

Nueva Economía en tiempos de crisis: Una aproximación teórica a la transformación tecnológica y social

New Economy in Times of Crisis: a Theoretical Approach to Technological and Social Transformation

RODRIGO BARRA NOVOA¹ 

Laboratorio de Innovación, Crecimiento y Sostenibilidad de la Macro Región Andina Andean-Lab

RESUMEN

Este artículo considera algunas teorías y formas en las que algunos científicos y economistas modernos han afirmado que podría surgir una “nueva economía”; el cambio de la manufactura de los servicios, la transformación tecnológica y los mercados laborales flexibles o teletrabajo. Se discuten las ventajas y desventajas del cambio económico, sus beneficios y costos, al ritmo que las personas intentan desesperadamente equilibrar las demandas urgentes del trabajo y la vida personal en tiempos de crisis.

Palabras clave: Crisis, COVID-19, desigualdad salarial, mercado del trabajo, nueva economía.

ABSTRACT

This article considers some theories and ways in which some modern scientists and economists have claimed that a “new economy” could emerge, the shift from manufacturing to services, technological transformation and flexible labor markets or telecommuting. The advantages and disadvantages of economic change, its benefits and costs, are discussed as people desperately try to balance the pressing demands of work and personal life in times of crisis.

Keywords: Crisis, COVID-19, wage inequality, labor market, new economy.

1 Para correspondencia: Rodrigo Barra Novoa: contacto@ingenia-t.cl

1. Introducción

Reflexionando sobre las tres acciones económicas mencionadas que sugieren posibles formas de entender lo que realmente le está sucediendo a la economía y cómo está cambiando, es imprescindible considerar que vivimos en una economía cada vez más globalizada en el sentido de que la actividad económica en diferentes países es más interdependiente y más integrada de lo que solía ser. En segundo lugar, esta interdependencia está relacionada con el hecho de que las TIC's desempeñan un papel más importante en la actividad económica en la actualidad. En tercer lugar, la naturaleza del trabajo ha cambiado, con nuevos puestos de trabajo en los países de ingresos altos que tienden a estar en el sector de servicios más que en la manufactura. Estos cambios - globalización, el mayor papel de las TIC's y el cambio de la manufactura a los servicios en las economías industrializadas se han relacionado para caracterizar la nueva economía. Al examinar estos cambios, descubriremos que los patrones de trabajo también han experimentado cambios significativos durante las últimas crisis económicas y especialmente en la actual pandemia COVID-19.

2. Metodología

La metodología propuesta para el desarrollo del artículo se sustenta en una rigurosa revisión bibliográfica que responde a las nuevas necesidades de la investigación en el ámbito de la nueva economía y su implicancia en tiempos de crisis.

Se opta por analizar literatura internacional y una serie de artículos publicados, de manera tal, de conducir al lector a un escenario bastante amplio que permita comprender a nivel cualitativo las implicancias de la nueva economía y sus posibles formas de entender lo que realmente le está sucediendo a la

economía y cómo está cambiando en tiempos de pandemia. Los artículos analizados fueron organizados de manera selectiva para establecer un marco analítico y/o conceptual capaz de responder a una serie de escenarios que afectan el cambio de la manufactura de los servicios, la transformación tecnológica y el mercado del teletrabajo.

3. Revisión de la literatura

El cambio de la manufactura a los servicios en las economías industrializadas

En el último cuarto del siglo XX, se produjo una profunda reestructuración de la actividad económica en los países industrializados "más antiguos", pasando de las actividades manufactureras a las de servicios. Hay varias razones para esta reestructuración. En primer lugar, los países industrializados de larga data, como Alemania, Estados Unidos, Japón y el Reino Unido, se han enfrentado a una competencia cada vez más intensa a medida que más países se han industrializado. En segundo lugar, la productividad, o la producción por trabajador, ha aumentado en las industrias manufactureras, lo que ha permitido que un número menor de empleados produzca la misma producción. En tercer lugar, muchas personas en los países más ricos ya poseen una amplia gama de bienes de consumo que suministra la industria manufacturera, pero tienen poco tiempo. Por tanto, ha habido un crecimiento en los servicios personales al consumidor, como el turismo, incluidas las vacaciones y el entrenamiento físico.

El trabajo en el sector de servicios, sin embargo, es mucho más diverso que el de la manufactura, particularmente en Estados Unidos, el Reino Unido o Chile. Hay trabajos de servicio al productor altamente

calificados y bien remunerados en sistemas de información, marketing, diseño y finanzas, pero la mayoría de los trabajadores que pertenecen a diferentes grupos étnicos, especialmente la comunidad inmigrante presenta diferentes desigualdades sociales y económicas.

Esta reestructuración de la actividad económica de la manufactura a los servicios contribuye en parte al aumento de la desigualdad salarial. En el período posterior a la Segunda Guerra Mundial, el empleo en la manufactura brindó a muchas personas de la clase trabajadora, especialmente a los hombres, la oportunidad de ganar salarios regulares y relativamente altos en industrias como la de automóviles y el acero. Las ganancias se concentraron de manera bastante limitada en torno a un salario promedio relativamente alto y se mantuvieron a través de los sindicatos, lo que aseguró que los trabajadores obtuvieran una parte de los beneficios de los aumentos de productividad. Las ganancias en el sector servicios, en cambio, se caracterizan por un salario promedio más bajo y una mayor dispersión, es decir, una mayor diferencia entre salarios más altos y más bajos. También existe una gama mucho más amplia de oportunidades de empleo en las industrias de servicios (Harrison & Bluestone, 1990).

El resultado de estos cambios es que una proporción mucho menor de la población de las economías industrializadas establecidas desde hace mucho tiempo participa directamente en la producción de bienes físicos, ya sea en la agricultura o en la industria. Sin embargo, la reestructuración rara vez se lleva a cabo con tanta fluidez como podrían predecir algunos modelos económicos. Como dijo una vez la economista Joan Robinson, una de las teóricas económicas más importantes del siglo XX, *“El mundo real no está hecho de plastilina, y ni las personas ni los edificios pueden ser remodelados*

instantáneamente”. No todas las empresas se pueden convertir en “Call center”, aunque esto sucede y las personas pueden no querer, no poder o no tener la oportunidad de cambiar sus capacidades o habilidades.

4. Globalización

La globalización económica puede definirse como la creciente interdependencia e integración de la actividad económica en diferentes países (Thompson, 2000, p. 92). La interdependencia significa que la producción de bienes en un país se ve afectada por la producción de bienes en otro. Por ejemplo, la importación de automóviles japoneses al Reino Unido ha afectado a la industria automovilística británica al quitarle parte del mercado. La integración es una relación más estrecha que la interdependencia, lo que implica que los procesos de producción en diferentes países están tan estrechamente coordinados que se entienden mejor como partes de un único proceso de producción complejo. Un ejemplo es la fabricación de motores de automóvil Honda en Swindon, Reino Unido, para su instalación en automóviles ensamblados en otros lugares.

La globalización económica se ha visto facilitada por el desarrollo de las TIC y la reciente transformación tecnológica. Un resultado de la globalización asistida por las nuevas tecnologías es que algunas empresas líderes, especialmente en ropa y calzado, ya no juegan ningún papel directo en la fabricación de los productos que venden; la empresa Nike, por ejemplo, no fabrica ningún calzado. De manera similar, muchas de las marcas de ropa más conocidas no fabrican su ropa porque pueden obtener más ganancias de la marca y los productos de marketing. La producción se lleva a cabo en una variedad de empresas tanto en países ricos como pobres, que son de propiedad diversa y, a menudo,

están conectadas a través de complejos acuerdos de subcontratación. En tal sentido, cada empresa busca minimizar el riesgo en el mercado global altamente volátil.

En la industria de la confección y la moda por ejemplo, gran parte de la producción se realiza “en el extranjero” en países de bajos salarios, pero gran parte de las ganancias permanece en los países ricos.

Una de las razones por las que han resurgido las maquiladoras es el mayor poder de los comerciantes y minoristas de marcas. Su capacidad para subcontratar la producción a productores extraterritoriales y pequeños productores locales les permite maximizar la flexibilidad y minimizar así su propio riesgo, lo que es especialmente importante debido a la naturaleza transitoria de la moda. También significa que pueden eximirse de responsabilidad por las condiciones laborales de los productores, aunque no todos lo hacen. Estas condiciones pueden ser particularmente desesperadas debido a la naturaleza global de la competencia. La correspondiente presión a la baja sobre los costos salariales se intensifica por la incertidumbre de la moda, lo que lleva a largas jornadas de trabajo, en gran parte de las mujeres, especialmente en la prisa por cumplir con los plazos, y bajos salarios, tanto en el extranjero como en las fábricas de explotación locales.

Al mismo tiempo, la creciente integración económica de diferentes países ha incrementado la movilidad laboral. Muchos migrantes económicos a países industrializados “más antiguos” de países de bajos ingresos terminan trabajando en la manufactura de baja productividad, por ejemplo, como trabajadores a domicilio o como propietarios o trabajadores en talleres clandestinos en la industria de la

confección o en los trabajos mal pagados que se expanden en el sector de servicios. De hecho, una de las ironías de la globalización es que mientras muchas trabajadoras en Bangladesh están trabajando fuera del hogar por primera vez en nuevas fábricas de ropa, sus compatriotas, que emigraron a Londres, tienen más probabilidades de encontrarse trabajando en casa (Kabeer, 2000). Las mujeres y los grupos étnicos minoritarios a menudo están sobrerrepresentados en todas estas actividades mal remuneradas que a menudo se caracterizan por el trabajo a tiempo parcial con horas insociables.

En otras industrias, como los automóviles, el cambio en la fabricación del Reino Unido y el resto de Europa, lejos de crear talleres clandestinos, ha elevado los ingresos y el nivel de vida, por ejemplo en el este de Asia. El cambio en la manufactura no está completo; Los automóviles se producen en grandes cantidades en el Reino Unido y Europa, mientras que también son fabricados por una fuerza laboral mayoritariamente masculina en el extranjero.

Tecnologías de la información y transformación tecnológica

La nueva economía es mucho más que un cambio de la manufactura a los servicios y la mayor integración de las economías a escala global. También está fuertemente vinculado al desarrollo de las TIC, que ha facilitado el desarrollo de nuevos procesos y productos, especialmente los ‘bienes de conocimiento’ que se describen a continuación.

Internet ha aumentado la “conectividad” o interconexión entre economías al hacer posible la comunicación textual en tiempo real y al proporcionar un nuevo medio para difundir nuevos productos y servicios. Por ejemplo, las ideas se pueden transmitir en todo

el mundo mucho más rápido que nunca y la obsolescencia de los productos es mucho más rápida. La aceleración de las comunicaciones significa que los eventos en una parte del mundo pueden afectar muy rápidamente la suerte de las personas que viven a miles de kilómetros de distancia. Por ejemplo, la crisis financiera en el sudeste asiático en 1998 condujo a una reestructuración mundial de la industria de microchips. Esta reestructuración dio lugar al cierre de una empresa en Sedgefield, en el noreste de Inglaterra.

Internet también permite a las organizaciones aprovechar diferentes zonas horarias y diferentes zonas de costos salariales para ahorrar costos. Por ejemplo, puede reservar boletos de avión o hacer consultas en cualquier momento, pero si lo hace por la noche, es probable que su conexión se dirija a una zona horaria diferente. De esta manera, las empresas pueden brindar un servicio de 24 horas, sin tener que pagar mayores salarios nocturnos. Las pequeñas empresas, las microempresas e incluso los comerciantes individuales, así como las organizaciones multinacionales, pueden subcontratar el trabajo a nivel mundial.

En términos de patrones cambiantes de trabajo, Internet también ha facilitado el desarrollo de la economía de 24 horas. Los horarios de apertura y funcionamiento más prolongados requieren patrones de trabajo flexibles, que a su vez permiten a las personas adaptar el trabajo remunerado a otras actividades, como el cuidado o la educación. Pero, al mismo tiempo, trastocan las normas y los ritmos colectivos de trabajo.

A medida que la jornada laboral se vuelve más flexible, se espera que muchos trabajadores asalariados trabajen muchas horas para demostrar su compromiso con su organización (Hochschild, 1997) y para

coincidir con las horas de trabajo de diferentes zonas horarias. De esta manera, el teletrabajo y labores más flexibles tienen implicaciones complejas y divergentes para otros aspectos de la vida.

El conocimiento siempre ha sido fundamental para las economías competitivas, los procesos de producción y la venta de productos básicos, pero en la nueva economía se integra mucho más conocimiento, inteligencia y “estilo” en productos existentes como automóviles, cámaras y lavadoras. Los automóviles, por ejemplo, pueden tener ventanas electrónicas y limpiaparabrisas y faros automáticos, que están programados para responder a la lluvia y las condiciones de luz. Más significativamente, también ha habido una expansión de bienes que consisten casi en su totalidad en conocimiento, y para Danny Quah (1996) esto representa el sello distintivo de la nueva economía. El software es el ejemplo clásico. El costo de producir el producto físico real, el juego o el paquete de software, es minúsculo. Sin embargo, los costos de investigación y desarrollo de su producción son enormes.

Entendiendo el cambio económico

No existe una única forma obviamente correcta de responder a esta situación. Parece que se están produciendo tres procesos distintos: el cambio de la fabricación a los servicios, la globalización y el desarrollo de las TIC. Los cambios en los patrones de trabajo parecen estar asociados con los tres procesos. Pensar en el cambio económico en términos de la nueva economía puede ser útil para organizar nuevas investigaciones. Los académicos y economistas cuyas diferentes interpretaciones tienden a verse a sí mismos como interpretando la “nueva economía”, al igual que aquellos a cuyo trabajo nos referimos en esta sección se ven a sí mismos como

debatendo diferentes entendimientos de la nueva economía. Por tanto, conviene seguir utilizando esta terminología. Sin embargo, vale la pena recordar que el término “nueva economía” se puede utilizar para seleccionar cualquiera o todos los tres cambios que se están produciendo en la actividad económica mundial. Algunas de las diferencias en la interpretación pueden reflejar la forma en que los economistas se centran en diferentes aspectos de la nueva economía o simplemente en el cambio económico.

Los beneficios y costos de la nueva economía

Además de observar el comportamiento de las empresas y las industrias y mercados a los que pertenecen, los economistas también se involucran en un estilo diferente de investigación, pensando en lo que significa el cambio económico para las vidas de las personas involucradas. Una vez más, hay una variedad de interpretaciones e ideas diferentes, pero esta vez se refieren a la conveniencia de un cambio económico. ¿Qué beneficios trae la “nueva economía” y qué costos, o efectos negativos, impone a las personas? Al analizar estos beneficios y costos, diferentes economistas se guiarán por diferentes prioridades y valores. Algunos economistas pueden dar más importancia a las recompensas materiales que a la salud y la felicidad. Algunos pueden priorizar el bienestar de los trabajadores sobre el de los consumidores.

A finales de la década de 1990, algunos economistas, especialmente en los Estados Unidos, enfatizaron las relaciones entre los indicadores económicos “principales” como la inflación, los salarios, la productividad y el crecimiento. Para estos economistas, como Alan Greenspan (1998), presidente de la Reserva Federal, lo nuevo de la

nueva economía era la coexistencia casi sin precedentes de crecimiento económico y baja inflación. La combinación de mercados laborales “ajustados” (donde los empleadores tienen dificultades para encontrar suficientes trabajadores para cubrir todas las vacantes) y, por lo tanto, un bajo nivel de desempleo con poca presión para aumentar los salarios también fue inusual. La coexistencia de estos factores desafió la teoría económica convencional de que los mercados laborales ajustados conducen a aumentos salariales y, de manera más general, que un crecimiento rápido conducirá a la inflación y luego a la “caída”.

Hay entendimientos de la “nueva economía” que enfatizan cambios más duraderos en la naturaleza y organización de las empresas y los patrones de empleo. Se enfatiza el desarrollo de las tecnologías de la información y la computación porque potencialmente pueden revolucionar la organización empresarial y, por lo tanto, tener implicaciones mucho más allá del propio sector de alta tecnología. Los cambios en la composición de la fuerza de trabajo actual, como la participación cada vez mayor de las mujeres y el desarrollo de patrones de empleo nuevos y más flexibles, afectan la forma en que las personas pueden gestionar su equilibrio entre el trabajo y la vida. También se ha hecho hincapié en el papel del Estado en la creación de un entorno desregulado, que promueve la flexibilidad en los mercados financieros y las prácticas laborales. Se afirma que todos estos cambios están profundamente arraigados y son generalizados y, por lo tanto, es poco probable que se revierta.

Los beneficios que se reclaman para la nueva economía surgen del desarrollo de alta tecnología y conocimiento que ofrecen nuevos productos y procesos y nuevas formas de empleo de alto nivel, así como oportunidades

para los emprendedores. Estos son algunos de los cambios reales que se cree que subyacen a los niveles sin precedentes de crecimiento sin inflación a fines de la década de 1990 en la economía de los Estados Unidos.

Por el contrario, los aspectos negativos de la nueva economía son destacados por escritores como Richard Sennett (1998) y Ulrich Beck (2000) que relacionan el rápido cambio económico con el aumento de la desigualdad, el riesgo y la inseguridad, las rupturas familiares, la disminución de la fecundidad y la fragmentación de la economía.

Algunos economistas relacionan los efectos positivos y negativos de la nueva economía. Por ejemplo, Danny Quah (1996) sostiene que las dimensiones positivas y negativas de la nueva economía son caras opuestas de la misma moneda y forman parte de una brecha digital emergente. Es decir, algunas de las características esenciales de la economía basada en el conocimiento que contribuyen al crecimiento económico también aumentan la desigualdad económica y ejercen una presión cada vez mayor sobre el equilibrio entre el trabajo y la vida.

Beneficios de la nueva economía

Los beneficios que se reclaman para la nueva economía se refieren principalmente al cambio tecnológico, la productividad y el crecimiento económico. Manuel Castells (2001) sostiene que hemos entrado en un nuevo paradigma tecnológico centrado en las tecnologías de la información / comunicación basadas en la microelectrónica. Se dice que el desarrollo de Internet, en particular, tiene profundas implicaciones para la organización de la actividad económica y para el aumento de la productividad.

Internet proporciona un nuevo medio de comunicación entre empresas y entre

empresas y consumidores y facilita nuevas formas de organizar la producción, distribución e intercambio de bienes y servicios existentes. Puede reducir los costos de transacción y búsqueda entre compradores y proveedores en una amplia gama de áreas y permite el desarrollo de nuevos productos y servicios. Podría decirse que estos acontecimientos son la base del crecimiento sin precedentes de la nueva economía.

Las ventas de empresa a consumidor por Internet se están expandiendo rápidamente, desde el inicio de la crisis pandémica COVID-19. La evidencia sobre los costos comparativos de las ventas por Internet es mixta. En principio, los consumidores pueden ahorrar en costos de búsqueda y viaje comparando precios y comprando directamente desde casa. Tienen acceso inmediato a los mercados mundiales, lo que podría estimular la competencia y generar aumentos en la eficiencia a nivel mundial. Los proveedores también ahorrarían en salas de exhibición, pero sus costos generales de entrega podrían aumentar a medida que la distribución cambiara de rutas de alta a baja densidad; es decir, en lugar de viajes desde los almacenes a los centros comerciales, se necesitarían viajes más diversos desde las fábricas a las áreas residenciales.

Otra ganancia potencial de eficiencia para los productores es que pueden orientar su marketing de manera mucho más efectiva, ya que les resulta fácil crear un perfil de sus clientes, lo que permite una forma de personalización masiva. Por lo tanto, al utilizar sus bases de datos electrónicas, construidas en parte por los consumidores, las empresas pueden proporcionar servicios individualizados y lo que parecen ser personalizados de manera mucho más eficiente que mediante el contacto tradicional cara a cara.

Las empresas dedicadas a la formación, el marketing y las relaciones públicas también han comenzado a prestar estos servicios a través de herramientas digitales. Estas actividades han generado una serie de nuevas empresas y nuevos empleos. Los trabajos incluyen las tecnologías informáticas en sí (hardware y software) para administrar transacciones basadas en la web y han creado una gama completamente nueva de actividades desde el diseño gráfico basado en la web, la gestión de bases de datos / sistemas web, las instalaciones de video hasta la programación. Debido a que muchas de estas actividades se encuentran en los límites de las nuevas tecnologías, ha llevado al desarrollo del proceso de transformación digital, especialmente a las micro y pequeñas empresas.

La literatura actual indica que una de las razones por las que puede resultar difícil establecer asociaciones estadísticas entre el crecimiento de la productividad y las TIC es que son tecnologías de propósito general, por lo que sus efectos son muy variados. El comercio electrónico puede aumentar potencialmente la eficiencia, como se mencionó anteriormente, pero la entrega física de productos, cuando es necesario, sigue siendo una actividad que requiere mucha mano de obra. (procesos logísticos). Por lo tanto, es muy difícil recopilar datos que puedan describir adecuadamente la naturaleza compleja y divergente de la nueva economía.

Los cambios en la organización de la actividad económica también conducen a cambios en el empleo en ambos extremos de la jerarquía laboral. En el extremo superior, se emplean especialistas altamente capacitados en programación de computadoras, análisis de sistemas y diseño web para configurar sistemas que faciliten las transacciones en

Internet. En el extremo inferior, las personas están empleadas en almacenes y centros de llamadas. Por lo tanto, el lado de la alta tecnología de la nueva economía sigue dependiendo de un trabajo intensivo en mano de obra en la entrega de productos y en todas las formas de servicios personales. Las estadísticas agregadas ocultan estas tendencias divergentes.

Las desventajas de la nueva economía

Durante el auge estadounidense de la década de 1990, algunos economistas atribuyeron la paradoja del crecimiento económico, el aumento de la productividad, pero los costos salariales estables o solo en aumento moderado, a la creciente sensación de inseguridad en la fuerza laboral. La inseguridad laboral también es enfatizada por sociólogos como Ulrich Beck (2000) y Richard Sennett (1998). Esta sección describe algunos de sus argumentos porque son fundamentales para quienes tienen una visión crítica de la nueva economía. Sus argumentos también contienen implicaciones para la sostenibilidad social de la nueva economía que está surgiendo especialmente en las economías más avanzadas.

Ulrich Beck, argumenta que en la nueva economía el trabajo en todos los niveles se caracteriza por la inseguridad y la creciente desigualdad. Fernando Flores y John Gray (2000, p. 24) hablan de la "muerte de la carrera" y sostienen que las identidades de toda la vida están dando paso a "hábitos breves". *Sugieren que las vidas de las personas conectadas se parecen más a colecciones de cuentos que a la narrativa de una novela burguesa.* Todos estos investigadores sugieren que el trabajo en la nueva economía se organiza en torno a proyectos y, por lo tanto, es muy fluido o cambiante. Esto es especialmente cierto en el sector de alta tecnología, donde se construyen

equipos de personas con las habilidades necesarias para proyectos particulares y luego se disuelven a medida que se completa el proyecto. Las personas cambian, o están obligadas a cambiar, de empleador y de ubicación geográfica con frecuencia. En consecuencia, las conexiones entre individuos, las empresas y las comunidades son frágiles. Si esta visión es correcta, estos procesos podrían socavar la sostenibilidad social de la nueva economía.

La evidencia empírica actual de las afirmaciones sobre la creciente inseguridad es bastante heterogénea. Hay pruebas bastante sólidas de una creciente sensación de inseguridad pero, al mismo tiempo, las estadísticas agregadas sobre la duración del empleo indican pocos cambios. En un estudio europeo de cinco países (Irlanda, Noruega, Portugal, Suecia y el Reino Unido), una encuesta de personas entre las edades de 18 y 30 años percibió que los trabajos eran episódicos e inseguros, a pesar de que los que tenían trabajo tendían a trabajar muchas horas (Lewis & Brannen, 2000). Sin perjuicio de lo anterior, en la actualidad los indicadores de inseguridad han aumentado, producto de una serie de crisis sociales, económicas e inclusive sanitarias que agudizan la desigualdad tanto en países pobres como ricos.

Además, existe una reestructuración considerable de las economías y las empresas también se han reducido, lo que puede ser responsable de la sensación de inseguridad y “obsolescencia de las habilidades” o destrucción de micro y pequeñas empresas. En estas circunstancias, los empleados pueden estar dispuestos a aceptar salarios bajos a cambio de seguridad laboral, lo que posiblemente explica la coexistencia del crecimiento económico y aumentos moderados en los costos salariales.

Sin embargo, los datos sobre la duración del empleo pueden no ser una medida adecuada de inseguridad. A veces, es más probable que las personas se queden con un empleador si no están seguras de sus perspectivas de reempleo. Por el contrario, en el sector de alta tecnología, los contratos a corto plazo pueden reflejar la fortaleza de los empleados más que la debilidad. Es decir, lo que algunos trabajadores podrían concebir como inseguridad, un contratista independiente podría recibirlo como la libertad de moverse entre contratos para desarrollar su cartera de habilidades.

Otra desventaja de la nueva economía es la dualidad emergente en la fuerza laboral, mencionada en la cita de la OCDE (2000), y la creciente desigualdad de ingresos. Los hombres de clase media con buena educación están sobrerrepresentados en trabajos de alta tecnología en las empresas, mientras que las mujeres, incluidas algunas que han llegado a países como Estados Unidos, Reino Unido o economías emergentes de América Latina, están sobrerrepresentadas en los trabajos menos recompensados que brindan servicios más directamente a las personas.

La economía liviana o ingravida

Danny Quah economista de la London School of Economics and Political Sciences ha estudiado la nueva economía durante varios años. El autor se refiere a la nueva economía como la economía ingravida o *desmaterializada* y examina sus implicaciones económicas y también por qué tiene una tendencia a conducir a una creciente desigualdad económica.

Según el argumento de la “economía ingravida”, el hecho de que la expansión económica actual no haya tenido inflación puede deberse a que ejerce menos presión sobre los recursos físicos que episodios

anteriores de rápidos cambios industriales y tecnológicos. Una de las razones es que los nuevos materiales y microcomputadoras han llevado a una reducción del tamaño y el peso de las mercancías. Por ejemplo, tenemos tanta potencia de cómputo en nuestro escritorio como habría ocupado varias habitaciones en 1980. El argumento es que sin un gran aumento en la demanda de recursos como materias primas, sus precios no han aumentado drásticamente.

Sin embargo, es quizás la naturaleza de los “bienes de conocimiento” la que tiene las implicaciones económicas más profundas. Los bienes de conocimiento son infinitamente expansibles y no rivales, lo que significa que su consumo por parte de un individuo no reduce la cantidad disponible para otro. Por lo tanto, como ilustra Quah, varias personas pueden usar el mismo paquete de procesamiento de texto, pero no todas pueden comer la misma galleta de chocolate (Quah, 1999).

La forma ingrátida de los bienes de conocimiento junto con Internet crea una falta de respeto por la distancia física y, por lo tanto, potencialmente estos productos también tienen un alcance global infinito.

En teoría, los bienes de conocimiento crean un mundo más igualitario (Quah, 2001). Supongamos que el consumo no reduce la cantidad de bienes de conocimiento disponibles para otros consumidores, que los bienes de conocimiento a veces se proporcionan libremente y deberían tener un alcance global infinito, y que son replicables casi sin costo. En principio, garantizar la igualdad de acceso a ellos debería ser más fácil que garantizar la igualdad de suministro de bienes y recursos físicos. En realidad, sin embargo, se pueden observar tendencias opuestas, con desigualdades crecientes a escala global y también dentro

de los países. Además, son las propiedades económicas de los bienes del conocimiento las que, paradójicamente, contribuyen al aumento de la desigualdad económica.

Una de las razones por las que la gente acepta el aumento de las desigualdades, argumenta Quah, es el aumento de la movilidad social. Es decir, los pobres toleran a los ricos porque ven una mayor oportunidad para hacerse ricos ellos mismos. Sin embargo, también hay características específicas, incluidos los estereotipos de género, asociados con la reestructuración de la actividad económica y el trabajo de los trabajadores con salarios más bajos que hacen que sus posibilidades de enriquecerse a través de su trabajo actual sean remotas.

Mirando hacia el futuro: cambio económico y bienestar social

La primera impresión es que los aspectos positivos de la nueva economía parecen ser principalmente económicos, mientras que los aspectos negativos son en gran medida sociales. Esto trae a la mente una imagen de cambio económico que trastorna los patrones establecidos de vida social. También sugiere que el mayor bienestar material que aporta el crecimiento económico puede comprarse a costa de amenazas crecientes para la salud, la felicidad y la seguridad. El principio general que surge de estos pensamientos es que el bienestar humano tiene varios componentes o dimensiones diferentes, tanto sociales como económicas, psicológicas o espirituales y materiales.

Sin embargo, pronto se producen calificaciones. Existe, sobre todo, el peligro de una generalización excesiva, de suponer que todos quieren lo mismo. Por ejemplo, la fragilidad de las comunidades y la fluidez de las relaciones pueden ser adecuadas para

algunas personas, tal vez para muchas. No todo el mundo quiere vivir su vida dentro de un conjunto de relaciones permanentes o en lo que fácilmente se puede experimentar como la atmósfera sofocante de una comunidad unida. Es por eso que aparecen “patrones de trabajo flexibles”. Para muchas mujeres con responsabilidades de cuidado a las que se les ha negado el acceso a buenos trabajos debido a los supuestos tradicionales sobre los roles de género, la flexibilidad aumenta las oportunidades de trabajo remunerado.

En este caso, parece posible identificar grupos de ganadores y perdedores de forma sistemática sobre la base de la situación laboral, el género, la edad y otras características sociales. Esto no es exactamente lo mismo que reconocer las diferencias en las preferencias personales, como querer que lo dejen solo. Llevar este pensamiento más allá revela algunas tensiones dentro de los aspectos positivos más “económicos” de la nueva economía. Por ejemplo, los servicios personalizados a través de pedidos por computadora son un beneficio para los consumidores, que, en una evaluación general de la conveniencia de un cambio económico, debe sopesarse con los efectos adversos en otros grupos económicos, como el aumento de la inseguridad y los salarios más bajos para algunos trabajadores.

Seguir esta línea de pensamiento plantea una serie de preguntas sobre las ganancias de eficiencia derivadas del uso generalizado de las TIC's y las redes sociales: ¿quién se beneficia y quién debería beneficiarse? ¿En qué medida se benefician los consumidores a medida que las ganancias de eficiencia traen costos más bajos? ¿Debería transmitirse una mayor parte de las ganancias de eficiencia de las TIC's a los consumidores de esta manera? El dilema de las políticas es cómo asegurar suficientes reducciones de costos de las TIC's para que

se transfieran a los consumidores y, al mismo tiempo, permitir que se aseguren ganancias para proporcionar incentivos adecuados para que las empresas sigan innovando en tiempos de crisis.

El aumento de la desigualdad introduce otra dimensión sobre el cambio económico y el bienestar. Podría parecer que simplemente decir que esta es solo otra situación de ganadores y perdedores. El aumento de la desigualdad de ingresos es lamentable si trabajas en el cuidado personal o en un centro de llamadas, pero está bien si eres una superestrella de la ópera. Sin embargo, aunque algunas personas pueden aceptar o incluso dar la bienvenida a la desigualdad como la base de las aspiraciones al éxito material que motivan la vida de muchas personas, otras la encuentran inaceptable o injusta. Entre ellos se encuentran personas cuyas opiniones sobre la desigualdad de ingresos son independientes de su propia posición de ingresos, es decir, independientes del resultado de la actividad económica para ellos mismos. Cuando las personas se interesan en el bienestar de otras personas, se involucran en una investigación ética. La ética se ocupa de preguntas sobre lo que es bueno para las personas, sobre lo que es la buena vida para una persona y sobre cómo debemos vivir. Esto incluye la cuestión de qué arreglos económicos y sociales son deseables y sobre qué base se deben tomar tales decisiones. Por otro lado, ¿sugiere un sentido de justicia social que la desigualdad de ingresos ha ido demasiado lejos desde el 2008 a la actualidad, devaluando un trabajo relativamente mal pagado pero socialmente valioso, como los trabajos en el sector del cuidado personal. Esto incluye la cuestión de qué arreglos económicos y sociales son deseables y sobre qué base debemos tomar tales decisiones.

5. Conclusión

Cada época y nación define por sí misma sus problemas económicos más urgentes. Surgen de un diálogo público complejo, que involucra ideas y experiencias, teorías y presiones políticas. Los economistas influyen y participan en ese diálogo, pero ciertamente no lo controlan. En tal sentido, estamos viviendo una nueva revolución industrial impulsada por la transformación digital, con los correspondientes beneficios directos e indirectos que conlleva.

En este contexto, la variedad de entendimientos sobre la nueva economía y las interpretaciones de su conveniencia, ilustran cómo la teoría económica es tanto un debate como un diálogo público al que contribuye. La presentación de la teoría como debate lleva el mensaje más general de este artículo, a saber, que la teoría económica no es un cuerpo fijo de conocimiento sino, como todas las ciencias sociales, un campo de investigación y disputa. Los economistas, al igual que otros científicos sociales, desarrollan formas diferentes y distintivas de pensar sobre el mundo, o conceptualizaciones amplias dentro de las cuales trabajan. Estas diferentes visiones del mundo están influenciadas por cuestiones que los economistas consideran importantes. En otras palabras, cómo piensan los economistas depende en parte de lo que piensan, observan e investigan.

Por lo tanto, a medida que cambian las economías y las cuestiones económicas, también cambia el ritmo de vida de las personas, especialmente en tiempos de crisis.

Finalmente, durante los últimos 18 meses, tanto las micro como las grandes empresas, y la sociedad civil, se han visto obligados a soportar la conmoción sanitaria y económica a raíz de la pandemia COVID-19. Las declaraciones de quiebras de pequeñas,

medianas y grandes empresas han traído aparejado cambios drásticos en los modelos de negocios, y la nueva economía suma nuevas interrogantes mirando hacia el futuro “la permanente incertidumbre” y la “velocidad de respuesta de los agentes económicos e institucionales para dar solución a una serie de desafíos económicos y sanitarios”. Además, hay una sustitución del trabajo presencial por el teletrabajo, con las consiguientes condiciones de hacinamiento familiar, donde los hogares no están preparados para convivir con la máxima productividad laboral, ámbito que debe ser analizado en profundidad en futuras investigaciones sobre la evolución del mercado del trabajo en tiempos de pandemia (Barra, 2021).

Referencias

- BONACICH, E. & APPELBAUM, R. (2000). *Behind the Label: Inequality in the Los Angeles Apparel Industry*, Los Angeles, University of California Press.
- BORENSTEIN, S. Y SALONER, G. (2001). ‘Economía y comercio electrónico’, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 15, no. 1, págs. 3-12.
- BOYD, M., MULVIHILL, M. Y MYLES, J. (1995). “Gender power and posindustrialism” en Jacobs, JA (ed.) *Gender Inequality at Work*, Thousand Oaks, California, Sage.
- CASTELLS, M. (2001) *La galaxia de Internet: Reflexiones sobre Internet, los negocios y la sociedad*, Oxford, Oxford University Press.
- GREENSPAN, A. (1998). «¿Hay una nueva economía?», *California Management Review*, vol. 41, no. 1, págs. 74-85.
- HARRISON, B. Y BLUESTONE, B. (1990). “La polarización salarial en los Estados Unidos y el debate sobre la “flexibilidad”, *Cam-*

- bridge Journal of Economics* , vol. 14, no. 3, págs. 351-73.
- HOCHSCHILD, A. (1997). *The Time Bind*, Nueva York, Metropolitan Books.
- KABEER, N. (2000). *El poder de elegir: Las mujeres de Bangladesh y las decisiones del mercado laboral en Londres y Dhaka* , Londres, Verso.
- KLEIN, N. (1999). *Apuntando a los Brand Bullies*, Nueva York, Picador.
- LEWIS, S. Y BRANNEN, J. (2000) "Forever young" Puntos de vista de la Generación X sobre cuestiones de género, trabajo y familia. Wilkinson, H. (ed.) *Family Business* , Londres, Demos.
- LUTZ, M. (1999). *La economía del bien común* , Londres, Routledge.
- OCDE (2000) "Comercio electrónico: impactos y desafíos políticos" en *Economic Outlook* No. 67 , París, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
- QUAH, D. (1996). *La mano invisible y la economía ingrávida*, Centre for Economic Performance Occasional Paper No. 12, London, London School of Economics and Political Science.
- QUAH, D. (1999). "The Weightless Economy in Economic Development", Documento de debate núm. 417 del Centro para el desempeño económico, London, London School of Economics.
- QUAH, D. (2001) "Difusión de tecnología y crecimiento económico: algunas lecciones para la nueva economía", conferencia pública en la Universidad de Hong Kong, en <http://econ.lse.ac.uk/staff/dquah/> (consultado 26 de noviembre de 2007).
- REICH, R. (2001) *El futuro del éxito: trabajo y vida en la nueva economía* , Londres, Heinemann.
- BARRA, NOVOA R. (2021). "Macro and Microeconomic View at the Impact of the Covid-19 Pandemic in Chile", *International Journal of Innovative Science and Research Technology* ISSN - 2456-2165, PP: - 333-338. <https://www.ijisrt.com/assets/upload/files/IJISRT21FEB161.pdf>
- SENNETT, R. (1998). *La corrosión del carácter* , Londres, WW Norton.
- THOMPSON, G. (2000). 'Economic globalization' en Held, D. (ed.) *¿Un mundo globalizado? Cultura, Economía, Política* , Londres, Routledge.