

¿Cómo la teoría impide ver la realidad?

comentarios al libro de Santiago Levy:

Buenas intenciones, malos resultados

How theory obscures reality?

comments to the book of Santiago Levy: Good intentions, bad results

Rogelio Huerta Quintanilla*

Resumen

El profesor Rogelio Huerta nos señala que en el texto existen graves inconsistencias, pues se pretende mostrar que hay verdades eternas e inmutables y con ello se corre el riesgo de alejarse de la verdad, pues en las ciencias, la comprobación de sus afirmaciones tiene que hacerse para tener credibilidad. Pensar o suponer que existen verdades absolutas es cegarse ante una realidad en permanente cambio. Huerta muestra que la investigación de Santiago Levy comete graves fallas, pues pretende demostrar que los programas sociales que se han aplicado en México tienen efectos negativos sobre la productividad y sobre el crecimiento económico del país. Al respecto, Huerta nos muestra que el libro es ilustrativo de cómo se pueden obtener conclusiones aparentemente científicas sin moverse un ápice del cómodo lugar que proporciona la teoría, o la idealización de la realidad a través de varias observaciones y precisiones del texto que se comenta.

Abstract

The Professor Rogelio Huerta tells us that in the text there are serious inconsistencies, since it is intended to show that there are eternal and immutable truths, and thereby we run the risk of moving away from the truth, as in the sciences, the checking of the statements has to be done for credibility. To think or assume that there are absolute truths is to get blind faced with a constantly changing reality. Huerta's research shows that Santiago Levy makes serious flaws, and he aims to demonstrate that the social programs which have been implemented in Mexico have negative effects on the productivity and economic growth of the country. In regard to this point, Huerta shows that the book is illustrative of how seemingly scientific conclusions can be gotten without move an inch from the comfortable place that provides the theory or the idealization of reality through several comments and clarifications of the discussed text.

*Tanto la libertad como la igualdad se encuentran entre las metas básicas
que los humanos han buscado durante muchos siglos;
pero la libertad total para los lobos es la muerte para los corderos,
la libertad total de los poderosos, de los talentosos, no es compatible
con el derecho a una existencia decente de los débiles y los menos dotados.*

Isaiah Berlin

Introducción.

O de cómo la teoría impide ver la realidad

Cuando en el análisis económico se sobreentiende que hay verdades eternas e inmutables se corre el riesgo de obstruir la visión de la racionalidad humana. Si aún en las ciencias naturales las verdades lo son hasta que surgen nuevas evidencias sobre sus limitaciones y errores, en las ciencias sociales la comprobación de sus afirmaciones tiene que hacerse con más insistente

Profesor de tiempo completo, Facultad de Economía de la UNAM*

frecuencia. Pensar o suponer que existen certidumbres perennes o leyes inquebrantables en las relaciones humanas es cegarse ante una realidad en permanente cambio.

Con eso nos encontramos en el libro de Santiago Levy titulado: *Buenas intenciones, malos resultados*. En esta investigación, el Dr. Levy pretende demostrar que los programas sociales que se han venido aplicando en México durante los últimos veinte años o más, han tenido efectos negativos sobre la productividad y sobre el crecimiento económico del país. Esto, según nos explica, ha sido resultado de que la política social impulsa actividades de baja productividad e incentiva empleos poco productivos. Debido a la existencia de los programas sociales, según se nos dice en el libro, los recursos económicos en México se orientan al desarrollo de empresas y empleos de baja productividad por lo que, con esa clase de programas, es imposible que el país crezca más y se desarrolle económicamente.

Después de afirmar que *no* se opone a los programas sociales pues significan un apoyo a los hogares, pues son una forma de igualar las oportunidades y además son un mecanismo de combate a la pobreza, sostiene que las metas propuestas no se están logrando por las siguientes razones: “Primero, que los mecanismos específicos con los que los programas sociales operan de *facto* generan incentivos para que los trabajadores busquen empleo y las empresas inviertan en actividades de baja productividad; segundo, que esos mecanismos son un obstáculo para alcanzar los objetivos mismos de esos programas y tercero, que las fuentes de fondos utilizadas para pagar dichos programas implican que éstos tienen un bajo impacto redistributivo. El asunto no es entonces eliminar los programas sociales sino mejorarlos, es cuestión de medios, no de fines.” (Levy, 2010, 20).

Desde nuestro punto de vista, el análisis del Dr. Levy es realmente muy ilustrativo de cómo se pueden obtener conclusiones aparentemente científicas sin moverse un ápice del cómodo lugar que proporciona la teoría o, la idealización de la realidad. El problema que se palpa en el libro, es que la manera en que son demostrados y sustentados los teoremas planteados por el Dr. Levy es poco convincente, por no decir que son invenciones sobre la realidad. Los grandes problemas macroeconómicos que busca remediar su propuesta tienen como fundamento los principios básicos de la microeconomía, con el agravante de que el modelo teórico que le sirve de base se aplica con menoscabo de lo que existe en la realidad. Es decir, la teoría microeconómica del libro de texto ha suplantado a la realidad económica de México. El bajo ritmo de crecimiento PIB, el bajo nivel de empleo formal y la

reducida tasa de crecimiento de la productividad de la economía mexicana, son explicados a partir del funcionamiento teórico del mercado de trabajo en condiciones de competencia perfecta, tal y como se explica en cualquier manual de microeconomía y esto no se corresponde con la realidad del mercado de trabajo en México.

Se afirma en el libro que la política social ha causado una distorsión en el mercado de trabajo que estimula los empleos de baja productividad y que orienta la inversión de las empresas en actividades también de baja productividad laboral. Como el propio autor lo dice: “La hipótesis central es consistente con las tesis que apuntan a distorsiones microeconómicas en los mercados de factores de producción como determinantes significativas del crecimiento de la productividad agregada. La novedad estriba aquí en tres áreas: primero, la identificación de los programas sociales como una fuente más de distorsión microeconómica; segundo, la demostración de que *esos programas pueden segmentar el mercado de trabajo en un sector formal y uno informal aun cuando no haya barreras a la movilidad de los trabajadores como salarios mínimos vinculantes u otras*, y tercero, el señalamiento de que la naturaleza ilegal de algunas actividades económicas informales afecta al crecimiento de la productividad.” (Levy, 2010, 26). Lo relevante, desde nuestro punto de vista, es que estas distorsiones microeconómicas en el mercado de trabajo aluden a las distorsiones que se observan con respecto a los modelos de competencia perfecta del mercado laboral. Por definición teórico-metodológica, cualquier mercado de competencia perfecta sufrirá distorsiones con la intervención estatal, sea cual sea. Para eso no hay que efectuar ninguna investigación. El punto de partida de este modelo teórico es que toda intervención estatal conlleva e implica distorsiones del mercado y que lo mejor es dejar en total libertad a los mercados para que se logre un resultado óptimo.

Lo atractivo y al mismo tiempo problemático del planteamiento elaborado por el Dr. Levy, es que un fenómeno tan importante a nivel macroeconómico como es el crecimiento del PIB y el crecimiento de la productividad agregada, sea explicado por medio de sus fundamentos microeconómicos en el mercado de factores, en particular en el mercado de trabajo. Así enunciado el problema, se esperaría que en su demostración y sustentación estuvieran presentes evidencias empíricas. Sin embargo a lo largo de cerca de 400 páginas del libro, no se encuentran ni datos, ni información estadística sobre cómo ha evolucionado el mercado de trabajo en México ni mucho menos con la manera en que se ha comportado la productividad laboral en el país a lo

largo de los últimos 20 años. Entonces, ¿cómo hace su demostración el Dr. Levy? Mediante supuestos rigurosamente respaldados por la teoría que seguramente le fue transmitida como una verdad eterna e inmutable, aplicable a cualquier realidad en cualquier momento del tiempo. La teoría convencional o neoclásica acostumbra a ser difundida entre los estudiantes como “la ciencia económica” que debe de ser aprendida y repetida por los universitarios para que éstos puedan graduarse. Esta teoría nos dice que el mercado de trabajo se compone de oferentes de mano de obra y demandantes de la misma y que en cualquier país y en cualquier época de la historia, el nivel de empleo y el salarios del mercado van a ser determinados, por las fuerzas que están detrás de la oferta y la demanda de mano de obra. Y ¿cuáles son esas fuerzas? Las decisiones y elecciones que los agentes individuales toman, unos para aceptar un trabajo: los trabajadores, y otros para abrir fuentes de empleo: los empresarios o patrones. Todos eligen libremente dónde efectuar su trabajo y con quién trabajar y este es uno de los supuestos básicos de la teoría microeconómica convencional o neoclásica: los agentes económicos son independientes entre sí y libres de elegir en el consumo y en la producción es decir, todos son libres para actuar en los mercados que también están libres de cualquier interferencia gubernamental, sindical o patronal. Por ese motivo los mercados de competencia perfecta llevan, según esta teoría, a la mejor utilización de los recursos productivos en cualquier país, en cualquier momento de su historia y bajo cualquier tipo de gobierno u organización social en donde impere la libertad de comercio y la libre empresa privada. El problema con esta teoría, tal y como vamos a observar en la aplicación que de ella hace el Dr. Levy, es que se ha vuelto un dogma para sus seguidores; están convencidos que esa es la única ciencia y que no hay ninguna duda de la veracidad y certeza de sus axiomas, preceptos, leyes, corolarios y conclusiones. Y el resultado más importante es que el dogma sustituye a la realidad.

En relación con lo anterior y partiendo de que los seres humanos elegimos todos los días, no sólo cuando compramos y aceptamos o no un trabajo, sino en toda las actividades de nuestra vida, es claro que elegir vivir en un mundo de certezas y certidumbres, proporcionado por una teoría ajena a la realidad que nos circunda, es mucho más confortable que tener dudas sistemáticas sobre nuestro saber y entender. O como muy bien dice I. Berlin: “Estamos condenados a elegir, y cada elección puede entrañar una pérdida irreparable. Felices los que viven bajo una disciplina que aceptan sin cuestionar, que libremente obedecen las órdenes de sus

jefes, espirituales o temporales, cuyo mundo es cabalmente aceptado como una ley inquebrantable; o quienes, por su propios métodos, han llegado a convicciones claras e inquebrantables sobre lo que deben hacer y lo que deben ser, y que no admiten una posible duda. Sólo puedo decir que quienes yacen en tan confortables lechos de dogma son víctimas de formas de una miopía causada por ellos mismos, con unas anteojeras que pueden dejarlos contentos, pero no darles un entendimiento de lo que es ser humanos.” (Berlin, 2009, 14).

En este ensayo se van a presentar, en la primera parte, los supuestos del modelo que expone el Dr. Levy; en la segunda parte, tomando como puntos de referencia los conceptos y definiciones de la teoría neoclásica que maneja el Dr. Levy, se mostrará que la realidad del mercado de trabajo en México ha sido sustituida por un modelo abstracto (idealización), y en el último apartado se propondrá una alternativa que se desprende de la propuesta discutida. Se adelanta que el mayor problema que tiene lo que el Dr. Levy presenta como un análisis de avanzada, es que sus fundamentos microeconómicos están muy distanciados de lo que ocurre en la realidad económica de México. Esto no obsta para reconocer que la iniciativa de seguro social universal es a todas luces aceptable, sin concederle el mismo tratamiento a la propuesta de financiamiento de la misma. Un impuesto que recaiga sobre los que detentan la riqueza y se apoderan de la mayor parte del ingreso nacional sería una mejor opción para financiar este seguro universal.

Los supuestos del modelo

Antes de entrar a exponer los conceptos referentes al modelo microeconómico del mercado de trabajo en la teoría neoclásica, vale la pena adelantar que ésta teoría parte del axioma de que toda intervención gubernamental sobre el funcionamiento de cualquier mercado, ocasiona distorsiones en el mismo, y que éstas distorsiones conllevan o provocan ineficiencias en la asignación de los recursos de un país. Por ello, de partida, de acuerdo con esta teoría, se puede afirmar que las contribuciones que se cobran para proveer los servicios de seguridad social y los subsidios que se otorgan para lo mismo, distorsionan el mercado de trabajo y sería mejor si se eliminaran. No los servicios de seguridad social, sino los impuestos y los subsidios que discriminan entre los participantes en el mercado. Así pues, lo único que se tiene que hacer, en concordancia con la teoría neoclásica, es demostrar que la realidad económica es parecida o semejante al modelo teórico. Acción

están sujetos a la influencia de los programas sociales, porque estos programas afectan fuertemente la utilidad de los trabajadores, por un lado, y los costos laborales y ganancias de las empresas, por el otro.” (Levy, 2010, 121).

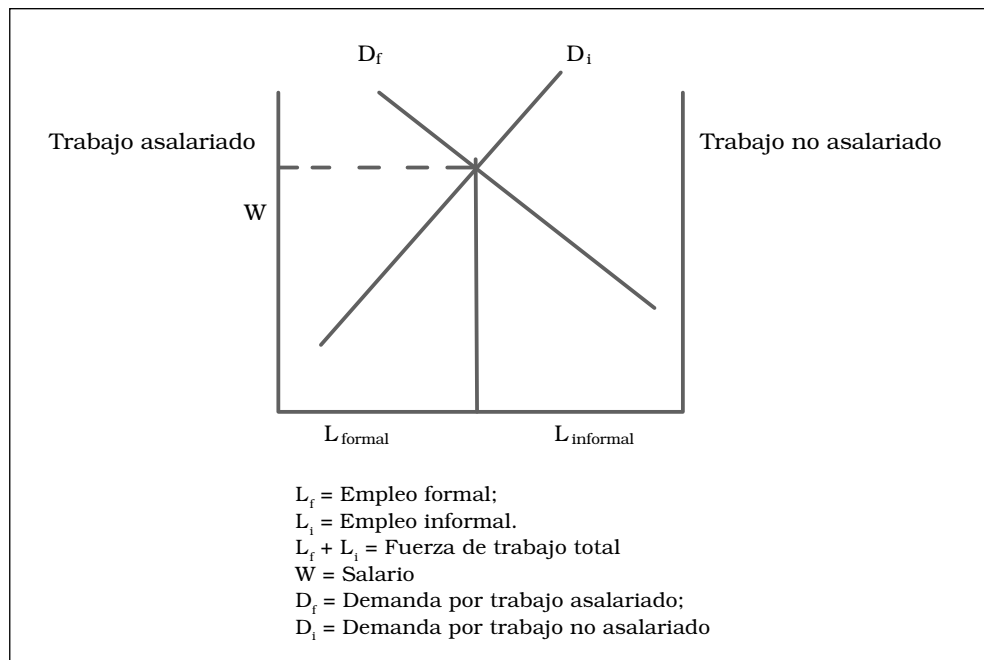
Como la demanda de mano de obra depende del valor o ingreso de la productividad marginal del trabajo y la productividad marginal es decreciente y el precio del producto está dado, pues es fijado por el mercado, la pendiente de la curva de demanda de trabajo va a ser negativa. Entre más bajo sea el salario, más se demandará mano de obra y viceversa, entre más alto sea el salario menor será la cantidad demandada de mano de obra. El número de trabajadores que contratará una empresa se definirá en función del salario del mercado (fijado por la oferta y la demanda de mano de obra en el mercado), y del valor de la productividad marginal del trabajo. Cuando se igualen el salario y el valor de la productividad marginal del trabajo se determinará el nivel de empleo de cada empresa. Obviamente para que esto ocurra deben de existir ciertas condiciones en el mercado de trabajo. La primera, y más importante, es que nada interfiera en la movilidad de la mano de obra. Que exista libertad absoluta para que los trabajadores puedan moverse de un trabajo a otro. Que no existan leyes que interfieran en esta movilidad y que los trabajadores no estén agrupados en sindicatos. Que el precio de los productos elaborados por esos trabajadores sea fijado por las libres fuerzas del mercado en condiciones de competencia perfecta, pues si es un monopolio el que fija el precio, el valor de la productividad marginal del trabajo se incrementará en el monto en que el poder del mercado de la empresa monopólica haga subir los precios y de esa manera el salario de los trabajadores también tendrá que incrementarse. Se supone siempre que el salario se iguala al valor de la productividad marginal del trabajo. Y en esto se fundamentan las conclusiones del Dr. Levy. En que los salarios son iguales a la productividad marginal (a su valor, obtenido con P^w que es el precio mundial) y que por tanto al haber salarios diferenciados entre el sector informal y el sector formal, esto está evidenciando que la productividad de ambos sectores es diferente. En la nota 6 del capítulo 6 del libro, se establece esta identidad entre el valor de la productividad marginal y el salario:

$$P^w \partial Q_f / \partial L_f - w = 0$$

$$P^w \partial Q_i / \partial L_i - w = 0$$

$$L_i + L_f = L$$

donde L es la fuerza de trabajo total de la economía mexicana, P^w el precio mundial de los bienes y Q_f y Q_i las funciones de producción del sector formal e informal, por lo que si el precio mundial de las mercancías está dado para los productores mexicanos, la primera derivada de la función de producción expresa el producto marginal del trabajo que deberá ser igual al salario (w). De donde se desprende que si no hay intervención del gobierno mediante sus programas sociales y con libre movilidad de los trabajadores, el producto marginal del trabajo formal es igual al del trabajo informal y por tanto los salarios son iguales en ambos sectores: “la solución descrita en la figura 6.3 es eficiente en el sentido de que el producto marginal del trabajo (PMT) en el empleo asalariado es igual al PMT en el empleo no asalariado. Esto implica que la asignación del trabajo maximiza el PIB del país a precios mundiales... En lo sucesivo, los elementos pecuniarios de un empleo no se modelan. Así, ignoró esas consideraciones y centró expresamente la atención en los efectos de los programas sociales sobre las decisiones de los trabajadores de buscar empleo en un sector dado.” (Levy, 2010, 173).



Fuente: figura 6.3, el mercado de trabajo sin programas sociales (Levy, p. 172).

Según Santiago Levy, si no existieran los programas sociales el salario en el sector formal sería igual al salario en el sector informal y a los trabajadores les sería indiferente trabajar en cualquiera de los dos sectores. El libre desplazamiento de los trabajadores hace que los salarios entre los sectores se igualen, por lo que si se supone que “la asignación del trabajo maximiza el PIB del país”, el producto marginal del mismo será igual en todas las actividades económicas. Es decir, suponer iguales salarios en el sector informal y en el formal, supone, a su vez, que son iguales las productividades. Las productividades marginales del trabajo son iguales en ambos sectores: sector formal y sector informal en ausencia de los programas sociales del gobierno, pero la aplicación de estos programas modifica la productividad por el desplazamiento de mano de obra, haciendo que crezca el empleo en el sector informal y por tanto haciendo bajar su productividad.

Otro de los supuestos básicos del Dr. Levy consiste en la calidad uniforme de la mano de obra y la total información que los trabajadores manejan. “supongo que los trabajadores tienen habilidades similares para el trabajo e información completa sobre empleos y programas sociales.” (Levy, 2010, 164). Esto le permite saltar a la evaluación de la productividad marginal del trabajo, que siendo resultado de un trabajo homogéneo o de igual calidad se puede suponer que rinde lo mismo en la esfera formal que en la informal. Por tanto se les puede pagar el mismo salario, ya que tiene la misma productividad: “el producto marginal del trabajo (PMT) en el empleo asalariado es igual al PMT en el empleo no asalariado. Esto implica que la asignación del trabajo maximiza el PIB del país a precios mundiales. También implica que existe un nivel eficiente de empleo no asalariado en la economía o, en otras palabras, que existe un nivel eficiente de empleo informal... éste es un mercado sin fricciones en el que los trabajadores se desplazan sin costos entre sectores hasta que los salarios se igualan.” (Levy, 2010, 173).

Lo que quiere decir el Dr. Levy, es que, según él o según sus supuestos, las características del mercado de trabajo en México son: que todos los salarios se corresponden con la productividad de cada trabajador; que hay libre entrada y salida de trabajadores, sin costos para los agentes económicos; que en ambos sectores, el formal y el informal, se pagan iguales salarios a iguales trabajos; que los trabajadores están perfectamente informados de todos los tipos de empleo y que por tanto son libres de elegir dónde trabajar. Entonces la única diferencia para un trabajador al elegir dónde trabajar y para un empresario para elegir dónde invierte, son los programas sociales

que la productividad es menor que en el sector formal, y de esa manera verificar que la teoría se cumple: en ella, la productividad y los salarios son iguales y si los salarios son desiguales confirma que las productividades son desiguales, aunque no se haya hecho, en la realidad económica que se está observando, ninguna medición de la productividad marginal del trabajo.

La sustitución de la realidad por el modelo

La elaboración de un mercado de trabajo ideal, que no existe en México, y que en su discurso tiene todas las características de un mercado de competencia perfecta según la teoría convencional, y haciendo a un lado todos los elementos que no son “pecuniarios” para determinar el funcionamiento de este mercado, llevan al “investigador” (en realidad no investigó ni la productividad, ni el mercado formal, ni el informal, ni sus posibles efectos sobre el producto, sólo los supuso), a concluir que son los programas sociales los causantes del bajo crecimiento económico de México. Veamos una muestra de sus estimaciones en lo que respecta a la pérdida del PIB.

Según el Dr. Levy la estimación de los salarios permite conocer la productividad del trabajo: “Los salarios estimados permiten el cálculo directo de las diferencias en los productos marginales del trabajo” (Levy, 2010, 192). Lo cual le permite hacer una aproximación a lo que sería un salario promedio (subrayado por mí: promedio, no marginal), en el sector formal. Según él éste es de 26.60 pesos la hora. De ahí infiere que el producto marginal del trabajo en el sector formal es de 26.60 pesos, y como el producto marginal del trabajo es igual en los dos sectores (con el mercado de trabajo en equilibrio), también en el sector informal el producto marginal es de 26.60 pesos. ¿Cuál va a ser la diferencia? El costo de la seguridad social de los trabajadores asalariados del sector formal. ¿Cómo la calcula? Mediante una estimación que ha efectuado en capítulos anteriores en donde concluye que este costo es de 35% sobre el salario. Es decir, que el costo del trabajo es 35% más caro en el sector formal que en el informal, es decir, 9.31 pesos la hora. Mediante estos sencillos cálculos llega a la relevante conclusión de que la productividad en el sector informal es 9.31 pesos menor a la productividad en el sector formal y de ahí calcula lo que se pierde de PIB por estar contratando personas en el sector informal. En palabras de él: “la pérdida de producción asociada con el trabajador marginal empleado en el sector informal en vez del formal es de 9.31 pesos la hora. Esto es equivalente a una pérdida anual del PIB de 19,364 pesos por trabajador...Multiplicar 8.1

millones de trabajadores por una pérdida anual de 19, 364 pesos por trabajador produce una pérdida total del PIB de 156 800 millones de pesos, o 1.8% del PIB de 2006.” (Levy, 2010, 192-193). Pero como esto no da cuenta de la movilidad del trabajo entre los sectores, tiene que reducirse a la mitad, o sea, que la pérdida del PIB es de 0.9% con referencia al 2006. No obstante, más adelante agrega que hay una subestimación de la cantidad total de trabajadores empleados en el sector informal y que según la (ort) éstos son más de once millones. Con esta cifras la pérdida de producto nacional es de 1.24%. “...el número de trabajadores asalariados contratados ilegalmente sería de 11.4, no de 8.1 millones. Con base en estos supuestos, la pérdida anual de PIB sería equivalente a 1.24% del PIB de 2006. (Levy, 2010, 193).

Por lo tanto, lo que pierde México, o deja de producir, por culpa de que los trabajadores asalariados pagan cuotas del seguro social, es de 1.24% del PIB. Si no se pagaran esas cuotas, el salario en ambos sectores sería igual y no se estaría incentivando el trabajo informal por lo que la productividad promedio tendería a estar más arriba y México crecería a tasas más elevadas: cuando menos se agregarían 1.24% a las tasas actuales.

Si se buscaran explicaciones alternativas a las del Dr. Levy sobre cómo funciona el mercado de trabajo en la economía mexicana y en particular sobre los determinantes de la evolución de la productividad del trabajo en México se podrían encontrar muchos ensayos y análisis. Como muestra veamos dos ejemplos.

En primer lugar Moreno-Brid y Ros (2010) al preguntarse sobre el comportamiento de la productividad posterior al periodo de reformas y si ésta puede explicar la caída del ritmo de crecimiento durante 25 años (1981-2006), afirman que “la economía fue incapaz de absorber a los nuevos participantes en la fuerza de trabajo en los sectores de alta productividad y, por lo tanto, la fuerza de trabajo en expansión encontró su ubicación en las actividades de baja productividad del sector servicios, donde además puede haber caído el número de horas trabajadas por trabajador...En otras palabras, lo que explica la fuerte desaceleración de la productividad es el incremento masivo del subempleo en el sector terciario de la economía que se reflejó también en la bien documentada caída en la participación del empleo asalariado en el total de la fuerza de trabajo y en el incremento en el tamaño del sector informal, compuesto principalmente por las actividades de baja productividad del sector servicios.” (Moreno-Brid y Ros, 2010, 308). Lo que estos autores están diciendo es que el subempleo y el crecimiento del empleo en el sector informal de la economía mexicana no es resultado de los incen-

tivos que los trabajadores y empresarios reciben del mercado distorsionado por los subsidios e impuestos de la seguridad social, sino que el bajo ritmo de crecimiento de la economía no pudo absorber la oferta de mano de obra en el sector asalariado y de alta productividad y que los trabajadores se vieron orillados a buscar ocupación en el sector informal de los servicios. Y estos mismos autores enfatizan: “El mensaje de este ejercicio es que el deterioro en el desempeño de la productividad de la economía mexicana desde 1980 tiene que interpretarse como una consecuencia endógena de la lenta expansión económica. Fue el lento crecimiento de la economía lo que explica el decepcionante comportamiento de la productividad. ¿Quién cree realmente que el derrumbe de la productividad en el sector servicios de la economía es la causa, en lugar de la consecuencia, del lento crecimiento de la economía desde 1982?” (Moreno-Brid y Ros. 2010, 308). Pues parece que esta es una pregunta dirigida expresamente al Dr. Levy. La teoría microeconómica tradicional nos indica que las variaciones en la productividad, suponiendo todo lo demás constante, son la causa de las variaciones en el crecimiento de la economía. Según esta teoría, si sube la productividad aumenta el producto y viceversa y lo contrario no es posible, es decir, los movimientos en el crecimiento del producto no determinan los vaivenes en la productividad.

Si tomamos a Norma Samaniego, reconocida experta en el estudio del mercado de trabajo en México, se puede observar que su explicación de la informalidad también difiere de la que hace el Dr. Levy. Para empezar esta autora reconoce que las causas de la informalidad son diversas. Que entre ellas puede encontrarse la del “escape o exclusión” en donde los actores involucrados buscan salirse de las normas que rigen las actividades productivas formales, pero que esta no es la única causa. “La discusión hoy día tiende a aceptar que el fenómeno de la informalidad es tan heterogéneo y complejo, en sus características y causas, que más que desechar de entrada alguno de los tres enfoques frente a los demás, tiende a admitir que puedan coexistir distintas causas de informalidad y que a cada una de ellas correspondería un enfoque de política distinto.” (Samaniego, núm 13, 32). Las otras dos causas que Samaniego estipula son: el excedente de mano de obra sobre el empleo que ocasiona la insuficiencia de puestos de trabajo y que orilla a los trabajadores a refugiarse en la informalidad y lo que ella llama “la descentralización productiva” que consiste en que las empresas buscan descentralizar la producción para reducir sus costos, sobre todo laborales, y esto ocasiona la subcontratación de empresas que están en la informalidad, que es a donde se ven desplazados los trabajadores. Para reforzar esta idea

otro autor ha detectado datos estadísticos para México de la siguiente magnitud: “las grandes empresas expulsaron entre 2000 y 2009 a 61% de sus empleados, que prácticamente fueron absorbidos por empresas de menor tamaño, particularmente las pequeñas.” (Aparicio, 2011, 102).

Así pues, en primer lugar el crecimiento explosivo del sector informal de la economía mexicana, no se debe a una sola causa: la existencia de programas de seguridad social, y en segundo lugar, además de no ser la única causa de la informalidad, no es lo que provoca el lento crecimiento de la economía, es su consecuencia. El mundo al revés del Dr. Levy.

Tomándole la palabra

Una vez que el Dr. Levy ha establecido que son las contribuciones que se hacen a la seguridad social lo que encarece la mano de obra, es posible pasar a proponer que lo mejor es que desaparezcan. Pero como no se puede dejar sin seguridad social a la población propone instituir un seguro social universal que, como su nombre lo indica, debe de cubrir a toda la población sin necesidad de que sea un sector el que cubra su costo, sino que su financiamiento saldría de la Secretaría de Hacienda.; su propuesta es que sea un impuesto al consumo el que sostenga la seguridad social universal: “brindar a todos los trabajadores los mismos derechos sociales pagados con la misma fuente de ingresos” (Levy, 2010, 296). Pero sin pasar a discutir esta propuesta, que en principio y como adelanto de lo que puede de ser la implantación del ingreso ciudadano universal o renta básica en México es bienvenida (la propuesta no la forma de financiarla), vale la pena comentar algo de lo que podría pasar cuando se dejen de pagar las cuotas de la seguridad social.

Como se puede inferir del discurso del Dr. Levy, el que desaparezca el impuesto para seguridad social y aparezca un subsidio generalizado para ese fin, va a traer como consecuencia que el sesgo a favor del sector informal de la economía tienda a disminuir hasta que ya no exista o, cuando menos, a que su peso sea bastante reducido. Sin embargo, en el muy corto plazo, ¿qué pasaría si se dejaran de pagar las cuotas a la seguridad social? Lo primero es que las instituciones que se sostienen de esas cuotas tendrían que tener otras fuentes de financiamiento. Para eso sería, según Levy, el impuesto al consumo. Pero además ¿qué sector se beneficiaría de no pagar esas cuotas? Para entenderlo tendremos que responder a la pregunta ¿quién paga las cuotas de la seguridad social?

Si se toma como referencia, sin intentar generalizar, a una institución

como el IMSS, se observa que las cuotas son cubiertas en parte por el trabajador, en parte por el patrón y en parte por el gobierno. Sin embargo, parece que para simplificar el modelo, el Dr. Levy supone que todas las contribuciones a la seguridad social son cubiertas por los trabajadores formales, “no por las empresas formales.” (Levy, 2010, 175). Según él, en ausencia de la seguridad social, el nivel de producción y las ganancias de las empresas formales, quedarían iguales. Y en su afán de demostrar que la seguridad social no es redistributiva a favor de los asalariados, afirma de manera contundente: “La obligación legal de enterar las contribuciones de seguridad social al IMSS, al Infonavit y a la Afores es cumplida por las empresas. Pero la incidencia de las contribuciones recae en los trabajadores, pese a que la legislación de seguridad social estipula que tanto empresas como trabajadores deben contribuir a la seguridad social.” (Levy, 2010, 177). Ese impuesto es enterado a Hacienda por las empresas pero su incidencia, es decir su pago, lo hacen los trabajadores. ¿No debería de pensarse que cuando las empresas ya no entreguen ese dinero a Hacienda, cuando menos un porcentaje debería de ser regresado a los trabajadores? Pero pareciera que lo que el Dr. Levy está pensando es que todo el no pago de la seguridad social se va a convertir en una disminución de los costos laborales de las empresas por lo que se espera un aumento en su competitividad, siempre y cuando esta reducción del costo laboral se traduce en una disminución del precio y además, se espera que esto haga que los empresarios se orienten a invertir más en el sector formal que en el informal. Si los costos laborales no se reducen para las empresas (suponiendo que la eliminación de las contribuciones a la seguridad social se transfiere a los salarios nominales), entonces ¿qué incentivo tienen los empresarios para invertir más en el sector formal y menos en el informal? ¿Se traducirá de todas maneras en una mejora en la productividad promedio de la economía y en un aumento en la tasa de crecimiento del PIB? Evidentemente que no, pero podría aumentarse la expansión económica mediante un fuerte estímulo a la demanda y con ese impulso iniciar un círculo virtuoso de crecimiento alto.

Los peligros de la teoría

Cuando se estudia pensando que la ciencia económica ya está elaborada y que no tiene por qué dudarse de sus axiomas, teoremas y corolarios, es muy fácil sustituir la realidad por la teoría. No ser capaz de observar la realidad que se pretende cambiar, ni de buscar la mínima información para constatar

