3os cuando expire el actual el 14 de septiembre. Si el sindicato espera revertir las horribles p3rdidas de empleo que han menguado sus filas en dos tercios desde la d3cada de 1970, debe centrarse menos en los salarios y m3s en la flexibilidad de producci3n. Quiz3s la UAW deba abandonar su oposici3n hist3rica a los trabajadores temporales y considerar expandir su empleo en los momentos de poca actividad.

La gerencia debe inspirarse para redoblar la investigaci3n de mercado y de producto, cuanto m3s mejor, para crear los nuevos autom3viles que los consumidores realmente quieren.

Enrique Dussel Peters es Profesor del Posgrado en Econom3a de la UNAM y Coordinador del Centro de Estudios China-M3xico, <http://dusselpeters.com>

Doron Levin es columnista de Bloomberg News. Las opiniones que aqu3 expresa son las propias.