

---

---

## V. ECONOMÍA INTERNACIONAL

---

---

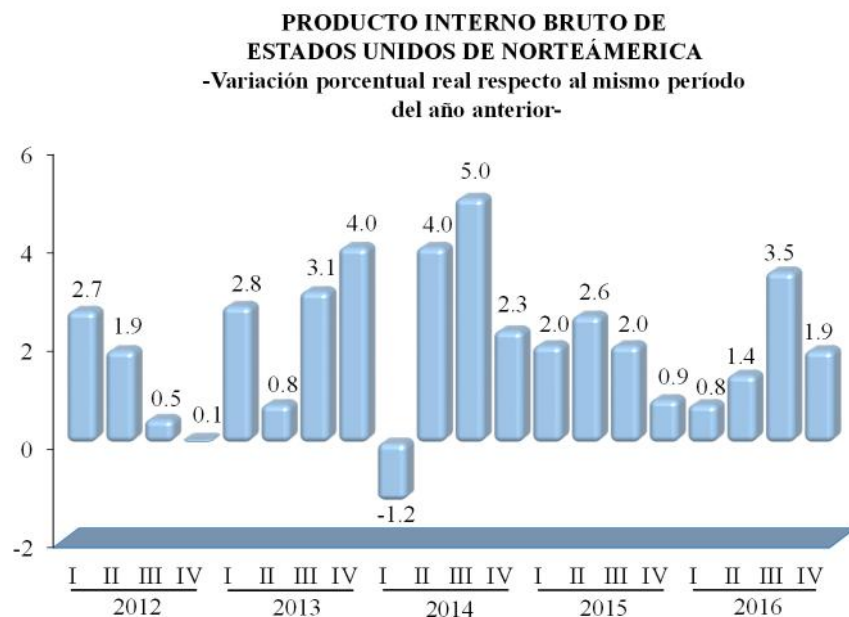
### Economía de los Estados Unidos de Norteamérica

#### **Producto Interno Bruto, avance de estimación para el cuarto trimestre de 2016 (BEA)**

El 27 de enero de 2017, el Buró de Análisis Económico (*Bureau of Economic Analysis*, BEA) del Departamento de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica publicó el el Producto Interno Bruto (PIB) real, es decir, el valor de la producción de bienes y servicios producidos en territorio estadounidense menos el valor de los bienes y servicios utilizados en su producción, ajustado por la variación de precios, creció a una tasa anual<sup>1</sup> de 1.9% durante el cuarto trimestre de 2016, acorde con el avance de estimación publicada por el BEA. Durante el tercer trimestre del año anterior, el PIB real observó un crecimiento de 3.5 por ciento.

---

<sup>1</sup> El Buró de Análisis Económico de Estados Unidos de Norteamérica advierte de que las estimaciones trimestrales se expresan a tasas anuales ajustadas estacionalmente, a menos que otra cosa sea especificada.



FUENTE: *Bureau of Economic Analysis.*

El incremento del PIB real durante el cuarto trimestre de 2016 refleja el desempeño positivo del gasto de consumo personal (GCP), de la inversión privada en inventarios, de la inversión fija residencial y no residencial, así como del gasto del gobierno estatal y local; dichos comportamientos fueron parcialmente compensados por los desempeños negativos de las exportaciones y del gasto del gobierno federal. Las importaciones, consideradas como una sustracción en el cálculo del PIB, aumentaron.

La pérdida de vigor en el crecimiento del PIB real durante el cuarto de 2016 refleja una merma del nivel de las exportaciones, un aumento de las importaciones, una baja en el GCP y un menor gasto del gobierno federal; desempeños que fueron parcialmente compensados por un incremento de la inversión fija residencial, un crecimiento en la inversión en inventarios privados, un aumento en el gasto de consumo del gobierno estatal y local, así como un incremento en la inversión fija no residencial.

El PIB valuado en dólares corrientes aumentó 4.0% en el último trimestre de 2016, o en 185 mil 500 millones de dólares, para ubicarse en un nivel de 18 billones 860 mil

800 millones de dólares. En el trimestre anterior (tercero), el PIB aumentó 5.0%, o 225 mil 200 millones de dólares.

El índice de precios de las compras internas brutas aumentó 2.0% en el transcurso del cuarto trimestre, cifra superior al aumento de 1.5% registrado en el trimestre anterior. El índice de precios del GCP aumentó 2.2%, en el trimestre anterior el aumento fue de 1.5%. Al excluir los precios de alimentos y de energéticos, el índice de precios del GCP aumentó 1.3%, en comparación con un aumento de 1.7% en el tercer trimestre del año pasado.

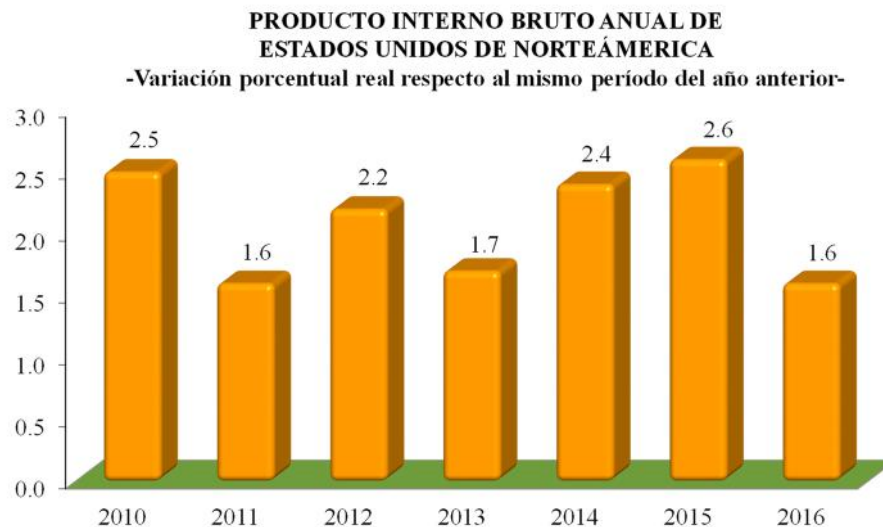
El ingreso personal, medido en dólares corrientes, aumentó en 152 mil millones de dólares durante el cuarto trimestre, cifra que contrasta con el incremento observado en el tercer trimestre por 172 mil 300 millones de dólares. La baja en el ingreso personal reflejó principalmente una desaceleración de los sueldos y de los salarios.

En el cuarto trimestre de 2016, el ingreso personal disponible observó un incremento por un monto aproximado de 130 mil 200 millones de dólares, equivalente a 3.7%, cifra por debajo si se le compara con un aumento registrado por 141 mil 500 millones de dólares, o 4.1%, registrado en el tercer trimestre. El ingreso personal disponible, valuado en términos reales, aumentó 1.5% en el cuarto trimestre del año, en comparación con un aumento de 2.6% observado en los tres meses previos.

El ahorro personal, es decir, el ingreso personal disponible menos los gastos personales, ascendió a 791 mil 200 millones de dólares en el cuarto trimestre de 2016, en comparación con los 818 mil 100 millones de dólares registrados en el trimestre previo. La tasa de ahorro personal —es decir, el ahorro personal como porcentaje del ingreso personal disponible— fue 5.6% en el cuarto trimestre, cifra cercana al 5.8% observada en el período anterior.

## El PIB anual para 2016

El PIB real aumentó 1.6% en 2016 (es decir, desde el nivel anual de 2015 hasta el nivel anual de 2016), en comparación con un aumento de 2.6% registrado en 2015.



FUENTE: *Bureau of Economic Analysis.*

El aumento del PIB real durante 2016 reflejó las contribuciones positivas del GCP, la inversión fija residencial, el gasto del gobierno estatal y local, las exportaciones, así como el gasto del gobierno federal, que fueron parcialmente compensados por las contribuciones negativas de la inversión privada en inventarios y de la inversión fija no residencial. Las importaciones, consideradas como una sustracción en el cálculo del PIB, crecieron.

La desaceleración del PIB real de 2015 a 2016 reflejó un descenso de la inversión en inventarios privados, reducciones del GCP, un descenso tanto en la inversión fija no residencial como de la inversión fija residencial, así como del gasto de los gobiernos estatales y locales, comportamientos compensados por una desaceleración de las importaciones e incrementos en el gasto del gobierno federal y en las exportaciones.

El PIB valuado en dólares corrientes creció 2.9%, equivalente a 530 mil 300 millones de dólares durante 2016, con lo que se ubicó en un nivel de 18 billones 566 mil 9 millones, cifra por debajo si se le compara con el aumento observado de 3.7%, o 643 mil 500 millones, en 2015.

El índice de precios de las compras internas brutas aumentó uno por ciento en 2016, dato que contrasta con un aumento de 0.4% registrado en 2015.

Durante el año 2016 (esto es, medido desde el cuarto trimestre de 2015 al cuarto trimestre de 2016), el PIB real creció 1.9%, al mismo ritmo que lo registrado en 2015. El índice de precios de las compras internas brutas aumentó 1.5% durante 2016, en cifra que contrasta en comparación con un aumento de 0.4% observado durante 2015.

**Fuente de información:**

[https://www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/2017/gdp4q16\\_adv.htm](https://www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/2017/gdp4q16_adv.htm)

Para tener acceso a información relacionada visite:

[http://www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/2016/pdf/gdp3q16\\_adv.pdf](http://www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/2016/pdf/gdp3q16_adv.pdf)

**Meta de crecimiento de 4% de Trump es más fácil de decir que lograr (Sentido Común)**

El 10 de febrero de 2016, la revista electrónica Sentido Común informó que el Presidente Donald Trump está proyectando un crecimiento económico anual de 4% en Estados Unidos de Norteamérica, una meta que no es realista o, si es factible, probablemente se lograría a expensas de una inflación más alta y un mayor déficit.

La lectura inicial del Departamento de Comercio del Producto Interno Bruto (PIB) del cuarto trimestre, que se publicó, demostró cuánto terreno aún tiene que avanzar la economía para acercarse a la meta de Trump.

Economistas encuestados por el diario *The Wall Street Journal* calcularon que el PIB avanzó a una tasa anual de 2.2% en los últimos tres meses de 2016, por debajo del 3.5%

registrado en el tercer trimestre. Eso cerró otro año inconsistente de crecimiento de aproximadamente 2%, extendiendo lo que ha sido la expansión económica más reducida en la era de la posguerra.

La mejoría continua en el gasto de los consumidores y una mejor inversión de las empresas en equipos y propiedad intelectual son áreas clave a observar en el informe. Pero a más largo plazo, ¿cuán difícil será lograr que la economía vuelva a crecer a 4%?

Tome en cuenta que desde la crisis financiera sólo ha habido dos trimestres en los que el crecimiento del PIB superó 4% en términos anualizados --el cuarto trimestre de 2011, un repunte tras la degradación crediticia de la deuda de Estados Unidos de Norteamérica; y el tercer trimestre de 2014, que fue apoyado por el aumento inusualmente mayúsculo en el gasto militar.

La economía no ha superado el crecimiento de 3% en un año completo desde 2005. Además, no ha registrado un crecimiento de 4% desde 2000. La última vez que creció cuando menos esa cantidad durante una expansión total fue en la década de los ochenta, con el crecimiento debilitándose en cada ciclo posterior. En general, desde 1950, la economía de Estados Unidos ha crecido en promedio cercano a una tasa anual de 3%.

Ciertamente, los planes de Trump de reforzar el gasto en infraestructura, reducir los impuestos corporativos, renegociar los acuerdos comerciales y relajar las regulaciones deberían, en teoría, darle un impulso a la economía. Pero estas políticas no pueden lograr gran cosa.

A principios del mes pasado, el Banco Mundial dijo que los planes de Trump de reducir los impuestos a las personas físicas y corporativas podrían impulsar el crecimiento de Estados Unidos en 0.3 puntos porcentuales este año y 0.8 puntos porcentuales en 2018. En general, el banco prevé un crecimiento estadounidense de 2.5% este año y 2.9% el siguiente.

En un informe aparte, la Oficina de Presupuesto del Congreso proyecta un crecimiento de alrededor de 2% en la próxima década. A finales del año pasado, el Comité para un Presupuesto Federal Responsable consideró que el crecimiento del 4% “es casi imposible de lograr durante un período sostenido, sin los factores transformadores que están fuera del control del gobierno”.

Por supuesto, la economía estadounidense está lejos de estar en ruinas. El constante crecimiento del empleo y el aumento de los salarios se han visto acompañados de una mejoría en las lecturas de las manufacturas, la vivienda y la producción industrial. El optimismo de las pequeñas empresas y la confianza general del consumidor han aumentado desde las elecciones.

Todo esto ha contribuido a que el *Economic Surprise Index* (Índice de Sorpresas Económicas) de *Citigroup* haya subido a su nivel más alto registrado desde septiembre de 2014. El indicador, que mide cómo los datos económicos se están desempeñando en relación con las expectativas, ha ido mejorando constantemente después de haber estado profundamente negativo hace un año.

Las expectativas son bastante altas, sin embargo el poder del pensamiento positivo tiene sus limitaciones.

**Fuente de información:**

<http://www.sentidocomun.com.mx/articulo.phtml?id=38796>

### **Anuncio de Política Monetaria (FOMC)**

El 1° de febrero de 2017, el Sistema de la Reserva Federal (Fed) de los Estados Unidos de Norteamérica dio a conocer el “Anuncio de Política Monetaria” del Comité Federal de Mercado Abierto. A continuación se presenta el contenido.

La información recibida desde que el Comité Federal de Mercado Abierto se reunió en diciembre indica que el mercado de trabajo ha seguido fortaleciéndose y que la actividad económica ha seguido expandiéndose a un ritmo moderado. Los aumentos de puestos de trabajo se mantuvieron sólidos y la tasa de desempleo se mantuvo cerca de su mínimo reciente. El gasto de los hogares ha seguido aumentando moderadamente, mientras que la inversión fija empresarial se ha mantenido suave. Las medidas de confianza de los consumidores y las empresas han mejorado últimamente. La inflación aumentó en los últimos trimestres, pero sigue estando por debajo del objetivo del Comité de un plazo más largo del 2%. Las medidas de compensación por inflación basadas en el mercado siguen siendo bajas. La mayoría de las medidas basadas en encuestas de las expectativas de inflación a más largo plazo se modifican poco, en equilibrio.

De conformidad con su mandato estatutario, el Comité procura fomentar el máximo empleo y la estabilidad de precios. El Comité espera que, con ajustes graduales en la orientación de la política monetaria, la actividad económica se amplíe a un ritmo moderado, las condiciones del mercado de trabajo se fortalecerán un poco más y la inflación aumentará al 2% a mediano plazo. Los riesgos a corto plazo para las perspectivas económicas parecen estar aproximadamente equilibradas. El Comité sigue vigilando de cerca los indicadores de inflación y la evolución económica y financiera mundial.

En vista de las condiciones del mercado de trabajo y la inflación, el Comité decidió mantener el rango objetivo para la tasa de fondos federales de 0.50 a 0.75%. La postura de la política monetaria sigue siendo acomodaticia, apoyando así un mayor fortalecimiento de las condiciones del mercado de trabajo y un retorno a la inflación de 2 por ciento.



Al determinar el calendario y el tamaño de los futuros ajustes del rango objetivo para la tasa de los fondos federales, el Comité evaluará las condiciones económicas realizadas y esperadas en relación con sus objetivos de empleo máximo e inflación del 2%. Esta evaluación tendrá en cuenta una amplia gama de información, incluida la medición de las condiciones del mercado de trabajo, los indicadores de las presiones inflacionarias y las expectativas de inflación y las lecturas sobre la evolución financiera internacional. A la luz del actual déficit de inflación del 2%, el Comité vigilará cuidadosamente el progreso real y esperado hacia su meta de inflación.

El Comité espera que las condiciones económicas evolucionen de una manera que sólo garantice aumentos graduales en la tasa de los fondos federales. Es probable que la tasa de fondos federales permanezca, por algún tiempo, por debajo de los niveles que se espera que prevalezcan a largo plazo. Sin embargo, la trayectoria real de la tarifa de fondos federales dependerá de la perspectiva económica según lo informado por los datos recientes.

El Comité mantiene su actual política de reinversión de pagos de capital de sus tenencias de deuda de agencias y de títulos respaldados por hipotecas de agencias en valores respaldados por hipotecas de agencias y de títulos del Tesoro en subasta y prevé hacerlo hasta la normalización del nivel de la tasa de fondos federales está muy avanzada. Esta política, al mantener las tenencias de títulos a largo plazo del Comité en niveles considerables, debería ayudar a mantener condiciones financieras acomodaticias.

Las votaciones para la acción de política monetaria del FOMC fueron: Janet L. Yellen, Presidenta; William C. Dudley, Vicepresidente; Lael Brainard; Charles L. Evans; Stanley Fischer; Patrick Harker; Robert S. Kaplan; Neel Kashkari; Jerome H. Powell; Y Daniel K. Tarullo.

**Fuente de información:**

<https://www.federalreserve.gov/newsevents/press/monetary/20170201a.htm>

## **La Unión Europea y Estados Unidos de Norteamérica publican una valoración sobre el estado actual de la ATCI (CE)**

El 17 de enero de 2017, la Comisión Europea (CE) publicó en Bruselas, Bélgica, el artículo “La Unión Europea y Estados Unidos de Norteamérica publican una valoración sobre el estado actual de la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (ATCI)”. A continuación se presenta el contenido.

La comisaria Cecilia Malmström y el Representante de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica, Michael Froman, han publicado hoy una valoración conjunta de los progresos realizados en las negociaciones para una Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (ATCI) desde el inicio de las negociaciones en julio de 2013.

La comisaria Malmström ha declarado: “Como ya se acordó con los Estados miembro en el último Consejo de Comercio de noviembre, el objeto de esta valoración es presentar en líneas generales el punto en el que se encuentran las negociaciones comerciales entre la Unión Europea (UE) y Estados Unidos de Norteamérica, en consonancia con nuestra política de mayor transparencia con respecto a dichas negociaciones. La UE ha hecho todo lo posible para tratar de alcanzar un acuerdo equilibrado, ambicioso y de alto nivel con beneficios claros para los ciudadanos, las comunidades locales y las empresas. Hemos logrado progresos concretos considerables, como se pone de manifiesto en este resumen. Espero con interés la oportunidad de dialogar con la próxima administración estadounidense sobre el futuro de las relaciones comerciales transatlánticas”.

El informe conjunto de la Unión Europea y Estados Unidos de Norteamérica describe en líneas generales los progresos realizados en todos los aspectos de las negociaciones, en particular, la mejora del acceso a los mercados para las empresas europeas y estadounidenses, la simplificación de las reglamentaciones técnicas sin reducir el nivel de protección y las normas mundiales del comercio, incluido el desarrollo sostenible, el trabajo y el medio ambiente, con un capítulo específico dedicado a las empresas más

pequeñas. Además de presentar el consenso alcanzado, el informe también identifica los ámbitos en los que se debe seguir trabajando para resolver las diferencias, incluidos la mejora del acceso a los mercados de contratación pública, una mayor protección de las inversiones que preserve el derecho a regular y la aproximación de los enfoques relativos a las marcas y las indicaciones geográficas.

Durante los últimos años, la Comisión ha publicado las propuestas presentadas por la UE en las negociaciones de la ATCI, junto con los informes de las diferentes rondas de negociación y los documentos de posición, y ha llevado a cabo una amplia consulta con la sociedad civil, de modo que las negociaciones comerciales Unión Europea - Estados Unidos de Norteamérica son las negociaciones bilaterales más transparentes jamás realizadas.

Por otra parte, las conversaciones también se han traducido en una reforma de las disposiciones de la UE en materia de protección de las inversiones en los acuerdos comerciales, sobre la base de un amplio diálogo con las partes interesadas, incluida una consulta pública. En noviembre de 2015, la Comisión presentó una nueva propuesta para sustituir el modelo obsoleto de resolución de litigios entre inversionistas y Estados (ISDS) por un sistema de tribunales de inversiones (STI) moderno y transparente que proteja eficazmente las inversiones, respetando plenamente el derecho de los gobiernos a regular.

Los motivos económicos y estratégicos para un acuerdo entre las dos mayores economías industriales avanzadas del mundo siguen siendo importantes. En los últimos tres años, se han hecho progresos significativos para alcanzar un acuerdo equilibrado y de alto nivel que estimule el crecimiento, aumente la competitividad y cree puestos de trabajo a ambos lados del Atlántico.

**Fuente de información:**

[http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-17-49\\_es.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-49_es.htm)

Para tener acceso a información relacionada visite:

[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/january/tradoc\\_155242.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/january/tradoc_155242.pdf)

### **Cómo pueden sobrevivir a Trump los aliados asiáticos de Estados Unidos de Norteamérica (PS)**

El 24 de enero de 2017, la organización Project Syndicate (PS) publicó los comentarios de Anne-Marie Slaughter y Mira Rapp-Hooper<sup>2</sup> sobre la manera en que los aliados asiáticos de Estados Unidos de Norteamérica puedan sobrevivir al nuevo presidente estadounidense. A continuación se presenta la información.

A juzgar por el comportamiento del presidente de Estados Unidos de Norteamérica, Donald Trump, desde su elección, y por el mensaje explícitamente aislacionista de su discurso de asunción, parece prudente suponer que la política exterior de su administración cambiará drásticamente muchas presunciones de larga data sobre el papel de Estados Unidos de Norteamérica en el mundo. Esto puede ser particularmente inquietante para los aliados asiáticos de Estados Unidos de Norteamérica.

Es demasiado pronto para decir qué significará exactamente la presidencia del mandatario estadounidense para Asia. El espectro de posibilidades es amplio. Él puede revertir el “pivote” estratégico del anterior presidente frente a Asia, sumiendo a la región en el caos. Puede mantener un foco en Asia, pero con una estrategia más militarizada. O puede sumarse a China y crear una suerte de G2 de las mayores potencias del mundo.

En cualquier caso, resulta evidente que después de décadas de una amplia continuidad—desde que el presidente Richard Nixon y su asesor de seguridad nacional, Henry Kissinger, hicieron su viaje sorpresivo a China en 1972— la política de Estados Unidos de Norteamérica hacia China es un interrogante. Los países que dependen de las

---

<sup>2</sup> Anne-Marie Slaughter fue directora de planificación de políticas en el Departamento de Estado de Estados Unidos de Norteamérica (2009-2011), ahora es presidenta y directora ejecutiva del *think tank* New America, Profesora Emérita de Política y Asuntos Internacionales de la Universidad de Princeton y autora de “Negocios inconclusos: Mujeres, Hombres, Trabajo, Familia”. Mira Rapp-Hooper es Senior Asociado del Programa de Seguridad de Asia-Pacífico en el Centro para una Nueva Seguridad Americana.

garantías de seguridad de Estados Unidos de Norteamérica para su defensa —como Japón, Corea del Sur y Australia— están sumamente preocupados.

Muchos países asiáticos, a través de un involucramiento político profundo y predecible con Estados Unidos de Norteamérica, se han acostumbrado al compromiso de Estados Unidos de Norteamérica con su seguridad. Y, a diferencia de los acuerdos de seguridad multilaterales como la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), las alianzas asiáticas de Estados Unidos de Norteamérica están basadas en pactos bilaterales individuales. Como consecuencia de ello, estos países son particularmente vulnerables a las vicisitudes del nuevo presidente estadounidense.

Las alianzas bilaterales maximizan el control que una gran potencia puede ejercer sobre aliados más pequeños, mientras que los acuerdos multilaterales distribuyen el poder y la influencia de manera más equitativa. Y esto precisamente funciona así en Asia: Estados Unidos de Norteamérica está en el centro de un sistema radial y otros países están conectados entre sí únicamente a través de ese centro. Esa estructura, conocida como red en estrella, funciona bien para coordinar la actividad o acumular recursos.

Como sostuvo el politólogo Victor Cha antes de la elección, los cambios en las capacidades regionales, el surgimiento de nuevas amenazas y desafíos y la difusión de la conectividad en el siglo XXI favorecen una nueva estructura de seguridad más multilateral en Asia. La sospecha por parte del presidente estadounidense de las instituciones multilaterales —y su reticencia a absorber los costos de la persuasión, los pagos complementarios y la organización que exige el liderazgo centralizado— hace que ese cambio sea más imperioso aún.

En lugar de caer en la desesperación, los aliados asiáticos de Estados Unidos de Norteamérica deberían tomar las riendas de la situación y empezar a tejer redes. Al forjar e institucionalizar lazos entre ellos, los aliados de Estados Unidos de Norteamérica en Asia pueden reformular su red de seguridad regional y pasar de un

patrón en estrella centrado en Estados Unidos de Norteamérica a un patrón más parecido a una malla, en el cual estén conectados entre sí como lo están a Estados Unidos de Norteamérica. Un sistema de esta naturaleza puede fortalecer la estabilidad para los tiempos inestables, de tres maneras vitales.

Primero, si Estados Unidos de Norteamérica no cumple con sus compromisos regionales —por ejemplo, involucrarse en la construcción de capacidad con socios que enfrentan la reivindicación agresiva por parte de China de reclamos territoriales en el Mar de la China—, las asociaciones interconectadas pueden ayudar a los aliados a compensar esta situación. Japón, Australia y Corea del Sur ya ofrecen asistencia de seguridad a países del sur de Asia sobre una base bilateral. Un mecanismo de coordinación multilateral les permitiría a esos países armonizar sus esfuerzos, impulsando así su capacidad para promover sus intereses de seguridad compartidos, aún si los recursos y el liderazgo de Estados Unidos de Norteamérica mermaran.

Es más, si los aliados en Asia son escépticos de las intenciones de Estados Unidos de Norteamérica, las asociaciones interconectadas pueden darles la capacidad para exigir una mayor transparencia. Estados Unidos de Norteamérica normalmente discute cuestiones sensibles de defensa y derechos humanos vinculadas a Corea del Norte con sus aliados en Japón y Corea del Sur, pero sólo de manera separada. Eso hace que estos países dependan de Estados Unidos de Norteamérica tanto en materia de información como de capacidades.

Sin embargo, si lidiaran con Corea del Norte en un entorno trilateral, Corea del Sur y Japón podrían triangular la información que reciben de Estados Unidos y aumentar su influencia a la hora de formular una respuesta. El reciente acuerdo GSOMIA que sellaron con el objetivo de compartir inteligencia es un paso importante para promover esa transparencia a través de la construcción de redes.

De la misma manera, una estrategia interconectada de estas características podría poner a los países asiáticos en una posición mucho más fuerte para contener a Estados Unidos de Norteamérica si la administración Trump tomara medidas desestabilizadoras en la región, como exacerbar las tensiones con China. El presidente estadounidense ya sembró dudas sobre su compromiso con la política de “una sola China” —inclusive al aceptar un llamado de felicitaciones de la presidenta de Taiwán después de la elección— y amenazó con imponer aranceles elevados a China, a quien acusó (erróneamente) de devaluar su moneda con el objetivo de obtener una ventaja comercial.

China ha dicho que si el presidente estadounidense no se aparta de este sendero responderá del mismo modo. Nada de esto sería bueno para los aliados de Estados Unidos de Norteamérica.

Por supuesto, si uno de los aliados relativamente pequeños de Estados Unidos de Norteamérica intentara confrontar a Estados Unidos de Norteamérica por sus acciones, enfrentaría costos elevados y una baja probabilidad de éxito. Pero si múltiples aliados trabajaran en conjunto, a través de instituciones internacionales y de un diálogo multilateral, podrían estar en condiciones de persuadir a la actual administración estadounidense de cambiar su rumbo, sin perjudicar sus propios intereses vitales.

La buena noticia es que los aliados asiáticos de Estados Unidos de Norteamérica no tendrían que empezar de cero. En los últimos años, ya ha tenido lugar cierta construcción de redes de manera orgánica. Japón ha sellado acuerdos económicos y de seguridad bilaterales con las Filipinas y Australia. La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático no es simplemente una organización profundamente interconectada; también ha venido cultivando de manera activa relaciones con sus vecinos del noreste de Asia a través de un conjunto de acuerdos bilaterales y multilaterales.

La anterior administración estadounidense reconoció esta tendencia. En 2016, comenzó a promover la idea de una “red de seguridad ejemplar” en Asia —un eslogan que improbablemente sobreviva a la presidencia de Trump—. Obama también ha llevado a cabo encuentros trilaterales con Japón y Corea del Sur.

Las redes tipo malla son sumamente resilientes, porque ningún nodo individual es crítico para la supervivencia de la estructura —si un eslabón se rompe, la estructura de todas maneras sobrevive—. Se usa la lógica para diseñar todo desde cercos hasta redes de pesca. Es hora de aplicarla a los acuerdos de seguridad asiáticos. Si dan los pasos correctos, los aliados asiáticos de Estados Unidos de Norteamérica pueden emerger de la era Trump más resilientes y seguros que nunca.

**Fuente de información:**

<https://www.project-syndicate.org/commentary/trump-security-guarantees-asia-allies-by-anne-marie-slaughter-and-mira-rapp-hooper-2017-01/spanish>

**Crisis y debates sobre globalización en Europa y los Estados Unidos de Norteamérica: Implicaciones para América Latina (CEPAL)**

En enero de 2017, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) publicó el documento “Crisis y debates sobre globalización en Europa y los Estados Unidos de Norteamérica: Implicaciones para América Latina” a continuación se presenta la información.

**Resumen**

Este artículo repasa las principales características del ya largo ciclo de la “nueva normalidad” de las economías de la OCDE, esto es, bajo crecimiento, baja inversión, lenta productividad y salarios reales estancados o declinantes, con bajas tasas de inflación y de interés y persistencia de elevados niveles de endeudamiento. Se trataría



de un crecimiento anémico, derivado tanto de los impactos de la crisis financiera como del mix de políticas que se ha utilizado para combatirla. Un impacto adicional es una notable e inédita desaceleración del comercio internacional.

Se revisa luego cómo este escenario ha agudizado una tendencia de varias décadas de concentración del ingreso y drástico incremento en la desigualdad en las economías de la OCDE, dando origen a fuertes sentimientos anti-globalización y de pérdida de confianza en las élites tradicionales, bien reflejados en el *Brexit* y en la victoria de Trump. A continuación, se examina el interesante debate que al respecto surge en Europa y Estados Unidos de Norteamérica sobre las características y los límites de la actual fase de la globalización, mencionando aquellos aspectos que habría que reformar y las sugerencias precisas de política económica que habría que adoptar para superar la crisis financiera, recuperar mayores niveles de crecimiento y reducir las desigualdades.

En el capítulo final, se sugiere que seguir de cerca este debate es de la mayor importancia para la región. En efecto, en última instancia, lo que allí se está debatiendo allí es el futuro de la teoría económica, las nuevas opciones de política económica y el rebalanceo de la ecuación Estado-mercado. Por tanto, las nuevas avenidas del crecimiento con igualdad y del desarrollo sustentable en América Latina y el Caribe necesariamente recogerán los resultados de este debate. El llamado principal alude a seguir muy de cerca este debate, a construir posturas regionales en los principales temas globales y, en fin, a prepararnos para la próxima crisis global, fortaleciendo el mercado regional, la cooperación financiera y las iniciativas conjuntas en materia de innovación y tecnología.

## **Introducción**

Tras la crisis financiera de 2007-2008, las economías industrializadas no logran recuperarse. Más aún, los indicadores de inversión y productividad continúan bastante deprimidos. A los propios efectos de la crisis se agregan los de las políticas económicas

aplicadas para lidiar con ella. De este modo, el lapso 2008-2018 se está convirtiendo en una década de cuasi-estancamiento en las economías industrializadas. El comercio internacional, tributario de esta “nueva normalidad”, se muestra aún más plano que el crecimiento económico, dando origen a un lustro inédito de rezago del comercio respecto de la producción mundial.

Este complejo escenario económico en las naciones industrializadas coincide con un momento también inédito de concentración en el ingreso y la riqueza. Éste es el telón de fondo del descontento con la globalización que crece en esas economías. Sobre esta base, empiezan a ganar presencia actitudes anti-comercio, anti-globalización y anti-migración, temas que erróneamente se los concibe como un fenómeno único. Se debilita entonces no sólo el apoyo a iniciativas comerciales, como el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) y la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP), sino que también se erosiona la legitimidad de las élites políticas y económicas.

Es en ese contexto en que está surgiendo un interesante debate no sólo para modificar el mix de política económica para salir de la crisis, sino también para reducir las importantes brechas de desigualdad en las economías centrales. Surgen así enfoques novedosos, tanto en lo referente a iniciativas redistributivas como a una nueva ecuación entre estado y mercado para la fase siguiente del capitalismo y la globalización. Seguir ese debate puede ser particularmente interesante para América Latina, pues ello puede contribuir a generar nuevos sentidos comunes respecto del accionar de las políticas públicas, incluyendo refrescantes reflexiones sobre política fiscal y tributaria, así como sobre los temas de innovación y productividad.

El objetivo de este documento es presentar un diagnóstico actualizado del estado y las perspectivas de las economías industrializadas y del debate en torno a las características de la eventual nueva globalización. El documento concluye con un apartado que lista algunos de los desafíos que dicho debate puede sugerir para la región.

## **I. Economía mundial: un corto plazo inquietante en las economías centrales**

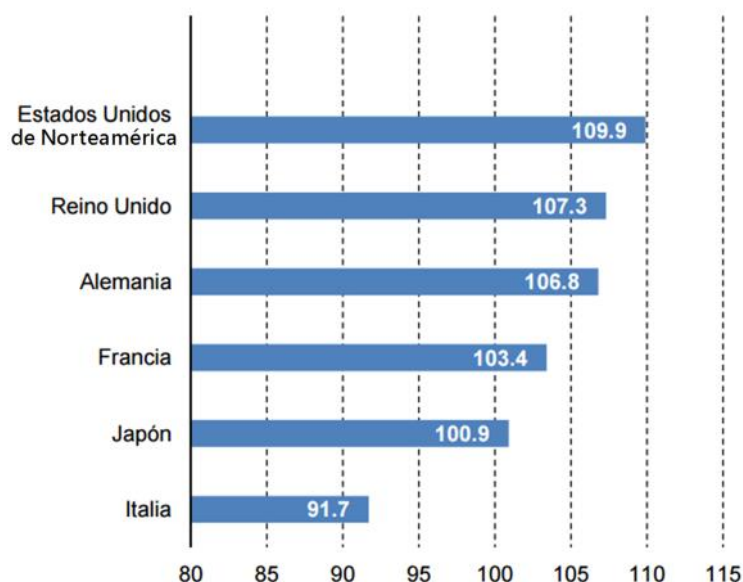
### **A. La economía mundial sigue con un ritmo de expansión decepcionante**

Entre las economías avanzadas, Estados Unidos de Norteamérica creció sólo 1.1% promedio en los tres primeros trimestres de 2016, en tanto la OCDE proyecta un crecimiento de sólo 1.4% para la economía estadounidense en ese mismo año y de 2.1% para 2017. El PIB mundial crece al 2.5% anual entre 2012 y 2015, y 2016 no será distinto. En la mayoría de la eurozona, el crecimiento potencial sigue por debajo de 1%. En Japón, la “Abenomics” se está quedando sin fuerza. La economía viene frenada desde mediados de 2015 y ya está cerca de la recesión.

En el Reino Unido, la incertidumbre causada por el resultado del referendo de junio sobre la permanencia en la Unión Europea (*Brexit*) hace que las principales empresas difieran la contratación de personal y la inversión de capital. El Banco de Inglaterra rebajó su estimación de crecimiento para 2017 de 2.3 a 0.8%, en tanto el déficit en cuenta corriente de casi 5% del PIB encontrará más dificultades para financiarse, dado el menor atractivo en los activos ingleses que impone la depreciación de la libra esterlina en relación al dólar y a otras monedas de reserva.

La recuperación económica en las principales seis economías desarrolladas ha sido mínima. En el caso más dinámico, Estados Unidos de Norteamérica, el promedio de crecimiento 2007-2015 fue de 1.2% anual, en tanto Japón sigue con el mismo PIB de 2007 e Italia está 8 puntos bajo el nivel del PIB de 2007 (véase el gráfico siguiente).

**PAÍSES SELECCIONADOS: PIB EN 2015**  
**-En índices, 2007=100-**

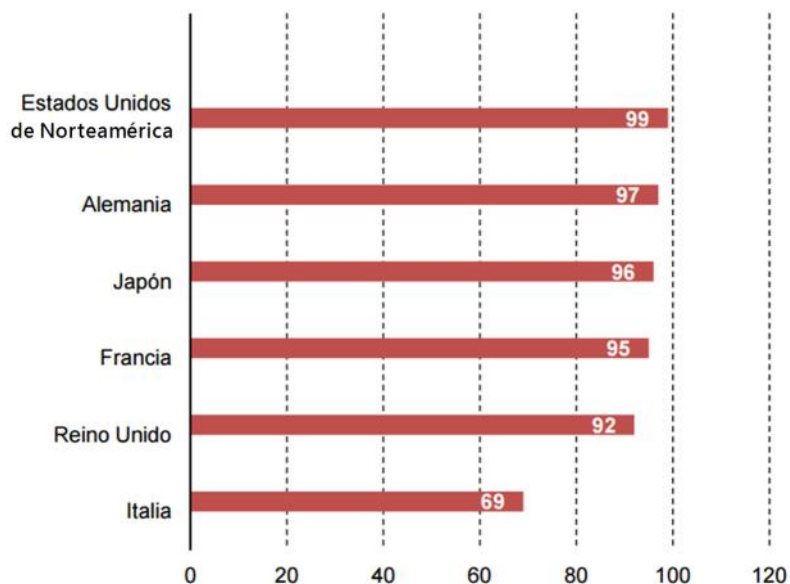


FUENTE: Fondo Monetario Internacional, *World Economic Outlook Database*, julio de 2016.

La economía alemana creció un modesto 0.4% en el segundo trimestre de 2016. Según un portavoz del banco ING, el talón de Aquiles de la economía alemana es la falta de inversión y esa mayor inversión no se conseguirá sin mayor apoyo fiscal. Señaló asimismo que ello sería necesario no sólo para Alemania sino que para el resto de Europa (“*German GDP growth slows to 0.4 in Q2*”, *Financial Times*, 24 August, 2016).

El dato de la evolución de la inversión es aún más dramático: luego de ocho años, ninguna de estas seis economías ha recuperado el nivel real de inversión de 2007, siendo el caso italiano el más negativo (véase el gráfico siguiente). En efecto, la inversión italiana en 2015 fue 31% inferior a la de 2007. Pero incluso en casos de crecimiento elogiados en la zona euro, Alemania y Reino Unido, la inversión real aún está a 4 y 5 puntos de la conseguida hace 8 años, respectivamente. Sólo Estados Unidos de Norteamérica ha conseguido apenas volver al nivel de inversión de hace 8 años. Asimismo, en las seis economías el coeficiente de inversión es hoy menor que en la inmediata precrisis (véase el cuadro siguiente).

**PAÍSES SELECCIONADOS: formación bruta de capital fijo en  
2015**  
-En índices, 2007=100-



FUENTE: Fondo Monetario Internacional, *World Economic Outlook Database*, julio de 2016.

**PAÍSES SELECCIONADOS: COEFICIENTE  
DE INVERSIÓN, 2007 Y 2015**  
-En porcentajes del PIB-

	2007	2015
Estados Unidos de Norteamérica	22.3	20.2
Alemania	20.7	18.8
Francia	24.1	21.4
Reino Unido	19.2	17.1
Italia	22.2	16.7
Japón	22.8	22.0

FUENTE: Fondo Monetario Internacional, *World Economic Outlook Database*, julio de 2016.

La caída en la inversión es la principal muestra del fracaso de la política económica adoptada en las economías industrializadas para enfrentar la crisis financiera y sus ya largas repercusiones. No es posible aspirar a una recuperación económica duradera con menores niveles de inversión que hace 8 años. Esta caída brusca y persistente de la

inversión es también la explicación del menor producto potencial, del estancamiento en la productividad y de la histéresis asociada a un ciclo largo de bajo crecimiento.

En materia de productividad, el dato también es desalentador. En la economía de mejor comportamiento en la OCDE, Estados Unidos de Norteamérica, la productividad por hora trabajada creció sólo 1.3% anual entre 2005 y 2015, en tanto lo hacía a un 3% anual entre 1995 y 2005. En los doce meses que van entre el segundo trimestre de 2015 y el de 2016, esa productividad ha caído 0.4%. La productividad del trabajo, al final del segundo trimestre de 2016, suma tres trimestres consecutivos de caída, el ciclo más largo de caída desde los años 70 (Fleming, 2016). A su vez, la productividad total de factores (PTF) creció sólo 0.2% en 2015, en tanto la misma variable mostraba una expansión anual de 1.1% en las dos décadas previas a la crisis (*“Econundrum. American Business Investment”, The Economist, August, 27, 2016*).

En síntesis, los datos últimos del FMI y la OCDE confirman que durante 2016 y 2017 la economía mundial mantendría el mismo comportamiento de los últimos cinco años. El crecimiento norteamericano seguirá bordeando el 2%; la zona euro crecerá en torno a 1.5%; y Japón menos de medio punto.

## **B. Lenta evolución de las economías industrializadas en 2016**

A comienzos de 2016, la economía mundial enfrentó un nuevo período de intensa volatilidad en los mercados financieros, marcado por la brusca caída de los precios de las acciones y otros activos riesgosos. Las principales causas radicaban en la preocupación por un aterrizaje forzoso de la economía china, el posible decaimiento del crecimiento en Estados Unidos de Norteamérica (en un momento en que la Reserva Federal comenzaba a elevar las tasas de interés), los temores por la escalada en el conflicto saudí-iraní, y las señales —principalmente el desplome de los precios del petróleo y las materias primas— de una intensa debilidad en la demanda mundial (FMI, WEO Update, July 2016).

Desde marzo a junio, la economía mundial dio muestras de cierta reanimación, tanto en la zona euro como en China, en este último caso por un repunte en la inversión en infraestructura. De este modo, el segundo trimestre evidenció una recuperación en los mercados petroleros y financieros y en la zona euro, un crecimiento que, si bien seguía siendo muy bajo, era mayor al esperado. Por otra parte, en los casos de Brasil y Rusia surgían señales de moderación en la caída de la actividad económica.

Ya en el segundo semestre, sin embargo, tanto el resultado del *Brexit* como el tono marcadamente proteccionista de las primarias presidenciales en Estados Unidos de Norteamérica contribuyeron a elevar los riesgos en la economía global. De este modo, el segundo semestre de 2016 se inserta en un escenario poco alentador: un período demasiado largo de crecimiento muy bajo en la OCDE, con lenta productividad, contracción de la inversión, inflación bajo la meta, capacidad ociosa y elevado desempleo en la zona euro. En los países emergentes, por su parte, la desaceleración también prevalecía, con un debilitamiento generalizado de la inversión en las economías productoras de materias primas.

El FMI, en un informe reciente, junto con volver a comprobar un ritmo modesto de crecimiento en la economía mundial, detecta que siguen predominando los riesgos a la baja. Su balance indica que el largo período de crecimiento mediocre y bastante generalizado se prolongaría por el resto de la década (FMI, *WEO Update, July 2016*).

### **C. Persisten importantes incertidumbres**

Las economías industrializadas no logran su plena recuperación después de la crisis subprime, en tanto persisten importantes incertidumbres en la economía mundial. Entre éstas, se destacan las siguientes:

- Implicancias del *Brexit* sobre la UE y la economía global;

- debilidad de las bancas italiana y portuguesa, la que en un contexto de bajo crecimiento y tasas de interés bajas o negativas puede devenir en crisis financieras de proporciones muy superiores a la crisis griega;
- China, donde su crecimiento sigue con una excesiva dependencia del crédito y persisten burbujas inmobiliarias y bursátiles de cierta consideración; persiste una elevada deuda de gobiernos locales, la que termina afectando la calidad de la cartera de la banca estatal;
- amenazas proteccionistas y populistas derivadas del escenario político que imponen los fenómenos Brexit/Trump/Le Pen y otros;
- la masiva llegada de refugiados a la UE, que no sólo demanda importantes recursos para atenderlos sino que —más que nada— fortalece las posiciones políticas anti-inmigración en las elecciones.

La interacción de estos fenómenos genera un elevado grado de riesgo e incertidumbre en la economía mundial, expresándose en tensiones sobre los movimientos financieros, toda vez que los riesgos fundamentales no han desaparecido. En efecto, como lo recuerda *The Economist*, subsiste el riesgo asociado a tres macro-temas financieros: i) el estado de la banca china, con un conjunto amplio de malas deudas de los gobiernos locales y una marcada opacidad en la banca estatal; ii) la debilidad ya crónica de la zona euro, con 19 economías con stress financiero y una moneda común que obliga a aquellas economías con déficit externo a actuar con el patrón cambiario de una economía (Alemania) con superávit externo, y iii) lo más importante, el mercado de la vivienda en Estados Unidos de Norteamérica que, pese a importantes mejoras en los últimos tres años, continúa concentrando la mayor cuota de riesgo financiero (26 billones de dólares) en la economía global (*The Economist*, 2016c).



Por último, este escenario ocurre en un momento de estancamiento de las reformas estructurales en la OCDE y de las negociaciones comerciales en general. Al fracaso de la Ronda de Doha de la OMC se suman el anuncio del Presidente electo Donald Trump de que retirará a los Estados Unidos de Norteamérica del TPP y los crecientes obstáculos políticos para la continuidad de las negociaciones del TTIP entre ese país y la Unión Europea.

#### **D. Un crecimiento anémico que tiene como razón principal la crisis financiera y el mix de políticas para abordarla**

El crecimiento de la economía mundial (en moneda constante) cae del 3.8% anual (promedio de posguerra) a un 2.5% promedio en el lustro 2012-2016, guarismo que para el FMI y el Banco Mundial es peligrosamente cercano a la recesión. De hecho, si a esta modesta expansión se le excluye el comportamiento de China e India, la cifra se acerca al 1.5% anual.

En este escenario de bajo crecimiento, se reduce el producto potencial en las economías avanzadas y en las emergentes, por la elevada carga de la deuda pública y privada. La necesidad de reducir la deuda conduce a un proceso de desapalancamiento, el que se inició en Estados Unidos de Norteamérica, siguió luego en la UE y gradualmente se ha extendido hacia las economías emergentes. La modalidad con que ha operado este desapalancamiento impacta a la baja el nivel de actividad económica, reduciéndose el ritmo de expansión de la demanda agregada y del producto. Cae entonces el producto efectivo y como ésta marcada desaceleración dura ya demasiados años, la debilidad de la demanda agregada desestimula la inversión, reduciéndose también el producto potencial. Por lo tanto, producto de este desendeudamiento, el producto efectivo sigue anémico y por debajo del potencial (Roubini, 2016a).

De esta forma, en la mayoría de la zona euro, el producto potencial está bajo el 1%; esta zona acumula dos recesiones desde 2008 y está creciendo bajo el 1.5% anual. Japón

sigue lidiando con amenazas de recesión, mientras que la recuperación en Estados Unidos de Norteamérica es la más débil de la posguerra. Dos de los BRICS —Brasil y Rusia— están en recesión y China enfrenta una fuerte desaceleración. Ésta, a su vez, afecta el precio de los *commodities* y con ello el crecimiento de las economías exportadoras de materias primas, como las sudamericanas.

### **E. Causas que explican la actual anormalidad de la economía mundial**

Ya se ha mencionado que el crecimiento potencial de los países desarrollados y emergentes ha caído, debido a la carga de la elevada deuda privada y pública. A ello es necesario agregar el rápido envejecimiento poblacional en las economías de la OCDE y en China, así como diversas incertidumbres que limitan el gasto de capital. El envejecimiento de la población implica, por una parte, mayor ahorro y menor inversión y, por otra, una reducción de la fuerza de trabajo disponible, obligando a mayores niveles de productividad para mantener la misma tasa de crecimiento del producto.

La desaceleración china y el aumento en la oferta energética y de metales industriales (después de una exitosa exploración y sobreinversión en nueva capacidad) han debilitado los precios de las materias primas, afectando el crecimiento y el comercio exterior (exportaciones e importaciones) de las economías exportadoras de *commodities*.

El mix de políticas que se ha impuesto en Estados Unidos de Norteamérica y en la UE ha mostrado ser ineficiente para recuperar el crecimiento. Una reducción demasiado apresurada del gasto público en la mayoría de las economías avanzadas puso casi toda la carga de la reactivación sobre políticas monetarias heterodoxas, cuya idoneidad se ha mostrado decreciente, cuando no contraproducente. En efecto, la ideología conservadora impuso un mix inadecuado: excesivo ajuste fiscal y excesiva liquidez monetaria en condiciones de una trampa de liquidez, justo cuando el efecto de la política monetaria sobre el ingreso es nulo. En efecto, la trampa de liquidez descrita por Keynes

refleja bien la actual coyuntura en las economías avanzadas: insuficiente demanda agregada, precios estancados o en reducción y tasas de interés cercanas a cero. En esta situación, se altera la lógica macroeconómica normal y es preciso operar con otra óptica (Eichengreen, 2016).

El principal fracaso de esta política es su ineptitud para recuperar los niveles de inversión de precrisis, transcurridos ya 8 años desde la caída de *Lehman Brothers* en septiembre de 2008. Ello, pese a modificaciones sustantivas en la política monetaria, ámbito donde están operando instrumentos poco convencionales. De hecho, la distinción entre la política monetaria y la fiscal se ha desdibujado cada vez más. Es así como encontramos además de la expansión cuantitativa (*Quantitative Easing*), políticas con tasas de interés nulas, tasas de depósito negativas o intervención no esterilizada en el mercado cambiario, entre otras. En la actualidad, estas herramientas no convencionales de la política monetaria tienden a ser la norma en la mayoría de las economías avanzadas e incluso en varias economías emergentes (Roubini, 2016).

Un período tan largo de bajo crecimiento tiende a reducir el ritmo de crecimiento potencial, en un proceso de histéresis. Esto es así porque el desempleo duradero erosiona el capital humano y la capacitación de los trabajadores, mientras que un período largo de contracción de la inversión desactualiza el capital físico y las tecnologías en uso. Como la incorporación de innovaciones se realiza a través de bienes de capital nuevos, la escasez de inversión reduce en forma permanente el crecimiento de la productividad y, con ello, el potencial de crecimiento.

La histéresis no sólo afecta el crecimiento potencial; también debilita el crecimiento efectivo. Una desaceleración cíclica prolongada disminuye el potencial de crecimiento, agravando la debilidad cíclica, dado que el gasto se reduce en respuesta a la revisión a la baja de las expectativas. El gasto en inversión se reduce por las débiles expectativas de expansión de la demanda agregada, en tanto el gasto en consumo lo hace en virtud

de las mayores tasas de desempleo y del estancamiento o caída en los salarios reales (Roubini, 2016a).

Para el caso norteamericano, la evidencia indica que, a nivel macroeconómico, la inversión de las empresas depende básicamente del crecimiento futuro esperado de la demanda y no de la rentabilidad actual (Furman, 2015). Ello le permite decir a Laura Tyson que “la teoría del acelerador explica la mayor parte de la caída de la inversión empresarial en la OCDE post-2008” (Tyson, 2016). La lenta recuperación acentúa el rezago de la inversión ante las malas expectativas empresariales. La forma más eficaz de salir de este atolladero es reactivar la inversión pública. Sin embargo, este instrumento sigue proscrito por razones ideológicas. No sólo eso, sino que el pensamiento dominante (*mainstream*) ha llevado incluso a reducir la inversión pública, acentuando la brecha de inversión y profundizando el largo ciclo de bajo crecimiento.

Por lo tanto, luego de 8 años de activismo monetario, el crecimiento no se recupera y la inversión sigue bajo los niveles de 2007. En tanto, la inflación aún es demasiado baja y continúa cayendo en las economías avanzadas, pese a las políticas no convencionales de los bancos centrales y el vertiginoso aumento de sus balances (Roubini, 2016). El desafío actual para los bancos centrales es aumentar la inflación o incluso evitar la deflación. En la mayoría de las principales economías coinciden crecimiento anémico, tasas de interés mínimas o negativas y tasas de inflación bajo la meta. Simultáneamente, las tasas de interés a largo plazo han continuado descendiendo en los últimos años, con lo cual están afectando el rendimiento de largo plazo de las pensiones y de las compañías de seguros (*The Economist*, 2016c).

En opinión de Roubini (2016a), la relación causal tradicional entre la oferta monetaria y los precios se ha roto. Los bancos están acumulando la oferta monetaria adicional en forma de reservas excedentes en vez de prestarla. Con tan bajo crecimiento económico, las tasas de desempleo continúan siendo elevadas y esto reduce el poder de negociación

de los trabajadores. El persistente bajo crecimiento ha acentuado la generación de capacidad excedente en muchas industrias claves, retardando aún más la inversión e impulsando los precios a la baja. En sectores como el acero, vidrio y aluminio, la capacidad excedente se ha visto exacerbada por la sobreinversión china.

De este modo, la hiper-liquidez existente no ha conseguido reanimar la economía real. Sin embargo, sí ha conseguido activar burbujas de activos financieros. Se agudiza con esto una peligrosa asimetría: la economía real en la mayoría de las economías avanzadas y emergentes está gravemente enferma pero los mercados financieros mantienen un alto nivel de expansión, gracias a la generosa liquidez emitida por los bancos centrales. La pregunta es: ¿durante cuánto tiempo más pueden divergir los mercados financieros y la economía real? ¿No estaremos pavimentando el camino para la próxima crisis, momento en que los instrumentos para combatirla estarán agotados?

Hay otros dos factores muy relevantes en la explicación de este largo ciclo de bajo crecimiento y caída de la inversión en las economías centrales. Uno de ellos es el ajuste asimétrico de las economías deudoras y acreedoras. Las primeras venían gastando por encima de su ingreso, hasta que los mercados las obligaron a invertir la ecuación; pero a las segundas (las acreedoras), nada las obliga a aumentar el gasto y reducir el ahorro. Esto agrava el exceso global de ahorro y la falta global de inversión. El segundo factor es el aumento de la desigualdad en la distribución de los ingresos y de la riqueza, el que ha sido impulsado por la crisis y el mix de políticas con que se la ha abordado. Ese incremento en la desigualdad ha agravado el exceso global de ahorro, que es la contracara del déficit global de inversión. El tema del aumento de las desigualdades se tratará más adelante.

Por tanto, es altamente probable que durante tres años más a lo menos sigamos dentro de lo que el FMI llama “la nueva mediocridad”, lo que Larry Summers llama “estancamiento secular” y lo que en China se denomina la “nueva normalidad”

(Roubini, 2016). En cualquier caso, resulta sugerente que la economía mundial se vaya acostumbrando a una “normalidad” que incluye ya demasiados años de bajo crecimiento, brusca desaceleración en el comercio internacional, caída en la inversión, baja productividad e innovación, tasas de interés cercanas a cero o negativas, elevado desempleo en la UE y aumentos en la desigualdad en la mayoría de los países de la OCDE. Siendo este el escenario en el mundo industrializado, no debiera extrañar que la respuesta política tienda a reflejarse en fuertes reacciones desde la derecha y la izquierda contra el comercio internacional, la globalización, las migraciones, la innovación tecnológica y las políticas pro-mercado. Algunas de estas reacciones son populistas, otras no tanto. Pero lo central debiera ser la capacidad del sistema para entender este clamor y proceder en consecuencia, adoptando urgentemente las correcciones necesarias. Si estas no aparecen, allí sí empezaremos a conocer reacciones populistas de envergadura.

#### **F. El llamado de alerta de Lawrence Summers: el “estancamiento secular”**

En los últimos meses, Summers (2016) ha argumentado con particular fuerza en contra del “*mainstream*” dominante en la política económica de las principales economías industrializadas. Su argumento básico es que las autoridades económicas en Estados Unidos de Norteamérica, Europa y Japón no están diagnosticando bien el actual ciclo económico y, por ende, están equivocando el mix de política.

Summers nos recuerda el aporte de Alvin Hansen, discípulo de Keynes, quien a fines de los años 30 y en base a razones demográficas y al agotamiento de las oportunidades de inversión, proyectaba para Estados Unidos de Norteamérica una tendencia crónica a un exceso de ahorro por sobre la inversión. Esto conduciría a un lapso considerable de crecimiento bajo el potencial, incluyendo la posibilidad de sesgos deflacionarios (Hansen, 1939). La historia no validó este pronóstico, pero por una poderosa razón: el inicio de la Segunda Guerra Mundial, y con ella de un gigantesco gasto público que

absorbió los excedentes de ahorro, llevando incluso a considerables déficit públicos. De este modo, el desempleo estadounidense pasó de 11% en 1940 a 1% en 1942 (Summers, 2016).

Summers revive este enfoque y sugiere que el actual “estancamiento secular” de la economía global se caracterizaría por tendencias a un mayor ahorro, menor inversión, tasas de interés anormalmente bajas, una difícil sustentabilidad financiera, y como resultado, una tendencia al debilitamiento económico. En abono a su tesis, muestra que la tasa real de interés es cero o levemente negativa en Estados Unidos de Norteamérica, Japón y la UE y que las tasas en los bonos de largo plazo y las implícitas en los swaps indican que los mercados de esas economías han internalizado que, en los próximos diez años, sus respectivos bancos centrales no podrán cumplir con su objetivo de tasas de inflación no inferiores al 2%, pese a tasas de interés anormalmente bajas. Se trataría de un fenómeno agravado por la crisis financiera, pero que tiene raíces de más largo aliento. Summers se apoya en evidencia del Banco de Inglaterra que muestra que: i) la tasa real de interés de largo plazo ha caído 450 puntos base en los últimos 30 años, ii) no hay evidencia que permita pronosticar un cambio en esta tendencia en los próximos 15 años, y iii) la tasa global neutra de interés permanecerá baja y probablemente será inferior a 1% en el mediano y largo plazo (Banco de Inglaterra, 2015).

De acuerdo con esta evidencia, si se espera que predominen los incrementos de ahorro por sobre los de inversión, la tasa de interés deberá caer, alargando el actual ciclo de bajo crecimiento en las economías industrializadas. Para Summers (2016), las razones para el predominio de la propensión marginal al ahorro sobre su similar de la inversión son variadas: el mayor ahorro respondería a razones demográficas (envejecimiento), a mayor resistencia al endeudamiento luego de la prolongada crisis, al desendeudamiento de familias y empresas, al ahorro precautorio (mayor incertidumbre; acumulación de reservas en economías emergentes) y al incremento en la desigualdad (los ricos ahorran más que los pobres). A su vez, la tendencia marginal a una caída en la inversión

respondería a una caída en el precio relativo de los bienes de capital y a la menor inversión pública (Banco de Inglaterra, 2015).

Si bien este escenario de “estancamiento secular” cumple con varios de los criterios que se detectan en una situación de “trampa de liquidez”, Summers acota esta última a situaciones básicamente transitorias. Lo relevante de este enfoque es comprobar que: i) la fase de activismo monetario está agotada, ya dio lo que podía dar y ha perdido eficacia; y ii) la política económica debiera prepararse para la próxima recesión<sup>3</sup>, redefiniendo el mix de políticas. Ello, pues, en una eventual próxima recesión, el *stock* de instrumentos monetarios sería inútil, dada la actual tasa real de interés negativa y los elevados niveles de liquidez a que han conducido las políticas monetarias no convencionales. Lo anterior conduce a una necesaria revalorización de la política fiscal, particularmente recuperando los niveles de inversión pública en infraestructura y educación (Summers, 2016). Por cierto, esta mayor inversión pública debe ser financiada de un modo que no agregue desequilibrios pero, en cualquier caso, más inversión pública es hoy una pieza clave para recuperar el crecimiento y la demanda agregada en las economías industrializadas, reanimando la inversión privada y reduciendo el peso de la deuda (con una mayor diferencia entre el crecimiento del producto y la tasa de interés).

### **G. Un eslabón subestimado en el bajo crecimiento económico mundial: el incremento peligroso de la desigualdad**

El mundo de inicios del siglo XXI tiene como uno de sus rasgos distintivos una extrema concentración de los beneficios del crecimiento y de la globalización. Conocidas son las cifras sobre concentración en los ingresos; sin embargo, la riqueza es una medida más amplia de las desigualdades, pues incluye los activos y no sólo los flujos con que aquella varía de año en año. De acuerdo con los estudios del *Credit Suisse* sobre

---

<sup>3</sup> En el caso de Estados Unidos de Norteamérica, las series históricas muestran que la probabilidad de una recesión después de dos años de expansión se acerca al 60% en el tercer año y supera el 80% en el quinto año (Summers, 2016).



distribución de la riqueza en el mundo, mientras el 50% más pobre posee el 1% de la riqueza global, el 10% más rico captura el 87% de esa riqueza y el 1% superior controla el 50% de los activos mundiales (*Credit Suisse*, 2015).

Estos escalofriantes datos son también el reflejo de la crisis financiera subprime y de las políticas que se han adoptado para lidiar con sus consecuencias. En efecto, a nivel global, poco antes de la crisis, los datos mostraban pocos cambios, si bien primaban los casos de leve reducción en la desigualdad, explicados básicamente por la mejor posición de los sectores medios. Después de 2007, lo que prima son los casos de incremento en la desigualdad. De este modo, entre 2000 y 2007, 34 de los 46 países incorporados en la muestra del *Credit Suisse* mostraban una reducción en la desigualdad. Entre 2007 y 2014 esas cifras se invierten: la desigualdad crece en 35 países, 3/4 partes de la muestra, y se reduce sólo en 11 (*Credit Suisse*, 2014).

Estos hallazgos se ven reforzados por una investigación del *Mc Kinsey Global Institute* que estudia la evolución de los ingresos reales de las personas en 25 economías de altos ingresos. De acuerdo con este estudio, entre 1993 y 2005, cerca de 2% de los hogares (10 millones de personas) sufrió una caída o estancamiento en sus ingresos reales, percibidos a través del mercado. Entre 2005 y 2014, esa cifra saltó al 65-70% promedio, afectando a 540-580 millones de personas. Por cierto, éste es el período de estancamiento-reducción de ingresos en las economías avanzadas más largo desde la posguerra. Ahora bien, la política fiscal aminora este brutal efecto, pues introduciendo impuestos y gastos públicos, la última cifra cae al 20-25% de las familias, afectando de todos modos a una cifra considerable: cerca de 170 millones de personas (*McKinsey Global Institute*, 2016).

Las encuestas realizadas por el *Mc Kinsey Global Institute* señalan que cerca de 1/3 de quienes han visto sus ingresos estancados o declinantes estiman que la situación de ingresos de sus hijos y de la próxima generación será más compleja aún y culpan de

ello básicamente al comercio y a la inmigración. Es evidente que hay un conjunto de razones que explican estas tendencias<sup>4</sup>, pero sin duda la gravedad de la crisis y la lenta recuperación son la explicación fundamental. Antes de la recesión, el crecimiento explicaba 18 puntos porcentuales en la mediana del crecimiento del ingreso de los hogares. Post-crisis, el crecimiento económico explica sólo 4 puntos porcentuales de igual variable y tal modesta ganancia es además erosionada por las tendencias demográficas y por la estructura del mercado del trabajo. Si persistiese el patrón de bajo crecimiento observado entre 2005 y 2012, entonces el 70-80% de las familias podrían verse enfrentadas en 2025 a un escenario de ingresos estancados o en disminución (*McKinsey Global Institute*, 2016).

No debiera sorprender que el brusco incremento en las desigualdades haya destruido la confianza popular en la competencia y la probidad de las élites económicas, empresariales y políticas (Wolf, 2016). Como ya se ha mencionado, se trata de tendencias que ya venían desde hace algunas décadas y que se han agudizado con la crisis financiera. Por ejemplo, el ingreso promedio del 90% inferior de los hogares estadounidenses se mantiene estancado desde inicios de los años ochenta. En términos reales, el ingreso del hogar medio en 2013 fue 8% inferior al de 2007 y casi 9% inferior al máximo alcanzado en 1999. El promedio de los ingresos entre trabajadores a tiempo completo es en realidad más bajo en términos reales (ajustados por inflación) del que se tuvo hace 42 años. Y, en la parte más baja de dicha distribución de ingresos, los salarios reales se asemejan a los que se tenían hace 60 años (Stiglitz, 2016b). De este modo, en los últimos 35 años, mientras que los salarios reales disminuyeron en aproximadamente un 6% para el 10% inferior de la pirámide de distribución y crecieron en apenas un 5-6% para la media de los trabajadores, se dispararon en más de un 150% para el 1% superior (Tyson, 2015).

---

<sup>4</sup> Por ejemplo, las tendencias demográficas o la tendencia declinante de los ingresos del trabajo en el ingreso nacional.

En economías donde el consumo privado responde por cerca de 2/3 del PIB y donde los salarios corresponden a 80% del gasto de consumo, es evidente que el estancamiento de los ingresos familiares y los salarios de la clase media es una de las principales causas de la lenta recuperación de las economías estadounidense y europea, luego de la recesión 2008-2009, y supone una seria amenaza al crecimiento y la competitividad a largo plazo.

**PAÍSES EUROPEOS SELECCIONADOS: TASA  
DE DESEMPLEO, ABRIL DE 2016  
-En porcentajes-**

	<b>Tasa de desempleo</b>	<b>Desempleo juvenil</b>
Grecia	23.3	51.4
España	20.1	45.0
Italia	11.7	36.9
Portugal	12.0	29.9
Francia	9.9	23.5
Bélgica	8.7	24.6
Zona euro	10.2	21.1

FUENTE: [www.datosmacro.com/paro](http://www.datosmacro.com/paro).

Un trabajo reciente documenta la dispar distribución de los beneficios de la globalización cubriendo dos décadas —de 1988 a 2008— y da luces sobre los ganadores y perdedores de dicho proceso. Estos cambios se muestran en el gráfico siguiente, construido con información del brillante trabajo de Milanovic (2016). En el eje vertical, se miden las ganancias en el ingreso *per cápita* real que tuvo cada percentil de ingreso en la economía mundial en el lapso 1988-2008 y en el eje horizontal se representan los percentiles de ingreso en la economía global<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> En el libro citado, se presenta el anexo que explica las fuentes de las cifras y la metodología usada para asegurar su comparabilidad. Ver “*Excursus 1.1 Where Do the Data for Global Income Distributions Come From?*”, Milanovic (2016).

**VARIACIÓN DEL INGRESO REAL DE LA POBLACIÓN MUNDIAL  
POR PERCENTIL, 1988-2008**  
-En porcentajes-



FUENTE: Branko Milanovic, *Global Inequality. A New Approach for the Age of Globalization* (2016).

Las personas ubicadas cerca del percentil 80 son, por cierto, más ricas que las que se ubican en los percentiles 40 a 60, pero prácticamente no experimentaron ningún incremento real en sus ingresos en veinte años. Tres de cada 4 de estas personas viven en Europa Occidental, Estados Unidos de Norteamérica, Japón y Oceanía, es decir, pertenecen a los países industrializados de la OCDE. En todo caso, dominan aquí los residentes de Estados Unidos de Norteamérica, Japón y Alemania, es decir, del G-3. Por ejemplo, los primeros 5 quintiles de Alemania acumulan incrementos totales en su ingreso real entre 0 y 7% en esos 20 años. Se trataría del grupo “*lower middle class of the rich world*”<sup>6</sup>.

Un gran ganador de la actual fase de globalización es el 1% más rico del mundo, cuyos ingresos reales crecieron cerca de 70% entre 1988 y 2008. En dicho grupo predominan

<sup>6</sup> Si bien se trata de la clase media baja de los países de la OCDE, sus ingresos les permiten ubicarse en los tramos más altos del ingreso global.

los ciudadanos de Estados Unidos de Norteamérica, Japón, Alemania y otras economías de la UE, es decir, se trata de los más ricos en las sociedades ricas. Este grupo, al que Milanovic denomina “*global plutocrats*”, es el que se ha llevado la parte del león. En efecto, si se hace 100 todo el incremento de ingresos reales en la economía mundial en esos 20 años, la clase media emergente, básicamente de Asia, ha capturado el 12% de esa riqueza acumulada. En cambio, el 5% más rico se ha llevado el 44% de esa riqueza y el 1% superior se ha apropiado del 20% de la riqueza que la economía mundial generó entre 1988 y 2008 (Milanovic, 2016).

Por tanto, especulando sobre la base de los hallazgos de Milanovic, se pueden detectar dos grandes tendencias: i) los principales perdedores de esta fase de la globalización han sido los sectores medios-bajos de la OCDE; y ii) los principales ganadores han sido los individuos del 1% más rico, los pobres del segundo y tercer decil (del percentil 11 al 30) y la población de ingresos medios ubicada en los percentiles 35 al 70.

Dos comentarios adicionales. Primero, estos datos llegan sólo hasta 2008 y por tanto no incluyen los efectos de la crisis financiera mundial y sus repercusiones. Parece razonable esperar que trabajos posteriores que incorporen la década 2008-2018 muestren resultados aún más concentrados. Segundo, si de correcciones distributivas se trata, resulta claro que el objetivo debe ser apuntar a los ingresos-riqueza del 1% más acaudalado, haciendo más progresiva la tributación a la renta, incluyendo tributación al patrimonio y, por cierto, un combate más decidido contra la evasión y los paraísos fiscales, destinos importantes de estas ganancias del 1% más rico.

La desigualdad de ingreso y de riqueza agrava la debilidad de las economías industrializadas, pues las ganancias de este ciclo van masivamente hacia familias y empresas con mayor propensión marginal al ahorro, exacerbando el exceso de ahorro (*savings glut*) en las economías avanzadas. La evidencia viene mostrando además que no importa cuán baja sea la tasa de interés: si las expectativas son suficientemente

negativas, la inversión no repuntará. De allí que empiece a surgir con intensidad un debate que apunta a un enfoque distinto. Sugerencias consideradas hasta hace poco “extravagantes” van ganando posiciones en ese debate. Por ejemplo, se argumenta que para reactivar las economías de la zona euro se requeriría un aumento del salario mínimo, rebajas de impuestos a trabajadores de menores ingresos y planes importantes de inversión pública en infraestructura (Wolf, 2016). Examinaremos esas propuestas más adelante.

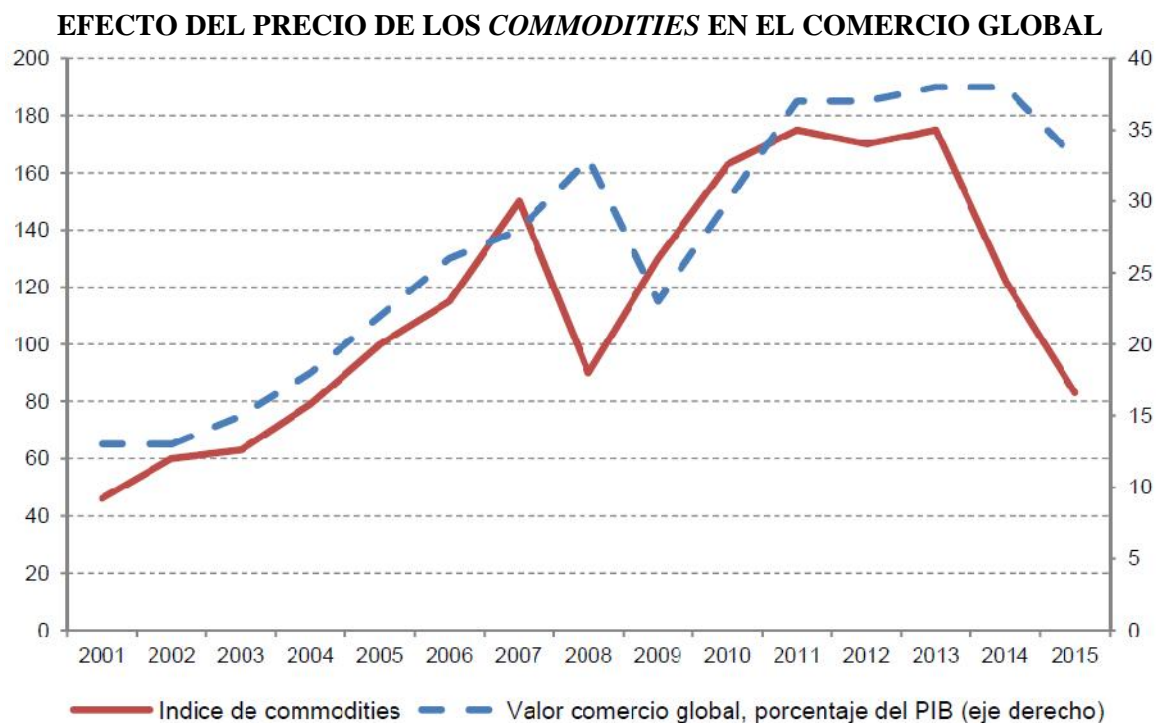
## II. Comercio internacional declinante: causas cíclicas y estructurales

En 2016, se cumplirán 5 años en que el comercio mundial crecerá igual o menos que el PIB mundial. Esto es un ciclo inédito en la posguerra. Mientras las exportaciones mundiales en volumen crecían al 6.5% anual en los años 90 y a un 5.2% entre 2003 y 2008, entre 2012 y 2016 lo están haciendo sólo a un 2.5% anual. A fines de septiembre, la OMC rebajó su proyección de crecimiento del volumen de comercio de bienes para 2016 a sólo 1.7%, la expansión más lenta desde la crisis financiera. Esta lenta expansión del comercio mundial se proyectaría al 2017, donde la primera proyección sugiere una expansión inferior al 3 por ciento.

Parte importante de la explicación de esta caída se explica por el deterioro en el precio de los *commodities*. Gross (2016) presenta un buen ejemplo de esta influencia: suponga usted que la producción de un automóvil requiere 1 tonelada de acero y 5 barriles de petróleo. El costo de ese *pack* de materias primas en 2002-2003 era de 800 dólares, momento en que el precio medio de ese automóvil era 16 mil dólares. Es decir, los países industrializados debían exportar 5 vehículos para obtener 100 *packs* de materias primas. En el bienio 2012-2013, ese mismo *pack* de materias primas costaba 2 mil dólares y el precio del automóvil era 20 mil dólares. Es decir, ahora se requería exportar 10 vehículos para importar el mismo *stock* de materias primas. Éste es un buen ejemplo que no sólo nos grafica la evolución de los términos de intercambio entre

materias primas y manufacturas sino también nos indica como la evolución del precio de las materias primas termina afectando el volumen del comercio.

El gráfico siguiente muestra esa estrecha relación entre el índice del precio de los *commodities* (línea punteada) y la evolución del comercio mundial en volumen, medida como la relación entre el valor del comercio mundial y el PIB mundial (línea continua). Se puede apreciar allí que los precios de los *commodities*, en promedio, casi se triplicaron entre 2001 y 2007; caen fuertemente en 2008; se recuperan con gran intensidad en 2009 y 2010; se estabilizan a un alto nivel entre 2011 y 2013 para declinar sostenidamente en 2014 y 2015. Puede apreciarse cómo la relación comercio global sobre PIB mundial sigue muy de cerca esta evolución, estancándose la tasa de apertura de la economía mundial, la misma que empieza a retroceder desde mediados del 2014.



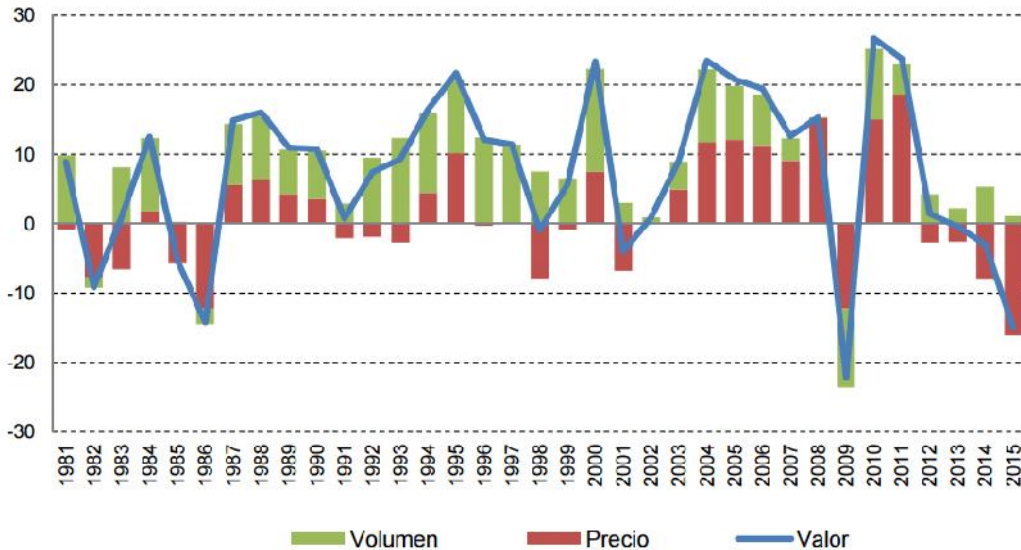
FUENTE: *Gross (2016)*.

El gráfico siguiente, que muestra la evolución del comercio mundial en volumen, valor y precio, ilustra también cómo la caída en el precio de los *commodities* ha inducido una



caída en el valor del comercio mundial, con una caída en los precios algo superior al 15% en 2015.

**EVOLUCIÓN DEL COMERCIO MUNDIAL EN VALOR, VOLUMEN Y  
PRECIOS: 1981-2015**  
-En porcentaje-

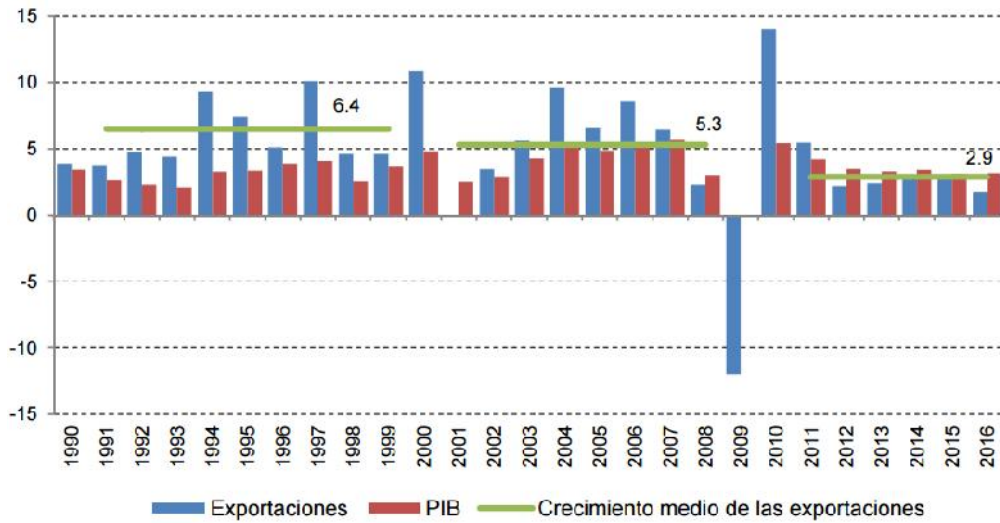


FUENTE: OMC (2016).

La debilidad del comercio mundial se vuelve aún más preocupante cuando se comprueba que, además, el PIB mundial está en una fase de desaceleración poco conocida (véase el gráfico siguiente). Ello se refleja en una caída drástica en la elasticidad implícita del comercio respecto del PIB mundial. En efecto, mientras en los años 90 cada punto de crecimiento del PIB mundial se reflejaba en 2.8 puntos de incremento en el comercio mundial, esa relación cae a 1.7 entre 2010 y 2012 y es inferior a uno (0.96) entre 2012 y 2016 (véase el gráfico “Mundo: variación media anual del producto y de las exportaciones y cociente entre ambas variaciones 1990-2000; 2000-2008; 2010-2012; 2013-2015”). Es decir, la economía mundial está creciendo menos que antes de la crisis y cada punto de crecimiento genera menos comercio que antes.

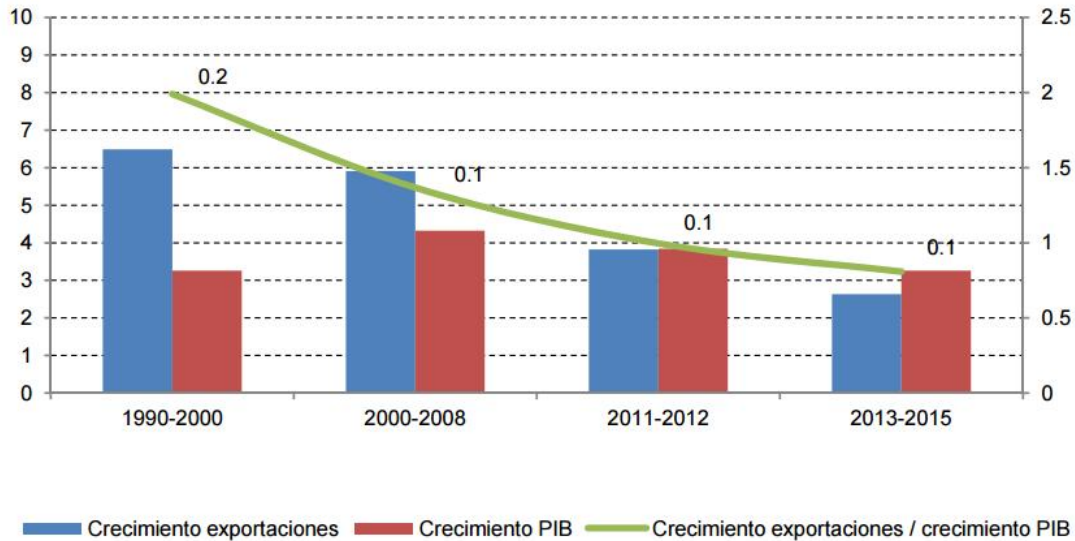


**EVOLUCIÓN DEL PIB Y DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES, 1990-2015**  
**-Variación anual-**



FUENTE: Cepal, Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2015.

**MUNDO: VARIACIÓN MEDIA ANUAL DEL PRODUCTO Y DE LAS EXPORTACIONES Y COCIENTE ENTRE AMBAS VARIACIONES**  
**1990-2000; 2000-2008; 2010-2012; 2013-2015**  
**-En porcentajes y número de veces-**



FUENTE: Cepal, Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2015.

El debate sobre las causas de esta desaceleración del comercio mundial alude a factores transitorios y a otros más estructurales. Por de pronto, la UE es un actor principal del

comercio mundial, por los que mientras siga con crecimientos modestos, será difícil que aquel se reactive. Para China, la UE es un gran mercado de destino para sus exportaciones. De modo que, si la UE crece poco, China le venderá menos exportaciones y, por lo tanto, demandará menos materias primas, afectando por esta vía el precio de los *commodities* y las exportaciones de América del Sur, por ejemplo.

De este modo, entre los factores transitorios destaca el ciclo de desaceleración en la economía mundial, ya comentado en páginas previas. La caída en la inversión, el exceso de ahorro y las malas expectativas de corto plazo frenan la expansión del consumo de bienes durables, reducen el producto potencial y, por cierto, el conjunto de estos elementos afecta la dinámica del comercio mundial. La caída en el precio de los *commodities*, bien dependientes del menor ritmo de crecimiento en China, también juega un rol importante en esta desaceleración cíclica del comercio mundial.

Entre los factores más estructurales que explican este menor ritmo de expansión del comercio mundial destaca la evolución de la economía china y las perspectivas de sus reformas económicas en curso. Los salarios chinos han mostrado un fuerte incremento en los últimos años. Por ejemplo, el salario mínimo real ha crecido a un impresionante 15% anual entre 2000 y 2013, más que triplicándose en ese lapso<sup>7</sup>. Por cierto, se parte desde un nivel muy bajo, con un salario chino que sigue siendo muy inferior al de Europa y Estados Unidos de Norteamérica. Sin embargo, lo relevante aquí es destacar el largo ciclo de fuerte incremento en el salario mínimo; incremento que, por cierto, arrastra al alza al conjunto de la estructura salarial. Este incremento ya es suficiente para detectar que el ciclo de manufacturas chinas intensivas en mano de obra barata, en lo central, ya ha concluido<sup>8</sup>.

---

<sup>7</sup> Consultar [www.datosmacro.com/smil/china](http://www.datosmacro.com/smil/china).

<sup>8</sup> Así, por ejemplo, las empresas norteamericanas radicadas en China señalan que los costos salariales ya son la segunda principal inquietud en sus negocios. La primera es la inconsistencia y poca claridad en la interpretación de leyes y marcos regulatorios (Amcham-China, 2016).

El incremento de los costos salariales en China ha frenado la dinámica del *outsourcing* y la relocalización hacia ese país, limitando la expansión de las cadenas de valor que buscaban aprovechar sus bajos salarios. Por otra parte, los avances en robotización y otros ámbitos tecnológicos también han generado algunas tendencias a la reversión del *outsourcing* por parte de las transnacionales, haciendo retornar a sus países de origen algunas actividades, acudiendo justamente a procedimientos de automatización, más baratos en el mediano plazo que la mano de obra asiática. Este proceso de acortamiento de las cadenas de valor ciertamente reduce los movimientos transfronterizos de bienes finales e intermedios, afectando la dinámica del comercio internacional.

El intenso proceso de industrialización china durante varias décadas también afecta el dinamismo del comercio internacional. El avance en la construcción de capacidades industriales y tecnológicas ha hecho que entre 2005 y 2014 el coeficiente de apertura se reduzca de 30 a 24% en el caso de las importaciones y de 36 a 26% en el caso de las exportaciones. Avanza también la sustitución de importaciones en las exportaciones chinas, ya que, en el mismo período, los insumos chinos presentes en sus exportaciones suben desde el 32 al 37%. Crece también el contenido local en las exportaciones de ensamblaje, ascendiendo desde el 20 al 45%, desde fines de los 90 al año 2014 (CEPII, 2015).

Estas razones vinculadas al avance en la industrialización china son más bien estructurales y también acortan las cadenas de valor, al inducir menos comercio exterior por cada unidad de producto chino. Si a ello agregamos el énfasis de las reformas económicas chinas en promover el consumo doméstico, es razonable esperar también una cierta reorientación de la producción de las transnacionales allí radicadas hacia atender esa expansión del consumo, restando nuevamente espacio al crecimiento del comercio internacional. En síntesis, el conjunto de las razones esbozadas, tanto de corto como de mediano plazo, contribuye a explicar la importante desaceleración del

comercio internacional en los últimos cinco años. Mientras ellas sigan vigentes, es difícil esperar una reactivación significativa.

### **III. El debate sobre globalización en Europa y Estados Unidos de Norteamérica**

#### **A. Razones de la confluencia Brexit-Trump: crece el malestar con la globalización**

En Estados Unidos de Norteamérica y en Europa crece el descontento con la globalización y, por extensión, con el libre comercio, las políticas pro-mercado y los procesos de integración avanzados, los que, por definición implican ceder soberanía<sup>9</sup>.

La historia económica nos muestra que ha habido etapas muy diversas en el capitalismo y que cada una de ellas ha aportado una combinación específica entre estado y mercado. La evidencia acumulada en este trabajo y los fuertes debates que se suceden al respecto en Estados Unidos de Norteamérica y en Europa bien podría indicar que estamos saliendo de una de esas fases e ingresando a otra. Por cierto, aún los tiempos son demasiados breves como para asegurar cuáles serán los rasgos de esa nueva articulación estado-mercado: sin embargo, está claro que la articulación actual —la que surgió de la *Reaganomics* y la *Thatchernomics*— estaría dando muestras de agotamiento.

En una mirada muy sintética<sup>10</sup>, se podría señalar que el capitalismo decimonónico sentó la primacía de un mercado ampliamente desregulado, sin legislación laboral, sin sindicatos y con largas jornadas de trabajo. El estado cobraba los impuestos estrictamente necesarios para financiar los ejércitos. La Gran Crisis, el largo período de post-crisis y la Segunda Guerra Mundial llevaron al capitalismo central a una modalidad más intervencionista, con el *New Deal* en Estados Unidos de Norteamérica

---

<sup>9</sup> En rigor, en Europa el diagnóstico es más complejo, pues además del efecto económico de la crisis operan factores tales como el temor a la migración y la pérdida de identidad o soberanía. En efecto, en países como Austria, Holanda y otras economías del norte europeo, el factor económico es menos relevante que estos últimos (Gross, 2016).

<sup>10</sup> Esta forma de mirar la evolución del capitalismo es rescatada en un reciente artículo de Kaletsky (2016).

y el Plan Marshall en Europa, apoyándose en recetas keynesianas para gestionar la macroeconomía y en la planificación indicativa que en Francia alcanzó tanto prestigio. En la inmediata posguerra, tanto el peso de los partidos comunistas y socialdemócratas en Europa como el conflicto latente con la Unión Soviética generaron las condiciones para la construcción del Estado de Bienestar. Se consolida entonces un patrón de mayor intervención estatal, con un pacto social implícito que abre oportunidades al desarrollo de los sindicatos y al diálogo social en las economías del norte de Europa.

La caída del Muro, el fin de la URSS y la gestación del neoliberalismo, articulado en torno a las posturas que acompañaron a Reagan en Estados Unidos de Norteamérica y a Thatcher en Gran Bretaña, conducen a una nueva época: la del “capitalismo libertario”. Al principio, se trataba de reducir el tamaño del estado para controlar la inflación, pero luego el objetivo pasó a ser reducirlo por razones ideológicas: se trataba de estimular la libertad individual y el emprendimiento, sofocado por el intervencionismo estatal. En ese momento el apoyo teórico deja de ser Milton Friedman y nos desplazamos a Von Hayek, Mises y la sociedad Mont Pelerin.

Al final del siglo XX, este capitalismo es testigo del vertiginoso cambio tecnológico asociado a las TICs y a Internet, con una considerable reducción en el costo de transferir información. El capitalismo financiero es el que mejor aprovecha estas oportunidades, beneficiado por prácticas de rebajas tributarias y estímulo a la financierización de las actividades económicas. Desde ese momento, el patrón dominante vira hacia un capitalismo financiero desregulado. Es el momento de la explosión de los derivados financieros y de la desregulación del crédito y la derogación de la ley *Glass-Steagall* en Estados Unidos de Norteamérica, mientras el campo de la economía pasó a estar dominado por las finanzas. La teoría económica empieza a privilegiar los tópicos financieros; las técnicas econométricas se focalizan en la optimalidad de las carteras: se habla del fin de las crisis económicas, de que “los mercados financieros son eficientes y racionales”, es decir, utilizan toda la información disponible de la forma más eficaz

posible, y como en el sector estarían los principales talentos y las mejores tecnologías, sería un craso error que la burocracia pretendiese regularlos. El propio Alan Greenspan y Bill Clinton hacen propia esta narrativa y renuncian a regular los derivados, confiados en la autorregulación del sector financiero.

El final de esta historia es conocido: la crisis subprime en Estados Unidos de Norteamérica y su rápida difusión a Europa, Japón y al resto del mundo en la peor crisis económica mundial en 80 años; recesión mundial y contracción del comercio internacional en 2009; un largo período de quasi-estancamiento en las economías centrales, con caídas en la inversión y en la productividad mientras se intenta abordar la crisis con un mix de política que castiga la inversión pública y privilegia el activismo monetario, sin lograr detener esta espiral deflacionista y de bajo crecimiento.

Esta costosa crisis se superpone a una tendencia que ya venía desarrollándose desde hace un par de décadas: el incremento en las desigualdades, producto de incrementos en la concentración del ingreso y la riqueza (Piketty, 2013). Las repercusiones de la crisis han agravado esta percepción de incremento de las desigualdades, gestando un escenario de economía política que presiona por cambios en el funcionamiento de la economía, la sociedad y la política. Por supuesto, estos momentos no son nuevos en el capitalismo y en varios casos la respuesta del sistema ha sido readecuarse, reinventándose a través de nuevos instrumentos o suprimiendo otros.

Es muy posible que el lapso 2008-2020 sea uno en que asistamos a ese tipo de readecuaciones. No es posible hoy adivinar cuales serán esas readecuaciones precisas, pero parece claro que habrá que conseguir un equilibrio más pragmático y menos ideologizado entre estado y mercado, razonando sobre la base de las fortalezas y debilidades de cada uno de estos instrumentos. Considerando los temas que la crisis financiera y su manejo han ido dejando para el debate, parece necesario que la economía política de la post-crisis pueda abordar nuevos sistemas de controles y contrapesos entre

la política y la economía, buscando evitar que los intereses económicos de minorías puedan imponerse sobre las mayorías ciudadanas.

El desarrollo de la actual crisis económica y política en la mayor parte de la zona euro es aleccionador al respecto. Por una parte, está el error tecnocrático del euro, que uniformó la política cambiaria y monetaria sin considerar las diferencias de productividad y competitividad y sin convergencia fiscal ni supervisión consolidada de la banca y las operaciones financieras. Por otra parte, tenemos la explosión de complejos instrumentos financieros que burlaban a los reguladores, y agencias calificadoras de riesgo que no sólo no cumplieron su función sino que estimularon la burbuja inmobiliaria. Todo ello condujo a una crisis que arrastró a la economía mundial a la recesión, para concluir con una década de cuasi-estancamiento y con contribuciones financieras de los contribuyentes para rescatar a la banca, los mismos que, como contraparte han debido aceptar recortes presupuestarios y estancamiento o caídas en los salarios reales. De este modo, en Estados Unidos de Norteamérica, mientras en el período 2011-2015 el ingreso por habitante creció 14%, el salario medio lo hizo sólo en un 2% (*The Economist*, 2016d).

Entre los temas que ya se debaten con fuerza en el mundo industrializado surgen varios de alta relevancia, tales como abandonar la desregulación financiera, reevaluar la independencia de los bancos centrales y recalibrar la interacción entre la política monetaria y la política fiscal. De la misma forma, el debate sugiere la necesidad de que la tecnocracia económica y los líderes políticos renueven su instrumental ideológico, abandonando el fundamentalismo de mercado. En efecto, si la economía mundial seguirá marcada por condiciones de incertidumbre, tanto por las complejas dinámicas financieras como por las repercusiones del cambio tecnológico, habría que dejar de examinar la realidad económica con modelos de competencia perfecta, de expectativas racionales, de mercados financieros eficientes que se autorregulan y con neutralidad monetaria. Dicho de otra forma, es necesario romper con el supuesto implícito de las

políticas económicas dominantes, de que la competencia de mercado y un par de políticas públicas marginales son suficientes para proveer los bienes públicos que demanda el desarrollo, para promover la innovación, la productividad y las necesidades de inversión en infraestructura (Kaletsky, 2016).

Más allá del debate sobre si el efecto neto de la globalización ha sido beneficioso o no para las mayorías, lo que no genera dudas es que: i) la globalización genera ganadores y perdedores; y ii) la tecnocracia no ha hecho lo suficiente para compensar a estos últimos (*The Economist*, 2016d). Es evidente que el comercio ha sacado a millones de africanos, asiáticos y latinoamericanos de la pobreza, que ha beneficiado a los consumidores del mundo, y que la mayor inclusión financiera ha hecho llegar el crédito a millones que nunca tuvieron acceso a él. Pero también es cierto que ese despliegue del comercio mundial ha llevado a muchos trabajadores a perder su empleo y que éstos no han conseguido reinsertarse con salarios decentes; que los salarios reales se han rezagado notablemente en las economías avanzadas, mientras que las ganancias del sector financiero han alcanzado niveles inéditos; que el desempleo juvenil en Europa no puede sino catalogarse de una catástrofe económica; que, en fin, las modalidades de la política económica europea han conducido a recortes en el gasto social, justo cuando más se lo necesitaba.

“La compensación a los perdedores de la globalización es analíticamente posible, económicamente eficaz y políticamente inevitable” (Frankel, 2016). Cuanto antes se impregne esta urgencia en los líderes políticos y la tecnocracia económica de Occidente, será más fácil otorgarle cierta gobernabilidad a la globalización. “La teoría económica sugiere que la globalización puede beneficiar a todos, siempre y cuando los ganadores compensen a los perdedores. La compensación puede ser directa o a través de mayor y mejor provisión de bienes públicos gratuitos o casi libres (por ejemplo, educación, capacitación, asistencia sanitaria, prestaciones por desempleo, beneficios de pensiones transferibles” (Roubini, 2016b). En la medida que la globalización destruye empleos,



para que los trabajadores acepten una mayor movilidad y flexibilidad laboral, es necesario crear sistemas adecuados para reemplazar la pérdida de ingresos como consecuencia del desempleo transicional, tales como mejorar el subsidio de desempleo, mantener las cotizaciones previsionales y, en fin, gestar una red de apoyo que asegure que las prestaciones sociales básicas y de calidad estarán garantizadas, cualquiera sea la situación laboral.

Es urgente entonces que la reflexión económica se oriente a buscar las políticas que aseguren la difusión de la prosperidad, promoviendo la movilidad social y asegurándose que el crecimiento económico se exprese efectivamente en mayores salarios (*The Economist*, 2016d). Esto también supone, como lo destaca la misma revista, dismantelar privilegios, estimular la competencia y eliminar todo tipo de prácticas restrictivas (como la segregación, la discriminación de clase, género, ideología o religión) y asegurar una educación de calidad para todos, con independencia de la situación social.

Resulta evidente que el párrafo anterior es un enunciado programático de marca mayor. Si el debate económico se orientase a buscar las mejores políticas para conseguir esos objetivos, claramente estaríamos transitando hacia una forma de capitalismo bien distinta al actual capitalismo financiero desregulado. En efecto, la experiencia ha mostrado hasta la saciedad que la apuesta al libre mercado y al meritocrático esfuerzo individual como plataforma a la prosperidad está viciada, pues este enfoque no reconoce las disparidades de partida, con un campo de juego que no está nivelado. Sin corregir ese campo de juego, el aporte de las políticas sociales sólo será un modesto paliativo.

Stiglitz refuerza este argumento: para mejorar la distribución del ingreso, el punto de partida es contar con un buen marco analítico que nos explique cómo se conforman los ingresos y cómo funciona la economía (Stiglitz, 2016). En efecto, si se sigue pensando

que los ingresos se generan en un ambiente competitivo y donde el rendimiento individual de las personas se relaciona con sus contribuciones sociales al producto marginal<sup>11</sup>, entonces el campo de la intervención pública es bien limitado<sup>12</sup>. En este marco analítico, la distribución de ingresos respondería a las diferencias en la distribución de activos entre las personas (*stock* y remuneración de las diversas formas de capital: físico, financiero, humano) y la transmisión intergeneracional de ellos. El espacio de políticas se limitaría a asegurar una mejor educación y poco más, pues el alcance de la política tributaria progresiva también se ha ido reduciendo.

Si, por el contrario, en la economía predomina la concentración económica<sup>13</sup>, con poderes monopólicos u oligopólicos, si la variable del poder es decisiva para explicar asimetrías de información, barreras a la entrada, acceso privilegiado a subsidios o rebajas tributarias, entonces la intervención pública debe adquirir otro sentido. En otras palabras, si se parte considerando que los mercados son competitivos, eficientes y justos, la intervención pública debe ser muy acotada. Si, por el contrario, el diagnóstico detecta que el funcionamiento de los mercados se apoya más en la explotación al trabajador y al consumidor que en una competencia entre iguales, donde priman asimetrías de información y donde las estructuras de poder influyen decisivamente sobre las decisiones de política económica<sup>14</sup>, entonces la intervención pública es necesaria no sólo para alcanzar mayores niveles de justicia, sino también para acercarnos a la eficiencia económica (Stiglitz, 2016).

---

<sup>11</sup> El ejemplo más brutal de falta de correspondencia entre aporte individual y rendimiento es la entrega de bonos millonarios a los CEOs de bancos y empresas financieras norteamericanos que condujeron a la peor crisis de la economía mundial en 80 años y al subsecuente rescate fiscal (Stiglitz, 2016b).

<sup>12</sup> Otro destacado autor señala: “Es difícil encontrar argumentos para redistribuir los beneficios de la globalización, si se piensa que el mercado sólo canaliza correctamente las ganancias a quienes se las merecen” (Bradford, 2016).

<sup>13</sup> Schumpeter concebía la concentración económica como un fenómeno transitorio que habría de ser corregido por las propias fuerzas de mercado. En opinión de Stiglitz (2016a), la economía actual funciona con ganancias monopólicas persistentes en el tiempo y pone como ejemplos la banca, telecomunicaciones, televisión por cable, Microsoft, seguros de salud y la industria farmacéutica.

<sup>14</sup> Destaca aquí la derogación de la ley *Glass-Steagall* (1933) en el gobierno de Bill Clinton (1999), la que, junto con asegurar los depósitos, establecía un cortafuego entre la banca comercial y la de inversión.

La discusión técnica respecto de los mejores instrumentos para favorecer la redistribución puede ser compleja, Sin embargo, hay un ancho punto de partida que no debiera estar sujeto a discrepancias. Se trata de eliminar los incentivos perversos en la industria financiera, y aquí la lista puede ser muy larga. Indiquemos algunos de ellos: los “*stocks options*”, los premios por rendimiento, las ventas cortas, el vínculo entre CDS (*Credit Default Swaps*) y CDOs (*Collateralised Debt Obligations*), los conflictos de interés de las calificadoras de riesgos, la “puerta giratoria” entre instituciones financieras, agencias reguladoras, bancos centrales y ministerios de finanzas. Agreguemos las rebajas tributarias a los más ricos, las que buscando estimular el mercado financiero<sup>15</sup>, han debilitado las finanzas públicas y concentrado aún más los ingresos, amén de haber gatillado la crisis financiera mundial.

## **B. Es necesario reformar la globalización**

El resultado del *Brexit* es un dato crucial del malestar con la globalización. Lo mismo aconteció con las primarias presidenciales en Estados Unidos de Norteamérica. Un vasto porcentaje de la población, apoyando a Trump o a Sanders, expresó su molestia profunda con el estado actual de las cosas, y básicamente con los resultados de la crisis, el rescate de la banca y el estancamiento de los salarios reales. La victoria de Trump, unida al *Brexit* y al crecimiento de las opciones populistas y ultra-nacionalistas en Europa, ha generado un profundo debate en los medios académicos norteamericanos y europeos sobre la profundidad de este disgusto y las implicaciones que este proceso pudiera tener sobre los derroteros de la globalización post-crisis. Siendo así, la bibliografía consultada en este documento responderá básicamente a ese origen.

Crece las propuestas para reformar la globalización. Por ejemplo, Wolf (2016a) sugiere seis ejes de reflexión:

---

<sup>15</sup> Cabe recordar las rebajas tributarias de George W. Bush en 2001 y 2003, que rebajaron el impuesto a las rentas más elevadas y desgravaron los intereses y suavizaron los impuestos a la plusvalía financiera e inmobiliaria.

- Balancear la soberanía con la cooperación global. Cabría privilegiar la gobernanza global, focalizándose en la provisión de bienes públicos esenciales. De acuerdo con ello, para Wolf, el combate al cambio climático sería más prioritario que liberalizar el comercio o los flujos de capitales.
- Reformar el capitalismo. Para ello, sugiere reducir el excesivo rol de las finanzas, eliminar sus incentivos perversos y moderar el peso excesivo de los intereses de los accionistas sobre el resto de los actores económicos.
- Enfocar la cooperación en temas que permitan logros locales significativos. Por ejemplo, en mejorar la tributación, haciendo que los ricos paguen lo que les corresponde por su riqueza<sup>16</sup>.
- Acelerar el crecimiento económico y mejorar las oportunidades. Esto básicamente significa estimular la demanda agregada en la eurozona, la inversión y la innovación. Para ello ayudarían salarios mínimos más altos y rebajas tributarias para las clases trabajadoras.
- Luchar contra el populismo. Habría que entender que es imposible evitar la inmigración de trabajadores no calificados hacia las economías avanzadas, y que la protección contra las importaciones es costosa e inconducente.

El mensaje fundamental de Wolf es reconocer la magnitud del desafío, dado que el estancamiento prolongado, la mala gestión de la crisis financiera y las fallas de la política están afectando la legitimidad de los sistemas políticos y económicos. Para restablecer dicha legitimidad, Wolf sugiere que el foco debiera estar en promover una prosperidad compartida. Recuerda que el incremento generalizado de los ingresos fue un factor decisivo en la legitimidad tanto del capitalismo central como de la estabilidad

---

<sup>16</sup> Esto significa combatir los paraísos fiscales, aliados fundamentales de la evasión, la corrupción, el narcotráfico y el financiamiento del terrorismo.

democrática. En la actualidad, la desigualdad creciente y la productividad estancada están afectando la legitimidad de ambas instituciones. En este sentido, destaca la necesidad de corregir la influencia desproporcionada de las grandes corporaciones en la fijación de las reglas económicas.

### **C. El paradigmático caso Barroso-Goldman Sachs o cómo regular los conflictos de interés**

Este caso, si se maneja bien, podría ayudar a mejorar la regulación de la influencia de los grandes intereses en las políticas públicas. José Manuel Barroso, Primer Ministro de Portugal entre 2002 y 2004 y luego Presidente de la Comisión Europea (2004-2014), esperó pacientemente los 18 meses luego de concluir su período a cargo de la Comisión Europea y anunció su reclutamiento como asesor de alto nivel de la filial europea con sede en Londres de Goldman Sachs, uno de los principales bancos de inversión del mundo. Esto desató de inmediato una reacción de condena, encabezada por funcionarios de la propia Comisión. A su vez, *Emiliy O`Reilly*, *Ombusdman* europea, comunicó a la Comisión su inquietud por este accionar que afectaría severamente la confianza en las instituciones europeas, justo en un momento particularmente desafiante. El Presidente francés, Francois Hollande, señaló que la decisión de Barroso “era jurídicamente legal pero moralmente inaceptable”. Barroso, por su parte, ha alegado discriminación en su contra y en contra de *Goldman Sachs* (*Financial Times*, 2016).

El caso es interesante por su contenido y sus proyecciones. En efecto, no se trata sólo del traspaso de la ex principal autoridad europea al principal banco de inversión del mundo, sino del traspaso a un banco que tiene un historial bastante controvertido. Primero, hay suficiente evidencia de que *Goldman Sachs* fue un actor principal en el “maquillaje” de las cuentas fiscales griegas que facilitaron el ingreso de Grecia a la UE, evento que aconteció justo bajo la presidencia de Barroso en la Comisión. Segundo, Goldman Sachs ha enfrentado numerosas acusaciones judiciales en Estados Unidos de

Norteamérica por fraude en la comercialización de las hipotecas subprime. De hecho, acordó pagar una multa de 5 mil 100 millones de dólares para poner fin a la investigación de la Comisión de Valores de Estados Unidos de Norteamérica (la SEC) sobre ese tema (El Mundo, 15 de enero, 2016). Eso se suma a otra multa por 36 millones de dólares, por uso de información privilegiada desde 2012, de acuerdo con una acusación de la Fed. (*Bloomberg*, 3 de agosto, 2016). Tercero, hace algunos años el mundo financiero global fue sacudido por la carta de renuncia a *Goldman Sachs* de uno de sus principales ejecutivos, Grey Smith, saturado por “el declive moral de sus ejecutivos y por las reiteradas estafas a sus clientes (“*Why I am leaving Goldman Sachs*”, *The New York Times*, 14 de marzo, 2012).

No se trata, por tanto, de un banco cualquiera. Lo que agravaría más la situación es que el argumento de *Goldman Sachs* para enrolar a Barroso fue justamente asesorar al banco en las negociaciones del *Brexit*, cuestión que ciertamente abre un amplio campo de sospechas respecto de información privilegiada y conflicto de intereses. Daría la impresión de que este debate debiera conducir a normativas mucho más precisas y estrictas respecto de la “puerta giratoria” entre altos cargos públicos y privados.

La experiencia de *Goldman Sachs* al respecto es bien variada, no sólo en Europa sino también en Estados Unidos de Norteamérica. Por ejemplo, en Europa, han pasado por importantes cargos en *Goldman Sachs*, el actual Presidente del BCE, Mario Draghi, Lucas Papademos, ex cabeza del gobierno griego y Mario Monti, ex Primer Ministro de Italia. En Estados Unidos de Norteamérica, en tanto, tres destacados economistas pasaron directamente de las oficinas de *Goldman Sachs* a las del Secretario del Tesoro: Henry Paulson (con Bush, 2006-2008), Robert Rubin (Clinton, 1995-1999) y Timothy Geitner (Obama). En lo que sí tiene razón Barroso es en la discriminación de que está siendo objeto. En efecto, es muy larga la lista de autoridades europeas que, dejando sus altos cargos en la Comisión Europea, emigran hacia transnacionales de las finanzas, de

la energía o de las telecomunicaciones<sup>17</sup>. Ojalá que el caso *Barroso-Goldman Sachs*, justo en el momento más delicado de la integración europea, pueda gatillar normativas que limiten la influencia de los grandes poderes económicos sobre la democracia y las políticas públicas.

#### **D. Modificar el mix macroeconómico**

Recientemente John Williams (2016), Presidente del Banco de la Reserva Federal de San Francisco y ex mano derecha de Janet Yellen, actual cabeza de la FED, sugiere replantear la política económica para enfrentar esta larga y porfiada crisis. En opinión de Williams, una meta inflacionaria del 2% para Estados Unidos de Norteamérica hoy no es apropiada para una economía con una inflación tan baja y una tasa natural de interés<sup>18</sup> tan deprimida. De hecho, Estados Unidos de Norteamérica cumplirá prácticamente 5 años con inflación por abajo del 2% y con una tasa natural de interés cercana a cero (Holston, Laubach y Williams, 2016). En tal caso, argumenta Williams, el espacio de acción que queda para el accionar del banco central en caso de una caída en el nivel de actividad económica es demasiado limitado. Propone para ello que el banco central deje de centrarse en una tasa de inflación tan baja y que también se acuda a la política fiscal para reactivar el crecimiento con mecanismos anti-cíclicos automáticos en impuestos y gastos. Su sugerencia es que la política monetaria eleve su meta de inflación, por ejemplo a 3 ó 4%, o mejor aún que abandone una meta de inflación y se rija por una meta de producto nominal, ajustando los precios a la evolución del producto real.

La revista *The Economist* se suma a esta crítica, recordando que las metas de inflación deben ser revisadas pues responden a otro contexto. En efecto, fueron diseñadas para

---

<sup>17</sup> Por ejemplo, Peter Sutherland, Comisario de Competencia, al concluir su período en los 80, emigró justamente a *Goldman Sachs*.

<sup>18</sup> La tasa natural de interés es la tasa real de interés de corto plazo que conduce a una política monetaria neutra en términos de crecimiento e inflación.

un mundo industrializado con inflación de dos dígitos y con una tasa natural de interés cercana a 3.5%. Hoy, la inflación es inferior a 2% anual y la tasa natural de interés es inferior a 1%. Ese mix de baja inflación y baja tasa de interés limita sobremanera la política monetaria, pues no deja espacio para rebajas de tasas frente a próximas recesiones. Entre llevar la meta al 4% o fijarse como objetivo un nivel nominal de producto, opta por la segunda opción pues ello permitiría variaciones temporales en la tasa de inflación, ajustándola a la meta de producto nominal (*The Economist*, 2016b).

Mientras tanto en Japón, Tsutomu Watanabe, ex alto oficial del Banco de Japón (*Bloomberg Markets*, 2016, 16-agosto) sugiere que éste debería cambiar el foco de su política desde la compra de bonos hacia políticas que elevan el salario mínimo y los salarios públicos, compensando ese mayor gasto público con un mayor costo de los servicios públicos. Su argumento básico es que la política monetaria convencional ha fallado en sacar a Japón de la deflación y en reanimar el crecimiento. Vale la pena recordar que también el FMI ha suscrito la necesidad de políticas que permitan elevar los salarios en Japón para salir de la trampa deflacionaria (*Bloomberg Markets*, *op.cit.*).

Por su parte, Amar Bhidé (2016), ex catedrático de Columbia, Harvard, Chicago y alta figura de *Mc Kinsey*, cuestiona no sólo el rol jugado por la banca central después de la crisis de 2008, sino que sugiere incluso modificar su regla de comportamiento. La crítica de Bhidé es ácida: los bancos no han conseguido reactivar la economía después de la crisis del 2008, demostrando que una borrachera de créditos (el “*easy money*”, “*quantitative easing*” y tasas negativas de interés) no son la mejor fórmula para lidiar con la resaca de la deuda. En opinión de Bhidé, la contraparte de una ultra-generosa oferta de liquidez ha sido una estampida de los fondos de pensiones y las compañías de seguros hacia los mercados de bonos. De este modo, los emisores de bonos han podido recoger cuantiosas sumas de dinero, sin el escrutinio riguroso sobre la calidad de los deudores que exigiría una banca más prudente.



Bhidé culmina su argumentación señalando que hasta 2008 el modelo de programación de la Fed no incluía al sector financiero y que aún hoy la política del “*easy money*” sigue descansando en pilares muy frágiles. Eso es lo que explica la generalizada sobre-valorización inmobiliaria en buena parte del mundo industrial y en China, la sobre-producción de petróleo y de minerales después de 2008 y, por ende, las marcadas oscilaciones cíclicas en estos mercados, incluyendo las conocidas repercusiones de estas oscilaciones sobre la economía mundial. En paralelo, y pese a la brutal expansión de la liquidez, el crédito de montos menores otorgado a pequeñas y medianas empresas por los 10 principales bancos de Estados Unidos de Norteamérica ha caído 1/3 desde el *peak* de 2006. Esto sería una muestra más de la brecha creciente entre la economía real y la financiera. Por tanto, concluye Bhidé, el objetivo básico de la banca central debiera ser concentrarse en vigilar que el sistema financiero otorgue préstamos prudentes, obteniéndose precios estables y bajo desempleo como subproductos. Es cierto que la normativa legal aboga por mantener la estabilidad de precios (y el pleno empleo, en el caso de Estados Unidos de Norteamérica); sin embargo, la ley no especifica cómo se miden inflación y pleno empleo ni tampoco define el rango aceptable de tales variables.

Un comentario final alude a la credibilidad de los bancos centrales. Un tema casi de principios para la ortodoxia es la necesidad de que los mercados no tengan duda alguna sobre el compromiso de la banca central con sus metas y objetivos. De allí el unánime apoyo que suscita el accionar de los bancos centrales cuando adoptan políticas monetarias contractivas para reducir la inflación y volver a alinearla bajo el techo del objetivo-meta o la banda de inflación escogida. Cuando logran aquello, la eficiencia de su política es valorada y la credibilidad de las metas de la banca central sale reforzada. Pero ¿qué decir cuando la tasa de inflación, por más de cinco años, está persistentemente bajo la meta o rango permitido? ¿Qué comentario cabe entonces cuando la política monetaria recurre a una serie de vías no convencionales para elevar la liquidez y, pese a varios años de intentos, no consigue que la tasa de inflación vuelva a los niveles meta? Lo anterior es relevante, toda vez que el Banco Central Europeo y

la Fed se han comprometido desde hace varios años a conseguir una inflación en torno al 2%, sin conseguirlo. Ya van tres años en que la tasa de inflación en la zona euro apenas supera el 0%, y en Estados Unidos de Norteamérica ha promediado menos de 1.5% anual.

En otras palabras, si durante varios años, la banca central en Europa, Japón y Estados Unidos de Norteamérica lleva la liquidez a niveles inéditamente altos y no consigue elevar la inflación hasta el nivel con el que se ha comprometido, parecería razonable dudar tanto de la eficacia de esa política como de la credibilidad de la banca central. En efecto, no tiene sentido que el rasero para medir la eficacia de la banca central en su política anti-inflacionaria sea tan asimétrico: es decir, se la aplaude cuando —con alta inflación— logra reducirla, llevándola al nivel o rango-meta, pero no se la puede criticar cuando —con baja inflación—, no consigue elevarla para acercarla a ese mismo nivel o rango-meta.

Como ha insistido Summers (2016), el principal riesgo para los bancos centrales en el mundo industrializado es que de prolongarse el actual manejo de política económica, no se contará con instrumental monetario para actuar frente a una eventual próxima recesión. La actual coyuntura de bajo crecimiento, baja inflación y bajas tasas de interés ha sido acentuada por la crisis financiera y por el mix de política utilizado para lidiar con ella, monetario-expansiva y fiscal-contractiva. Los datos estructurales son de más larga data y recogen el impacto de un conjunto amplio de variables<sup>19</sup>. Ahora bien, que las tasas naturales de interés sean cercanas a cero en Estados Unidos de Norteamérica y negativas en la zona euro nos habla de niveles de recesión y no de tiempos normales. Sin embargo, como la fallida terapia anti-crisis ha acentuado este fenómeno, la lectura más probable es sugerir que —de no mediar un cambio en el actual mix de política

---

<sup>19</sup> Las bajas tasas de interés real responden a razones demográficas, al lento avance en productividad, a un menor precio de los bienes de capital, a una caída en la inversión pública, a una desigualdad creciente y a mayor acumulación de reservas internacionales en economías emergentes y en desarrollo (Wolf, 2016a).

económica— esta anormalidad de bajas tasas de interés persistirá por un lapso prolongado.

Allí es donde el alegato de Summers adquiere más fuerza. La propia Yellen, a la cabeza de la Fed, ha señalado que en las recesiones previas en Estados Unidos de Norteamérica el banco central ha recortado la tasa de interés en 5 puntos. Sin una recuperación más sólida de la economía mundial, que aún no presenta síntomas visibles, eso significaría llevar la tasa de interés en Estados Unidos de Norteamérica a valores negativos, lo que ciertamente plantea dificultades políticas e institucionales considerables (Wolf, 2016a). Por ejemplo, en Europa, a fines de agosto de 2016 se transaban bonos por 13 billones de dólares a rendimientos negativos y con precios tan elevados que aseguran pérdidas para los inversionistas cuando esa deuda madure. Las bajas tasas de interés y la masiva compra de bonos gubernamentales por parte del BCE han llevado los precios de los bonos a precios récord y, por ende, a rendimientos mínimos también sin precedentes. Esta rentabilidad negativa de los bonos no podría durar demasiado, sin afectar severamente a los fondos de pensiones y a las compañías de seguros, principales demandantes de estos instrumentos.

De este modo, es probable que una de las herencias de esta larga crisis financiera sea llevar a revisar las bases del pensamiento económico que hasta ahora ha dominado las políticas de los bancos centrales de Occidente y, por extensión, también de la periferia. Por de pronto, crece el consenso entre destacados banqueros centrales y analistas sobre la necesidad de apoyarse más en la política fiscal, en particular en la inversión pública. Más aún, en un contexto de bajo crecimiento, riesgo deflacionario y baja tasa natural de interés, algún margen de déficit fiscal sería bienvenido, particularmente si surge por mayor inversión en infraestructura, toda vez que ello podría mejorar las expectativas empresariales, levantar la inversión privada complementaria, elevar el producto

potencial y romper el círculo vicioso de la histéresis (Wolf, 2016a; Roubini, 2016, Williams, 2016 y Summers, 2016)<sup>20</sup>.

Por cierto, aún hay fuerzas poderosas en las economías industrializadas que ven cualquier déficit fiscal como pernicioso y cualquier inversión pública como despilfarro. Sin embargo, esas fuerzas empiezan a perder la batalla de los hechos. Hoy campean las dudas y se abre el abanico de opciones. La política económica anti-crisis aplicada como terapia durante 8 años muestra no sólo su fracaso, sino también su profunda impronta ideológica, muy ligada a la fase de la globalización financiera desregulada. Eso es lo que parece empezar a desdibujarse en las economías industrializadas y lo que empieza a reflejarse en los debates sobre globalización y política económica. Habida consideración del tradicional rezago con que estas modas ideológicas llegan a nuestra región, habrá que esperar algunos años para que estos debates se instalen en América Latina.

#### **E. La necesidad de reformar los acuerdos internacionales sobre comercio e inversión**

Summers (2016a) coincide con la necesidad de establecer un muro de contención entre las grandes corporaciones y las principales decisiones económicas. Agrega que los acuerdos internacionales a privilegiar debieran ser aquellos que empoderen a los ciudadanos, juzgando dichos acuerdos por su influencia en reducir la pobreza y las desigualdades antes que preocuparse por reducir barreras al comercio o liberalizar mercados. El desafío radica en estimular nacionalismos reflexivos, no populistas, que converjan, por ejemplo, en cooperación internacional para reducir la evasión, mejorando la recepción de ingresos tributarios que puedan ser destinados a objetivos sociales o de fortalecimiento productivo y tecnológico; en mejorar la regulación

---

<sup>20</sup> Este escenario podría alterarse, de concretarse los planes de Trump de implementar un amplio programa de inversiones públicas en infraestructura, financiado con deuda, en un contexto de bajo desempleo. Por lo tanto, un mayor déficit fiscal financiado con deuda e inflación reactivaría la demanda y permitiría salir del “estancamiento secular”. Por cierto, en los próximos dos años las consecuencias de este impulso fiscal y el incremento de la deuda pública aportarán otras tensiones a la economía global.

financiera, de modo de evitar los excesos de esa industria y a la vez reducir la posibilidad de nuevas crisis financieras, las que golpean desproporcionadamente a los grupos de menores ingresos; o en combatir el cambio climático, el que, de nuevo, afecta con mayor intensidad a los grupos más vulnerables.

Christina Lagarde (2014), cabeza del FMI, agrega que el multilateralismo que hoy se necesita requiere un sistema financiero que sirva a la economía en lugar que a sus propios fines; y una regulación financiera eficaz en castigar drásticamente los excesos, que permita que el crédito llegue donde más se necesita y donde el objetivo sea servir a la economía real y no dirigirla. Dice además que ese nuevo multilateralismo debe ser eficiente en lidiar con el cambio climático y la desigualdad. Crece, por lo tanto, un relevante consenso de personalidades académicas y de fuerte influencia política del mundo industrializado en torno a un espacio de cooperación internacional para reducir la evasión, mejorar la regulación financiera y los estándares ambientales y luchar contra el cambio climático.

### **1. Los acuerdos comerciales**

En el actual escenario internacional, parece clara la necesidad de reformar los acuerdos de libre comercio en aquellos temas que han generado mayor controversia. En particular, los temas más conflictivos surgen en materia de propiedad intelectual, ámbito en el que habría que buscar un mayor equilibrio entre la protección a los innovadores y los intereses de los consumidores y de los países en desarrollo para acceder a las innovaciones tecnológicas. Ello significa reducir el excesivo énfasis en resguardar los intereses de las grandes empresas farmacéuticas, financieras o de aquellas ligadas a las industrias de software, Internet, cine y música. De la misma forma, es necesario que estos acuerdos comerciales se enmarquen en la actual necesidad de fortalecer la regulación financiera, limitando los incentivos perversos y sometiendo

los flujos de capital a regulaciones que permitan evitar la transmisión de la volatilidad financiera a la economía real, esto es, a la actividad económica, al empleo y los salarios.

Por cierto, también es necesario avanzar en la convergencia regulatoria, en vincular el comercio de bienes y de servicios con las inversiones y, en fin, en atender las exigencias propias de las cadenas de valor. Estos avances, sin embargo, deben compaginarse con otros que resguarden los espacios de acción que requieren las políticas públicas orientadas a perfilar un desarrollo sostenible. Por último, los vínculos del comercio con los temas laborales y ambientales y, por cierto, los de cambio climático, tiene más sentido tratarlos a través de un marco multilateral más amplio y no como sub-productos de acuerdos comerciales.

## **2. Los acuerdos de inversión**

La crítica fundamental a los acuerdos de inversión (y a los capítulos de inversión en los acuerdos de libre comercio) es su falla en preservar adecuadamente los necesarios espacios de regulación para que los estados puedan llevar a cabo sus objetivos de política pública, en resguardo de los intereses de las mayorías. Esto es particularmente crítico en las áreas de medio ambiente, salud y en lo atingente a la regulación de los flujos de capital. Se cuestionan al respecto una serie de temas: que el derecho a la regulación pública no está suficientemente respetado; que la cobertura de la protección de los intereses de los inversionistas externos es excesiva; que el peso de la prueba radica en los estados; que el mecanismo no es eficaz para descartar con rapidez las “demandas frívolas” (sin fundamento).

Como es sabido, estos acuerdos incluyen la posibilidad de demandas de inversionistas extranjeros contra el estado donde se realiza la inversión. Esta eventual disputa inversionista-estado se apoya en un arbitraje privado, normalmente derivado al CIADI. Respecto de este mecanismo, las críticas son aún mayores: que existe un margen excesivo para que los árbitros interpreten los acuerdos; que en dicha interpretación

tienden a sobre-representarse los intereses de los inversionistas; que la independencia e imparcialidad de los árbitros no siempre está resguardada; que el mecanismo de control sobre las decisiones de los árbitros es muy limitado, toda vez que sus decisiones son inapelables; que para los estados, los costos de participar en estos paneles son excesivos; que la iniciativa en estos juicios está reservada exclusivamente a los inversionistas; que los conflictos de intereses entre los árbitros son frecuentes. Con todo lo anterior, lo que acontece es que un panel privado interpreta estos acuerdos de inversión, imponiendo a los gobiernos dicha interpretación, muchas veces pasando por encima de las legislaciones nacionales respectivas (Schill, 2015; Johnson, Sachs y Sachs, 2015).

De allí entonces la necesidad de reformar los mecanismos internacionales de protección de las inversiones. El ideal sería contar con un tribunal internacional permanente sobre inversiones, con un mecanismo de apelación de segunda instancia, al estilo de lo que acontece en la OMC (y de lo que ha propuesto la Unión Europea en el marco de las negociaciones de la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión con los Estados Unidos de Norteamérica). Este tribunal debería sustituir el actual sistema de arbitraje privado, implementando un sistema de protección de la inversión que resguarde el principio de la ley, que resguarde plenamente los derechos humanos y que sea compatible con los objetivos del desarrollo sostenible. Esto requeriría jueces neutrales, independientes y comprometidos con resguardar los espacios de acción para las políticas públicas, incluyendo la permanente actualización de esas regulaciones en función del avance tecnológico y de la evidencia científica (Schill, 2015).

En el actual contexto de cambio tecnológico acentuado, de combate al cambio climático y del compromiso de los gobiernos con el desarrollo sostenible, es claro que la inversión extranjera debe acomodarse a ese nuevo contexto. De la misma forma, la necesidad de atraer inversión externa, común a todas las economías en desarrollo, obliga a proteger los derechos de los inversionistas con marcos legales estables y no discriminatorios. El

desafío radica entonces en generar mejores condiciones de convivencia entre estados e inversionistas externos, favoreciendo relaciones productivas de largo aliento, compatibles con los objetivos de desarrollo sostenible ya enunciados.

Da la impresión que los países en desarrollo equivocaron el camino al negarse a negociar sobre temas de inversión en la OCDE o la OMC, dado que, en ausencia de un marco multilateral de gobernanza global de las inversiones, ese vacío ha empezado a llenarse con una serie de acuerdos bilaterales que imponen costos similares o superiores a los que los países en desarrollo buscaban evitar. Parece pues llegado el momento para que los países en desarrollo promuevan una negociación global sobre este tema, aprovechando los recientes acuerdos internacionales sobre cambio climático y sobre los objetivos de desarrollo sostenible.

#### **F. Un mayor énfasis en reducir las desigualdades**

En el actual cuadro económico de las economías industrializadas convergen hoy la necesidad económica y la política de reducir las desigualdades. La economía requiere un empujón de demanda que difícilmente se obtendrá sin incrementos de los ingresos de los sectores pobres y medios. La política exige dar cuenta del amplio descontento con el actual estado de las cosas, cuestión que, de no ser oportunamente abordada, podría generar nuevas sorpresas al estilo *Brexit*-Trump. Por tanto, la vieja discusión sobre los *trade-offs* entre crecimiento y redistribución exige ser contextualizada. En el actual contexto, está claro que hoy redistribuir es crecer, es reactivar la inversión y salir de “la trampa de la mediocridad”. Esto es lo que está explicando que connotados líderes del liberalismo pongan un énfasis desconocido en la urgente necesidad política de enfrentar el tema de las desigualdades. Por ejemplo, el Presidente del BCE, Mario Draghi, llamó a poner más atención en la redistribución, abordando la desigualdad económica y la inseguridad laboral. Menciona la urgencia de elevar la protección a los grupos más vulnerables, avanzando en un seguro de desempleo paneuropeo,



incrementando los fondos para el re-entrenamiento laboral, y frenando la evasión tributaria de las grandes empresas (*Financial Times*, 2016a).

Christine Lagarde, por su parte, lleva ya varios meses insistiendo ante los líderes de la OCDE en la necesidad de apoyar el trabajo y los ingresos de los sectores más vulnerables, abordando lo que considera “tendencias crecientes a la desigualdad en ingresos, riqueza y oportunidades”. Para reactivar esas economías de modo más compatible con la reducción de desigualdades, propone elevar la inversión pública, establecer redes de protección social más amplias y vigorosas, un seguro de desempleo más fuerte y políticas tributarias y de ingresos más orientadas a mejorar la distribución del ingreso. Para Estados Unidos de Norteamérica, Lagarde sugiere elevar el salario mínimo federal y el crédito tributario a los grupos de menores ingresos. Agrega también la necesidad de dismantelar las barreras no tarifarias en servicios, las que estarían significando aranceles equivalentes de entre 30 a 50%. Tal medida impulsaría fuertemente la dinámica de los negocios y del empleo (*Financial Times*, 2016b).

El salario mínimo federal en Estados Unidos de Norteamérica es 7.25 dólares por hora, monto que no se ha modificado desde julio de 2009 y que, en términos reales, es inferior al valor de 1968. Si en este lapso, el salario mínimo hubiese acompañado la evolución de la inflación y la productividad, sería de 25 dólares la hora, es decir, 3.4 veces superior, y ese mayor ingreso beneficiaría a 30 millones de trabajadores (Tyson, 2013). En otros términos, si en Estados Unidos de Norteamérica la participación en el ingreso del 90% inferior en el año 2013 hubiese sido la misma de 1973, el ingreso familiar mediano habría sido 18% superior y el ritmo de la demanda, la inversión y la productividad habrían sido muy superiores a los actuales (Tyson, 2014).

### **G. Elevar la productividad**

El estancamiento o retroceso de la productividad en Estados Unidos de Norteamérica y la zona euro marca el peor período desde la posguerra y, sin duda, marcará la evolución

de la economía mundial en los próximos años. La “nueva normalidad” de bajo crecimiento, baja inflación y baja tasa de interés nos acompañará por varios años más, limitando el potencial de crecimiento y acentuando los riesgos frente a eventuales nuevas recesiones o crisis financieras, derivadas del exceso de liquidez y de ahorro (o su contraparte, la escasez de inversión). Es urgente pues reanimar la productividad para, de esa forma, reactivar el producto efectivo y el potencial y salir de esta trampa de bajo crecimiento y alto riesgo deflacionario.

¿Qué políticas se están proponiendo para ello?

- Inversión pública en infraestructura. Ésta es una vieja receta keynesiana que empieza a redescubrirse en Estados Unidos de Norteamérica, recordando que nuevos caminos y puentes mejoran el empleo, estimulan inversiones privadas complementarias y promueven el comercio (Fleming, 2016).
- Inversión en educación y capacitación. Es una inversión que mejora las habilidades de la fuerza de trabajo y favorece la competitividad. Adecuados programas de re-entrenamiento laboral pueden facilitar la apertura comercial, en tanto actividades desplazadas pueden reconvertirse hacia otras más productivas. Ello demanda una fuerza de trabajo más calificada que pueda realizar labores de mayor productividad (Fleming, 2016; Tyson, 2016).
- Políticas de participación de los trabajadores en las utilidades<sup>21</sup> y de mayor participación en la solución de problemas en la empresa. Para Tyson (2016a), la participación de los trabajadores en las utilidades y en la solución de los problemas que surgen en el accionar cotidiano de la producción refuerza la identificación laboral con la firma y tiende a expresarse en mayor productividad. Estimular la formación de consejos de trabajadores en estos temas y fortalecer

---

<sup>21</sup> El programa económico de Hillary Clinton en los Estados Unidos de Norteamérica proponía un crédito fiscal de 15% sobre las utilidades distribuidas por las empresas a sus trabajadores en un período de dos años.

los derechos de negociación colectiva son claves en el desempeño de las empresas de alta productividad en Europa y en Japón. Cerrar la brecha entre la evolución de la productividad y los salarios es fundamental no sólo para estimular la demanda, sino también para mejorar la legitimidad de la política económica<sup>22</sup>.

- Políticas que estimulen la competencia. La brecha excesiva de productividades entre las grandes empresas y las medianas o pequeñas puede deberse en importante cuantía a barreras a la entrada que habría que detectar y desmontar. Esto alude a la necesidad de actualizar la política antimonopolios, limitar la extensión de patentes que inhiban excesivamente la competencia y relajar el sistema de licencias para permitir un mayor despliegue de innovadores, *start-ups* y similares (Fleming, 2016).
- Reforma a las políticas de inmigración. Exactamente al contrario de la prédica xenofóbica, estimular la inmigración de fuerza de trabajo favorece la productividad. Por de pronto, incrementa la fuerza de trabajo, logro nada despreciable en sociedades en avanzada transición demográfica, y con ello favorece un mayor nivel de actividad económica. Los estudios además muestran que la población inmigrante es más propensa al emprendimiento y a la innovación. Esto es aún más relevante a medida que aumenta la calificación de dicha población (Fleming, 2016).

---

<sup>22</sup> Vale la pena aquí una reflexión sobre la profesión de los economistas. En general, surgen señales de alerta cuando los salarios crecen varios años por encima de los incrementos de productividad, inquietud válida por sus efectos inflacionarios o sobre la balanza de pagos. Sin embargo, se perciben muchas menos inquietudes cuando, como en el caso de Estados Unidos de Norteamérica, los salarios se rezagan fuertemente de la productividad durante décadas. Esta asimetría debe ser reconsiderada.

## H. Limitar el cortoplacismo en las inversiones

En una carta reciente a los directores ejecutivos de empresas norteamericanas y europeas listadas en el S&P 500, Larry Fink (CEO de *Black Rock*, la mayor administradora de inversiones del mundo) advirtió contra la creciente tendencia de muchas empresas globales de destinar fondos a distribuir dividendos y recomprar acciones propias, con lo que estarían sacrificando inversiones con potencial para crear valor de mediano y largo plazo (Fink, 2016). Esta tendencia estaría reflejando la creciente presión de los accionistas sobre las corporaciones para que privilegien los resultados de corto plazo en detrimento de las inversiones a futuro.

Es conocido que las prácticas remuneratorias que vinculan el pago de los ejecutivos superiores con los resultados de corto plazo (como las ganancias trimestrales por acción o la rentabilidad anual del capital) alientan a las empresas a ser cortoplacistas en sus decisiones de inversión. Para modificar estas prácticas, es necesario redefinir las normas tributarias, que las empresas adopten marcos de programación de largo plazo, y que presenten información mucho más detallada sobre sus planes de inversión. Entre esas medidas, se han sugerido las siguientes:

- Aplicar una escala móvil al impuesto a la plusvalía financiera, de modo tal que la alícuota disminuya proporcionalmente al tiempo de tenencia de las inversiones en cartera (propuesta de Larry Fink, del *Center for American Progress*, y de Hillary Clinton)
- Las empresas debieran publicar en forma anual “esquemas estratégicos” para la creación de valor a largo plazo, que estén respaldados por indicadores financieros cuantificables y vinculen la remuneración de los ejecutivos a largo plazo con el desempeño, medido según esos indicadores (Fink, 2016). Estos esquemas deberían incluir los factores ambientales, sociales y de gobernanza que son los determinantes centrales del valor a largo plazo.

- Información más transparente. Los inversionistas deberían poder acceder a información sustancial sobre estos objetivos y procedimientos de largo plazo, en tanto las empresas debieran privilegiar el uso de las nuevas normas con respaldo empírico elaboradas por la SASB (*Sustainability Accounting Standards Board*), organización que se dedica a la promoción de normas contables sostenibles (Tyson, 2016).

## **I. Renovar la teoría económica**

El gran desafío es avanzar en la construcción de teorías económicas que permitan conciliar innovación, equidad y desarrollo sostenible. Ha quedado claro que la ortodoxia económica es incapaz de lidiar con este desafío analítico, que apoyarnos en las “expectativas racionales” o apostar a “mercados financieros eficientes y racionales” nos condujo a la Gran Crisis y que la austeridad fiscal y el desborde monetario nos han conducido a la “nueva mediocridad económica”. Es necesario pues superar el fundamentalismo de mercado, la desregulación financiera, la independencia del banco central y la separación entre la política monetaria y la fiscal (Kaletsky, 2016).

Argumentar que la “nueva normalidad” traerá bajo crecimiento, baja inversión y atraso en productividad, en definitiva, estancamiento y mayor desigualdad por un largo período, no permite abordar los serios desafíos económicos y políticos que enfrenta el capitalismo central. Al contrario, lo más probable es que esa actitud pasiva termine agravando los desafíos políticos asociados al incremento de los populismos, nacionalismos xenófobos, proteccionismos e incluso el racismo.

Las nuevas teorías económicas deberán comulgar con el “nuevo sentido común” que se propaga en las sociedades: que es posible subir el salario mínimo; que es posible subir los impuestos a los individuos más ricos y usar esos recursos en la redistribución de ingresos; que es posible hacer tributar por el carbono y financiar así el desarrollo sostenible; que es posible elevar la inversión pública en infraestructura, educación e

innovación y, en fin, que la política fiscal no es nociva *per se* y que la regulación bancaria puede orientarse a estimular el crédito para reanimar la inversión (Kaletsky, 2016). Esta renovación conceptual, al menos en la jerarquía de los objetivos, ya ha empezado en importantes líderes liberales de la economía mundial. Hay que estimular ese debate e incorporarse a él. Como señala este autor, “si los políticos responsables no asumen este desafío, lo harán los políticos menos responsables” (Kaletsky, 2016)<sup>23</sup>.

#### **IV. América Latina y los debates sobre la globalización**

En las páginas previas, se ha examinado el estado del debate actual sobre globalización y propuestas de cambio en Europa y en Estados Unidos de Norteamérica. De ellas puede desprenderse que la fase actual de la globalización —la de globalización financiera desregulada— parece estar en retirada. También se comprueba el agotamiento de la política económica dominante para lidiar con la crisis financiera, pudiendo pronosticarse para los próximos años un mayor espacio para la política fiscal y una complementariedad mayor entre ésta y la política monetaria. De la misma forma, el impacto del *Brexit* en Europa y las dificultades severas que enfrentan el TPP en Estados Unidos de Norteamérica y el TTIP en Europa, junto al fracaso de la Ronda de Doha de la OMC, permiten proyectar varios años más con cierta dificultad en la gobernabilidad de los flujos globales de bienes, servicios e inversiones. Ello, sea por acuerdos caducos que no dan cuenta de las realidades del cambio tecnológico y de las cadenas de valor. o sea por la dificultad de establecer nuevas normativas que se adecuen bien a esos cambios, sin privilegiar la protección de los interés de las grandes compañías en desmedro de los consumidores o de los espacios de regulación en las políticas públicas.

Están menos claros los contornos precisos que podría asumir la nueva globalización, si más restrictiva de los flujos de comercio, inversión y movimientos de personas o más

---

<sup>23</sup> Anatole Kalesky es *Chief Economist* y *Co-Chairman de Garekel Dragonomics*. Fue columnista de *international New York Times*, de *Financial Times* y sus columnas pueden leerse en *Project Syndicate*.

recluida en espacios subregionales con normativas diferenciadas, sin conseguir marcos multilaterales que le den gobernanza global. Sí parece estar claro que no será más permisiva con los flujos financieros y de inversión y quizás tampoco con los comerciales, dados tanto la experiencia con la crisis financiera como los rebotes proteccionistas que surgen en Occidente. A su vez, los datos del comercio internacional sugieren la necesidad de acostumbrarse a tasas de expansión más modestas que en décadas previas, motivadas tanto por razones cíclicas —como el débil crecimiento europeo y, en general, por la “nueva mediocridad económica”— como estructurales, asociadas a las reformas económicas en China y al acortamiento gradual en las cadenas de valor y al *reshoring* que promueven empresas transnacionales de Occidente, en virtud de la robotización de actividades y del incremento de los costos salariales en ese país (Ellram y Tate, 2013).

Por tanto, el escenario externo de los próximos 5 a 10 años para América Latina no luce demasiado positivo. De no mediar modificaciones significativas, que por ahora no asoman, los resultados postcrisis en crecimiento, inversión, productividad y comercio seguirán siendo tan modestos como los del lapso 2012-2016. En particular, el lustro 2015-2020 representará un particular desafío para América Latina, en especial para América del Sur, por la mediocridad del crecimiento y los impactos de ello en pobreza, empleo y distribución del ingreso. De hecho, suponiendo que la región logre crecer al 3% entre 2017 y 2020, meta que a estas alturas parece excesivamente optimista, la media anual de crecimiento para la década 2011-2020 sería de 2% (y de 1.9%, si el crecimiento promedio 2017-2020 fuese de 2,5% anual). Esto es, a mediados del 2016, las tendencias en curso permiten proyectar que el resultado de crecimiento económico de América Latina en la década 2011-2020 será sólo levemente superior al de la “década perdida” de los años 80, cuando la región creció a un promedio anual de 1.4 por ciento.

Por tanto, mayor razón aún para sondear las tendencias probables en el escenario internacional y para buscar fuentes de crecimiento menos exploradas, como el mercado regional, por ejemplo. Con base en estas inquietudes, veamos ahora algunas sugerencias de iniciativas que podría desplegar la región para adecuarse de mejor forma a los futuros escenarios de la economía global.

### **A. Seguir de cerca el debate en las economías industrializadas**

Es importante realizar un atento seguimiento de este debate, en la medida que va mejorando el diagnóstico sobre el funcionamiento de los mercados globales y sobre su impacto distributivo. Van surgiendo también nuevos criterios, propuestas e instrumentos para lidiar con la desigualdad, todos elementos que podrían enriquecer los debates regionales y nacionales sobre las políticas públicas sobre crecimiento e igualdad. En la medida que este debate arrecia justamente en las sociedades que fueron la cuna de la globalización, gradualmente se van derrumbando los mitos sobre el fundamentalismo de mercado y desmontando los prejuicios sobre la intervención estatal y el rol de la inversión pública.

El impacto de estos debates en los medios locales puede ampliar el espacio de acción para el diseño de políticas públicas más comprometidas con la equidad. En efecto, temas hasta hace poco tabúes como la necesidad de impuestos más progresivos que graven el ingreso y la riqueza de los más ricos, un mayor combate a la evasión tributaria de las empresas y los paraísos fiscales, así como reforzar los seguros de desempleo y las redes de protección social, hoy son impulsados por destacados analistas del mundo liberal europeo y norteamericano.

### **B. Promover esos debates en la región**

El análisis realizado en estas páginas da bastantes luces sobre la probabilidad de que se estén gestando las condiciones para un cambio de paradigma en la disciplina



económica, en respuesta al débil desempeño económico de las economías centrales, a niveles excesivamente altos de desigualdad que frenan el crecimiento y deslegitiman el sistema político, y a la pérdida de competitividad frente a China y otras economías asiáticas. La región puede y debe participar en ese debate, aportando sus propias experiencias. En este sentido, sería muy útil organizar seminarios en la región con las principales figuras del mundo liberal de Europa y de Estados Unidos de Norteamérica que están encabezando esta visión crítica sobre la actual globalización y sobre el “estancamiento secular” en las economías avanzadas de la OCDE. Sería muy útil invitar a dichos exponentes a la región, traducir y difundir sus escritos y hacerlos interactuar con nuestras universidades y medios de comunicación, de modo de socializar estos debates sobre la necesidad de reformar la actual globalización. La CEPAL podría jugar aquí un importante rol articulador, organizando y difundiendo estos debates en la región y abriendo en sus publicaciones una nueva serie que dé cuenta de estas reflexiones.

### **C. Es un debate que nos importa y nos influye**

El debate sobre circunstancias y perspectivas de la economía mundial es de la mayor importancia para la región. De hecho, su mejor ciclo económico en 40 años (entre 2003 y 2008) no puede entenderse sin las favorables condiciones del financiamiento y del comercio internacional en ese lapso, así como del crecimiento de China y del vínculo virtuoso entre las economías de ese país y de Estados Unidos de Norteamérica. Del mismo modo, el mal ciclo 2012-2016, particularmente en América del Sur, se explica en alta medida por la desaceleración china, el fin del superciclo de los commodities y la debilidad de las economías de la OCDE. Por lo tanto, estar alertas a las principales tendencias de la economía, el comercio y las finanzas internacionales se constituye en un dato central para el diseño de políticas públicas y para el perfilamiento de las prioridades de política económica.

Pero más allá de eso hay inquietudes precisas. En efecto, una zona euro debilitada, principal actor del comercio internacional, frena la expansión de ese comercio y limita las exportaciones chinas a la UE, lo que, a su vez, se refleja en menores importaciones de materias primas por parte de China. Las asimetrías de ajuste en el sistema monetario-financiero internacional alargan innecesariamente la duración y profundidad de las crisis, pues colocan la responsabilidad del ajuste únicamente en las economías con déficit externo, acentuando los ajustes que contraen el producto y las importaciones. En un momento en que la economía mundial necesita crecer más, este sesgo es particularmente nocivo. La región bien podría estar más presente en los foros internacionales promoviendo que los ajustes de balanza de pagos se compartan entre las economías deficitarias y las acreedoras.

Aquí sería posible reactivar debates que han estado presentes en el G20. Por de pronto, China ha conseguido reducir su superávit en cuenta corriente del 10 al 2.7% del PIB en 2015. Sin embargo, en el mismo año, en Alemania ese superávit siguió siendo 8% del PIB. En la reunión del G20 en Seúl, en 2010, el Secretario del Tesoro de Estados Unidos de Norteamérica, Timothy Geithner, propuso que los superávits en cuenta corriente se limitasen a un 4% del PIB (BBC, 2010). Si esta propuesta hubiese sido recogida, el escenario económico actual en Europa sería mucho más favorable, pues Alemania habría tenido que gastar más, favoreciendo las exportaciones del resto del bloque europeo y del resto del mundo.

Por otro lado, la liquidez sin precedentes que hoy se encuentra en Europa, Japón y Estados Unidos de Norteamérica, si bien no ha conseguido reanimar la inversión y el ingreso, sí ha conseguido dinamizar las bolsas de valores, los mercados de bonos y las inversiones inmobiliarias, gestando condiciones para una próxima crisis, a la que se arribaría con mayores niveles de liquidez y con menos instrumentos de política para enfrentarla. Es decir, se trata de temas que deberían ser de alta prioridad para nuestros gobiernos. Es cierto que la influencia de la región en estos temas es muy limitada, pero

lo sería menos si fuese posible articular posturas regionales y promoverlas en el seno del G20, del FMI, del Banco Mundial y en los propios foros de la ONU.

Las amenazas de proteccionismo en las economías industrializadas también nos pueden afectar y hay que estar alertas a ellas y denunciarlas en los foros que corresponda. Si ese proteccionismo en las economías centrales se concreta, habrá un motivo más para impulsar iniciativas de comercio Sur-Sur, aprovechando los nuevos vínculos de la región con China y otras economías de Asia Pacífico. Por otro lado, la sobreproducción china en acero, vidrio, aluminio, cemento y otros rubros también afecta a la industria regional. Por ende, se requiere estar informado de estas tendencias y realizar el lobby correspondiente en los foros empresariales y políticos pertinentes. En fin, los avances y retrocesos en la lucha contra el cambio climático y el vínculo de ellos con la cooperación internacional y las innovaciones tecnológicas, son todos temas de creciente relevancia para la agenda doméstica y regional de crecimiento con equidad. Por todas estas razones, la región debería prestar más atención a estos temas gravitantes de la agenda global, de modo de jugar un rol más importante en estos debates y de auscultar oportunamente los senderos por donde pueda irse encaminando la nueva etapa de la globalización.

#### **D. Trabajar posturas regionales en temas globales**

No es el lugar para desarrollar aquí la agenda de temas internacionales en los que la región podría trabajar posiciones conjuntas mínimas. Sin embargo, los compromisos contenidos en el Acuerdo de París 2015 sobre Cambio Climático y en la Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible proveen un marco interesante para orientar las prioridades de los países en desarrollo en lo que hace a la agenda internacional. Más en general, sigue pendiente el abordaje de temas tan cruciales como la reforma del sistema monetario internacional; la regulación de los sistemas financieros; el control y la coordinación internacionales para controlar la evasión y luchar contra los paraísos fiscales; la reforma

del sistema de comercio internacional y la gobernanza de las inversiones globales. En todos estos temas, las Comisiones Regionales de la ONU podrían jugar un rol más activo, movilizándolo a los gobiernos y a los líderes económicos de sus respectivas regiones.

El 15% del G20 (3/20) se encuentra en América Latina. Hasta ahora, nuestros representantes en este relevante foro —Argentina, Brasil y México— no han buscado articular posturas regionales en los temas en debate. Parece adecuado el momento para que en próximos encuentros del G20, estos tres gobiernos puedan promover debates previos en la región y acudir al G20 con posturas regionales<sup>24</sup>. Sin duda, esas posturas serían más escuchadas que si corresponden a posturas exclusivamente nacionales.

Obviamente estos procesos son complejos de manejar y requieren una asignación de tiempo que no siempre está disponible para los gobiernos. Es por eso que, en este tipo de temas e iniciativas, los organismos regionales, como la CEPAL y la CAF, podrían acompañar aquellos debates técnicos más vinculados a sus áreas de trabajo, sistematizando el estado del arte internacional en estos temas y preparando insumos que faciliten el debate y la toma de posturas de los gobiernos. En pasos posteriores, estos temas podrían ser debatidos con agrupaciones regionales de Asia y África, tarea en la que, de nuevo, podrían colaborar las comisiones regionales de la ONU.

### **E. Anticiparnos a una próxima crisis**

Ya se ha comentado que una próxima crisis puede ser más severa, por la mayor liquidez disponible y por un arco más limitado de instrumentos para combatirla. De modo que tiene sentido invertir en prepararse para que ella no sorprenda a las economías de la

---

<sup>24</sup> La próxima Conferencia Ministerial de la OMC tendrá lugar en diciembre de 2017 en Buenos Aires. Por otra parte, la Cumbre del G20 en 2018 también se realizará en Argentina, razón por la cual este país ya es parte de la troika del G20, junto a China y Alemania. En enero de 2018, se realizará en Chile la segunda Cumbre Ministerial China-CELAC. Se trata de tres momentos decisivos para que la región los aproveche, avanzando en posturas regionales sobre algunos de los temas candentes de la agenda global.

región en situaciones demasiado vulnerables. Por cierto, el instrumento principal para reducir esta vulnerabilidad es contar con una adecuada política macro contra-cíclica, controlando la inflación, resguardando los equilibrios fiscal y externo y preservando niveles sustentables de endeudamiento. Habida consideración del rol protagónico de los desequilibrios financieros en las últimas crisis internacionales, los avances en la regulación de la cuenta de capitales y, en particular, el control de los flujos de capital de corto plazo y en la regulación macro-prudencial son determinantes. Esto permitiría alertar sobre la eventual gestación de sobre-endeudamientos o burbujas financieras, bursátiles o inmobiliarias, evitando caer en situaciones más delicadas que fueren a ajustes más severos.

Aquí el intercambio de experiencias puede ser muy interesante en los ámbitos de regulaciones prudenciales anticíclicas y tratamiento prudencial del riesgo de moneda, del riesgo del plazo y de la volatilidad en los precios de los activos (Ocampo, 2004). De la misma forma, parece más urgente que nunca avanzar en los mecanismos clásicos de arquitectura financiera regional que permitan un apoyo rápido en la prevención de crisis de balanza de pagos no ocasionadas por mala gestión macroeconómica, promover mayor estabilidad en los tipos de cambio bilaterales, y preservar el comercio y las inversiones intra-regionales (Agosín, 2004).

## **F. Fomentar el mercado regional**

Sucesivos trabajos de la CEPAL han ilustrado tanto respecto del potencial del mercado regional como de las posibilidades de avanzar en cadenas de valor regionales o subregionales. Ese tipo de iniciativas adquiere más relevancia si se acepta que el escenario extra-regional seguirá marcado por un bajo dinamismo en los años próximos, siendo entonces necesario construir otros motores de crecimiento. Como se ha mencionado en esos documentos, el potencial efectivo del mercado regional radica en la posibilidad de construir encadenamientos productivos o *clusters* subregionales en

torno a nuestras ventajas comparativas, estrechando el vínculo entre los recursos naturales y las manufacturas y servicios asociados a la cadena de dichos recursos.

Por cierto, la detección de esos espacios competitivos de coordinación productiva entre países no puede ser una tarea burocrática, sino que corresponde básicamente al sector empresarial. Para que ese diálogo entre empresarios de dos o más países sea fecundo debe ser acompañado por coordinaciones similares entre los gobiernos respectivos, por una parte, y por otra, por potentes alianzas públicoprivadas en cada uno de tales países. Ciertamente es posible detectar pares o tríos de países donde converjan ventajas competitivas en rubros específicos de minería, agricultura o manufactura. El diálogo público-privado podría detectar eslabones bien específicos en la cadena productiva de tales rubros, así como partes, piezas, insumos y componentes involucrados que podrían asignarse a empresas de diversos países, construyendo así cadenas de valor subregionales.

Una vez detectados esos nichos específicos de potencial convergencia productiva interpaíses, corresponde interrogarse por las barreras que han impedido que esa convergencia se concrete. Típicamente aquí surgirán temas de infraestructura, transporte, logística, de facilitación de comercio u otros, barreras que habrá que calibrar y jerarquizar. Una vez realizado este ejercicio en el seno de la alianza público-privada, será posible privilegiar los proyectos de inversión, decisiones administrativas o iniciativas legales que permitan incidir sobre esos cuellos de botella. Si de proyectos de inversión se trata, la coordinación entre los bancos de desarrollo facilitaría la construcción de fondos regionales de inversión, apoyados en el financiamiento de la banca regional de desarrollo, como la CAF. Los proyectos de infraestructura así detectados y enmarcados en la construcción de cadenas de valor subregionales también podrían ser ejes privilegiados en los diálogos de cooperación de América Latina con China.

Este desafío podría ser mejor abordado si es que las translatinas son parte del ejercicio. La respuesta más probable de las translatinas sería solicitar que no las confundan con organizaciones solidarias, toda vez que ellas están insertas en redes particularmente competitivas del escenario internacional. Sin embargo, nada más alejado de ello. De lo que se trata es de construir planes estratégicos de acción donde confluyan las translatinas y el accionar de las políticas públicas. Se trata de conocer de parte de las translatinas cuáles son sus exigencias de suministro en partes, piezas, componentes y servicios, de modo que las políticas públicas, en plazos razonables de 1 a 2 años, puedan ayudar a Pymes de la región a adquirir esos niveles de calidad, oportunidad y precios internacionales en la provisión de tales suministros. En otras palabras, se trata de no desperdiciar el talento competitivo de las translatinas, aprovechándolo en beneficio de la integración regional y de la internacionalización de las pymes.

### **G. Observatorios de Prospectiva**

Frente a escenarios globales con alto grado de incertidumbre, con repercusiones desconocidas del intenso cambio tecnológico sobre el empleo y la producción, y con efectos también inéditos del cambio climático sobre la economía, bien vale la pena invertir esfuerzos y recursos en contar con una visión regional actualizada respecto de los escenarios más probables en los próximos 20 o 30 años. Estos ejercicios prospectivos son bastante frecuentes en Asia, en tanto en Europa y Estados Unidos de Norteamérica existen varios centros especializados en esta disciplina. Por cierto, en plazos cortos, no es posible aspirar a la construcción de capacidades regionales en este ámbito. Sin embargo, es posible construir una red especializada entre universidades de la región, donde se dividan los campos específicos de trabajo. Ello contribuiría a gestar una mirada regional actualizada, consolidada y comprensiva que, al menos, dé cuenta del estado internacional del arte en los principales temas de la prospectiva internacional y de mayor interés para la región.

En el plano nacional, cada país podría desarrollar iniciativas más profundas en estos temas. Una iniciativa relevante en este plano sería constituir una oficina de prospectiva, adscrita a la Presidencia y en diálogo estrecho con el mundo académico y con los ministerios respectivos. Se trataría de una iniciativa importante que ayudaría a otorgarle al mediano y largo plazo una relevancia mayor a la limitada interacción que hoy mantiene con las políticas públicas en nuestra agenda regional. En el mundo actual, los impactos de la revolución tecnológica sobre el aparato productivo y, por ende, sobre el empleo, obligan a una mirada mucho más sistemática y actualizada sobre las innovaciones tecnológicas en curso y su repercusión sobre las ventajas comparativas, las oportunidades ocupacionales y el contenido de la educación y la capacitación. En este sentido, las políticas de innovación debieran tener un estrecho vínculo con la oficina de prospectiva, de la misma forma que las cancillerías u oficinas de promoción comercial en el exterior debieran asignar mayor relevancia al seguimiento de las novedades tecnológicas más atingentes a la realidad económica nacional. Estas oficinas en el exterior debieran actuar como “antenas tecnológicas”, proveyendo información sobre iniciativas en curso en las principales capitales del mundo donde la innovación sea relevante.

#### **H. Iniciativas conjuntas en innovación y en ciencia y tecnología**

Como se ha mencionado, el desafío de la productividad y el de la innovación están estrechamente relacionados. También se ha destacado el alto grado de sinergia que se viene dando entre un conjunto amplio de campos del saber. Ello hace prácticamente imposible para cualquier gobierno de la región tener un diagnóstico actualizado de lo que está aconteciendo —y de sus probables repercusiones sobre producción, competitividad y empleo— en cada uno de esos campos.

De allí surge la necesidad de coordinar esfuerzos y recursos entre dos o más países de la región en campos acotados y de interés mutuo. Esta coordinación podría operar en la



prospectiva, por una parte, y por otra, en el establecimiento de iniciativas conjuntas en campos donde converjan los intereses de los países. Esto ayudaría a reforzar los contactos académicos y también empresariales, cuando las ideas de innovación se vayan expresando en productos y servicios. En muchos de nuestros países existen investigadores de talla internacional, no siempre acompañados de los recursos necesarios para acometer iniciativas de nivel global. Existen también islotes de innovadores y de emprendedores, los que, sin embargo, no cuentan con una institucionalidad suficiente que los apoye en sus proyectos. Si participase la banca regional de desarrollo en estas alianzas, sería posible construir una masa crítica en proyectos específicos, estrechando relaciones entre investigadores, empresas e innovadores. El desarrollo de estos proyectos estimularía una coordinación productiva, la que más tarde podría devenir en cadenas de valor subregionales.

Los gobiernos de la región podrían conceder mayor atención al desarrollo de estas iniciativas, ampliando la escala y el impacto de iniciativas ya existentes de coordinación a nivel académico. Por falta de recursos y de apoyo institucional, estas frecuentemente no consiguen gestar la masa crítica para emprender con éxito iniciativas con proyección internacional.

### **I. Más especificidad y proyección estratégica en el diálogo regional con China**

Un tiempo considerable ha transcurrido desde la propuesta inicial de China para sentar las bases de su diálogo y cooperación con América Latina y el Caribe (Libro Blanco de las relaciones de China con América Latina y el Caribe, 2008). Esa invitación se ha venido perfilando más con las propuestas sugeridas por los respectivos Primeros Ministros Wen Jia Bao (2012) y Li Keqiang (2015), ambas emitidas desde la sede de la CEPAL. En enero de 2015, en Beijing, tuvo lugar la primera Cumbre de Cancilleres China-CELAC, y en noviembre de 2016 el gobierno chino emitió una nueva propuesta

(ver “Documento sobre la política de China hacia América Latina y el Caribe: 5 de noviembre, 2016).

En el intertanto, China se ha transformado en el segundo socio comercial de la región, así como un inversionista de creciente importancia y un relevante proveedor de crédito para varios países. En ese cuadro, queda la impresión de que la región no ha calibrado suficientemente la relevancia del cambio en su matriz de comercio exterior, la que hoy ya ubica a China como el principal socio comercial de varios países de la región y el segundo o tercero del resto. Dicha relevancia tiene que ver tanto con el dinamismo como con la calidad del intercambio comercial con China y con la posibilidad que los países de la región consigan abordar mejor tanto las oportunidades que ofrecen las reformas económicas en curso en China como los desafíos que plantea la agudización de un perfil primario-exportador.

Es cierto que varios gobiernos de la región llevan a cabo iniciativas interesantes para adecuarse a tales desafíos. Sin embargo, llama la atención la ausencia de iniciativas regionales o subregionales para responder a la invitación china al diálogo y la cooperación. Como debería ser evidente, en ausencia de una respuesta regional o subregional, el estilo de esa cooperación tendrá más bien el sello de las agencias chinas financieras y de cooperación. Falta, por tanto, una respuesta regional más articulada para definir prioridades, proyectos e iniciativas específicas en esa cooperación.

Una propuesta inicial apuntaría a aprovechar los recursos de esa cooperación en proyectos de infraestructura, tecnología y financiamiento que estimulen el comercio intra-regional, las emergentes cadenas de valor regionales y los proyectos de innovación que tengan un componente plurinacional. Los criterios ya esbozados de política industrial plurinacional en actividades bien específicas, también podrían verse favorecidos con estos recursos de cooperación. En síntesis, el momento es el apropiado para que esta cooperación financiera opere en favor de la integración regional y la

diversificación exportadora, complementando sus recursos con los de la banca de desarrollo regional y nacional.

Para que estas directrices operen, es fundamental contar con una mejor coordinación regional. En ese sentido, la gradual convergencia entre la Alianza del Pacífico y el Mercosur podría jugar un papel central. De hecho, estas dos agrupaciones suman 80% o más de cualquier variable económica regional, haciendo por tanto que su convergencia pueda facilitar notablemente la gestación de prioridades regionales. Para que esta convergencia vaya mejorando el espacio de acción de las iniciativas de integración regional, es fundamental partir por iniciativas precisas y de resultados en plazos cortos, de modo de estimular así el avance hacia objetivos más ambiciosos. A modo de ejemplo, a continuación, se esbozan dos iniciativas.

#### **J. Compromiso de la Alianza del Pacífico con la negociación Mercosur-UE**

La primera de ellas es que los países de la Alianza del Pacífico apoyen a los del Mercosur en su negociación de un acuerdo comercial con la UE. El apoyo podría consistir en visitas oficiales y empresariales de alto nivel a Bruselas, Berlín y París, buscando convencer a autoridades y al mundo empresarial europeo tanto de las ventajas de este acuerdo para la UE como de las favorables repercusiones que el mismo tendría sobre la integración latinoamericana.

La concreción de un acuerdo Mercosur-UE sería una gran noticia para la integración regional, por varias razones (Rosales, 2016). Primero, en la actualidad la UE tiene acuerdos de libre comercio en la región con el Caribe, México, Panamá, República Dominicana, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y en América del Sur, con Colombia, Chile, Ecuador y Perú. Si el Mercosur concreta esta negociación, sólo se restarían de estos acuerdos Bolivia, Cuba y Venezuela<sup>25</sup>. De

---

<sup>25</sup> Cuba está negociando un Acuerdo de Asociación con la UE.

concretarse el acuerdo UE-Mercosur, 30 países de la región tendrían acuerdos comerciales con la UE que incluirían capítulos muy similares de servicios, inversiones, compras públicas, entre otros, temas que no están considerados en la mayoría de los acuerdos intra-regionales<sup>26</sup>.

Segundo, el paso siguiente sería que los países de la región se aplicaran entre sí las mismas disciplinas que han asumido en sus acuerdos con la UE. Ello constituiría un paso decisivo para una efectiva integración regional, apoyada en el libre movimiento de bienes, servicios, inversiones y personas. Esto no tiene porqué ser un movimiento drástico. Puede ser gradual, incluyendo excepciones y plazos específicos de adecuación en determinadas normas. Aquí lo menos relevante son las desgravaciones arancelarias, dado que ellas o están vigentes o pueden seguir pendientes. Lo relevante es la convergencia de normas, disciplinas y manejo de las controversias, ya que allí radican las bases de un mercado regional ampliado, con normas convergentes sobre el comercio de bienes, servicios e inversiones.

Tercero, un paso adicional sería conseguir la acumulación de origen entre todos los acuerdos de países de la región con la UE. Esta permite dicha acumulación en sus acuerdos con varias subregiones. Con tal acumulación, las exportaciones de cualquier país de América Latina y el Caribe podrían utilizar insumos provenientes de cualquier país de la región con acuerdo con la UE, lo que abriría un espacio inédito a la formación de cadenas de valor regionales.

## **K. Un edificio América Latina en Beijing**

Nuestros representantes en China, embajadores, diplomáticos e integrantes de oficinas de promoción comercial, enfrentan cotidianamente un sinnúmero de oportunidades que deben desechar porque sus limitados recursos humanos y financieros les impiden

---

<sup>26</sup> Por ejemplo, el ACE 35, que vincula a Chile con el Mercosur, sólo aborda la desgravación arancelaria y temas de defensa comercial y solución de controversias.

abarcar un espectro tan amplio de actividades. Por otra parte, el diálogo con las autoridades chinas es particularmente complejo por la abigarrada estructura institucional que las caracteriza. En particular, para todas aquellas economías que exportan productos agrícolas, el conseguir las autorizaciones sanitarias y fitosanitarias puede conducir a un largo ciclo de reuniones —que pueden demorar años— hasta cumplir con los diversos trámites exigidos para ingresar al mercado chino. Esta complejidad se extiende también al tema de las barreras técnicas al comercio, en el caso de manufacturas de diverso tipo. Las regulaciones en los mercados de servicios son aún más complejas, por tratarse de un campo en pleno proceso de reformas.

Todas estas razones hacen que la tarea de nuestros representantes en China sea particularmente compleja y muchas veces incomprensible desde nuestras capitales. De allí que sea conveniente explorar la posibilidad de construir un mecanismo de coordinación entre las diversas embajadas y agencias de promoción del comercio y las inversiones latinoamericanas que operan en Beijing. La idea sería generar economías de escala y de coordinación que acumulen información útil para todas estas agencias, ahorrando recursos y especializando profesionales en temas específicos de la legislación china. A título de ejemplo, hay países que, luego de varios intentos fallidos y de llegar a oficinas y ministerios que no correspondían, han conseguido obtener la autorización sanitaria para exportar una determinada fruta y conocen por tanto los pasos y contactos necesarios. Tiene poco sentido que los representantes de otro país de la región recorran el mismo largo y desconocido camino, si es que fuese posible asesorarlos respecto del camino más eficaz y directo. En otras ocasiones, hay varias embajadas o agencias de promoción del comercio realizando los mismos estudios de mercado para un mismo producto o en una misma provincia. Allí claramente podría

haber especialización y profundización de tales estudios, si es que esta información y estudios se compartiesen<sup>27</sup>.

De la misma forma, para las autoridades chinas sería un beneficio poder transmitir de una vez y para toda la región las modificaciones a normas diversas de comercio e inversión o explicar de una vez y a todos los países de la región los pasos y contactos necesarios para temas diversos de comercio, inversión y regulación de actividades económicas.

Estas actividades se verían potenciadas si los países de la región pudiesen contar con una oficina que, con mínimo personal administrativo y con fluidez en español, inglés y chino, pudiese atender sus requerimientos de información y a la vez, proveer información de turismo, inversión y comercio para empresarios y autoridades chinas. Si estas actividades se pudieran concentrar en un edificio, digamos el Edificio América Latina, sería un gran estímulo a la diversificación de nuestro comercio e inversiones con China. En efecto, los agentes públicos y privados chinos sabrían que en ese edificio encontrarán toda la información que necesiten sobre América Latina, incluyendo documentación sobre normativas de inversión, regulación de actividades económicas, planes de gobierno, legislación sobre inversión extranjera directa, etcétera.

De contar con un edificio así, también se facilitaría la producción de actividades culturales —cine, música, ballet, teatro, literatura, pintura, escultura—, lo que ayudaría a gestar un sello de identidad regional que mucha falta hace en Beijing para que se nos diferencie con mayor nitidez. Un “Edificio América Latina” como el propuesto podría ser incluido en la agenda de cooperación financiera en los próximos años y, por cierto, parte de ese financiamiento podría provenir de la región. Cada gobierno podría adscribir

---

<sup>27</sup> Aquí surge el consabido argumento del “realismo”, esto es, la imposibilidad de compartir estos estudios pues ellos representarían información estratégica que no se comparte con competidores. Para quien conozca los números del mercado chino y las posibilidades de la oferta regional, es claro que este argumento es cualquier cosa menos “realista”. Hay suficiente espacio para todos y más aún, hay muchas exportaciones que no se concretan porque no existe la capacidad de oferta suficiente.

a dicha iniciativa un par de funcionarios, en tanto el gobierno chino podría colaborar con el financiamiento de parte significativa del costo del edificio. Una iniciativa de este tipo ubicaría la cooperación China-América Latina a un nuevo nivel. La convergencia Alianza del Pacífico-Mercosur podría promover esta iniciativa y, con ello, pronto estaríamos hablando de logros concretos y palpables de nuestra diplomacia económica.

**Fuente de información:**

[http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40919/1/S1601353\\_es.pdf](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40919/1/S1601353_es.pdf)

**Los agricultores de Estados Unidos de Norteamérica temen la próxima gran crisis del sector (WSJ)**

El 10 de febrero de 2017, el periódico *The Wall Street Journal* (WSJ) publicó la nota “Los agricultores de Estados Unidos de Norteamérica temen la próxima gran crisis del sector”. A continuación se presenta la información.

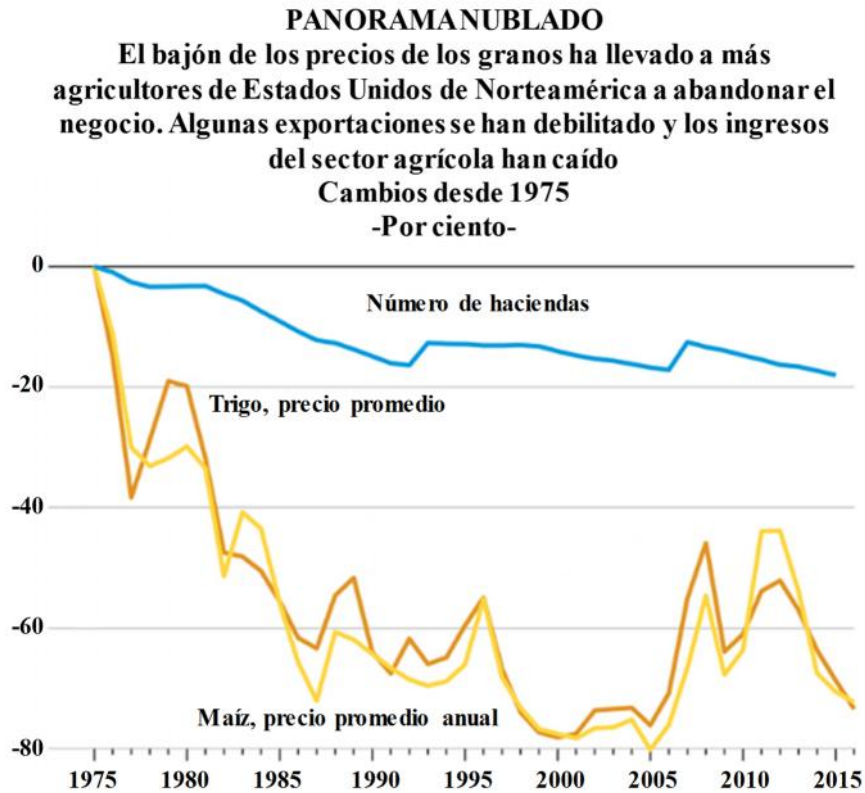
El cinturón agrícola de Estados Unidos de Norteamérica se encamina a marcar un nuevo hito: pronto habrá menos de dos millones de haciendas en el país por primera vez desde que los pioneros colonizaron el oeste tras la compra de Luisiana.

Un declive de varios años en los precios del maíz, el trigo y otras materias primas agrícolas como consecuencia de un exceso mundial de granos ha obligado a muchos agricultores a endeudarse. Algunos están abandonando la actividad, generando temores de que se produzca la mayor ola de cierres de haciendas desde los años 80.

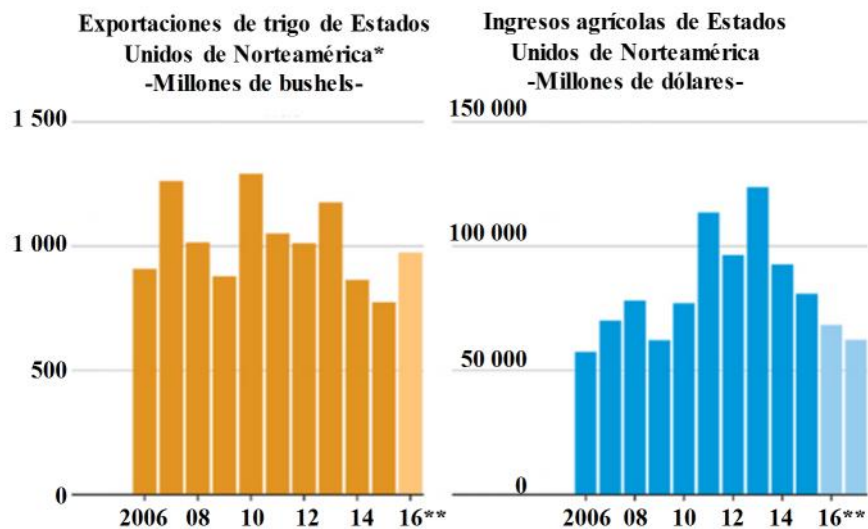
La participación estadounidense en el mercado global de granos es menos de la mitad que el nivel que tenía en los años 70. El Departamento de Agricultura de Estados Unidos de Norteamérica proyecta que una caída de 9% en los ingresos de los agricultores del país en 2017, es el cuarto declive anual consecutivo en lo que constituye el mayor bajón del sector desde la Gran Depresión de los años 30.

“Uno ahorra en esto y lo otro, y de repente ya no queda de dónde ahorrar”, cuenta un agricultor de quinta generación de esta localidad de Kansas.

Desde el frente de la casa de su padre, el agricultor de 56 años puede ver el ventoso lugar donde estaba la vivienda de adobe de sus bisabuelos en 1902, cuando plantaron la primera de las cerca de 500 hectáreas en la que la familia cultiva hoy alfalfa, sorgo y trigo. Pero incluso después de haber tenido una de las mejores cosechas de trigo el año pasado, gracias a la lluvia abundante y un invierno benigno, el agricultor no está seguro de poder mantener el negocio a flote.







Nota: Precios reales.

\* Para las temporadas que comienzan en el año mostrado.

\*\* Estimación.

FUENTE: *Thomson Reuters* (maíz, precios del trigo); Departamento de Agricultura de Estados Unidos de Norteamérica (número de haciendas, ingresos y exportaciones)

Los costos de las semillas, el fertilizante y el equipamiento han subido tanto y los precios de los granos han bajado tanto que de todas maneras perdió más de 300 dólares por hectárea. Ante el temor de una nueva pérdida, optó por no plantar cerca de 70 hectáreas de trigo de invierno, o casi un tercio de la superficie habitual. No es un caso aislado. Los agricultores estadounidenses plantaron en esta temporada la menor área de trigo de invierno en más de un siglo.

“Ya nadie solo cultiva granos”, lamenta, cuyos hijos se dedican a la hacienda de la familia, de unas 800 hectáreas, en Sterling, Kansas, a unos 190 kilómetros de Ransom. Uno de ellos también trabaja como mecánico mientras que el otro es un cartero sustituto. “Contar con un empleo adicional parece ser la única forma de lograrlo”, dice.

Stout y su esposo ya se presentaron en bancarrota protectora en el pasado. Los agricultores de la zona de Sterling registraron una pérdida promedio de 6 mil 400 dólares en 2015, el último año del cual hay cifras disponibles, después de una ganancia de 80 mil 800 el año anterior, según la *Kansas Farm Management Association*.

La agricultura siempre ha sido un negocio marcado por los ciclos de auge y caída, hoy los vaivenes son más pronunciados y menos predecibles gracias a la internacionalización de la economía agrícola, donde más países exportan alimentos y nutren a sus respectivas poblaciones.

La participación de los agricultores estadounidenses en el comercio mundial de granos ha caído de 65% a mediados de los años 70 a 30% en la actualidad, disminuyendo su influencia sobre los precios. La presencia de más productores y compradores en todo el mundo también significa que el mercado es más susceptible a interrupciones como el clima, la hambruna o una crisis política.

Hace algunos años, la variación de los precios del maíz entre un año y otro no superaba un dólar por bushel. Desde 2006 en adelante, sin embargo, han subido y bajado más de 4 dólares por bushel.

Una década atrás, el auge del biocombustible en Estados Unidos de Norteamérica y de la clase media de China elevó los precios de cultivos como el maíz y la soya. Muchos agricultores de Estados Unidos de Norteamérica gastaron las ganancias de la época de vacas gordas comprando tierras y maquinaria de medio millón de dólares.

El auge también incentivó un alza de la producción en otros países. Los agricultores de todo el mundo cultivaron unos 73 millones de nuevas hectáreas en los últimos 10 años. Los menores costos de producción, la cercanía a los mercados de crecimiento más acelerado y una mejora de la infraestructura les otorgaron una ventaja a los agricultores de otros países.

La producción de maíz y trigo nunca ha sido mayor, pero jamás se había almacenado tanto grano.

Desde inicios del siglo XIX hasta la Gran Depresión de los años 30, la cantidad de granjas en Estados Unidos de Norteamérica creció de manera constante conforme los pioneros se expandían hacia el oeste del río Mississippi. Las familias habitualmente tenían una combinación de cultivos y ganado en una extensión que no superaba los cientos de hectáreas. Después de la Segunda Guerra Mundial, las cosechadoras y otras tecnologías permitieron a los agricultores cubrir más terreno. Hace dos décadas, la llegada de las semillas transgénicas los ayudaron a aumentar sus rendimientos.

Las granjas se volvieron más grandes y especializadas. Las operaciones a gran escala ahora representan cerca de la mitad de la producción agrícola estadounidense. La mayoría, incluso algunas de las mayores, sigue estando en manos de familias.

A medida que aumentaba el tamaño de las haciendas, su número disminuía, pasando de seis millones en 1945 a poco más de dos millones en 2015, acercándose a un umbral que no se había visto desde mediados del siglo XIX. El total de hectáreas cultivadas en Estados Unidos de Norteamérica descendió 24%, a 369 millones.

Rusia pasó en los últimos 25 años de ser el mayor importador de trigo al mayor exportador, señala el presidente de la firma de investigación agrícola *AgResource Co.* Los productores rusos plantaron más trigo el año pasado para aprovechar el alza del dólar frente a un sinnúmero de monedas. Eso incentiva a los rusos a exportar la mayor cantidad de trigo posible para obtener dólares, que luego convierten en cerca del doble de los rublos que recibían hace tres años.

El dólar fuerte también abarata las exportaciones de los agricultores de otros países. “Mientras el dólar se mantenga fuerte, los agricultores estadounidenses están en desventaja”, reconoce el ejecutivo. “Es un desangramiento lento, no un corte directo a la yugular”.

El gobierno de Barack Obama acusó a China el año pasado de subsidiar en forma desleal la producción de trigo y limitar las importaciones de granos en desmedro de los agricultores estadounidenses. El Departamento de Agricultura de Estados Unidos de Norteamérica informó en octubre que proveería más de 7 mil millones en ayuda financiera a los agricultores a sortear el bajón.

Las exportaciones de trigo de Estados Unidos de Norteamérica durante la última temporada fueron las más bajas en casi medio siglo, aunque el gobierno proyecta un alza este año. El presidente de la firma de investigación agrícola AgResource Co sostiene que dentro de cinco años exportar trigo no será económicamente viable para los agricultores estadounidenses.

Los economistas no prevén que el actual bajón alcance la severidad de la crisis de los años 80, cuando los precios de los granos se derrumbaron después de un alza de una década que llevó a los agricultores a expandirse, acumulando deuda. Los valores de las tierras agrícolas se desplomaron y las tasas de interés se dispararon. Muchos agricultores y bancos terminaron en la quiebra.

Se espera que ahora, sin embargo, los precios de las tierras se mantengan más estables. Los ingresos de los agricultores alcanzaron niveles récord en 2013, dejando a una buena cantidad con mucho efectivo en sus bolsillos. Las tasas de interés siguen en mínimos históricos. Aunque se prevé que la relación deuda-activos de los agricultores suba en 2017 por quinto año consecutivo, sigue cerca de mínimos históricos.

Los costos de insumos como el fertilizante han descendido y los economistas proyectan una mayor presión sobre los precios de las semillas y las tarifas de alquiler de tierra. La situación podría mejorar si el mal clima reduce las cosechas, lo que estimularía la demanda del suministro excedente del presidente de la firma de investigación agrícola AgResource Co. Además, pocas comunidades rurales dependen hoy de la agricultura para su sustento económico, lo que las protege del mal momento que atraviesa el sector.

Para algunos, es una oportunidad. Los agricultores con poca deuda y suficiente escala para aprovechar las cosechas récord del año pasado podrían estar en condición de alquilar o comprar los terrenos de sus vecinos más atribulados.

Lee Scheufler, de 65 años, ha multiplicado casi en 10 el tamaño de su hacienda en Sterling con el correr de los años, tras comenzar con unas 240 hectáreas hace cuatro décadas. Luego de haber ahorrado durante la época de bonanza, acaba de comprar y arrendar tierra de alta calidad para reemplazar algunos de sus activos más débiles.

“Tratamos de estar preparados para cuando ocurra lo inevitable”, dice, y agrega que algún día le gustaría pasarle sus tierras a un agricultor más joven que recién esté dando sus primeros pasos, como un vecino lo hizo con él.

Una fría tarde de octubre, Scheufler condujo su cosechadora por el primer campo que compró. La máquina pasó por hileras de soya dorada. Un halcón seguía de cerca la cosechadora en busca de algún ratón mientras él recordaba los nombres de los agricultores cuyas tierras había adquirido: Ted Hartwick, los Matthews, los Profits, su padre. “Cada propiedad tiene su propia historia, explica.

A fines de los años 70, se unió a una manifestación de miles de agricultores en Washington que le pedían al gobierno que abordara el problema de los bajos precios de los granos y los cierres de haciendas. Mientras algunos conducían sus tractores por la capital, su grupo tocaba una campana cada cinco minutos para simbolizar el ritmo al que cerraban las fincas agrícolas. Este año se ha acordado a menudo de esa época.

“La posibilidad de una gran crisis es real”, asevera. “Si las cosas siguen como ahora, todavía no hemos visto nada”.

En Ransom, Scott ha recurrido a la ayuda del gobierno para contar con un ingreso estable. Colocó casi 70 hectáreas en un programa de conservación del gobierno que les

paga a los agricultores para plantar pasto en lugar de cultivos. Parecía la única opción a su disposición luego de gastar cerca de 6.50 dólares por bushel en semillas, fertilizante, combustible y pesticidas para plantar trigo el año pasado y ganar apenas 2.90 dólares por bushel.

Otros agricultores han tirado la toalla. Scott se graduó de la secundaria de Ransom hace casi cuatro décadas en una clase en la que había 28 estudiantes, la mayoría de ellos hijos de agricultores. Este año se graduarán solo nueve alumnos. “Las plantaciones se expandieron para ser más eficientes, pero hicieron que estos pueblos murieran en cámara lenta”, dice.

La cafetería Loaves n' Fishes, en Ransom, apenas generó una ganancia el año pasado, cuenta su propietario, quien advierte que podría cerrarla este año si no repuntan las ventas. El petróleo, el otro negocio importante de Ransom, ha sido afectado por la caída de los precios desde fines de 2014. La mayoría de los trabajadores del sector se han ido de la ciudad.

En Great Bend, a unos 130 kilómetros de Ransom, Les Hopkins acaba de vender su concesionario de John Deere luego de que las ventas prácticamente se paralizaron. Los agricultores que financiaron las compras de maquinaria le deben unos 100 mil dólares. “El dinero se fue”, admite.

Los banqueros dicen que muchos agricultores están gastando sus ahorros para mantenerse a flote y prevén que algunos opten por jubilarse en lugar de seguir perdiendo dinero. Los agricultores jóvenes que carecen de grandes ahorros son vulnerables, al igual que los cultivadores de mayor envergadura que se endeudaron con el fin de expandirse. Algunos sellaron arriendos de varios años a alquileres muy altos.

El motor del tractor de David Radenberg dejó de funcionar el año pasado mientras sembraba trigo en la granja de su familia de casi mil hectáreas en Claflin, a unos 145 kilómetros de Ransom. No tenía dinero para arreglarlo.

“Te dan ganas de llorar cuando te enteras de cuánto cuesta”, dice. Decidió vender el tractor por 10 mil 500 dólares y usar un modelo más antiguo. Si los precios de los granos siguen bajos, podría vender la hacienda. Después de 30 años, esta cosecha podría ser la última. “¿Consigo un trabajo en Wal-Mart saludando a la gente o en el taller de mecánica?”, pregunta.

**Fuente de información:**

<http://lat.wsj.com/articles/SB10195734007128694225704582611904253505954?tesla=y>

**INDICADORES DE LA ECONOMÍA DE ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA**

Concepto	2015	2016					2017	
	Dic	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb <sup>*/</sup>
PIB (Variación %)	0.9	3.5		1.9				
Producción Industrial	-0.4	-0.1	-0.3	0.3	-0.2	0.6	-0.3	
Capacidad utilizada (%)	75.4	75.5	75.3	75.5	75.2	75.6	75.3	
Precios Productor (INPP)	-0.1	-0.2	0.3	-0.1	0.5	0.2	0.6	
Precios al Consumidor (INPC)	-0.1	0.2	0.3	0.3	0.2	0.3	0.6	
Desempleo (millones de personas)	7 927	7 853	7 904	7 740	7 409	7 529	7 635	
Tasa de desempleo	5.0	4.9	4.9	4.8	4.6	4.7	4.8	
Tasa Prime	0.25	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50
Certificados del Tesoro a 30 días	0.16	0.19	0.18	0.21	0.27	0.28	0.29	0.29
Balanza Comercial (mmd)	-41.49	-40.99	-36.52	-42.71	-45.73	-44.26		
Dow Jones (miles)	17.66	18.40	18.31	18.14	19.12	19.76	19.86	20.41
Paridad del dólar								
Yen/dólar	121.31	105.63	104.67	123.92	110.48	114.49	114.34	113.73
Euro/dólar	0.91	0.87	0.89	0.92	0.93	0.94	0.94	0.94
Libra/dólar	0.71	0.73	0.79	0.82	0.80	0.82	0.81	0.79

<sup>\*/</sup> Cifras al día 13.

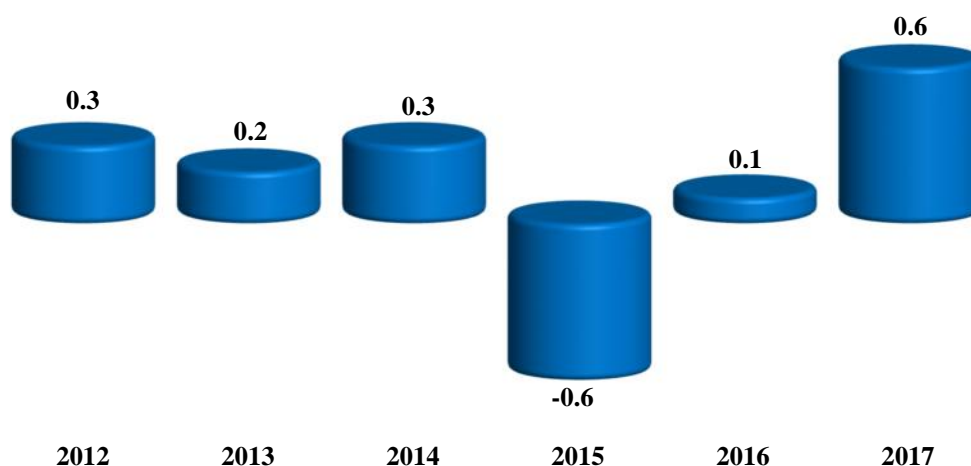
FUENTE: Fondo Monetario Internacional (FMI), Departamento de Comercio y Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica y Buró de Análisis Económico.

## Evolución de los precios en Estados Unidos de Norteamérica (BLS)

### Variación mensual del IPC

El 15 de febrero de 2017, el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica (BLS) publicó información respecto a la evolución del Índice de Precios al Consumidor, en la cual se indica que su variación se ubicó en 0.6%, con información estacionalmente ajustada, en enero de 2017, mayor en 0.5 puntos porcentuales comparada con el mismo mes de 2016 (0.1%).

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS <sup>1/</sup>**  
**- Variación mensual, por ciento -**  
**Enero**



<sup>1/</sup> Con ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

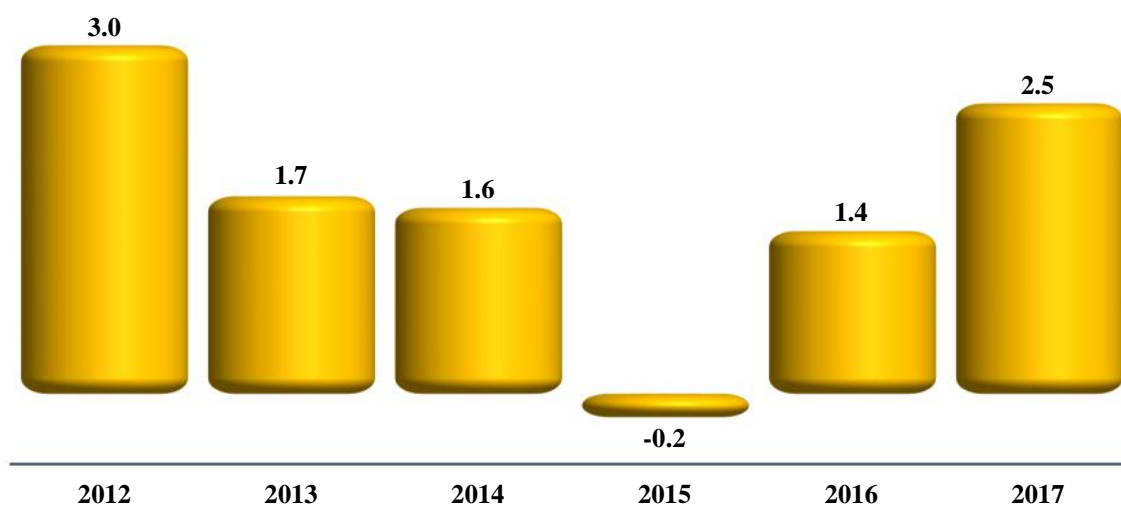
Los conceptos que registraron las alzas de precios más importantes fueron: huevo (14.3%), otros combustibles para motor (10.7%) y gasolina sin plomo regular (8.0%). En sentido inverso, los que presentaron las bajas más sustanciales fueron: lechuga (-4.9%), renta de carros y camionetas (-4.3%) y manzanas (-4.0%).



## Variación interanual del IPC

De enero de 2016 a enero de 2017, el Índice de Precios para Consumidores Urbanos, con ajuste estacional presentó una variación de 2.5%, en términos interanuales; nivel mayor en 1.1 puntos porcentuales en comparación con el de enero de 2015 a enero de 2016 (1.4%).

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR  
PARA CONSUMIDORES URBANOS<sup>1/</sup>  
- Variaciones interanuales, por ciento -  
Enero**



<sup>1/</sup> Con ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

El incremento del indicador, en el primer mes de 2017, en balance con el mismo mes de 2016, se determina en gran parte, por las mayores alzas en los precios de los conceptos que se listan en la siguiente tabla.

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS  
BIENES Y SERVICIOS CON LOS MAYORES INCREMENTOS  
EN EL RITMO INFLACIONARIO <sup>1/</sup>  
- Variaciones interanuales, por ciento -  
Enero**

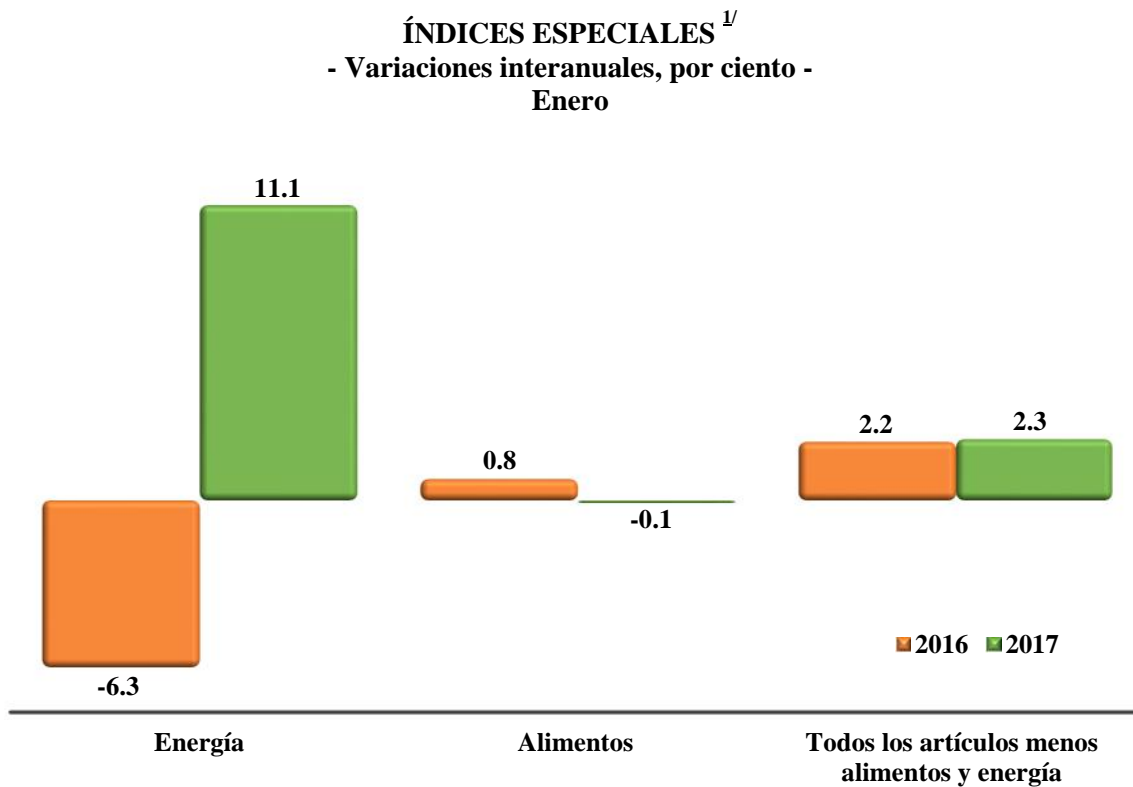
Concepto	2016	2017	Diferencia en puntos porcentuales
Índice de Precios al Consumidor para Consumidores Urbanos	<b>1.4</b>	<b>2.5</b>	1.1
Aceite combustible	-28.7	24.8	53.5
Otros combustibles para motor	-25.7	18.5	44.2
Gasolina, sin plomo regular	-7.7	21.1	28.8
Gasolina, sin plomo mediogrado	-4.4	19.2	23.6
Servicio público de gas (entubado)	-12.6	10.1	22.7
Gasolina, sin plomo premium	-2.2	15.1	17.3
Propano, keroseno y leña	-8.8	6.8	15.6
Vestidos para mujer	-6.4	7.8	14.2
Renta de carros y camionetas	-7.2	3.2	10.4
Transporte público urbano	-1.0	8.8	9.8

<sup>1/</sup> Con ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

## Evolución de los precios de los Índices Especiales

En enero de 2017, el índice especial de energía presentó un incremento interanual de 11.1%, nivel superior en 17.4 puntos porcentuales en comparación con el ocurrido en el mismo período de 2016 (-6.3%); mientras tanto, el índice de todos los artículos menos alimentos y energía se ubicó en 0.1 punto porcentual por arriba del registrado el mismo período del año anterior al pasar de 2.2 a 2.3%. En sentido contrario, el índice de Alimentos (-0.1%) resultó inferior en 0.9 puntos porcentuales en contraste con el 0.8% mostrado el mismo lapso de 2016.



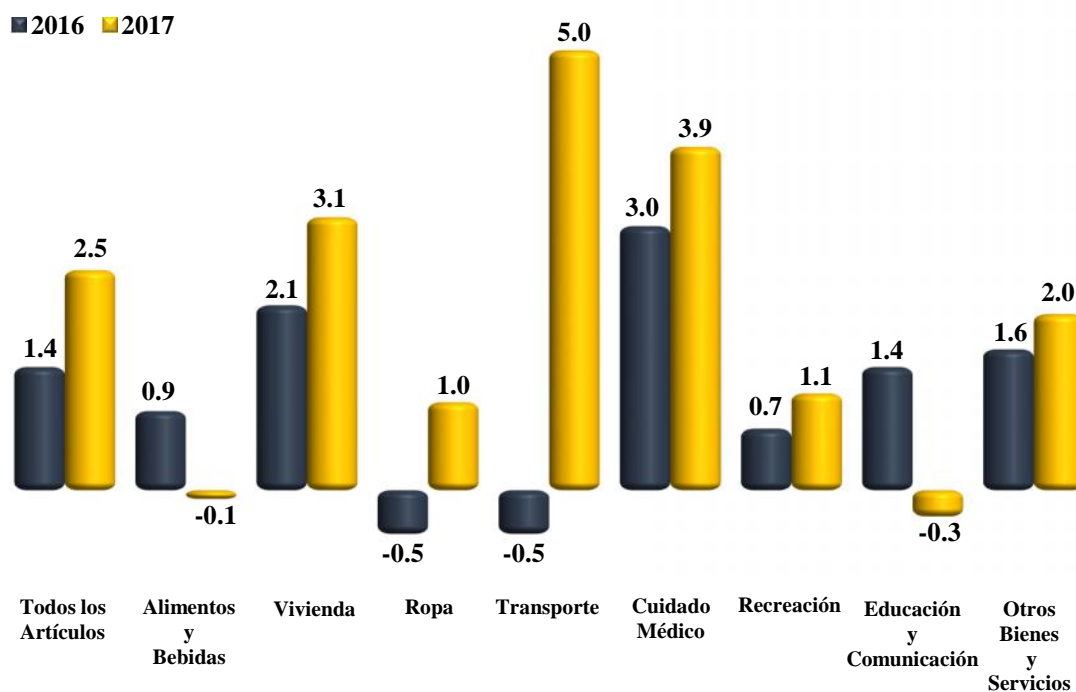
<sup>1/</sup> Con ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

## Comportamiento del Índice de Precios por rubro de gasto

De enero de 2016 a enero de 2017, seis de los ocho rubros que componen el gasto familiar, acumularon variaciones de precios mayores que las de enero de 2015 a enero de 2016. Se distinguió el rubro de Transporte (5.0%), con un alza de 5.5 puntos porcentuales en balance con la observada en similar ciclo de 2016 (-0.5%). En sentido inverso, el rubro de Educación y Comunicación (-0.3%) fue menor en 1.7 puntos porcentuales en contraste con la registrada en el mismo lapso de 2016 (1.4%).

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS  
POR RUBRO DE GASTO <sup>1/</sup>**  
- Variaciones interanuales, por ciento -  
Enero



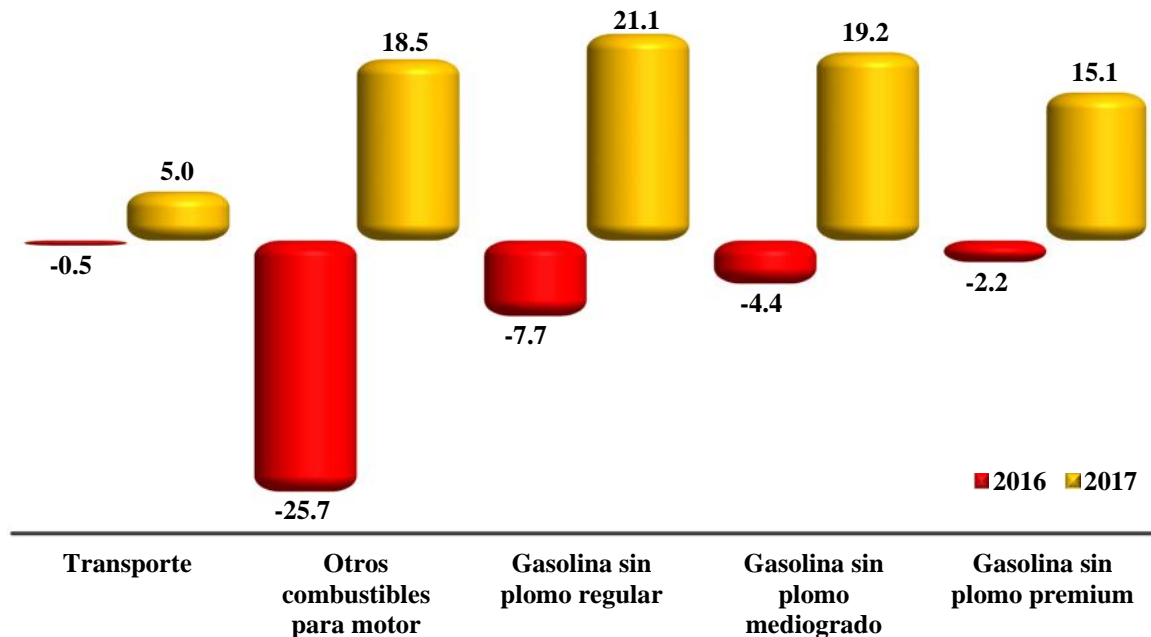
<sup>1/</sup> Con ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

## Comportamiento del rubro de Transporte

En enero de 2017, la mayor diferencia interanual la mostró el rubro de Transporte respecto al mismo lapso de 2016; se originó por las alzas presentadas en los precios de otros combustibles para motor (44.2 puntos porcentuales), gasolina sin plomo regular (28.8), gasolina sin plomo mediogrado (23.6) y gasolina sin plomo premium (17.3).

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS**  
**RUBRO DE TRANSPORTE<sup>1/</sup>**  
**- Variaciones interanuales, por ciento -**  
**Enero**



<sup>1/</sup> Con ajuste estacional.

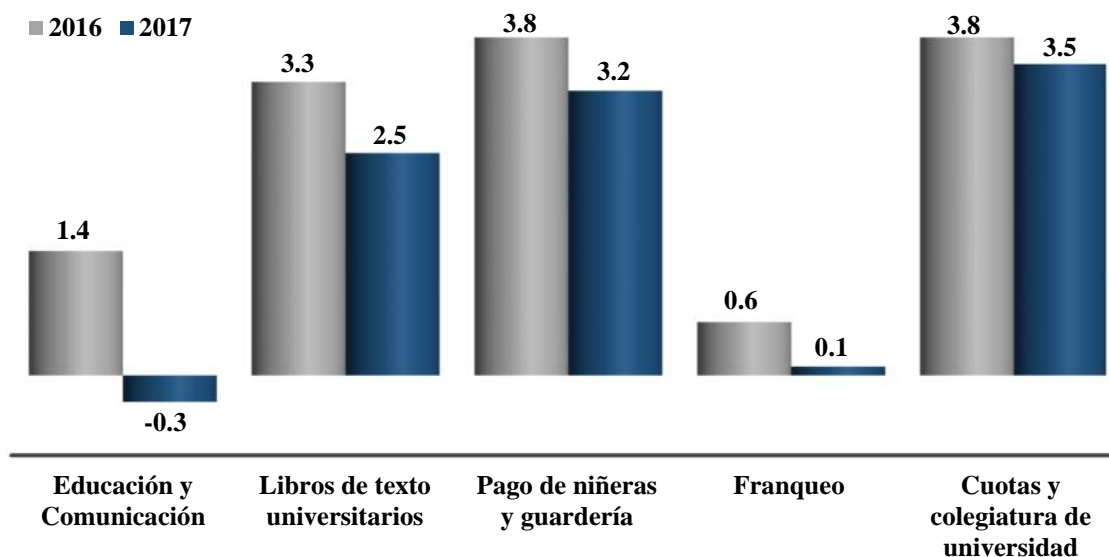
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

En el mes de enero, este rubro registró una variación de 2.2% como resultado de las alzas observadas en los precios de otros combustibles para motor (10.7%), gasolina sin plomo regular (8.0%) y gasolina sin plomo mediogrado (6.7%).

## Comportamiento del rubro de Educación y Comunicación

La mayor diferencia a la baja en sus precios, en términos de puntos porcentuales, la registró el rubro de Educación y comunicación en enero 2017, en comparación con el mismo período de 2016, propiciado por los precios interanuales de libros de texto universitarios (-0.8); pago de niñeras y guardería (-0.6); franqueo (-0.5); y cuotas y colegiatura de universidad (-0.3).

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS**  
**RUBRO DE EDUCACIÓN Y COMUNICACIÓN <sup>1/</sup>**  
**- Variaciones interanuales, por ciento -**  
**Enero**



<sup>1/</sup> Con ajuste estacional.

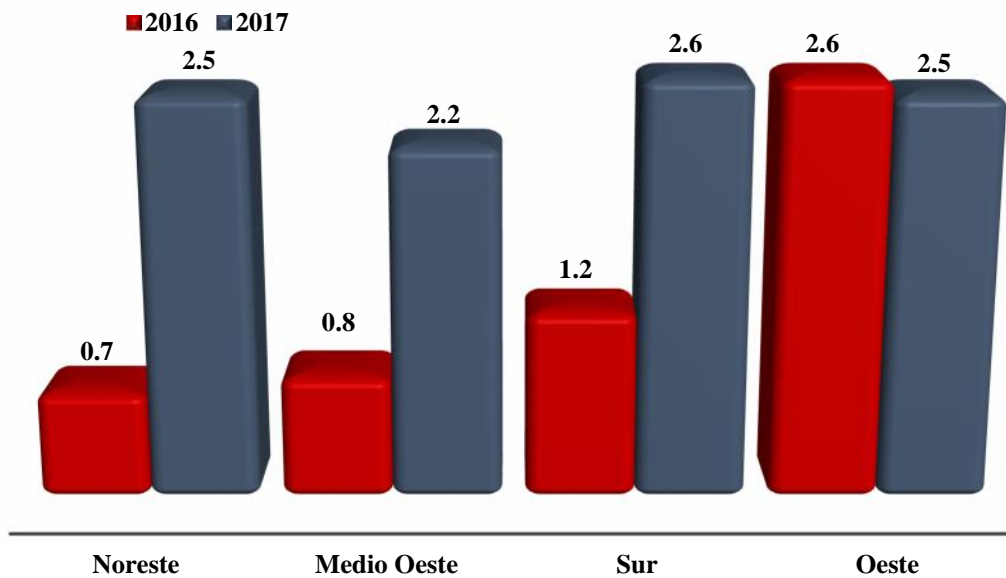
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

En enero de 2017, este rubro presentó una variación de 0.0%, resultado, principalmente, de las alzas y disminuciones en los conceptos de servicio de entrega (2.8%); colegiatura y cuotas de escuela técnica comercial (1.5%); franqueo (-0.2%); y servicios de internet y proveedores de información electrónica (-0.1%).

## Evolución de los precios por región

En enero 2017, tres de las cuatro regiones que integran el Índice de Precios al Consumidor para Consumidores Urbanos, sin ajuste estacional, registraron variaciones interanuales de precios superiores a las mostradas en el mismo período de 2016; se distinguió la región Noreste por haber registrado una variación de 2.5%, nivel mayor en 1.8 puntos porcentuales a la del mismo ciclo de 2016 (0.7%).

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR  
PARA CONSUMIDORES URBANOS POR REGIÓN <sup>1/</sup>**  
- Variaciones interanuales, por ciento -  
Enero



<sup>1/</sup> Sin ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

### Localidades que integran las regiones de Estados Unidos de Norteamérica:

**Región Noreste:** Connecticut, Maine, Massachusetts, New Hampshire, New York, New Jersey, Pennsylvania, Rhode Island y Vermont.

**Región Medio Oeste:** Chicago, Illinois, Indiana, Iowa, Kansas, Michigan, Minnesota, Missouri, Nebraska, North Dakota, Ohio, South Dakota y Wisconsin.

**Región Sur:** Alabama, Arkansas, Delaware, Florida, Georgia, Kentucky, Louisiana, Maryland, Mississippi, North Carolina, Oklahoma, South Carolina, Tennessee, Texas, Virginia, West Virginia y el Distrito de Columbia.

**Región Oeste:** Alaska, Arizona, California, Colorado, Hawaii, Idaho, Los Ángeles, Montana, Nevada, New Mexico, Oregon, Utah, Washington y Wyoming.

**IPC DE LOS CONSUMIDORES URBANOS DE  
ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA  
- Variación porcentual -**

Categoría de Gasto	Cambio estacionalmente ajustado							Variación interanual Ene 2016 a ene 2017
	Respecto al mes precedente							
	2016						2017	
	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	
Total de Bienes Incluidos	<b>0.0</b>	<b>0.2</b>	<b>0.3</b>	<b>0.3</b>	<b>0.2</b>	<b>0.3</b>	<b>0.6</b>	2.5
Alimentos y bebidas	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	-0.1
Vivienda	0.2	0.3	0.3	0.3	0.2	0.3	0.3	3.1
Ropa	0.0	0.2	-0.5	0.2	-0.3	-0.4	1.4	1.0
Transporte	-0.7	-0.1	0.8	1.0	0.6	0.8	2.2	5.0
Cuidado médico	0.5	0.9	0.2	0.1	0.1	0.2	0.2	3.9
Recreación	-0.1	0.0	0.0	-0.1	0.2	0.0	0.4	1.1
Educación y comunicación	-0.1	0.1	-0.3	-0.2	0.2	0.1	0.0	-0.3
Otros bienes y servicios	0.0	0.2	0.4	0.0	0.2	0.3	0.1	2.0
<b>Índices Especiales</b>								
Energía	-1.1	0.0	2.4	2.5	1.0	1.2	4.0	11.1
Alimentos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	-0.1
Todos los artículos menos alimentos y energía	0.1	0.3	0.1	0.1	0.2	0.2	0.3	2.3

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, con base en datos proporcionados por el Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

**Fuente de información:**

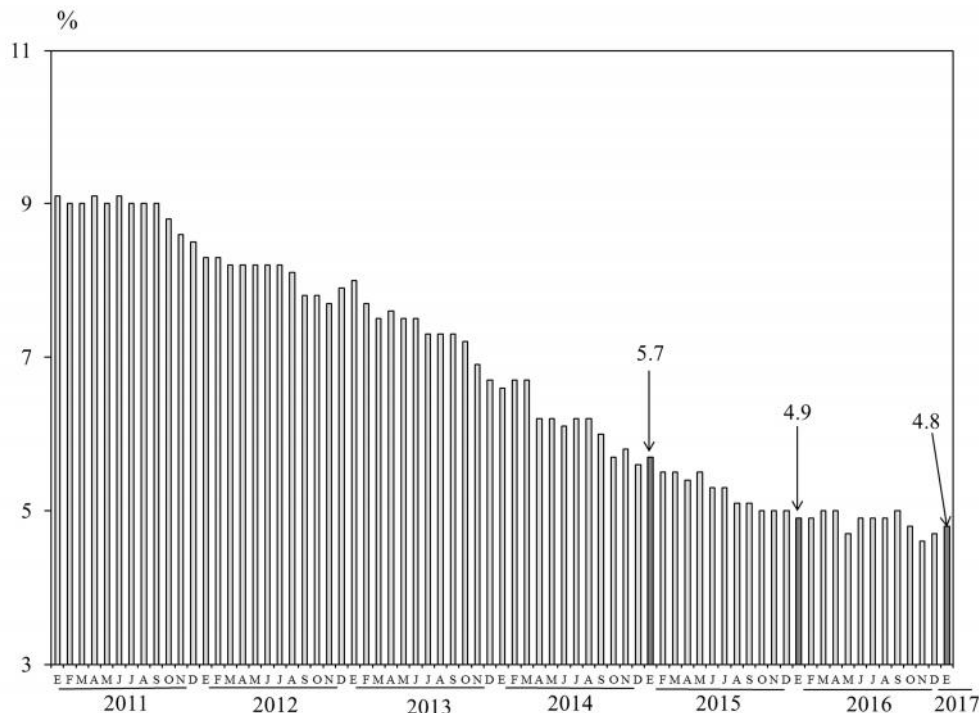
<http://www.bls.gov/news.release/cpi.nr0.htm>



## Empleo y desempleo (BLS)<sup>28</sup>

De acuerdo con la información publicada el 3 de febrero de 2017, el Buró de Estadísticas Laborales de Estados Unidos de Norteamérica (BLS por sus siglas en inglés) informó que en enero del año en curso, el empleo de la nómina no agrícola experimentó un incremento de 227 mil puestos de trabajo; no obstante, la tasa de desocupación aumentó en una décima de punto porcentual, al establecerse en 4.8%. Los nuevos empleos se generaron principalmente en el comercio al menudeo, en la construcción y en las actividades financieras.

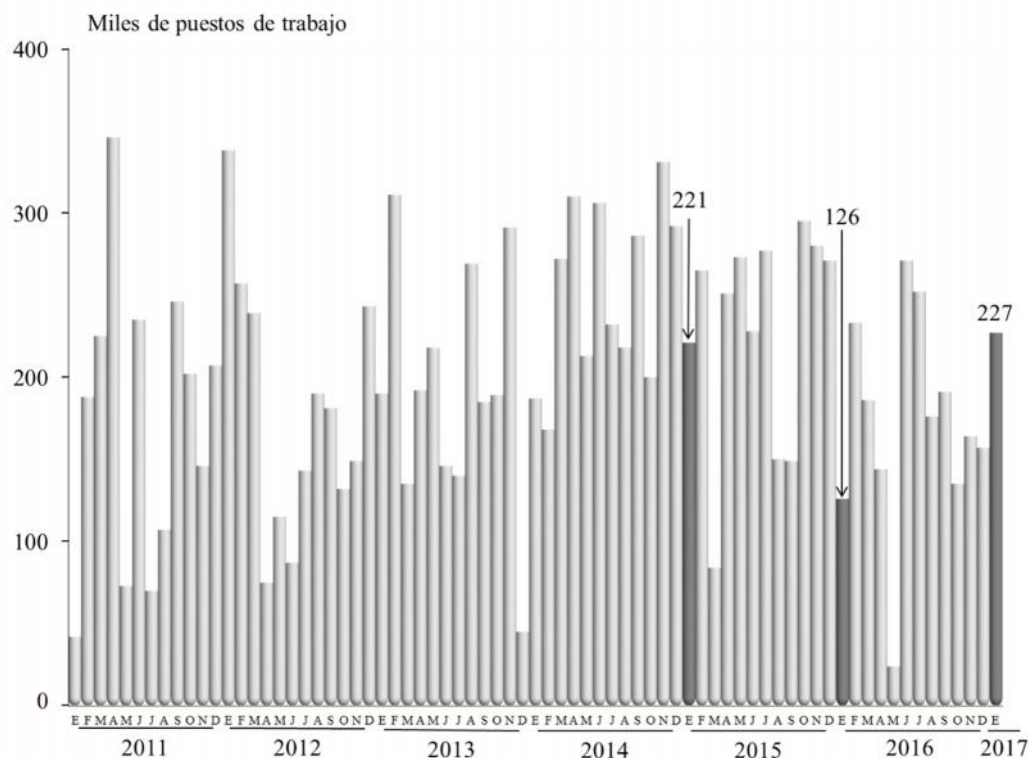
**TASA DE DESEMPLEO EN ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA**  
**Enero de 2011 – enero de 2017**  
**-Promedio mensual-**



FUENTE: Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de Norteamérica.

<sup>28</sup> Cambios en la información. Como resultado del proceso anual de evaluación y actualización de los factores de ajuste estacional, la información de la encuesta en establecimientos se revisó. De igual forma, para enero de 2017, las cifras de la encuesta en hogares reflejan las estimaciones actualizadas de población.

**VARIACIÓN MENSUAL DEL EMPLEO DESDE QUE INICIÓ  
LA RECESIÓN ECONÓMICA EN ESTADOS  
UNIDOS DE NORTEAMÉRICA  
Enero de 2011 – enero de 2017**



FUENTE: Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de Norteamérica.

### Resultados de la Encuesta en Hogares<sup>29</sup>

En enero de 2017, el total de personas desempleadas fue de 7 millones 635 mil, cantidad mayor a la del mes inmediato anterior en 106 mil personas, e inferior a la de enero de 2016 en 194 mil personas. De igual forma, la tasa de desempleo disminuyó una décima de punto porcentual con respecto al mismo mes del año anterior, al pasar de 4.9 a 4.8 por ciento.

<sup>29</sup> Cada año, el Buró de Censos de Estados Unidos de Norteamérica actualiza las estimaciones de población con el propósito de reflejar nueva información y los supuestos sobre el crecimiento de la población a partir del último censo disponible. Los cambios en la información actual de la población son resultado de las nuevas estimaciones que derivaron de ajustes por migración internacional neta, actualización de estadísticas vitales y de información adicional, así como de algunos cambios metodológicos en el proceso de estimación.

En enero de 2017, las tasas de desempleo que reportaron los principales grupos de trabajadores fueron las siguientes: la de hombres y la de mujeres fue de 4.4% en cada caso; adolescentes, 15.0%; blancos 4.3%; negros, 7.7%; latinos, 5.9%; y asiáticos, 3.7%; estas cifras no muestran cambios significativos con las registradas en el mes anterior, excepto la de los asiáticos, que aumentó 1.1 puntos porcentuales.

**TASAS DE DESEMPLEO POR PRINCIPALES GRUPOS DE TRABAJADORES,  
POR EDAD Y POR NIVEL EDUCATIVO  
- Porcentajes -**

Grupo	2016			2017	Variación absoluta* Diciembre 2016 vs. Enero de 2017
	Enero	Noviembre	Diciembre	Enero	
<b>Todos los trabajadores mayores de 16 años de edad</b>	<b>4.9</b>	<b>4.6</b>	<b>4.7</b>	<b>4.8</b>	--
Hombres adultos (mayores de 20 años)	4.5	4.3	4.4	4.4	--
Mujeres adultas (mayores de 20 años)	4.6	4.2	4.3	4.4	--
Adolescentes (de 16 a 19 años)	16.0	15.2	14.7	15.0	--
Blancos	4.3	4.2	4.3	4.3	--
Negros o afroamericanos	8.8	8.0	7.8	7.7	--
Asiáticos	3.7	3.0	2.6	3.7	--
Hispano o de etnicidad latina	5.9	5.7	5.9	5.9	--
					--
Todos los trabajadores mayores de 25 años de edad	4.1	3.9	3.9	3.9	--
Menor a un diploma de escuela secundaria	7.4	7.9	7.9	7.7	--
Graduados de secundaria	5.3	4.9	5.1	5.3	--
Preparatoria o grado similar	4.2	3.9	3.8	3.8	--
Con título de licenciatura y/o superior	2.5	2.3	2.5	2.5	--

\* No se muestra la variación mensual debido a la actualización de los controles de población, que se realiza en el mes de enero de cada año.

Nota: Las personas cuyo origen étnico se identifica como hispano o latino pueden ser de cualquier raza.

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

En enero, el número de personas desocupadas de largo plazo, es decir, aquellas que han permanecido en esa situación por 27 semanas o más, fue de 1 millón 850 mil personas, con lo que su número prácticamente permanece estable en alrededor de 1 millón 900 mil desempleados; su participación en el total de desocupados se ubicó en 24.4 por ciento.

Después de considerar el ajuste anual de los controles poblacionales, se observó que en enero de 2017, la fuerza laboral civil creció en 1 millón 354 mil personas, con

respecto al mismo mes de 2016, para alcanzar un total de 159 millones 716 mil personas; la tasa de participación de esta población experimentó un aumento de 0.2 puntos porcentuales, al ubicarse en 62.9%. La proporción empleo/población creció ligeramente al establecerse en 59.9 por ciento.

El total de trabajadores que laboraron tiempo parcial por razones económicas<sup>30</sup> fue de 5 millones 840 mil en enero de 2017, lo que significó 195 mil personas menos que en el mismo mes del año anterior.

### SITUACIÓN DE LA FUERZA LABORAL -Cifras en miles-

Grupo	2016			2017	Variación absoluta* Diciembre 2016 vs. enero de 2017
	Enero	Noviembre	Diciembre	Enero	
Población civil no institucional	252 397	254 540	254 742	254 082	--
Fuerza laboral civil	158 362	159 456	159 640	159 716	--
Tasa de participación (%)	62.7	62.6	62.7	62.9	--
Empleados	150 533	152 048	152 111	152 081	--
Proporción empleo/población (%)	59.6	59.7	59.7	59.9	--
Desempleados	7 829	7 409	7 529	7 635	--
Tasa de desempleo (%)	4.9	4.6	4.7	4.8	--
No incluido en la Fuerza Laboral (Inactivos)	94 036	95 084	95 102	94 366	--

\* No se muestra la variación mensual debido a la actualización de los controles de población, que se realiza en el mes de enero de cada año.

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Con relación a la población no incluida en la fuerza laboral, en enero de 2017 se observó que el número de aquellos con disposición para trabajar fue de 1 millón 752 mil personas, cifra menor a la del mismo mes del año anterior en 337 mil personas (datos sin ajuste estacional). Esta población, que no fue considerada en la fuerza laboral, estuvo disponible para trabajar y buscó empleo en algún momento en los últimos 12 meses; sin embargo, no fueron contabilizados como desempleados debido

<sup>30</sup> Se refiere a la población trabajadora que laboró tiempo parcial debido a que su jornada laboral fue reducida o por que no pudo encontrar un trabajo de tiempo completo.

a que no buscaron activamente un empleo durante las cuatro semanas previas al levantamiento de la encuesta.

**PERSONAS NO INCORPORADAS EN LA FUERZA LABORAL  
INACTIVOS DISPONIBLES PARA TRABAJAR  
-Cifras en miles, previo al ajuste estacional-**

Categoría	2016			2017
	Enero	Noviembre	Diciembre	Enero
Inactivos disponibles para trabajar	2 089	1 932	1 684	1 752
Inactivos desalentados	623	591	426	532

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Del segmento de personas inactivas con disposición para trabajar, pero que no buscaron empleo durante el mes de referencia, se observó que 532 mil de ellas fueron inactivos desalentados, cifra menor a la de un año antes en 91 mil personas (cantidades sin ajuste estacional). Los inactivos desalentados son personas que actualmente no buscan empleo porque consideran que no existen plazas de trabajo disponibles para ellos. Los restantes 1.2 millones de personas no incorporadas en la fuerza laboral no estaban disponibles para incorporarse a algún empleo durante las cuatro semanas previas al levantamiento de la encuesta, por atender compromisos escolares u otras responsabilidades familiares.

## **Resultados de la Encuesta en Establecimientos**

Como ya se señaló, el total de ocupados incluidos en la nómina no agrícola aumentó en 227 mil personas durante enero de 2017.

Los sectores que principalmente contribuyeron a este incremento de la población ocupada fueron el comercio al menudeo (que incorporó 46 mil trabajadores adicionales), la construcción (36 mil), las actividades financieras (32 mil), los servicios profesionales y técnicos (23 mil), la preparación y servicio de alimentos y bebidas (30 mil), y los servicios de cuidados de la salud (18 mil).

Otros sectores importantes como son la minería y la explotación forestal, la industria manufacturera, el comercio al por mayor, el transporte y almacenamiento, los servicios de información y el gobierno mostraron cambios poco significativos en materia de empleo en el mes de referencia.

**EMPLEO POR INDUSTRIA SELECCIONADA**  
**-Variación mensual en miles-**

Sector, industria, rama	2016			2017
	Enero	Noviembre	Diciembre*	Enero*
<b>Total del empleo no agrícola</b>	<b>126</b>	<b>164</b>	<b>157</b>	<b>227</b>
Total privado	110	178	165	237
1) Sector Industrial	24	35	15	45
Minería y explotación forestal	-15	7	2	4
Construcción	11	28	2	36
Manufacturas	28	0	11	5
Bienes durables**	18	3	12	6
Industria automotriz y de autopartes	8.4	1.4	3.1	3.3
Bienes no durables	10	-3	-1	-1
2) Sector Servicios Privados	86	143	150	192
Comercio al mayoreo	3.0	5.6	1.2	3.0
Comercio al menudeo	40.4	-12.9	33.5	45.9
Transporte y almacenamiento	-13.9	21.8	19.3	-4.0
Servicios públicos	-0.7	0.3	0.4	-0.6
Servicios de información	1	-12	-4	3
Actividades financieras	19	12	23	32
Servicios profesionales y empresariales**	-5	46	32	39
Servicios de apoyo temporal	-43.2	25.5	-12.8	14.8
Servicios educativos y de la salud**	16	31	45	24
Cuidados de la salud y asistencia social	32.7	28.2	44.1	32.1
Esparcimiento y hospedaje	30	44	17	34
Otros servicios	-4	7	-17	16
3) Gobierno	16	-14	-8	-10

\* Preliminar.

\*\* Incluye otras industrias no mostradas por separado.

Nota: La información se revisó para que refleje los niveles de comparación desde marzo de 2015, y los factores de ajuste estacional actualizados.

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

En enero de 2017, en relación con la semana laboral promedio para los trabajadores registrados en las nóminas privadas no agrícolas, ésta se mantuvo en 34.4 horas. La semana laboral en la industria manufacturera experimentó un incremento de 0.1 horas, registrando un promedio de 40.8 horas; mientras que el tiempo extra en esta industria disminuyó 0.1 horas, para ubicarse en 3.2 horas en promedio. Para los empleados en producción y trabajadores no supervisores en la nómina privada no agrícola, la semana laboral promedio también permaneció estable por sexto mes consecutivo en 33.6 horas.

En enero de 2017, el ingreso promedio por hora para los empleados en el sector privado no agrícola fue de 26.00 dólares, lo que significó tres centavos más que en el mes anterior. En los últimos 12 meses, este indicador se incrementó en 2.5%. De igual forma, el ingreso promedio por hora para los empleados en producción y trabajadores no supervisores del sector privado ascendió a 21.84 dólares, es decir, cuatro centavos adicionales.

**HORAS E INGRESOS: TODOS LOS EMPLEADOS  
-Total privado-**

	2016			2017
	Enero	Noviembre	Diciembre*	Enero*
Promedio de horas semanales	34.6	34.3	34.4	34.4
Ingreso promedio por hora (en dólares)	25.37	25.91	25.97	26.00
Ingreso promedio semanal (en dólares)	877.80	888.71	893.37	894.40

**HORAS E INGRESOS: PARA PRODUCCIÓN Y EMPLEADOS NO SUPERVISORES  
-Total privado-**

	2016			2017
	Enero	Noviembre	Diciembre*	Enero*
Promedio de horas semanales	33.7	33.6	33.6	33.6
Ingreso promedio por hora (en dólares)	21.32	21.74	21.80	21.84
Ingreso promedio semanal (en dólares)	718.48	730.46	732.48	733.82

\* Preliminar

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Es oportuno señalar que el Buró de Estadísticas Laborales informó que las cifras del empleo total en las nóminas no agrícolas fueron revisadas y actualizadas; así, para el mes de noviembre de 2016, éstas pasaron de 204 mil a 164 mil; en tanto que las cifras de diciembre de 2016 variaron de 156 mil a 157 mil plazas. Con estas revisiones, el efecto combinado de noviembre y diciembre significó 39 mil empleos menos que los reportados previamente. Las revisiones mensuales provienen de reportes adicionales recibidos de empresas desde la última estimación publicada y de recalcular los factores estacionales. El proceso anual de evaluación y actualización también contribuyó a las



revisiones de noviembre y diciembre. Durante los últimos tres meses, el empleo se ha incrementado en promedio en 183 mil puestos de trabajo por mes.

## INDICADORES DEL MERCADO LABORAL EN ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA

Período	Mercado de trabajo				Horas, ingresos y productividad				Precios	
	Fuerza laboral civil <sup>1/</sup>	Desempleo <sup>1/</sup>	Tasa de desempleo <sup>2/</sup>	Empleos no agrícolas <sup>1/</sup>	Promedio de horas a la semana <sup>3/</sup>	Promedio de ingresos por hora <sup>3/</sup>	De costo por empleo <sup>4/</sup>	Productividad <sup>5/</sup>	Índice de precios al consumidor <sup>6/</sup>	Índice de precios al productor <sup>7/</sup>
<b>2015</b>										
Enero	157 022	8 962	5.7	140 606	33.7	20.81			-0.6	-0.6
Febrero	156 771	8 663	5.5	140 844	33.7	20.82	0.7	1.1	0.2	-0.5
Marzo	156 781	8 538	5.4	140 930	33.7	20.89			0.2	0.0
Abril	157 043	8 521	5.4	141 192	33.6	20.92			0.1	0.0
Mayo	157 447	8 655	5.5	141 536	33.6	20.99	0.2	1.2	0.3	0.5
Junio	156 993	8 251	5.3	141 742	33.7	21.00			0.2	0.3
Julio	157 125	8 235	5.2	141 996	33.7	21.04			0.1	0.1
Agosto	157 109	8 017	5.1	142 153	33.7	21.10	0.6	2.0	0.0	-0.2
Septiembre	156 809	7 877	5.0	142 253	33.7	21.12			-0.1	-0.5
Octubre	157 123	7 869	5.0	142 574	33.7	21.19			0.2	-0.2
Noviembre	157 358	7 939	5.0	142 846	33.7	21.21	0.5	-2.4	0.1	0.1
Diciembre	157 957	7 927	5.0	143 085	33.8	21.26			-0.1	-0.1
<b>2016</b>										
Enero	158 362	7 829	4.9	143 211	33.7	21.32			0.0	0.4
Febrero	158 888	7 845	4.9	143 448	33.6	21.33	0.6	-0.6	-0.2	-0.3
Marzo	159 278	7 977	5.0	143 673	33.6	21.40			0.1	-0.2
Abril	158 938	7 910	5.0	143 826	33.6	21.46			0.4	0.3
Mayo	158 510	7 451	4.7	143 869	33.6	21.48	0.6	-0.2	0.2	0.3
Junio	158 889	7 799	4.9	144 166	33.6	21.53			0.2	0.5
Julio	159 295	7 749	4.9	144 457	33.7	21.59			0.0	-0.2
Agosto	159 508	7 853	4.9	144 633	33.6	21.62	0.6	3.5 <sup>1/</sup>	0.2	-0.2
Septiembre	159 830	7 904	4.9	144 882	33.6	21.68			0.3	0.3 <sup>p/</sup>
Octubre	159 643	7 740	4.8	145 006	33.6	21.72			0.4	0.0 <sup>p/</sup>
Noviembre	159 456	7 409	4.6	145 170	33.6	21.74	0.5	1.3	0.2	0.4 <sup>p/</sup>
Diciembre	159 640	7 529	4.7	145 327 <sup>p/</sup>	33.6 <sup>p/</sup>	21.80 <sup>p/</sup>			0.3	0.3 <sup>p/</sup>
<b>2017</b>										
Enero	159 716	7 635	4.8	145 554 <sup>p/</sup>	33.6 <sup>p/</sup>	21.84 <sup>p/</sup>	--	--	--	--

<sup>1/</sup> Ajuste estacional, en miles.

<sup>2/</sup> Ajuste estacional, en porcentaje.

<sup>3/</sup> Por producción y trabajadores no supervisores en empresas privadas no agrícolas, ajustado estacionalmente.

<sup>4/</sup> Compensación, todos los trabajadores civiles, ajustado estacionalmente, cambio porcentual de los últimos tres meses.

<sup>5/</sup> Producto por hora, empresas no agrícolas, ajustado estacionalmente, cambio porcentual de los últimos tres meses.

<sup>6/</sup> Todos los conceptos, en promedio, de las ciudades de los Estados Unidos de Norteamérica, de todos los consumidores urbanos, ajustado estacionalmente, 1982-84=100, cambio porcentual mensual.

<sup>7/</sup> Bienes finales, ajustado estacionalmente, 1982=100, cambio porcentual mensual.

<sup>p/</sup> Cifras preliminares.

<sup>r/</sup> Cifras revisadas por la fuente.

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales (BLS) de los Estados Unidos de Norteamérica.

## Fuente de información:

<https://www.bls.gov/news.release/pdf/empisit.pdf>

**Tasa de desempleo, diciembre de 2016 (OCDE)**

El 9 de febrero del año en curso, la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) difundió el análisis mensual sobre la evolución de los indicadores de desocupación de los países miembros de la misma. En el documento se informa que en diciembre de 2016, la tasa de desempleo que en promedio registraron los países que integran la OCDE se mantuvo por segundo mes consecutivo en 6.2 por ciento.

De igual forma, señala que el total de personas desempleadas en los países pertenecientes a la Organización fue de 38 millones 488 mil en el mes de referencia, cantidad superior en 5.9 millones al nivel registrado en abril de 2008, es decir, antes de la crisis.

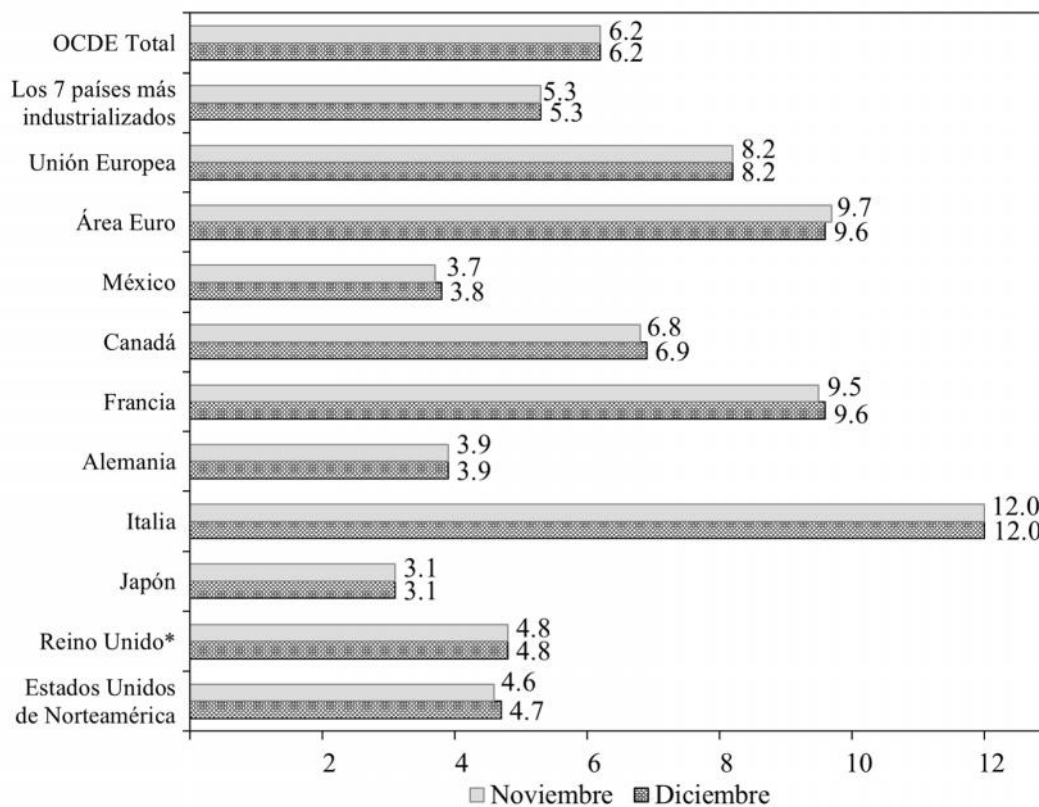
En la zona del euro, la tasa de desempleo continúa descendiendo; así, en diciembre se ubicó en 9.6%, una décima de punto porcentual menor al mes anterior, lo que representó el nivel más bajo desde mayo de 2009. En esta zona se observó que los descensos más pronunciados (de 0.3 puntos porcentuales) en la tasa de desempleo se registraron en Portugal, cuyo indicador se estableció en 10.2%, y en España (con una tasa de 18.4%); les siguieron en importancia la República Eslovaca y los Países Bajos, con disminuciones de 0.2 puntos porcentuales en cada caso, y sus indicadores en diciembre fueron 8.8 y 5.4%, respectivamente. Por el contrario, el desempleo aumentó 0.2 puntos porcentuales en Letonia (9.8%) y una décima de punto porcentual en Francia (9.6%) y en Luxemburgo (6.3%).

Por otra parte, el comportamiento de la tasa de desempleo durante el mes de referencia en otros países integrantes de la OCDE fue el siguiente: aumentó una décima de punto porcentual en Canadá (6.9%), México (3.8) y Estados Unidos de Norteamérica (4.7%); en Japón se mantuvo estable (3.1%); mientras que en Corea disminuyó 0.2

puntos porcentuales, para alcanzar una tasa de desocupación de 3.4%. Debe mencionarse que información reciente, a enero de 2017, señala que la tasa de desempleo creció una décima de punto porcentual en Estados Unidos de Norteamérica; mientras que en Canadá disminuyó una décima de punto decimal; así, sus respectivos indicadores se ubicaron en 4.8 y 6.8 por ciento.

Durante el 2016, la tasa de desempleo mostró una evolución descendente más pronunciada en los países de la zona euro (0.9 puntos porcentuales menos) que en el resto de los países miembros de la OCDE (0.3 puntos porcentuales). En relación con un año antes, los descensos más relevantes se reportaron en España (2.3 puntos porcentuales), República Eslovaca (1.9), Portugal (2.0), Irlanda (1.7) y Grecia (1.5 puntos porcentuales entre octubre de 2015 y octubre de 2016, el último mes disponible). En cambio, la tasa de desempleo se incrementó 0.4 puntos porcentuales en Italia, durante el mismo lapso.

**TASAS DE DESEMPLEO EN PAÍSES SELECCIONADOS**  
**Noviembre - diciembre de 2016**  
**-Cifras estacionalmente ajustadas-**



\* La información corresponde a los meses de septiembre y octubre de 2016.

FUENTE: OECD *Harmonised Unemployment Rates* (febrero de 2017).

**TASA DE DESEMPLEO EN PAÍSES DE LA OCDE\***  
-Porcentaje de la PEA-

	2014	2015	2016	2016				2016					
				T1	T2	T3	T4	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
<b>OCDE TOTAL</b>	<b>7.4</b>	<b>6.8</b>	<b>6.3</b>	<b>6.5</b>	<b>6.3</b>	<b>6.3</b>	<b>6.2</b>	<b>6.3</b>	<b>6.3</b>	<b>6.3</b>	<b>6.2</b>	<b>6.2</b>	<b>6.2</b>
<b>G7 <sup>1/</sup></b>	<b>6.4</b>	<b>5.8</b>	<b>5.5</b>	<b>5.6</b>	<b>5.5</b>	<b>5.5</b>	<b>5.3</b>	<b>5.4</b>	<b>5.5</b>	<b>5.5</b>	<b>5.4</b>	<b>5.3</b>	<b>5.3</b>
<b>Unión Europea</b>	<b>10.2</b>	<b>9.4</b>	<b>8.6</b>	<b>8.9</b>	<b>8.6</b>	<b>8.5</b>	<b>8.2</b>	<b>8.5</b>	<b>8.5</b>	<b>8.4</b>	<b>8.3</b>	<b>8.2</b>	<b>8.2</b>
<b>Zona Euro</b>	<b>11.6</b>	<b>10.9</b>	<b>10.0</b>	<b>10.3</b>	<b>10.1</b>	<b>9.9</b>	<b>9.7</b>	<b>10.0</b>	<b>10.0</b>	<b>9.8</b>	<b>9.7</b>	<b>9.7</b>	<b>9.6</b>
Australia	6.1	6.1	5.7	5.8	5.7	5.7	5.7	5.7	5.7	5.6	5.6	5.7	5.8
Austria	5.6	5.7	6.0	6.0	6.1	6.1	5.7	6.2	6.2	6.0	5.8	5.7	5.7
Bélgica	8.5	8.5	8.0	8.2	8.3	7.8	7.6	8.0	7.9	7.6	7.6	7.6	7.6
Canadá <sup>2/</sup>	6.9	6.9	7.0	7.2	6.9	7.0	6.9	7.0	7.0	7.0	7.0	6.8	6.9
Chile	6.4	6.2	6.5	6.3	6.6	6.5	6.5	6.6	6.5	6.4	6.5	6.5	
República Checa	6.1	5.1	4.0	4.2	4.0	4.0	3.6	4.1	3.9	3.9	3.7	3.6	3.5
Dinamarca	6.5	6.2	6.2	6.0	6.1	6.4	6.3	6.3	6.3	6.5	6.5	6.3	6.2
Estonia	7.4	6.2		6.2	6.7	7.4		7.2	7.8	7.2	7.2	6.7	
Finlandia	8.7	9.4	8.8	9.1	8.9	8.7	8.7	8.8	8.7	8.7	8.7	8.7	8.7
Francia	10.3	10.4	9.9	10.2	9.9	10.1	9.6	10.1	10.2	9.9	9.7	9.5	9.6
Alemania	5.0	4.6	4.1	4.3	4.2	4.1	3.9	4.2	4.1	4.1	4.0	3.9	3.9
Grecia	26.6	25.0		24.0	23.5	23.2		23.3	23.3	23.1	23.0		
Hungría	7.7	6.8		5.8	5.2	4.9		5.0	5.0	4.8	4.6	4.5	
Islandia	5.0	4.0	3.0	3.2	2.9	2.9	2.8	2.9	2.9	2.9	2.9	2.8	2.8
Irlanda	11.3	9.5	8.0	8.4	8.3	7.9	7.3	8.0	7.9	7.7	7.5	7.3	7.2
Israel	5.9	5.2	4.8	5.2	4.8	4.7	4.4	4.7	4.6	4.9	4.5	4.5	4.3
Italia	12.7	11.9	11.7	11.6	11.6	11.6	11.9	11.5	11.5	11.8	11.8	12.0	12.0
Japón	3.6	3.4	3.1	3.2	3.2	3.0	3.1	3.0	3.1	3.0	3.0	3.1	3.1
Corea	3.5	3.6	3.7	3.8	3.7	3.8	3.6	3.6	3.8	4.0	3.7	3.6	3.4
Letonia	10.9	9.9	9.7	9.9	9.6	9.8	9.7	9.9	9.8	9.7	9.6	9.6	9.8
Luxemburgo	6.1	6.5	6.3	6.4	6.3	6.3	6.3	6.3	6.3	6.3	6.3	6.2	6.3
<b>México</b>	<b>4.8</b>	<b>4.4</b>	<b>3.9</b>	<b>4.1</b>	<b>4.0</b>	<b>3.8</b>	<b>3.7</b>	<b>3.8</b>	<b>3.8</b>	<b>3.9</b>	<b>3.6</b>	<b>3.7</b>	<b>3.8</b>
Países Bajos	7.4	6.9	6.0	6.5	6.3	5.8	5.5	6.0	5.8	5.7	5.6	5.6	5.4
Nueva Zelanda	5.4	5.4	5.1	5.2	5.0	4.9	5.2						
Noruega	3.5	4.4		4.7	4.7	4.9		5.0	4.9	4.8	4.8	4.7	
Polonia	9.0	7.5	6.3	6.5	6.3	6.2	6.0	6.2	6.2	6.2	6.1	6.0	5.9
Portugal	14.1	12.7	11.2	12.1	11.3	10.9	10.4	10.9	10.9	10.9	10.6	10.5	10.2
República Eslovaca	13.2	11.5	9.6	10.2	9.9	9.5	9.0	9.7	9.5	9.4	9.2	9.0	8.8
Eslovenia	9.7	9.0	7.9	8.3	8.0	7.8	7.6	7.8	7.8	7.7	7.6	7.6	7.5
España	24.5	22.1	19.6	20.5	20.1	19.3	18.7	19.5	19.3	19.1	18.9	18.7	18.4
Suecia	7.9	7.4	7.0	7.1	6.8	7.0	6.9	7.0	7.2	6.7	6.9	6.9	6.9
Suiza	4.5	4.5		5.1	4.3	4.8							
Turquía <sup>3/</sup>	10.0	10.3		10.1	10.4	11.3		11.1	11.4	11.5	11.7		
Reino Unido	6.1	5.3		5.0	4.9	4.8		4.8	4.7	4.8	4.8		
Estados Unidos de N. <sup>4/</sup>	6.2	5.3	4.9	4.9	4.9	4.9	4.7	4.9	4.9	4.9	4.8	4.6	4.7

<sup>1/</sup> G7 se refiere a los siete países más industrializados: Alemania, Canadá, Estados Unidos de Norteamérica, Francia, Japón, Italia y Reino Unido.

<sup>2/</sup> La tasa de desempleo para enero de 2017 fue de 6.8 por ciento.

<sup>3/</sup> Debido a los cambios realizados en la Encuesta de Fuerza Laboral de Turquía, los datos a partir de enero de 2014 no son comparables con las cifras de años anteriores.

<sup>4/</sup> La tasa de desempleo para enero de 2017 fue de 4.8 por ciento.

\* Cifras ajustadas estacionalmente.

FUENTE: OECD, *Harmonised Unemployment Rates* (9 de febrero de 2017).

**TASA DE DESEMPLEO EN PAÍSES DE LA OCDE\* POR GÉNERO**  
**-Porcentaje respecto de la PEA-**

	Mujeres						Hombres					
	2016	2016		2016			2016	2016		2016		
		T3	T4	Oct.	Nov.	Dic.		T3	T4	Oct.	Nov.	Dic.
<b>OCDE TOTAL</b>	<b>6.5</b>	<b>6.4</b>	<b>6.3</b>	<b>6.3</b>	<b>6.3</b>	<b>6.3</b>	<b>6.2</b>	<b>6.2</b>	<b>6.1</b>	<b>6.2</b>	<b>6.1</b>	<b>6.1</b>
<b>G7 <sup>1/</sup></b>	<b>5.3</b>	<b>5.3</b>	<b>5.2</b>	<b>5.2</b>	<b>5.2</b>	<b>5.2</b>	<b>5.6</b>	<b>5.6</b>	<b>5.5</b>	<b>5.5</b>	<b>5.4</b>	<b>5.5</b>
<b>Unión Europea</b>	<b>8.8</b>	<b>8.7</b>	<b>8.4</b>	<b>8.5</b>	<b>8.4</b>	<b>8.4</b>	<b>8.4</b>	<b>8.3</b>	<b>8.1</b>	<b>8.1</b>	<b>8.1</b>	<b>8.0</b>
<b>Zona Euro</b>	<b>10.4</b>	<b>10.3</b>	<b>10.0</b>	<b>10.0</b>	<b>10.0</b>	<b>9.9</b>	<b>9.7</b>	<b>9.6</b>	<b>9.4</b>	<b>9.4</b>	<b>9.4</b>	<b>9.3</b>
Australia	5.8	5.7	5.8	5.7	5.8	5.8	5.7	5.6	5.7	5.6	5.6	5.9
Austria	5.5	5.7	5.2	5.5	5.2	5.0	6.4	6.5	6.2	6.1	6.2	6.3
Bélgica	7.8	7.6	7.4	7.3	7.5	7.5	8.1	8.0	7.8	7.8	7.8	7.7
Canadá	6.2	6.2	6.2	6.2	6.1	6.4	7.7	7.7	7.4	7.6	7.4	7.3
Chile	7.0	7.1	7.0	7.1	7.0		6.1	6.1	6.2	6.1	6.2	
República Checa	4.7	4.7	4.2	4.3	4.3	4.1	3.4	3.4	3.1	3.2	3.1	3.1
Dinamarca	6.7	7.0	6.9	7.1	6.9	6.6	5.7	5.7	5.8	5.9	5.8	5.8
Estonia		6.9		6.7	6.1			7.9		7.7	7.3	
Finlandia	8.6	8.5	8.4	8.5	8.4	8.4	9.0	8.8	9.0	8.9	9.0	9.0
Francia	9.8	10.2	9.7	9.8	9.6	9.7	10.1	10.0	9.5	9.6	9.5	9.5
Alemania	3.8	3.7	3.4	3.5	3.4	3.3	4.5	4.5	4.4	4.5	4.4	4.3
Grecia		27.8		27.7				19.6		19.2		
Hungría		4.9		4.6	4.5			5.0		4.6	4.5	
Islandia	3.1	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	2.9	2.8	2.7	2.7	2.7	2.7
Irlanda	6.5	6.5	6.1	6.1	6.1	6.1	9.3	9.0	8.4	8.6	8.4	8.1
Israel	4.9	4.9	4.5	4.7	4.5	4.4	4.7	4.6	4.3	4.3	4.4	4.2
Italia	12.7	12.8	12.9	12.6	12.8	13.2	10.9	10.8	11.2	11.1	11.3	11.1
Japón	2.8	2.7	2.8	2.7	2.9	2.7	3.3	3.3	3.3	3.2	3.2	3.4
Corea	3.6	3.6	3.7	3.8	3.7	3.5	3.8	3.9	3.5	3.7	3.5	3.3
Letonia	8.4	8.0	7.9	7.9	7.9	8.0	11.0	11.5	11.4	11.3	11.3	11.7
Luxemburgo	6.7	6.7	6.7	6.7	6.6	6.7	5.9	5.9	6.0	6.0	5.9	6.1
<b>México</b>	<b>4.0</b>	<b>3.9</b>	<b>3.7</b>	<b>3.6</b>	<b>3.7</b>	<b>3.9</b>	<b>3.8</b>	<b>3.7</b>	<b>3.7</b>	<b>3.6</b>	<b>3.7</b>	<b>3.7</b>
Países Bajos	6.5	6.3	6.1	6.1	6.2	6.0	5.6	5.4	5.0	5.1	5.0	4.9
Nueva Zelanda	5.5	5.2	5.7				4.8	4.7	4.8			
Noruega		4.2		4.1	4.1			5.5		5.3	5.3	
Polonia	6.3	6.3	6.1	6.2	6.1	6.0	6.2	6.1	5.9	6.0	5.9	5.8
Portugal	11.3	11.1	10.5	10.6	10.5	10.3	11.1	10.7	10.4	10.7	10.5	10.0
República Eslovaca	10.8	10.5	9.9	10.1	9.9	9.7	8.7	8.7	8.2	8.4	8.2	8.1
Eslovenia	8.6	8.4	8.2	8.2	8.2	8.1	7.3	7.2	7.0	7.0	7.0	6.9
España	21.4	21.1	20.3	20.5	20.3	20.0	18.1	17.8	17.3	17.5	17.3	17.0
Suecia	6.6	6.7	6.5	6.4	6.6	6.5	7.3	7.2	7.2	7.3	7.1	7.3
Suiza		5.2						4.5				
Turquía <sup>2/</sup>		14.2		14.6				10.0		10.3		
Reino Unido		4.7		4.6				4.9		4.9		
Estados Unidos de N.	4.8	4.8	4.6	4.6	4.5	4.6	4.9	5.0	4.9	5.0	4.8	4.8

<sup>1/</sup> G7 se refiere a los siete países más industrializados: Alemania, Canadá, Estados Unidos de Norteamérica, Francia, Japón, Italia y Reino Unido.

<sup>2/</sup> Debido a los cambios realizados en la Encuesta de Fuerza Laboral de Turquía, los datos a partir de enero de 2014 no son comparables con las cifras de años anteriores. A partir de esta fecha, los datos por género son estimaciones de la OCDE.

\* Cifras ajustadas estacionalmente.

FUENTE: OECD, *Harmonised Unemployment Rates* (9 de febrero de 2017).

**TASA DE DESEMPLEO EN PAÍSES DE LA OCDE\* POR EDAD**  
**-Porcentaje respecto de la PEA-**

	Jóvenes (15 a 24 años)						Adultos y trabajadores mayores (25 años y más)					
	2016	2016		2016			2016	2016		2016		
		T3	T4	Oct.	Nov.	Dic.		T3	T4	Oct.	Nov.	Dic.
<b>OCDE TOTAL</b>	<b>13.0</b>	<b>13.0</b>	<b>12.8</b>	<b>12.9</b>	<b>12.8</b>	<b>12.8</b>	<b>5.4</b>	<b>5.5</b>	<b>5.3</b>	<b>5.4</b>	<b>5.3</b>	<b>5.3</b>
<b>G7 <sup>1/</sup></b>	<b>11.8</b>	<b>11.8</b>	<b>11.6</b>	<b>11.7</b>	<b>11.6</b>	<b>11.6</b>	<b>4.6</b>	<b>4.6</b>	<b>4.5</b>	<b>4.6</b>	<b>4.5</b>	<b>4.5</b>
<b>Unión Europea</b>	<b>18.8</b>	<b>18.7</b>	<b>18.6</b>	<b>18.5</b>	<b>18.6</b>	<b>18.6</b>	<b>7.5</b>	<b>7.4</b>	<b>7.2</b>	<b>7.3</b>	<b>7.2</b>	<b>7.1</b>
<b>Zona Euro</b>	<b>21.1</b>	<b>20.8</b>	<b>20.8</b>	<b>20.6</b>	<b>21.0</b>	<b>20.9</b>	<b>8.9</b>	<b>8.9</b>	<b>8.6</b>	<b>8.7</b>	<b>8.6</b>	<b>8.5</b>
Australia	12.7	12.9	13.2	12.5	13.7	13.3	4.3	4.2	4.2	4.2	4.1	4.3
Austria	11.2	11.5	10.6	10.9	10.4	10.5	5.3	5.4	5.0	5.1	5.0	5.0
Bélgica	20.5	20.7	20.4	20.4	20.4	20.4	7.0	6.8	6.6	6.6	6.6	6.7
Canadá	13.1	13.2	12.8	12.9	12.9	12.6	6.0	6.0	5.9	6.0	5.8	5.9
Chile	15.7	15.9	14.8	14.8	14.8		5.3	5.4	5.5	5.5	5.5	
República Checa	10.5	10.7	10.5	10.5	10.3	10.7	3.5	3.5	3.2	3.3	3.2	3.1
Dinamarca	12.0	12.4	12.8	12.7	13.0	12.8	5.1	5.2	5.1	5.3	5.1	4.9
Estonia		13.4		10.2	12.2			6.8		7.0	6.2	
Finlandia	20.0	20.1	19.9	19.9	19.9	19.8	7.3	7.1	7.2	7.1	7.2	7.2
Francia	25.2	25.6	26.0	25.8	25.9	26.2	8.4	8.5	7.9	8.0	7.8	7.8
Alemania	7.0	6.8	6.6	6.7	6.6	6.5	3.8	3.8	3.6	3.7	3.6	3.6
Grecia		44.2		44.2				22.0		21.8		
Hungría		12.5		12.1	11.9			4.3		4.0	3.9	
Islandia	6.5	6.3	6.0	6.1	6.0	5.9	2.3	2.3	2.2	2.2	2.2	2.2
Irlanda	17.0	17.4	15.4	16.2	15.4	14.5	7.1	6.9	6.5	6.6	6.5	6.5
Israel	8.6	10.2	7.9	9.2	7.7	6.8	4.1	4.1	4.0	4.0	4.0	3.9
Italia	37.8	37.8	39.3	37.8	40.0	40.1		10.0				
Japón	5.2	5.2	4.8	5.1	4.3	4.9	2.9	2.9	2.9	2.8	3.0	3.0
Corea	10.7	11.2	9.8	10.9	9.7	8.7	3.2	3.3	3.1	3.2	3.1	3.0
Letonia	17.8	18.1	18.0	17.7	17.9	18.3	9.1	9.1	9.0	8.9	9.0	9.1
Luxemburgo	20.0	19.3	19.5	19.4	19.2	19.9	5.3	5.3	5.3	5.3	5.2	5.3
<b>México</b>	<b>7.7</b>	<b>7.4</b>	<b>7.4</b>	<b>7.1</b>	<b>7.5</b>	<b>7.7</b>	<b>3.1</b>	<b>3.0</b>	<b>2.9</b>	<b>2.9</b>	<b>2.9</b>	<b>3.0</b>
Países Bajos	10.8	10.6	10.3	10.5	10.3	10.2	5.1	5.0	4.6	4.7	4.7	4.5
Nueva Zelanda	13.2	13.1	13.8				3.6	3.4	3.6			
Noruega		10.7		10.6	10.7			4.0		3.9	3.8	
Polonia	18.3	18.5	18.1	18.7	18.1	17.5	5.2	5.2	5.0	5.0	5.0	4.9
Portugal	28.2	27.5	27.1	27.7	27.2	26.4	9.9	9.6	9.1	9.3	9.2	8.9
República Eslovaca	22.3	21.5	20.8	21.1	20.8	20.4	8.6	8.6	8.0	8.2	8.0	7.9
Eslovenia	15.9	15.4	16.8	16.8	16.8	16.8	7.3	7.2	6.8	6.9	6.8	6.7
España	44.5	43.1	43.2	43.1	43.5	42.9	17.9	17.7	17.0	17.2	17.0	16.7
Suecia	18.8	19.0	18.5	18.4	17.8	19.2	5.3	5.4	5.3	5.3	5.4	5.3
Suiza		11.0						3.9				
Turquía <sup>2/</sup>		19.9		20.3				9.7		10.0		
Reino Unido		12.9		12.6				3.5		3.6		
Estados Unidos de N.	10.4	10.4	10.2	10.4	10.1	10.0	4.0	4.1	3.9	4.0	3.8	3.9

<sup>1/</sup> G7 se refiere a los siete países más industrializados: Alemania, Canadá, Estados Unidos de Norteamérica, Francia, Japón, Italia y Reino Unido.

<sup>2/</sup> Debido a los cambios realizados en la Encuesta de Fuerza Laboral de Turquía, los datos a partir de enero de 2014 no son comparables con las cifras de años anteriores.

\* Cifras ajustadas estacionalmente.

FUENTE: OECD, *Harmonised Unemployment Rates* (9 de febrero de 2017).



**NIVELES DE DESEMPLEO EN PAÍSES DE LA OCDE\***  
-Miles de personas-

	2015	2016	2016			2016			
			T2	T3	T4	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
<b>OCDE TOTAL</b>	<b>41 597</b>	<b>39 272</b>	<b>39 301</b>	<b>39 382</b>	<b>38 568</b>	<b>39 398</b>	<b>38 802</b>	<b>38 411</b>	<b>38 488</b>
<b>G7<sup>1/</sup></b>	<b>21 630</b>	<b>20 524</b>	<b>20 505</b>	<b>20 579</b>	<b>20 137</b>	<b>20 600</b>	<b>20 285</b>	<b>19 981</b>	<b>20 146</b>
<b>Unión Europea</b>	<b>22 884</b>	<b>20 897</b>	<b>21 137</b>	<b>20 757</b>	<b>20 207</b>	<b>20 577</b>	<b>20 333</b>	<b>20 224</b>	<b>20 065</b>
<b>Zona Euro</b>	<b>17 451</b>	<b>16 189</b>	<b>16 387</b>	<b>16 128</b>	<b>15 676</b>	<b>16 000</b>	<b>15 766</b>	<b>15 692</b>	<b>15 571</b>
Australia	760	726	726	718	725	711	708	726	741
Austria	252	269	271	276	257	271	261	255	254
Bélgica	422	394	409	388	376	378	375	376	377
Canadá	1 331	1 361	1 348	1 357	1 344	1 361	1 365	1 326	1 342
Chile	532	563	571	569	570	556	567	570	
República Checa	268	212	216	211	194	206	198	194	189
Dinamarca	181	188	186	193	192	198	197	192	187
Estonia	42		47	52		50	50	46	
Finlandia	252	237	239	234	234	233	233	234	234
Francia	3 054	2 936	2 928	2 978	2 826	2 921	2 853	2 809	2 817
Alemania	1 950	1 775	1 816	1 786	1 708	1 767	1 738	1 707	1 679
Grecia	1 197		1 131	1 119		1 110	1 102		
Hungría	308		238	227		222	212	208	
Islandia	8	6	6	6	6	6	6	6	6
Irlanda	204	175	182	172	161	167	164	161	158
Israel	202	188	188	186	175	194	177	178	170
Italia	3 033	3 009	2 983	2 996	3 077	3 051	3 033	3 094	3 103
Japón	2 218	2 078	2 103	2 043	2 037	2 020	1 970	2 050	2 090
Corea	976	1 012	999	1 040	979	1 094	1 021	974	942
Letonia	98	96	95	97	95	95	94	95	96
Luxemburgo	18	17	17	17	17	17	17	17	18
<b>México</b>	<b>2 306</b>	<b>2 086</b>	<b>2 117</b>	<b>2 050</b>	<b>1 986</b>	<b>2 092</b>	<b>1 939</b>	<b>1 974</b>	<b>2 046</b>
Países Bajos	614	539	561	524	494	510	502	499	482
Nueva Zelanda	134	133	131	129	139				
Noruega	121		131	136		135	132	130	
Polonia	1 304	1 078	1 088	1 062	1 028	1 054	1 045	1 028	1 012
Portugal	648	571	576	558	534	557	545	538	520
República Eslovaca	314	266	274	263	247	259	252	247	243
Eslovenia	90	78	80	76	74	75	74	74	73
España	5 056	4 481	4 593	4 414	4 240	4 360	4 291	4 251	4 179
Suecia	387	366	360	367	366	354	365	365	368
Suiza	219		208	237					
Turquía <sup>2/</sup>	3 054		3 156	3 480		3 529	3 614		
Reino Unido	1 747		1 607	1 583		1 576	1 586		
Estados Unidos de N.	8 296	7 751	7 720	7 835	7 559	7 904	7 740	7 409	7 529

<sup>1/</sup> G7 se refiere a los siete países más industrializados: Alemania, Canadá, Estados Unidos de Norteamérica, Francia, Japón, Italia y Reino Unido.

<sup>2/</sup> Debido a los cambios realizados en la Encuesta de Fuerza Laboral de Turquía, los datos a partir de enero de 2014 no son comparables con las cifras de años anteriores.

\* Cifras ajustadas estacionalmente.

FUENTE: *OECD, Harmonised Unemployment Rates* (9 de febrero de 2017).

Fuente de información:

<http://www.oecd.org/std/labour-stats/OECD-HUR-02-17.pdf>

## México en el Entorno Internacional

### Una economía para el 99% (Oxfam)

El 15 de enero de 2017, la Confederación Internacional Oxfam publicó el documento “Una economía para el 99%”. A continuación se presenta el contenido.

Es hora de construir una economía más humana y justa al servicio de las personas

Los nuevos datos de Oxfam son demoledores. Tan sólo 8 personas (8 hombres en realidad) poseen ya la misma riqueza que 3 mil 600 millones de personas, la mitad más pobre de la humanidad. La súper concentración de riqueza sigue imparable. El crecimiento económico tan sólo está beneficiando a los que más tienen. El resto, la gran mayoría de ciudadanos de todo el mundo y especialmente los sectores más pobres, se están quedando al margen de la reactivación de la economía. El modelo económico y los principios que rigen su funcionamiento nos han llevado a esta situación que se ha vuelto extrema, insostenible e injusta. Es hora de plantear una alternativa. Necesitamos Gobiernos que apuesten por una visión de futuro y respondan ante su ciudadanía primero, grandes empresas que antepongan los intereses de trabajadores y productores, un crecimiento dentro de los límites del planeta, el respeto de los derechos de las mujeres, y que el sistema fiscal sea justo y progresivo. Es posible avanzar hacia una economía más humana.

Han pasado cuatro años desde que el Foro Económico Mundial alertase de la grave amenaza que supone el incremento de la desigualdad económica para la estabilidad social<sup>31</sup>, y tres desde que el Banco Mundial decidiese combinar su objetivo de acabar con la pobreza extrema con la necesidad de promover una prosperidad compartida<sup>32</sup>.

---

<sup>31</sup> Foro Económico Mundial (2012) “Informe de riesgos globales 2012”. [http://reports.weforum.org/global-risks-2012/?doing\\_wp\\_cron=1478086016.0533339977264404296875](http://reports.weforum.org/global-risks-2012/?doing_wp_cron=1478086016.0533339977264404296875).

<sup>32</sup> Banco Mundial. 2015. “A Measured Approach to Ending Poverty and Boosting Shared Prosperity: Concepts, Data, and the Twin Goals”. *Policy Research Report*. Washington, DC: World Bank. doi:10.1596/978-1-4648-0361-1. <http://www.worldbank.org/en/research/publication/a-measured-approach-to-ending-poverty-andboosting-shared-prosperity>.

Desde entonces, y a pesar de que los líderes mundiales se hayan comprometido con el objetivo de reducir la desigualdad, la brecha entre los más ricos y el resto de la población se ha ampliado. Es una situación insostenible. Tal y como afirmó el expresidente de los Estados Unidos de Norteamérica Barack Obama en su último discurso ante la Asamblea General de las Naciones Unidas en septiembre de 2016: “Un mundo en el que el 1% de la humanidad controla tanta riqueza como el 99% más pobre nunca será estable”.

Sin embargo, el mundo sigue inmerso en una crisis mundial de desigualdad:

- Desde 2015, el 1% más rico de la población mundial posee más riqueza que el resto del planeta<sup>33</sup>.
- Actualmente, ocho personas (ocho hombres en realidad) poseen la misma riqueza que 3 mil 600 millones de personas (la mitad de la humanidad)<sup>34</sup>.
- Durante los próximos 20 años, 500 personas legarán 2.1 billones de dólares a sus herederos, una suma que supera el PIB de la India, un país con una población de 1 mil 300 millones de personas<sup>35</sup>.
- Los ingresos del 10% más pobre de la población mundial han aumentado menos de 3 dólares al año entre 1988 y 2011, mientras que los del 1% más rico se han incrementado 182 veces más<sup>36</sup>.

---

<sup>33</sup> Credit Suisse (2016) “Global Wealth Databook 2016”.  
<http://publications.credit suisse.com/tasks/render/file/index.cfm?fileid=AD6F2B43-B17B-345E-E20A1A254A3E24A5>.

<sup>34</sup> Cálculos de Oxfam a partir de los datos sobre la riqueza de las personas más ricas de la lista de multimillonarios elaborada por Forbes y los datos sobre la riqueza del 50% más pobre de la población obtenida del informe de Credit Suisse Global Wealth Databook 2016.

<sup>35</sup> UBS/PWC (2016) *Billionaires Insights: Are billionaires feeling the pressure?*  
<http://uhnwgreatwealth.ubs.com/media/8616/billionaires-report-2016.pdf>

<sup>36</sup> D. Hardoon, S. Ayele y R. Fuentes-Nieva (2016) “Una economía al servicio del 1%”. Oxford: Oxfam.  
[https://www.scribd.com/doc/295120053/An-Economy-For-the-1-How-privilege-and-power-in-the-economy-drive-extreme-inequality-and-how-this-can-be-stopped#fullscreen&from\\_embed](https://www.scribd.com/doc/295120053/An-Economy-For-the-1-How-privilege-and-power-in-the-economy-drive-extreme-inequality-and-how-this-can-be-stopped#fullscreen&from_embed)

- El director general de cualquier empresa incluida en el índice bursátil FTSE 100 gana en un año lo mismo que 10 mil trabajadores de las fábricas textiles de Bangladesh<sup>37</sup>.
- Un nuevo estudio del economista Thomas Piketty revela que en Estados Unidos de Norteamérica los ingresos del 50% más pobre de la población se han congelado en los últimos 30 años, mientras que los del 1% más rico han aumentado un 300% en el mismo período<sup>38</sup>.
- En Vietnam, el hombre más rico del país gana en un día más que la persona más pobre en diez años<sup>39</sup>.

Si sigue esta tendencia, el incremento de la desigualdad económica amenaza con fracturar nuestras sociedades: incrementa la delincuencia y la inseguridad, socava la lucha contra la pobreza<sup>40</sup> y hace que cada vez más personas vivan con más miedo y menos esperanza.

El *Brexit*, el éxito de la campaña presidencial de Donald Trump, así como el preocupante incremento del racismo y la desafección generalizada que genera la política convencional provocan que cada vez más ciudadanos de los países ricos den muestras de que no están dispuestos a seguir aguantando la situación actual. ¿Por qué tendrían que hacerlo si la experiencia indica que las consecuencias de estas políticas son el estancamiento de los salarios, la inseguridad laboral y el incremento de la brecha

---

<sup>37</sup> Cálculos de *Ergon Associates* utilizando los datos del *High Pay Centre* sobre las remuneraciones de los presidentes de grandes empresas y el salario mínimo de un trabajador bangladesí, sumando los paquetes de prestaciones y beneficios que suelen ofrecerse a los trabajadores.

<sup>38</sup> P. Cohen (6 de diciembre de 2016) “*A Bigger Economic Pie, but a Smaller Slice for Half of the U.S.*”. *New York Times*. <http://www.nytimes.com/2016/12/06/business/economy/a-biggereconomic-pie-but-a-smaller-slice-for-half-of-the-us.html?smid=tw-nytimesbusiness&smtyp=cur>.

<sup>39</sup> *Nguyen Tran Lam*. (2017), “Iguales. Cómo hacer frente a la desigualdad en Vietnam”, Oxford: Oxfam. <http://oxf.am/ZLuU>.

<sup>40</sup> E. Seery y A. Caistor Arendar (2014) “Iguales. Acabemos con la desigualdad extrema”. Oxford: Oxfam. [https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file\\_attachments/cr-even-it-upextreme-inequality-291014-en.pdf](https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/cr-even-it-upextreme-inequality-291014-en.pdf).

entre ricos y pobres? El reto está ahora en plantear un modelo positivo frente a aparentes soluciones que generan en realidad más división.

En los países pobres, el panorama es igualmente complejo y no menos preocupante. Cientos de millones de personas han salido de la pobreza en las últimas décadas, un logro del cual el mundo debería sentirse orgulloso. No obstante, una de cada nueve personas sigue pasando hambre<sup>41</sup>. Si el crecimiento económico entre 1990 y 2010 hubiese beneficiado a los más vulnerables, en la actualidad habría 700 millones de personas menos, en su mayoría mujeres, en situación de pobreza<sup>42</sup>. Los estudios revelan que, actualmente, los recursos existentes permitirían eliminar tres cuartas partes de la pobreza extrema si se incrementase la recaudación fiscal y se recortase el gasto militar y otros gastos igualmente regresivos<sup>43</sup>. El Banco Mundial ha dejado claro que, si no se redoblan los esfuerzos para hacer frente a la desigualdad, los líderes mundiales no cumplirán su objetivo de acabar con la pobreza extrema en 2030<sup>44</sup>.

No tiene por qué ser así. Las respuestas que parecen más efectivas para hacer frente a la desigualdad no tienen por qué provocar mayores divisiones. El informe *Una economía para el 99%* analiza cómo las prácticas de grandes empresas y los más ricos están acentuando la actual crisis de desigualdad extrema. Pero también plantea qué se puede hacer para revertir esta situación. Asimismo, hace una valoración de las falsas premisas que nos han llevado por esta vía, y muestra cómo podemos construir un mundo

---

<sup>41</sup> El Programa Mundial de Alimentos calcula que hay 795 millones de personas en el mundo que no tienen acceso a alimentos suficientes como para llevar una vida activa y saludable, o lo que es lo mismo una persona de cada nueve en el mundo. <https://www.wfp.org/hunger/stats>

<sup>42</sup> D. Hardoon y J. Slater (2015) *"Inequality and the end to extreme poverty"*. Oxford: Oxfam. <http://policy-practice.oxfam.org.uk/publications/inequality-and-the-end-of-extreme-poverty-577506>.

<sup>43</sup> C. Hoy y A. Sumner (2016) *"Gasoline, Guns, and Giveaways: Is There New Capacity for Redistribution to End Three Quarters of Global Poverty?"*, Center for Global Development Working Paper 433. <http://www.cgdev.org/sites/default/files/gasoline-guns-and-giveaways-endthree-quarters-global-poverty-0.pdf>.

<sup>44</sup> Banco Mundial (2016) "Pobreza y prosperidad compartida 2016: abordar la desigualdad". Washington, DC: Banco Mundial. doi:10.1596/978-1-4648-0958-3. <http://www.worldbank.org/en/publication/poverty-and-shared-prosperity>.

más justo basado en una economía más humana. Uno en el que las personas, y no los beneficios, se encuentran en el centro y donde se da prioridad a los más vulnerables.

“En Kenia, las diferencias entre ricos y pobres a veces resultan muy humillantes. Ver que no es más que un muro lo que separa a los ricos de los pobres. Los hijos de algunas de estas personas ricas se pasean con sus coches, y cuando pasan junto a ti en la carretera, te cubren de polvo, y si está lloviendo te salpican con el agua de los charcos.”

### **Las causas de la desigualdad**

Es innegable que el modelo de economía globalizada ha beneficiado principalmente a las personas más ricas. Varias investigaciones de Oxfam revelan que, en los últimos 25 años, el 1% más rico de la población ha percibido más ingresos que el 50% más pobre de la población en su conjunto<sup>45</sup>. Lejos de transmitirse espontáneamente hacia abajo (en la llamada “economía de goteo o de derrame”), los ingresos y la riqueza se vuelcan hacia las capas más altas de la sociedad, y lo hacen a un ritmo alarmante. ¿Cuál es la causa? Las grandes empresas y el poder de los más ricos desempeñan un papel esencial.

### **Las grandes empresas, al servicio de los más ricos**

A las grandes empresas les fue bien en 2015 y 2016, con resultados muy positivos para la gran mayoría de ellas. En 2015, las diez mayores empresas del mundo obtuvieron una facturación superior a los ingresos públicos de 180 países juntos. Las grandes empresas son un elemento vital de la economía de mercado, y cuando operan en beneficio del conjunto de la población, constituyen un factor esencial para construir sociedades prósperas y justas. Sin embargo, cuando operan cada vez más al servicio de los ricos, las personas que más lo necesitan se ven privadas de los beneficios del crecimiento económico generado. Su modelo de maximización de beneficios conduce a una devaluación salarial sobre el trabajador medio, una presión sobre los pequeños

---

<sup>45</sup> D. Hardoon, S. Ayele y R. Fuentes-Nieva (2016) “Una economía al servicio del 1%”, op. cit.

productores, y a sofisticados esquemas corporativos para tributar menos de lo que les corresponde, eludiendo el pago de unos impuestos que beneficiarían al conjunto de la población, especialmente a los sectores más pobres.

### **Ahogando a los trabajadores y a los pequeños productores**

Mientras los ingresos de la mayoría de los presidentes y altos ejecutivos de grandes corporaciones (con generosas retribuciones en acciones como complemento) se han disparado, el salario del trabajador o del productor medio apenas ha aumentado, y de hecho en algunos casos incluso se ha reducido. El director general de la principal empresa tecnológica de la India gana 4<sup>46</sup> veces más que un trabajador medio de su misma empresa<sup>47</sup>. En la década de los ochenta, los productores de cacao recibían el 18% del valor de una tableta de chocolate, frente al 6% que obtienen actualmente<sup>48</sup>. Se dan incluso casos extremos del trabajo forzado o en condiciones de esclavitud para mantener los costos empresariales bajos. La Organización Mundial del Trabajo calcula que 21 millones de personas son víctima de trabajo forzoso, lo que genera unos beneficios que ascienden a aproximadamente 150 mil millones de dólares anuales<sup>49</sup>. Las mayores empresas textiles del mundo han estado vinculadas a las fábricas de hilado de algodón de la India, que suelen recurrir al trabajo forzoso de niñas<sup>50</sup>. La mayoría de los trabajadores peor remunerados son mujeres y niñas, quienes además trabajan en las

---

<sup>46</sup> *Global Justice Now, Corporations vs governments revenues: 2015 data.*

[http://www.globaljustice.org.uk/sites/default/files/files/resources/corporations\\_vs\\_governments\\_final.pdf](http://www.globaljustice.org.uk/sites/default/files/files/resources/corporations_vs_governments_final.pdf).

<sup>47</sup> M. Karnik (6 de julio de 2015), "Some Indian CEOs make more than 400 times what their employees are paid". *Quartz India website*. <http://qz.com/445350/heres-how-much-indian-ceosmake-compared-to-the-median-employee-salary/>.

<sup>48</sup> Página web *Make Chocolate Fair* (Un chocolate justo): <https://makechocolatefair.org/issues/cocoa-prices-and-income-farmers-0>.

<sup>49</sup> Protocolo de 2014 relativo al Convenio sobre el trabajo forzoso, OIT.

[http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100\\_ILO\\_CODE:P029](http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:P029).

<sup>50</sup> Según un estudio de 2012 elaborado por *Anti-Slavery International*, "Slavery on the high street: Forced labour in the manufacture of garments for international brands", las empresas implicadas son, entre otras, Asda-Walmart (Reino Unido/Estados Unidos de Norteamérica), Bestseller (Dinamarca), C&A (Alemania/Bélgica), H&M (Suecia), Gap (Estados Unidos de Norteamérica), *Inditex* (España), *Marks and Spencer* (Reino Unido), *Mothercare* (Reino Unido) y *Tesco* (Reino Unido).

[http://www.antislavery.org/includes/documents/cm\\_docs/2012/s/1\\_slavery\\_on\\_the\\_high\\_street\\_june\\_2012\\_final.pdf](http://www.antislavery.org/includes/documents/cm_docs/2012/s/1_slavery_on_the_high_street_june_2012_final.pdf).

condiciones más precarias<sup>51</sup>. Las grandes empresas, implacables, están reduciendo al mínimo los costos de la mano de obra en todo el mundo, impidiendo que los trabajadores y productores de sus cadenas de suministro se beneficien del crecimiento económico, lo cual incrementa la desigualdad y ahoga la demanda.

“Cada vez más líderes han respondido con medidas que pueden proporcionar beneficios inmediatos a los accionistas, como por ejemplo recompras de acciones y pago de dividendos, mientras reducen su inversión en innovación, mano de obra cualificada o gastos de capital esenciales para mantener el crecimiento a largo plazo.”<sup>52</sup>

### **Evasión y elusión fiscal**

Las grandes empresas también han optado por un modelo de maximización de sus beneficios a costa de tributar lo menos posible, utilizando paraísos fiscales, sacando provecho de tipos impositivos cada vez más bajos o logrando que los países compitan agresivamente entre sí para ofrecerles privilegios fiscales. La rebaja en los tipos nominales del impuesto de sociedades se está convirtiendo también en una tendencia generalizada, lo cual, unido a las técnicas de evasión y elusión fiscal tan extendidas, hace que muchas grandes empresas reduzcan su contribución fiscal a mínimos. Se estima, por ejemplo, que en 2014, Apple tributó por sus beneficios en Europa a un tipo efectivo del 0.005%<sup>53</sup>. Los países en desarrollo pierden cada año al menos 100 mil millones de dólares como consecuencia de la evasión y elusión fiscal de grandes empresas a través de paraísos fiscales<sup>54</sup> y dejan de ingresar miles de millones de dólares por ofrecer exenciones y exoneraciones fiscales improductivas e ineficientes. Esta

---

<sup>51</sup> F. Rhodes, J. Burnley, M. Dolores et. al. (2016) “*Underpaid and Undervalued: How inequality defines women’s work in Asia*”. Oxford: Oxfam. <http://policy-practice.oxfam.org.uk/publications/underpaid-and-undervalued-how-inequality-defines-womenswork-in-asia-611297>.

<sup>52</sup> <http://www.businessinsider.com/larry-fink-letter-to-ceos-2015-4?IR=T>

<sup>53</sup> L. Browning y D. Kocieniewski (1° de septiembre de 2016) “*Pinning Down Apple’s Alleged 0.005% Tax Rate Is Nearly Impossible*”, *Bloomberg Technology* (website). <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-09-01/pinning-down-apple-s-alleged-0-005-taxrate-mission-impossible>

<sup>54</sup> E. Crivelli, R. De Mooij y M. Keen (2015) “*Base Erosion, Profit Shifting and Developing Countries*”, *IMF Working Paper*, WP/15/118. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2015/wp15118.pdf>



sangría de recursos afecta sobre todo a los más pobres, que dependen en mayor medida de los servicios públicos en los que podrían invertirse todos estos recursos fugados. Kenia pierde 1 mil 100 millones de dólares anuales en concepto de exenciones fiscales, una cifra que prácticamente duplica su presupuesto de inversión en salud, en un país donde la probabilidad de que las madres mueran durante el parto es de uno entre cuarenta<sup>55</sup>. ¿Qué provoca este comportamiento por parte de estas grandes corporaciones? Hay dos razones: en primer lugar, que se está priorizando la rentabilidad a corto plazo de los accionistas e inversionistas y, en segundo lugar, la creciente prevalencia del “capitalismo clientelar”.

### **Capitalismo cortoplacista: el dividendo manda**

En muchos lugares del mundo, las grandes empresas se guían cada vez más por un único objetivo: maximizar la rentabilidad de los accionistas e inversionistas. Esto implica no sólo priorizar el cortoplacismo en los beneficios empresariales, sino también incrementar progresivamente la distribución de dividendos entre los accionistas. En 1970, en el Reino Unido, el 10% de los beneficios empresariales se distribuían entre los accionistas, mientras que en la actualidad perciben el 70%<sup>56</sup>. El porcentaje es menor en la India, pero está incrementándose rápidamente y en muchas empresas supera al menos el 50%<sup>57</sup>. Esta tendencia ha recibido muchas críticas, entre otros de Larry Fink, Director General de *Blackrock* (la mayor empresa de gestión de fondos del mundo)<sup>58</sup> y

---

<sup>55</sup> Kenia pierde 1 mil 100 millones de dólares, o 100 mil millones de chelines kenianos, a causa de las exenciones fiscales. Datos del informe de *Tax Justice Network*.

[http://www.taxjustice.net/cms/upload/pdf/kenya\\_report\\_full.pdf](http://www.taxjustice.net/cms/upload/pdf/kenya_report_full.pdf) El gasto sanitario en 2015-2016 ascendió a 60 mil millones de chelines kenianos, o 591 millones de dólares. También puede consultar el análisis del presupuesto de Kenia de 2016 elaborado por IBP (*IBP Kenya Analysis of Budget Policy Statement 2016*: <http://www.internationalbudget.org/wp-content/uploads/kenya-2016-budget-policy-statement-analysis.pdf>)

<sup>56</sup> *The Purpose of the Corporation Project website*, “Behind the Purpose of the Corporation infographic”. <http://www.purposeofcorporation.org/en/news/5009-behind-the-purpose-of-the-corporation-infographic>

<sup>57</sup> A. Shah y A. Ramarathnam (8 de junio de 2015) “Corporate dividend ratio payout at highest in at least 11 years”. *Livemint.com*. <http://www.livemint.com/Companies/dfDBLg9PicEj1ITk9ltY4H/Corporate-dividend-payout-ratio-at-highest-in-at-least-11-ye.html>

<sup>58</sup> “BlackRock CEO Larry Fink tells the worlds biggest business leaders to stop worrying about short-term results”. *www.businessinsider.com*. <http://www.businessinsider.com/larry-fink-letter-to-ceos-2015-4?IR=T>

de Andrew Haldane, el economista jefe del Banco de Inglaterra<sup>59</sup>. Una mayor distribución de dividendos favorece principalmente a los grandes accionistas, normalmente grandes fortunas que suelen ser también grandes inversionistas. La rueda de la desigualdad sigue creciendo así. El porcentaje de acciones de empresas en manos de inversionistas institucionales, como los fondos de pensiones, sin embargo, es cada vez menor. Hace 30 años, los fondos de pensiones poseían el 30% de las acciones en el Reino Unido, mientras que en la actualidad son propietarios de tan sólo el 3%<sup>60</sup>. Cada dólar de beneficios que se entrega a los accionistas de las grandes empresas es un dólar que podría haberse dedicado a remunerar mejor a los productores o a los trabajadores, a pagar más impuestos, o a invertir en infraestructuras e innovación.

### **Capitalismo clientelar al servicio de las élites**

Como ponía de manifiesto el informe de Oxfam *Una economía al servicio del 1%*<sup>61</sup>, empresas de diversos sectores como el financiero, extractivo, de producción textil o farmacéutico, entre otros, utilizan su enorme poder para garantizar que tanto la legislación como la elaboración de políticas nacionales e internacionales se diseñan a su medida para proteger sus intereses y mejorar su rentabilidad. Por ejemplo, las empresas petrolíferas han conseguido suculentos privilegios fiscales en Nigeria<sup>62</sup>.

Incluso el sector de la tecnología, que en otros tiempos solía gozar de mejor reputación, recibe cada vez más acusaciones de este tipo de prácticas clientelares. Alphabet, la empresa matriz de Google, se ha convertido en uno de los mayores lobistas de Washington, mientras que en Europa negocia recurrentemente cuestiones relativas a la

---

<sup>59</sup> J. Williamson (28 de julio de 2015), “*Andy Haldane: Shareholder primacy is bad for economic growth*” en [touchstoneblog.org.uk](http://touchstoneblog.org.uk). <http://touchstoneblog.org.uk/2015/07/andy-haldaneshareholder-primacy-is-bad-for-economic-growth/>

<sup>60</sup> Página oficial de la Oficina Nacional de Estadística del Reino Unido, “*Ownership of UK Quoted Shares: 2014*”. <http://www.ons.gov.uk/economy/investmentpensionsandtrusts/bulletins/ownershipofukquotedshares/2015-09-02>

<sup>61</sup> D. Hardoon, S. Ayele y R. Fuentes-Nieva (2016), “Una economía al servicio del 1%”, op. cit

<sup>62</sup> ActionAid. (2016). *Leaking revenue: How a big tax break to European gas companies has cost Nigeria billions*. <https://www.actionaid.org.uk/sites/default/files/publications/leakingrevenue.pdf>

legislación antimonopolio y a la política fiscal<sup>63</sup>. El capitalismo clientelar beneficia a los dueños del capital y a quienes están al mando de estas grandes corporaciones, en detrimento del bien común y la reducción de la pobreza. Esto coloca en una situación muy desigual a las pymes que no pueden competir en las mismas condiciones frente a estos cárteles empresariales y al monopolio del poder que ejercen estas grandes empresas y los actores estrechamente ligados a los Gobiernos. Los grandes perdedores son los ciudadanos que terminan pagando más por los bienes y servicios. Carlos Slim, el tercer hombre más rico del mundo, controla aproximadamente el 70% del total de los servicios de telefonía móvil y el 65% de las líneas fijas de México. Esta falta de competencia supone un costo equivalente al 2% del PIB<sup>64</sup>.

### **El papel de los súper ricos en la crisis de desigualdad**

En todos los sentidos, vivimos, en la “era de los súper ricos”, una segunda “época dorada” del capitalismo en la que el brillo de la superficie enmascara los problemas sociales y la corrupción de fondo. El análisis que hace Oxfam sobre la concentración de riqueza extrema incluye a todas aquellas personas cuyo patrimonio neto es de al menos un mil millones de dólares. Los un mil 810 millonarios (en dólares estadounidenses) de la lista Forbes de 2016, de los cuales el 89% son hombres, poseen en conjunto 6.5 billones de dólares, la misma riqueza que el 70% de la población más pobre de la humanidad<sup>65</sup>. Aunque algunos de estos milmillonarios deben su fortuna fundamentalmente al trabajo duro y a su talento, el análisis de Oxfam revela que una

---

<sup>63</sup> G. Wheelwright (25 de septiembre de 2016), “What are the big tech companies lobbying for this election?”, página web de *The Guardian*. <https://www.theguardian.com/technology/2016/sep/26/tech-news-lobby-election-taxes-tpnational-security>

<sup>64</sup> M. Stryzowska (2012) “Estimation of Loss in Consumer Surplus Resulting from Excessive Pricing of Telecommunication Services in Mexico”, *OECD Digital Economy Papers*, No. 191, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5k9gtw51j4vb-en>. <http://www.oecd.org/centrodemexico/49539257.pdf>

<sup>65</sup> Forbes (2016) “Los milmillonarios del mundo”. <http://www.forbes.com/billionaires/list/>

tercera parte del patrimonio de los multimillonarios tiene su origen en la riqueza heredada, mientras que el 43% está vinculada a relaciones clientelares<sup>66</sup>.

“No importa cuán justificadas puedan ser inicialmente las desigualdades de riqueza; las fortunas pueden crecer y perpetuarse más allá de todo límite razonable y más allá de cualquier justificación razonable en términos de utilidad social.”<sup>67</sup>

La fortuna, adquirida, heredada o acumulada, se multiplica en manos de los más ricos, que pueden permitirse pagar el mejor asesoramiento financiero y de inversión. Así es cómo la riqueza que acumula esta élite ha crecido en promedio un 11% al año desde 2009, una tasa de crecimiento muy superior a la que puede obtener un ahorrador medio. Ya sea a través de fondos de inversión de riesgo o de almacenes llenos de obras de arte y coches de colección<sup>68</sup>, el hermético sector de la gestión de grandes patrimonios ha logrado un efecto multiplicador para los ya súper ricos. La fortuna de Bill Gates ha aumentado en un 50%, o 25 mil millones de dólares, desde que abandonara Microsoft en 2006, a pesar de sus encomiables esfuerzos por donar parte de ella<sup>69</sup>. Si los multimillonarios mantienen este nivel de rentabilidad, dentro de 25 años ya tendremos el primer “billionario” en el mundo, alguien con una fortuna de al menos un billón de dólares (aproximadamente, el equivalente al PIB de España actualmente). En un entorno como éste, los súper ricos tendrían que hacer verdaderos esfuerzos para no seguir acumulando más riqueza.

Las enormes fortunas que se sitúan en el extremo superior de la escala de distribución de los ingresos y la riqueza constituyen una prueba clara de la actual crisis de desigualdad, además de ser un obstáculo fundamental en la lucha para acabar con la

---

<sup>66</sup> D. Jacobs (2015) “*Extreme Wealth Is Not Merited*”, *Oxfam Discussion Paper*.  
<https://www.oxfam.org/en/research/extreme-wealth-not-merited>

<sup>67</sup> T. Piketty, (2014), *El capital en el S. XXI*.

<sup>68</sup> Página web de *The Economist* (23 de noviembre 2013) “*Über-warehouses for the ultra-rich*”.  
<http://www.economist.com/news/briefing/21590353-ever-more-wealth-being-parked-fancystorage-facilities-some-customers-they-are>

<sup>69</sup> Lista de multimillonarios de Forbes, 2006 y 2016.

pobreza extrema. Los súper ricos no son sólo receptores pasivos de la creciente concentración de la riqueza, sino que contribuyen activamente a perpetuarla.

Uno de los mecanismos que utilizan son sus inversiones. La mayor parte de las acciones (especialmente en *hedge funds* y capital riesgo) están en manos de los más poderosos de la sociedad, que por lo tanto son los grandes beneficiados del culto al accionariado que rige el modelo empresarial actual.

“Ninguna sociedad puede mantener un incremento semejante de la desigualdad. De hecho, no existen ejemplos en la historia de la humanidad en los que la riqueza estuviese tan concentrada sin que en algún momento apareciesen las horcas”, Nick Hanauer, multimillonario y empresario estadounidense<sup>70</sup>.

### **Elusión fiscal y captura de políticas**

Una estrategia clave para la mayoría de los súper ricos es lograr tributar lo menos posible<sup>71</sup>, fundamentalmente a través del entramado mundial de paraísos fiscales. Los Papeles de Panamá y otras filtraciones que han salido a la luz recientemente han puesto de manifiesto que es una industria a gran escala. Los países compiten para atraer a los súper ricos, poniendo en venta su soberanía. Los llamados “exiliados fiscales” tienen a su disposición una amplia variedad de destinos en todo el mundo. Una inversión de al menos dos millones de libras permite comprar el derecho a vivir, trabajar y adquirir propiedades en el Reino Unido, así como a beneficiarse de generosas rebajas fiscales. En Malta, uno de los principales paraísos fiscales, es posible adquirir la ciudadanía plena a cambio de 650 mil dólares. Gabriel Zucman ha calculado que hay 7.6 billones de dólares ocultos en centros offshore<sup>72</sup>. El uso de los paraísos fiscales por parte de los

---

<sup>70</sup> N. Hanauer (2014) “*The Pitchforks are Coming ... For Us Plutocrats*”, [http://politico.com/magazine/story/2014/06/the-pitchforks-are-coming-for-us-plutocrats-108014.html#.U\\_S56MVdVfY](http://politico.com/magazine/story/2014/06/the-pitchforks-are-coming-for-us-plutocrats-108014.html#.U_S56MVdVfY)

<sup>71</sup> B. Harrington (2016) *Capital without Borders: Wealth Managers and the One Percent*.

<sup>72</sup> G. Zuchman (2015) *The Hidden Wealth of Nations*, University of Chicago Press.

súper ricos supone para África una pérdida en ingresos fiscales estimada de 14 mil millones de dólares al año. Esta cantidad sería suficiente para garantizar la atención sanitaria y salvar la vida de 4 millones de niñas y niños al año, y permitiría contratar a suficientes profesores para escolarizar a todos los niños y niñas africanos. En los países ricos, los tipos impositivos sobre el patrimonio, la riqueza y las rentas más altas se han ido desplomando. Hace no tanto tiempo, en 1980, el tipo marginal más elevado del impuesto sobre la renta en Estados Unidos de Norteamérica era del 70%; actualmente es del 40%<sup>73</sup>. En las economías menos avanzadas, los tipos impositivos que gravan a los más ricos son aún menores: el tipo marginal más elevado del impuesto sobre la renta es, de media, del 30%, aunque la mayor parte de este tipo de impuestos ni siquiera llega a recaudarse<sup>74</sup>.

La mayoría de los súper ricos también hace uso de su poder, influencia y contactos para “secuestrar” la elaboración de políticas y garantizar que la legislación les favorezca. En Brasil, los multimillonarios hacen *lobby* para conseguir una reducción de impuestos<sup>75</sup>, y en Sao Paulo prefieren desplazarse en helicóptero, sobrevolando los atascos y las infraestructuras en mal estado que se extienden a sus pies<sup>76</sup>. Algunos súper ricos también se aprovechan de su fortuna para “comprar” los resultados políticos que desean, tratando de influir en las elecciones y en las políticas públicas. Los hermanos Koch, dos de los hombres más ricos del mundo, han ejercido una considerable influencia en el sector conservador de la política estadounidense, apoyando a muchos centros de estudio influyentes y al movimiento Tea Party<sup>77</sup>, además de contribuir

---

<sup>73</sup> [www.data360.org](http://www.data360.org). [http://www.data360.org/dsg.aspx?Data\\_Set\\_Group\\_Id=475](http://www.data360.org/dsg.aspx?Data_Set_Group_Id=475).

<sup>74</sup> Próxima publicación “*Commitment to reducing Inequality Index*” (Índice sobre el compromiso para la reducción de la desigualdad)

<sup>75</sup> A. Cuadros (2016) *Brazillionaires: Wealth, Power, Decadence and Hope in an American Country*. <http://alexcuadros.com/brazillionaires/>

<sup>76</sup> El País Brasil (15 de julio de 2016) “São Paulo: a metrópole dos helicópteros”. [http://brasil.elpais.com/brasil/2016/07/14/politica/1468519702\\_827813.html](http://brasil.elpais.com/brasil/2016/07/14/politica/1468519702_827813.html)

<sup>77</sup> J. Mayer (2016) *Dark Money: The Hidden History of the Billionaires Behind the Rise of the Radical Right*. [https://www.amazon.com/Dark-Money-History-BillionairesRadical/dp/0385535597/ref=la\\_B000APC6Q6\\_1\\_1/154-3729860-5160132?s=books&ie=UTF8&qid=1480689221&sr=1-1](https://www.amazon.com/Dark-Money-History-BillionairesRadical/dp/0385535597/ref=la_B000APC6Q6_1_1/154-3729860-5160132?s=books&ie=UTF8&qid=1480689221&sr=1-1)

enormemente a desacreditar los argumentos en favor de la necesidad de tomar medidas contra el cambio climático. Este tipo de lobby político proactivo por parte de los súper ricos y sus representantes es causa directa del incremento de la desigualdad, ya que contribuye a reforzar un círculo vicioso que se retroalimenta, y en el que los grandes ganadores obtienen aún mayores rentabilidades y privilegios que a su vez les permiten obtener cada vez más beneficios<sup>78</sup>.

“En lugar de generar crecimiento, algunas políticas neoliberales aumentaron la desigualdad, lo que a su vez dificultó una expansión duradera.” FMI<sup>79</sup>

### **Las falsas premisas sobre las que se basa la economía al servicio del 1%**

La economía actual está al servicio del 1% más rico de la población, y se basa en una serie de falsas premisas sobre las que se articulan la mayor parte de las políticas, actividades e inversiones de Gobiernos y grandes empresas y grandes fortunas, pero que dejan atrás a la gran mayoría de la sociedad y a los más vulnerables en particular. Algunas de estas premisas tienen que ver con la propia economía. Otras están más relacionadas con la visión económica predominante, definida por sus creadores como “neoliberalismo”, y que supone (equivocadamente) que la riqueza generada en el extremo superior de la escala de distribución se transmitirá espontáneamente, como por “goteo”, al resto de la población. Incluso el FMI ha identificado al neoliberalismo como una de las principales causas del incremento de la desigualdad<sup>80</sup>. Si no se confrontan estas falsas premisas, será imposible revertir este modelo:

1. Falsa premisa N°1: El mercado nunca se equivoca, y hay que minimizar el papel de los Gobiernos. En realidad, el mercado no ha dado muestras de ser la mejor manera

---

<sup>78</sup> D. Meadows (2008) *Thinking in Systems: A Primer*, edited by Dianna Wright, Chelsea Green Publishing, White River Junction, pág. 156.

<sup>79</sup> <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2016/06/ostry.htm>

<sup>80</sup> J. D. Ostry, P. Loungani y D. Furceri (2016) “El neoliberalismo, ¿un espejismo?”, Finanzas & Desarrollo, junio de 2016, FMI. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2016/06/pdf/ostry.pdf>

de organizar y valorar gran parte de nuestra vida en común, o de planificar nuestro futuro común. Ya hemos visto cómo la corrupción y el clientelismo distorsionan el funcionamiento de los mercados en detrimento del ciudadano medio, y cómo el excesivo crecimiento del sector financiero agrava la desigualdad. Se ha demostrado que la privatización de servicios públicos como la sanidad, la educación o el abastecimiento de agua corriente excluyen a los pobres, y especialmente a las mujeres.

2. Falsa premisa N°2: Las empresas tienen que maximizar sus beneficios y la rentabilidad de los accionistas a toda costa. Con este modelo, la maximización de los beneficios incrementa desproporcionadamente los ingresos solo de quienes ya tienen más, mientras que impone una presión innecesaria sobre trabajadores, agricultores, consumidores y proveedores, así como sobre las comunidades y el medio ambiente. Sin embargo, hay maneras mucho más constructivas de gestionar las grandes empresas de modo que contribuyan al bien común, y existen muchos ejemplos de cómo lograrlo.
3. Falsa premisa N°3: La riqueza individual extrema no es perjudicial sino síntoma de éxito, y la desigualdad no es relevante. Más bien al contrario, el surgimiento de una nueva “época dorada” caracterizada por la concentración de una inmensa riqueza en manos de muy pocas personas, en su mayoría hombres, es económicamente ineficiente y corrosiva desde el punto de vista político, además de socavar el progreso colectivo. Es necesario que la riqueza se distribuya de forma más equitativa.
4. Falsa premisa N°4: El crecimiento del PIB debe ser el principal objetivo de la elaboración de políticas. Sin embargo, como ya dijo Robert Kennedy en 1968: “El PIB mide todo salvo aquello por lo que merece la pena vivir”. El PIB no tiene en cuenta la desigualdad, lo cual quiere decir que un país como Zambia puede tener un elevado crecimiento del PIB y a la vez una creciente población pobre.



5. Falsa premisa N°5: Nuestro modelo económico es neutral desde el punto de vista del género. En la práctica, los recortes en los servicios públicos y el deterioro de la estabilidad en el empleo y de los derechos laborales perjudican en mayor medida a las mujeres. La mayoría de los trabajadores peor remunerados del mundo son mujeres, quienes además sufren una mayor precariedad laboral y asumen la mayor parte del trabajo de cuidados no remunerado (no incorporado en el PIB, a pesar de que sin esta economía del cuidado nuestras economías no podrían funcionar).
6. Falsa premisa N°6: Los recursos de nuestro planeta son ilimitados. Esto no es sólo una premisa falsa, sino una idea que podría acarrear consecuencias catastróficas para nuestro planeta. Nuestro modelo económico se basa en la explotación del medio ambiente, ignorando los límites sostenibles de nuestro planeta. Este modelo económico es una de las principales causas de que el cambio climático esté fuera de control.

Debemos enterrar profundamente estas seis premisas, y debemos hacerlo rápido. Se han quedado obsoletas, son retrógradas y no han servido para alcanzar la estabilidad ni una prosperidad compartida, sino que, por el contrario, nos están arrastrando al abismo. Necesitamos urgentemente una alternativa al modelo económico, es hora de construir una economía humana.

“El PIB mide todo excepto aquello por lo que merece la pena vivir”<sup>81</sup>

“Es totalmente imposible sacar adelante al mundo cuando apenas se tiene en cuenta a una de sus mitades.”<sup>82</sup>

---

<sup>81</sup> <https://www.jfklibrary.org/Research/Research-Aids/Ready-Reference/RFK-Speeches/Remarksof-Robert-F-Kennedy-at-the-University-of-Kansas-March-18-1968.aspx>

<sup>82</sup> <http://digital.library.upenn.edu/women/gilman/suffrage/su-socialist.html>

## **Una economía humana, al servicio del 99%**

Necesitamos construir juntos un nuevo consenso y dar la vuelta a esta situación para diseñar un modelo económico cuyo principal propósito sea estar al servicio del 99% de la población, no de los intereses del 1% más rico. Quienes primero deberían beneficiarse de esta nueva economía son las personas en situación de pobreza, independientemente de si viven en Uganda o en Estados Unidos de Norteamérica. La humanidad tiene un talento increíble, una enorme riqueza y una imaginación infinita. Debemos emplear estos recursos para trabajar en la construcción de una economía más humana que beneficie al conjunto de la ciudadanía, y no sólo a unos pocos privilegiados.

Una economía humana daría lugar a sociedades mejores y más justas. Garantizaría empleos estables en los que se pagarían salarios dignos. Nadie viviría con miedo a caer enfermo por no poder asumir el costo. Todos los niños y niñas tendrían la oportunidad de desarrollar su potencial. Nuestra economía florecería dentro de los límites de nuestro planeta, y permitiría que las generaciones futuras recibieran un mundo mejor y más sostenible.

Los mercados son un motor esencial del crecimiento y la prosperidad, pero no podemos seguir aceptando la falacia de que es el motor quien dirige el coche o quien decide en qué dirección se debe avanzar. Los mercados deben gestionarse con prudencia en aras del bien común, de manera que los beneficios del crecimiento se distribuyan de forma equitativa, garantizando además tanto una respuesta adecuada ante el cambio climático como la prestación de servicios sanitarios y educativos a la mayoría de la población (en especial, aunque no exclusivamente, en los países más pobres).

Una economía humana debería contar con una serie de elementos básicos cuyo objetivo sea abordar los problemas que han contribuido a generar la actual crisis de desigualdad. Este informe es tan sólo un primer paso a la hora de esbozar estos problemas

fundamentales, aunque sienta las bases sobre las que se empezará a construir una economía humana en la que:

1. Los Gobiernos trabajarán a favor del 99% de la población. Un Gobierno que rinde cuentas ante la ciudadanía y antepone sus necesidades es el arma más importante para luchar contra la desigualdad extrema y la clave de una economía humana. Los Gobiernos deben escuchar al conjunto de la ciudadanía, no sólo a una minoría más poderosa y a sus lobistas. Es necesario revitalizar el espacio que ocupa la sociedad civil, especialmente para que se hagan oír las voces de las mujeres y de los colectivos excluidos. Cuanto mayor sea la rendición de cuentas de nuestros Gobiernos, más justas serán nuestras sociedades.

2. Los Gobiernos no sólo competirán, sino que cooperarán entre sí. La globalización no puede seguir siendo una implacable “carrera a la baja” en materia de fiscalidad y derechos laborales, al servicio exclusivo de los que más tienen. Debemos poner fin a la era de los paraísos fiscales de una vez por todas. Los países deben cooperar, en pie de igualdad, en la construcción de un nuevo consenso mundial y en la creación de un círculo virtuoso que garantice unas condiciones salariales dignas, la protección del medio ambiente y un sistema fiscal justo.

3. Las empresas operarán en beneficio de toda la población. Los Gobiernos deben apoyar modelos empresariales que impulsen claramente el tipo de capitalismo que beneficia al conjunto de la población y que construye un futuro más sostenible. Los beneficios de la actividad empresarial deben ir a parar a quienes contribuyeron a generarlos y los hicieron posibles: tiene que producirse un retorno justo al conjunto de la sociedad, los trabajadores y trabajadoras y las comunidades locales. Es necesario poner fin al lobby empresarial depredador y al secuestro de los procesos democráticos. Los Gobiernos deben garantizar que las empresas paguen salarios dignos a sus trabajadores y trabajadoras, que tributen lo que les corresponde y que asuman la responsabilidad de su impacto sobre el planeta.

4. Acabar con la concentración extrema de la riqueza para acabar con la pobreza extrema. La “edad dorada” que vivimos en la actualidad está socavando nuestro futuro, y debe llegar a su fin. Debemos lograr que los más ricos contribuyan equitativamente a la sociedad y no permitir que disfruten de privilegios injustos. Para ello, deben tributar lo que les corresponde: debemos recuperar y/o elevar los impuestos tanto sobre el patrimonio como sobre las rentas más altas, a fin de garantizar un sistema más progresivo, y acabar con la evasión y elusión fiscal de las grandes fortunas.

5. Una economía humana beneficiará tanto a hombres como a mujeres. La igualdad de género estará en el centro de la economía, garantizando que ambas mitades de la humanidad tengan las mismas oportunidades en la vida y puedan desarrollarse y llevar una vida plena. Los obstáculos al avance de las mujeres, como el acceso a la educación y a la atención sanitaria, desaparecerán de una vez por todas. Las normas sociales no deben determinar el papel que desempeñe la mujer en la sociedad; y, en particular, se debe reconocer, reducir y redistribuir el trabajo de cuidados no remunerado.

6. Los recursos tecnológicos se aprovecharán en beneficio del 99% de la población. Las nuevas tecnologías tienen un enorme potencial para mejorar nuestras vidas. Pero esto solo será posible con una intervención activa por parte de los Gobiernos, especialmente en lo que se refiere al control de la tecnología. Las investigaciones respaldadas desde el sector público ya han dado lugar a algunas de las mayores innovaciones de los últimos tiempos, como por ejemplo los móviles inteligentes (smartphone). Los Gobiernos deben intervenir para garantizar que la tecnología contribuya a reducir la desigualdad, no a incrementarla.

7. La economía humana funcionará con energías renovables. Los combustibles fósiles han impulsado el crecimiento económico desde la era de la industrialización, pero son incompatibles con una economía cuya prioridad sean las necesidades de la mayoría de la población. La contaminación atmosférica generada por la combustión de carbón provoca millones de muertes prematuras en todo el mundo, y la destrucción que produce el cambio climático afecta en mayor medida a las personas más pobres y

vulnerables. Las energías renovables y sostenibles pueden ofrecer acceso universal a la energía e impulsar un crecimiento que respete los límites sostenibles de nuestro planeta.

8. La economía humana valorará y cuantificará lo verdaderamente importante. Más allá del PIB, debemos medir el progreso humano utilizando los muchos métodos de medición alternativos que existen. Estas nuevas formas de medir el progreso deben contemplar íntegramente el trabajo no remunerado que llevan a cabo las mujeres en todo el mundo, y reflejar no sólo la magnitud de la actividad económica, sino también la distribución de la renta y la riqueza. Asimismo, deben estar estrechamente vinculadas a la sostenibilidad, contribuyendo a construir un futuro mejor tanto ahora como para las generaciones futuras. Esto nos permitirá cuantificar el verdadero progreso de nuestras sociedades.

Podemos y debemos construir una economía más humana antes de que sea demasiado tarde.

## **1 Una era de crecimiento económico definida por la desigualdad y la exclusividad**

### **Un mundo en el que el 1% de la humanidad controla tanta riqueza como el 99% restante nunca será estable**

En su discurso final ante la Asamblea de las Naciones Unidas en septiembre de 2016, el Presidente Barack Obama declaró: “Un mundo en el que el 1% de la humanidad controla tanta riqueza como el 99% restante nunca será estable”<sup>83</sup>. A finales de ese mismo mes, el informe inaugural del Banco Mundial sobre pobreza y prosperidad compartida reveló que la desigualdad dentro de los países es mayor que hace 25 años, y advertía de que “la reducción de la desigualdad será clave para cumplir con el Objetivo [de Desarrollo Sostenible] sobre pobreza en 2030”<sup>84</sup>. Los investigadores del

---

<sup>83</sup> Una preocupación manifestada por Oxfam dos años antes en D. Hardoon. (2015). “Riqueza: Tenerlo todo y querer más”. <http://policy-practice.oxfam.org.uk/publications/wealth-having-it-alland-wanting-more-338125>

<sup>84</sup> Banco Mundial. (2016), “Pobreza y prosperidad compartida 2016: Abordar la desigualdad”, op. cit.

FMI han advertido de que la desigualdad es perjudicial para el crecimiento económico<sup>85</sup> y agrava los obstáculos e injusticias provocados por cuestiones de género, etnia o factores geográficos<sup>86</sup>. La desigualdad extrema provoca una larga lista de consecuencias sociales y políticas<sup>87</sup>. Muchos analistas han señalado que la experiencia de las personas que se han quedado atrás, excluidas de la prosperidad de que disfrutaban las élites, es la razón por la que la mayoría de los votantes británicos optaron por rechazar su pertenencia a la UE en junio de 2016<sup>88</sup> y del éxito de la campaña de Donald Trump en Estados Unidos de Norteamérica<sup>89</sup>.

Los líderes mundiales se han comprometido recientemente con los Objetivos de Desarrollo Sostenible, que aplican a todos los países independientemente de su nivel de desarrollo. Entre ellos está el objetivo 10, que se propone “reducir la desigualdad en y entre los países”. Tanto este compromiso como el consenso existente respecto al problema que supone la desigualdad resultan positivos, pero lamentablemente las respuestas que se han dado hasta el momento son insuficientes. A pesar de su cortoplacismo, el objetivo de incrementar el PIB y los beneficios privados por encima de todo sigue determinando la agenda global y nacional, así como la de muchas empresas, que muestran cierta reticencia ante cualquier intento de desviarse de dicho objetivo para prestar atención a los problemas derivados de la desigualdad<sup>90</sup>. Así pues, las políticas siguen basándose en objetivos errados y mal enfocados, que se han convertido en fines en sí mismos —y que se persiguen de manera tal que pueden agravar

---

<sup>85</sup> J. Ostry, A. Berg y C. Tsangarides. (2014). “Redistribución, desigualdad y crecimiento”. *IMF Staff Discussion Note*, SDN/14/02. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2014/sdn1402.pdf>

<sup>86</sup> *Human Development and Capability Association*. (2014). “Group Inequality and Intersectionality”. E. Samman and J. M. Roche (eds). <https://www.odi.org/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/9173.pdf>

<sup>87</sup> E. Seery y A. Caistor Arendar. (2014). “Iguales. Acabemos con la desigualdad extrema”. op. cit.; R. Wilkinson y K. Pickett. (2010). “Desigualdad: Un análisis de la (in)felicidad colectiva”. London: Penguin.

<sup>88</sup> *Financial Times*. (2016). “City of London elite blame inequality for Brexit”. <https://www.ft.com/content/e7c27ef0-3ba9-11e6-9f2c-36b487ebd80a>

<sup>89</sup> G. Packer. (31 de octubre de 2016). “Hillary Clinton and the Populist Revolt”. *The New Yorker*. [http://www.newyorker.com/magazine/2016/10/31/hillary-clinton-and-the-populistrevolt?utm\\_campaign=Brookings+Brief&utm\\_source=hs\\_email&utm\\_medium=email&utm\\_content=36692643](http://www.newyorker.com/magazine/2016/10/31/hillary-clinton-and-the-populistrevolt?utm_campaign=Brookings+Brief&utm_source=hs_email&utm_medium=email&utm_content=36692643)

<sup>90</sup> R. Bourne y C. Snowden. (2016). “Never Mind the Gap: Why we shouldn't worry about inequality”. <https://iea.org.uk/wp-content/uploads/2016/09/Never-Mind-the-Gap-Why-weshouldnt-worry-about-inequality-1.pdf>

la desigualdad—, en lugar de considerarse un medio para garantizar el bienestar y el desarrollo humano sostenible.

Este informe cuestiona tanto los objetivos fundamentales como las creencias generalizadas en las que se basan las decisiones económicas, y presenta una alternativa mucho más justa y sostenible para nuestras sociedades.

La magnitud de la actual crisis de desigualdad requiere algo más que algunos reajustes políticos o una respuesta simbólica. Es imprescindible que aprovechemos esta oportunidad para alcanzar un consenso generalizado sobre este problema, así como que adoptemos medidas reales para abordarlo.

### **Aumenta la concentración de la riqueza**

La riqueza total a nivel mundial<sup>91</sup> ha alcanzado la asombrosa cifra de 255 billones de dólares. Desde 2015, más de la mitad de esta riqueza está en manos del 1% más rico de la población. Entre los más acaudalados, los datos de este año revelan que las ocho personas más ricas del mundo acumulan conjuntamente una riqueza neta que asciende a 426 mil millones de dólares, una cantidad que equivale a la riqueza neta de la mitad más pobre de la humanidad (3 mil 600 millones de personas)<sup>92</sup>.

La riqueza sigue acumulándose entre los más ricos. Durante las últimas tres décadas, los ingresos en manos de los dueños del capital no han dejado de aumentar a un ritmo superior al del crecimiento económico<sup>93</sup>. Los anteriores informes de Oxfam han puesto de manifiesto cómo la cada vez más extrema concentración de riqueza en manos de las élites se traduce en un poder e influencia indebidos sobre las políticas e instituciones<sup>94</sup>.

---

<sup>91</sup> Incluyendo los activos financieros y no financieros, menos la deuda.

<sup>92</sup> Cálculos de Oxfam a partir de los datos sobre la riqueza de las personas más ricas de la lista de multimillonarios elaborada por Forbes y los datos sobre la riqueza del 50% más pobre de la población obtenida del informe de *Credit Suisse Global Wealth Databook* (2016).

<sup>93</sup> T. Piketty. (2014). “El capital en el S.XXI”. Op. Cit.

<sup>94</sup> R. Fuentes-Nieva y N. Galasso. (2014). “Gobernar para las élites. Secuestro democrático y desigualdad económica”. Oxford: Oxfam. <https://www.oxfam.org/en/research/working-few>

Por otro lado, la acumulación de activos modestos, especialmente de carácter agrícola como tierras y ganado, es uno de los mecanismos más importantes para salir de la pobreza<sup>95</sup>. La riqueza es fundamental para que las personas que viven en la pobreza puedan responder ante imprevistos económicos como una factura médica. Sin embargo, los cálculos de *Credit Suisse* revelan que el 50% más pobre de la población mundial posee, en conjunto, menos del 0.25% de la riqueza neta a nivel mundial<sup>96</sup>. El 9% de las personas que forman parte de este grupo tienen una “riqueza negativa”, y de ellas la mayoría vive en países ricos donde es posible asumir préstamos para pagar los estudios así como otros instrumentos de crédito. No obstante, descontando las deudas de la población que vive en Europa y América del Norte, la riqueza total del 50% más pobre de la población sigue siendo inferior al 1 por ciento.

A diferencia de la riqueza extrema en manos de las élites, que puede observarse y documentarse gracias a los distintos listados de “los más ricos”, disponemos de mucha menos información sobre la riqueza en manos de quienes se encuentran en el extremo inferior de la escala de distribución de los ingresos. No obstante, lo que sí sabemos es que muchas personas afectadas por la pobreza en todo el mundo están experimentando la degradación de su principal fuente de riqueza<sup>97</sup> —concretamente la tierra, los recursos naturales y sus hogares— a consecuencia de la inseguridad en la tenencia de la tierra, los acaparamientos de tierra, la erosión y fragmentación de la tierra, el cambio climático, los desalojos urbanos y los desplazamientos forzados. Si bien la superficie

---

<sup>95</sup> A. Shepherd, L. Scott, C. Mariotti et. al. (2014). “*The Chronic Poverty Report 2014–2015: The Road to Zero Extreme Poverty*”. London: Overseas Development Institute.

<sup>96</sup> *Credit Suisse*. (2016). “*Global Wealth Databook*”.  
<http://publications.credit suisse.com/tasks/render/file/index.cfm?fileid=AD6F2B43-B17B-345E-E20A1A254A3E24A5>

<sup>97</sup> Se estima que la agricultura es el medio de vida del 86% de la población rural. Emplea a más de 1 mil 300 millones de pequeños agricultores y jornaleros sin tierra, constituye “un sistema de financiación de las prestaciones sociales” cuando hay crisis urbanas, y es la base de las comunidades rurales viables. De los 5 mil 500 millones de habitantes del mundo en desarrollo, 3 mil millones viven en zonas rurales; casi la mitad de la humanidad. Se calcula que 2 mil 500 millones de estos pobladores rurales viven en hogares que se dedican a la agricultura, y 1 mil 500 millones viven en hogares de pequeños agricultores. Banco Mundial. (2008). Informe sobre el Desarrollo Mundial. <https://siteresources.worldbank.org/INTWDRS/Resources/477365-1327599046334/8394679-1327614067045/WDROver2008-ENG.pdf>



total de tierra cultivable en el mundo se ha incrementado<sup>98</sup>, las pequeñas explotaciones agrícolas familiares conforman un porcentaje cada vez menor de ella. La propiedad de la tierra en manos del quintil más pobre de la población se redujo en un 7.3% entre la década de los noventa y la de los 2000<sup>99</sup>. En los países en desarrollo, los cambios en la propiedad de la tierra suelen estar impulsados por las adquisiciones de tierra a gran escala, a través de las cuales los pequeños agricultores transfieren sus tierras a grandes inversionistas, de modo que a menudo se pasa de cultivar la tierra para la subsistencia a trabajarla con fines comerciales<sup>100</sup>. Hasta un 59% de los acuerdos sobre tierras incluyen terrenos comunales reclamados por pueblos indígenas y pequeñas comunidades, lo que puede desembocar en el desplazamiento de millones de personas<sup>101</sup>. Sin embargo, sólo en el 14% de estos acuerdos se ha llevado a cabo de manera adecuada el proceso necesario para obtener el “consentimiento libre, previo e informado” (CLPI)<sup>102</sup>. La distribución de la tierra es más desigual en América Latina, donde el 64% de la riqueza total está vinculada a activos no financieros como las tierras

---

<sup>98</sup> Datos de 1961–2009, sacados de J. H. Ausubel, I. K. Wernick y P. E. Waggoner. (2013). “Peak Farmland and the Prospect for Land Sparing”. *Population and Development Review*, 38, Issue Supplement s1, 221–42. DOI: 10.1111/j.1728-4457.2013.00561.x

<sup>99</sup> Datos de *DHS surveys*. A. Lenhardt y A. Shepherd. (2013). “What has happened to the poorest 50%?”. *Challenge Paper 1, Chronic Poverty Advisory Network*. [www.chronicpovertynetwork.org](http://www.chronicpovertynetwork.org)

<sup>100</sup> Los cálculos indican que, en los países en desarrollo, se han vendido o arrendado hasta 227 millones de hectáreas de tierra desde 2001, principalmente a inversionistas internacionales (B. Zagem, 2011 *Tierra y Poder: el creciente escándalo en torno a una nueva oleada de inversiones en tierras*, <https://www.oxfam.org/es/informes/tierra-y-poder>). Hasta el momento, el Observatorio *Global Land Matrix* ha documentado que ya se han realizado 1 mil 269 transacciones de tierra (que ocupan una superficie total de 44.3 millones de hectáreas); la mayoría de ellas han tenido lugar tras la crisis alimentaria de 2007–2008, que despertó un renovado interés en las inversiones agrícolas a largo plazo por parte tanto de los inversionistas de la agroindustria como del sector financiero. Los estudios muestran que dichas transacciones suelen caracterizarse por la falta de transparencia y de procesos de consulta, así como por sus efectos negativos sobre los derechos humanos. A pesar de ello, estas transacciones se están realizando con el respaldo de Gobiernos, organizaciones internacionales e instituciones financieras multilaterales. (J. Oram. 2014. *The Great Land Heist: How the world is paving the way for corporate land grabs!*. ActionAid. [http://www.actionaid.org/sites/files/actionaid/the\\_great\\_land\\_heist.pdf](http://www.actionaid.org/sites/files/actionaid/the_great_land_heist.pdf)).

<sup>101</sup> De acuerdo con los informes incluidos en la *Land Matrix*, en las 336 transacciones de tierras sobre las que hay información, la propiedad de la tierra antes del acuerdo se atribuía a las comunidades (32%), a pequeños agricultores (13%), a los Estados (27%) y a grandes agricultores (28%). En muchos países y regiones, la propiedad estatal coexiste con la tenencia consuetudinaria de la tierra, ya sea individual o comunitaria: Por lo tanto, en muchas transacciones de tierra, la propiedad estatal simplemente puede indicar que tradicionalmente la tierra era propiedad de las comunidades. Ver: <http://www.landmatrix.org>.

<sup>102</sup> Los porcentajes se refieren a los 161 casos en los que se ha aportado información sobre el proceso de consulta. Ver: [www.landmatrix.org](http://www.landmatrix.org)

y la vivienda<sup>103</sup> y donde, en la actualidad, el 1% de las “macro-explotaciones” controla más terreno productivo que el 99% restante<sup>104</sup>.

### **Cálculos de Oxfam sobre la desigualdad de la riqueza**

En enero de 2014, Oxfam calculaba que tan sólo 85 personas poseían la misma riqueza que la mitad más pobre de la humanidad. Estas estimaciones se basan en los datos de la revista Forbes sobre la riqueza neta en manos de las personas más ricas del mundo y en los datos sobre la distribución de la riqueza mundial ofrecidos por *Credit Suisse*. Durante los últimos tres años, hemos hecho un seguimiento de ambas fuentes de datos a fin de entender la evolución de la distribución de la riqueza mundial. El informe de *Credit Suisse* de octubre de 2015 revelaba que el 1% más rico de la población poseía la misma cantidad de riqueza que el 99% restante<sup>105</sup>.

Este año hemos averiguado que la riqueza del 50% más pobre de la población mundial es inferior a lo que se había calculado anteriormente, y que tan sólo ocho personas bastan para igualar su patrimonio total. Cada año, *Credit Suisse* tiene acceso a nuevas fuentes de datos de mayor calidad, que le permiten calcular la distribución de la riqueza mundial: su último informe revela, por un lado, que la franja más pobre de la población tiene más deudas, y por otro que los percentiles 30-50% de la población mundial poseen menos activos. Los cálculos del año pasado

<sup>103</sup> R. Cañete Alonso. (2015). “Privilegios que niegan derechos: Desigualdad extrema y secuestro de la democracia en América Latina y el Caribe”. Oxfam. <http://policypractice.oxfam.org.uk/publications/privileges-that-deny-rights-extreme-inequality-and-thehijacking-of-democracy-i-578871>

<sup>104</sup> A. Guereña y S. Burgos. (2016). “Desterrados: Tierra, poder y desigualdad en América Latina”. Oxfam. <http://policy-practice.oxfam.org.uk/publications/desterrados-tierra-poder-y-desigualdad-en-amrica-latina-620158>

<sup>105</sup> *Credit Suisse*. (2015). “*Global Wealth Databook 2015*”. <http://publications.creditsuisse.com/tasks/render/file/index.cfm?fileid=C26E3824-E868-56E0-CCA04D4BB9B9ADD5>

revelaban que el porcentaje de riqueza acumulado del 50% más pobre de la población era del 0.7%; este año es del 0.2 por ciento.

**PORCENTAJE DE RIQUEZA ACUMULADO DEL 50% MÁS  
POBRE DE LA POBLACIÓN MUNDIAL**

	<b>10% MÁS POBRE</b>	<b>2%</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>50% MÁS POBRE</b>
Cálculos de 2015	-0.3	0.1	0.1	0.3	0.5	0.7
2015 ACTUALIZADO	-0.4	0	0.1	0.2	0.3	0.2
Datos de 2016	-0.4	0	0.1	0.2	0.3	0.2

Estos cálculos, que revelan la enorme desigualdad existente en la distribución de la riqueza, han atraído mucha atención tanto por el obscuro nivel de desigualdad que ponen de manifiesto como por los datos y cálculos en sí mismos. En este sentido, hay dos cuestionamientos habituales. En primer lugar, aunque las personas más pobres estén en situación de endeudamiento neta, es posible que en realidad no se trate de personas sin ingresos gracias al buen funcionamiento de los mercados de crédito (por ejemplo, un graduado de Harvard que está endeudado al haber asumido su préstamo estudiantil). Sin embargo, desde el punto de vista demográfico, este colectivo es insignificante en términos agregados a nivel mundial, ya que el 70% de las personas que se encuentra entre el 50% más pobre de la población mundial vive en países de renta baja. La deuda neta total del 50% más pobre de la población mundial tan sólo supone un 0.4% del conjunto de la riqueza mundial, equivalente a 1.1 billones de dólares. Si no se tiene en cuenta la deuda neta, la riqueza del 50% más pobre de la población asciende a 1.5 billones de dólares. Aún así, tan sólo las 56 personas más ricas del mundo poseen la misma cantidad de riqueza.

El segundo cuestionamiento tiene que ver con que los cambios en la riqueza a lo largo del tiempo pueden deberse a las fluctuaciones de los tipos de cambio, aunque éstos no son muy relevantes para aquellas personas que hacen uso de su riqueza a

nivel nacional. Por supuesto, y dado que los datos de *Credit Suisse* están expresados en dólares estadounidenses, es cierto que la riqueza que está en otras divisas debe convertirse a dólares estadounidenses. De hecho, la riqueza en el Reino Unido se redujo en 1.5 billones de dólares durante el pasado año debido a la pérdida de valor de la libra esterlina. Sin embargo, las fluctuaciones del tipo de cambio no pueden explicar la prolongada y persistente desigualdad de riqueza que los datos de *Credit Suisse* ponen de manifiesto (utilizando los tipos de cambio actuales): el 50% más pobre de la población nunca ha poseído más del 1.5% de la riqueza total desde el año 2000, y el 1% más rico nunca ha tenido menos del 46%. Dada la importancia de los intercambios de capital a nivel mundial en el total de la riqueza acumulada, los tipos de cambio siguen siendo un método adecuado para la conversión de divisas.

En último término, Oxfam considera que es importante analizar la distribución de la riqueza, especialmente la que está en manos de las personas más vulnerables. Asimismo, es necesario que se lleve a cabo una recogida sistemática de datos de calidad y fácilmente comparables que permitan cuantificar la riqueza total que poseen los hogares pobres.

“Ninguna sociedad puede mantener un incremento semejante de la desigualdad. De hecho, no existen ejemplos en la historia de la humanidad en los que la riqueza estuviese tan concentrada sin que en algún momento apareciesen las horcas” Nick Hanauer, multimillonario y empresario estadounidense<sup>106</sup>.

---

<sup>106</sup> N. Hanauer. (2014). “*The Pitchforks are Coming ... For Us Plutocrats*”.  
[http://politico.com/magazine/story/2014/06/the-pitchforks-are-coming-for-us-plutocrats-108014.html#.U\\_S56MVdVfY](http://politico.com/magazine/story/2014/06/the-pitchforks-are-coming-for-us-plutocrats-108014.html#.U_S56MVdVfY)

## Acabar con la extrema pobreza de ingresos requiere un crecimiento más inclusivo

Cientos de millones de personas han salido de la pobreza en las últimas décadas, un logro del cual el mundo debería sentirse orgulloso. No obstante, una de cada nueve personas sigue pasando hambre<sup>107</sup>. Si el crecimiento económico entre 1990 y 2010 hubiese beneficiado a los más vulnerables, en la actualidad habría 700 millones de personas menos, en su mayoría mujeres, en situación de pobreza<sup>108</sup>. La economía mundial se ha más que duplicado en términos del PIB en los últimos 30 años, con incrementos en todos los niveles de ingreso que han dado lugar al consiguiente descenso de los índices de pobreza extrema en todo el mundo. Como muestra la línea naranja del Gráfico siguiente a continuación, todos los grupos de ingreso han experimentado un crecimiento positivo de sus ingresos reales entre 1988 y 2011, especialmente en la zona media de la escala de distribución de los ingresos mundiales. Aquellos con mayores ingresos son quienes han tenido la tasa de crecimiento más baja, lo cual es resultado directo del período 2008–2011, cuando los efectos de la crisis económica mundial afectaron especialmente a los países de renta alta. A causa del “efecto 2008–2011”, la forma del gráfico es una versión moderada del famoso “gráfico del elefante”<sup>109</sup>, conocido por subrayar aquellos grupos de ingreso que más han ganado en las últimas tres décadas (los de la parte media y la parte más alta de la escala de distribución).

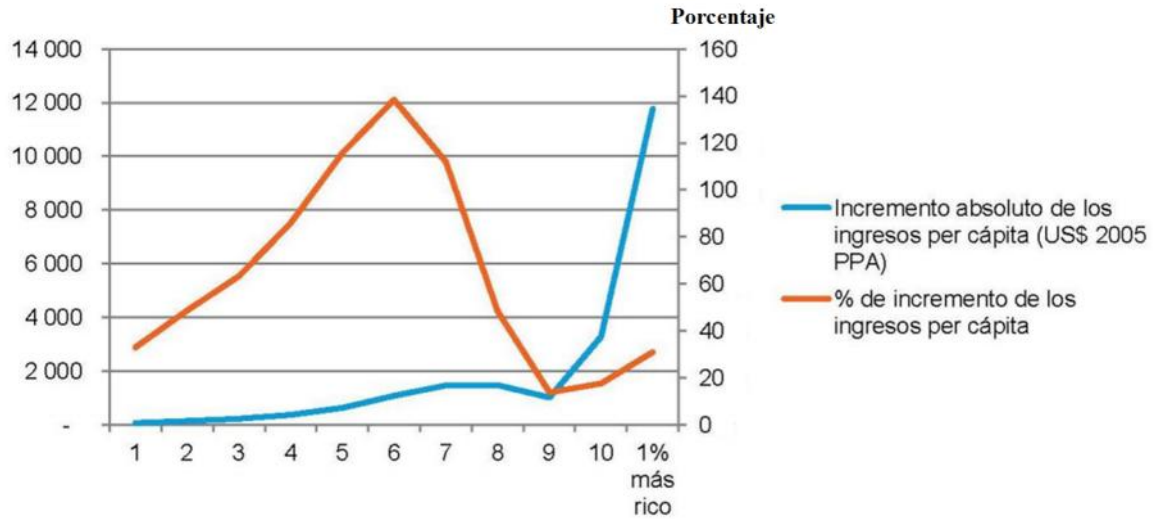
---

<sup>107</sup> Programa Mundial de Alimentos, <https://www.wfp.org/hunger/stats>

<sup>108</sup> D. Hardoon y J. Slater. (2015). “*Inequality and the End of Extreme Poverty*”. *Oxfam Media Briefing*. <http://policy-practice.oxfam.org.uk/publications/inequality-and-the-end-of-extremepoverty-577506>

<sup>109</sup> Ver <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-06-27/get-ready-to-see-this-globalizationelephant-chart-over-and-over-again>

## INCREMENTO DE LOS INGRESOS MUNDIALES POR DECILES, 1988–2011



FUENTE: Cálculos de la autora, con datos de Lakner y Milanovic (2013). Todos los ingresos están expresados en dólares PPA (paridad del poder adquisitivo) de 2005, que representan los ingresos reales en 2005.

No obstante, las diferencias en el crecimiento absoluto de los ingresos entre los distintos deciles son enormemente desiguales —mucho mayor de lo que puedan indicar los simples índices de crecimiento— incluso teniendo en cuenta las consecuencias para los ingresos de la crisis económica de 2008, tal y como muestra la línea azul del Gráfico anterior. Los ingresos del 10% más pobre de la población se incrementaron en 65 dólares entre 1988 y 2011, lo cual equivale a menos de 3 dólares adicionales al año, mientras que los ingresos del 1% más rico aumentaron 182 veces más, 11 mil 800 dólares. La investigación de Oxfam ha revelado que, en los últimos 25 años, el 1% más rico de la población ha obtenido más ingresos que el 50% más pobre en conjunto, y que casi la mitad (el 46%) del aumento total de los ingresos ha ido a parar al 10% más rico de la población<sup>110</sup>. Se trata de un dato importante, ya que el 10% más pobre de la población mundial sigue viviendo por debajo del umbral de la pobreza establecido en

<sup>110</sup> En total, un 9.9% del total del incremento de los ingresos fue a parar al 50% más pobre de la población, mientras que el 1% más rico recibió el 12% de ese aumento de los ingresos. D. Hardoon, S. Ayele, R. Fuentes Nieva. (2016). “Una economía al servicio del 1%”. Cálculo basado en la base de datos sobre distribución mundial de los ingresos (*World Income Distribution*).

1.90 dólares al día<sup>111</sup>. Según las previsiones del Banco Mundial, con la actual distribución de los ingresos no lograremos cumplir el objetivo mundial de erradicar la pobreza extrema en 2030, una ambición modesta teniendo en cuenta que, de hecho, los umbrales nacionales de pobreza de los propios países se sitúan por encima de 1.90 dólares al día. Aproximadamente 3 mil millones de personas, el equivalente a la mitad de la población mundial, viven por debajo del “umbral de pobreza ético”, que se establece según los ingresos diarios que permitirían a una persona una esperanza de vida normal de algo más de 70 años<sup>112</sup>.

El sesgado incremento de los ingresos (y con él, el aumento de este tipo de desigualdad) es consecuencia de las tendencias de los mercados laborales en la mayoría de los países, ricos y pobres. La renta total se compone de las rentas del trabajo que obtienen los trabajadores, y de los rendimientos del capital que reciben los dueños del mismo. Mientras que los trabajadores de todo el mundo reciben una parte cada vez menor del pastel económico, los dueños del capital han seguido prosperando<sup>113</sup>. Incluso en China, un país donde los salarios prácticamente se han triplicado durante la última década, la renta total ha aumentado aún más rápido debido a los elevados rendimientos del capital. El crecimiento de las rentas del capital es una recompensa de la que disfrutaban casi exclusivamente las personas situadas en la parte superior de la escala de distribución de los ingresos, ya que el capital está en manos fundamentalmente de los ricos<sup>114</sup>. Un

---

<sup>111</sup> El Banco Mundial calcula que en 2015 el 10% de la población mundial (700 millones de personas) vivía con menos de 1.90 dólares al día, PPA 2011.

<sup>112</sup> P. Edwards. (2006). “*The Ethical Poverty Line: A moral quantification of absolute poverty*”. *Third World Quarterly*, 27(2), 377–93 <http://courses.arch.vt.edu/courses/wdunaway/gia5524/edward06.pdf> ; J. Hickel. (2015). <https://www.theguardian.com/global-development-professionals-network/2015/nov/01/globalpoverty-is-worse-than-you-think-could-you-live-on-190-a-day>

<sup>113</sup> En el grupo de los países más pobres, la participación del trabajo en la renta nacional se redujo una media de 0.1 puntos porcentuales al año entre 1960 y 1993. Consultar A.E. Harrision. 2002. *Has Globalization Eroded Labors Share? Some Cross-Country Evidence*. UC Berkeley and NBER. El descenso de la participación del trabajo en la renta se aceleró después de 1993, con una reducción media de 0.3 puntos porcentuales al año.

<sup>114</sup> OIT. (2014). “Informe Mundial sobre los salarios 2014/15”. (Los salarios son un determinante más importante de los ingresos para las personas en los valores medios de la distribución; las transferencias sociales desempeñan un papel importante para los más pobres; los rendimientos del capital son importantes para los hogares más ricos).

nuevo estudio del economista Thomas Piketty revela que en Estados Unidos de Norteamérica los ingresos del 50% más pobre de la población se han congelado en los últimos 30 años, mientras que los del 1% más rico han aumentado en un 300% durante el mismo período<sup>115</sup>. Resulta evidente que el crecimiento económico mundial ha sido excluyente, una prerrogativa de la que han disfrutado fundamentalmente las élites privilegiadas.

### **La creciente brecha salarial**

Las rentas del trabajo se han caracterizado por el incremento de las disparidades salariales. Los salarios en los sectores de baja cualificación, en particular, han caído por debajo de la productividad en las economías emergentes, y se han estancado en muchos países ricos, mientras que los salarios más altos no han dejado de aumentar<sup>116</sup>. El director general de cualquier empresa incluida en el índice bursátil FTSE 100 gana en un año lo mismo que 10 mil trabajadores de las fábricas textiles de Bangladesh<sup>117</sup>.

El Presidente de la principal empresa tecnológica de la India gana 416 veces más que un trabajador medio de su misma empresa<sup>118</sup>. En las economías desarrolladas, el aumento de la brecha salarial ha sido el factor más decisivo en el incremento de la

---

<sup>115</sup> P. Cohen. (6 de diciembre de 2016). "A Bigger Economic Pie, but a Smaller Slice for Half of the U.S". *New York Times*. <http://www.nytimes.com/2016/12/06/business/economy/a-biggereconomic-pie-but-a-smaller-slice-for-half-of-the-us.html?smid=twnytimestimesbusiness&smtyp=cur><http://www.nytimes.com/2016/12/06/business/economy/a-biggereconomic-pie-but-a-smaller-slice-for-half-of-the-us.html?smid=twnytimestimesbusiness&smtyp=cur>

<sup>116</sup> D. Hardoon. S. Ayele, R. Fuentes-Nieva. (2016). "Una economía al servicio del 1%", Oxford: Oxfam. <http://policy-practice.oxfam.org.uk/publications/an-economy-for-the-1-how-privilege-andpower-in-the-economy-drive-extreme-inequ-592643>

<sup>117</sup> Cálculos de *Ergon Associates* utilizando los datos del *High Pay Centre* sobre las remuneraciones de los presidentes de grandes empresas y el salario mínimo de un trabajador bangladesí, sumando los paquetes de prestaciones y beneficios que suelen ofrecerse a los trabajadores.

<sup>118</sup> M. Karnik. (2015). Quartz India. <http://qz.com/445350/heres-how-much-indian-ceos-makecompared-to-the-median-employee-salary/>



desigualdad de renta<sup>119, 120</sup>, mientras que en los países donde la desigualdad se ha reducido, esta disminución se ha debido en la mayoría de los casos al fuerte crecimiento de los salarios reales más bajos. En el caso de Brasil, los salarios reales del 10% más pobre de la población aumentaron más que los del 10% más rico entre 2001 y 2012<sup>121</sup>, gracias a la aplicación de políticas de salario mínimo progresivas<sup>122</sup>. En muchos países en desarrollo en los que las desigualdades salariales están aumentando, la brecha salarial entre los trabajadores con distintos niveles educativos y de cualificación es uno de los principales factores que impulsan la desigualdad. Los ingresos de los trabajadores más cualificados y con un mayor nivel educativo aumentan, mientras que los salarios de los trabajadores poco cualificados se reducen. Esta brecha supone entre el 25 y el 35% de la desigualdad de ingresos en Asia<sup>123</sup>.

La presión sobre el empleo y los salarios de los trabajadores peor remunerados se traduce en que las personas trabajan por salarios de miseria en empleos precarios. En Nepal, los trabajadores asalariados sólo ganaron 73 dólares al mes en 2008, seguidos por los 119 dólares mensuales que ganaron los de Pakistán (2013) y los 121 dólares mensuales en Camboya (2012). Debido a los bajos niveles salariales, estos dos últimos países se encuentran entre los de mayor incidencia de la pobreza laboral del mundo<sup>124</sup>. En muchos países, incluso el salario mínimo establecido por ley no basta para percibir

---

<sup>119</sup> OECD. (2011). "An Overview of Growing Income Inequality in OECD Countries". <https://www.oecd.org/els/soc/49499779.pdf>

<sup>120</sup> R. van der Hoeven. (2011). "Income Inequality Revisited: Can One Make Sense of Economic Policy". En R. van der Hoeven (ed.), "Employment, Inequality and Globalization: A Continuous Concern". Abingdon: Routledge.

<sup>121</sup> Instituto Brasileiro de Geografía e Estatística.

<http://ibge.gov.br/english/estatistica/populacao/trabalhoerendimento/pnad2012/default.shtm>

<sup>122</sup> El principal factor que explica el descenso de la desigualdad, especialmente en América Latina, es la reducción de la brecha de ingresos entre trabajadores cualificados y trabajadores de baja cualificación (L. Arroyo-Abad and A.U. Santos-Paulino, 2009. *Trading Inequality? Insights from the Two Globalizations in Latin America. WIDER Research Paper Series, 2009/44, World Institute for Development Economic Research (UNU-WIDER)*).

<sup>123</sup> Juzhong Zhuang. (2014). "Inequality in Asia and the Pacific". Routledge-ADB.

<http://www.slideshare.net/ADBPublications/inequality-in-asia-and-the-pacific-book-launch-10-july-2014>

<sup>124</sup> OIT. (2014). "Wages in Asia and the Pacific: Dynamic but uneven progress"

[http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---asia/---ro-bangkok/---srobangkok/documents/publication/wcms\\_325219.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---asia/---ro-bangkok/---srobangkok/documents/publication/wcms_325219.pdf)

unos ingresos mínimos necesarios para llevar un nivel de vida digno. El salario mínimo de las personas en las plantaciones de bananas en la República Dominicana es de sólo el 40% de un salario digno; en Bangladesh es aproximadamente el 20% de la cantidad necesaria para llevar una vida digna<sup>125</sup>. Las mujeres y las personas jóvenes son especialmente vulnerables a la precariedad laboral: los empleos de dos de cada tres trabajadores jóvenes en la mayoría de los países de renta baja se dan en una situación de autoempleo vulnerable o en el marco del trabajo familiar no remunerado<sup>126</sup>. En la OCDE, casi un 40% de los trabajadores jóvenes desempeñan empleos atípicos o informales, con contratos por obra y trabajos temporales, o trabajan a tiempo parcial porque no les queda más remedio<sup>127</sup>.

### **La reducción de la capacidad de negociación colectiva de los trabajadores**

Los cambios en la estructura del mercado laboral y la consiguiente reducción de la capacidad de negociación colectiva de los trabajadores han empeorado la situación. Existen varios factores que han contribuido al descenso del porcentaje de trabajadores sindicados, y el FMI ha revelado que, en las economías avanzadas, este descenso está relacionado con la mayor participación en los ingresos del 10% más rico de la población<sup>128, 129</sup>. En Dinamarca, una persona que trabaje haciendo hamburguesas en Burger King gana 20 dólares a la hora, gracias a los acuerdos de negociación colectiva; un empleado estadounidense que trabaje en la misma empresa, pero que no disponga de la capacidad de negociación colectiva de su homólogo danés, sólo obtendría

---

<sup>125</sup> R. Willshaw. (2014). Blog. <http://policy-practice.oxfam.org.uk/blog/2014/12/how-companies-candeliver-living-wages-in-global-supply-chains>

<sup>126</sup> OIT. (2015). "Tendencias mundiales de empleo juvenil en 2015". pág. 49.

[http://www.ilo.org/global/research/global-reports/youth/2015/WCMS\\_412015/lang--tr/index.htm](http://www.ilo.org/global/research/global-reports/youth/2015/WCMS_412015/lang--tr/index.htm)

<sup>127</sup> OCDE. (2015). "Todos juntos. ¿Por qué reducir la desigualdad nos beneficia?". Paris: *OECD Publishing*. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264235120-en>

<sup>128</sup> F. Jaumonnt, C. Osorio Buitron. (2015). "*Inequality and Labour Market Institutions*". <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2015/sdn1514.pdf>

<sup>129</sup> ONUD. (2015). "Humanidad dividida: Cómo hacer frente a la desigualdad en los países en desarrollo". <http://www.undp.org/content/undp/en/home/librarypage/poverty-reduction/humanitydivided--confronting-inequality-in-developing-countries.html>

8.90 dólares la hora<sup>130</sup>. En los países desarrollados, el incremento del autoempleo en la denominada *gig economy* (economía de pequeños encargos), en la que se contrata a los trabajadores para la obtención de unos resultados concretos en lugar de contratarlos como empleados, les pone en una situación económica más precaria. La paradigmática sentencia contra Uber en el Reino Unido en octubre de 2016, que insistía en que los conductores debían ganar un sueldo digno y tener derecho a vacaciones pagadas, supone en cierto modo un reconocimiento de los derechos de los trabajadores en este sector en expansión<sup>131</sup>. Y lo que es más importante, el sector informal sigue siendo una de las principales fuentes de ingreso para la población de los países de renta baja, especialmente para las mujeres<sup>132</sup>, ya que los trabajadores de estos países no suelen tener derecho a un salario mínimo o capacidad para ejercer sus derechos laborales, y por lo tanto son más vulnerables ante los abusos.

### **Protección legal para las trabajadoras domésticas en Brasil**

En Brasil, la mayor parte de las personas empleadas del hogar son mujeres. En 2015, Brasil dictó una ley cuyo objetivo era igualar los derechos de las trabajadoras domésticas a los de las personas dedicadas a otro tipo de actividad. Los estudios ponen de manifiesto que, durante el proceso de aplicación de esta nueva legislación, alrededor de 1.4 millones de trabajadoras domésticas se han registrado en eSocial, un sistema de empleo, prestaciones y obligaciones fiscales<sup>133</sup>.

<sup>130</sup> L. Alderman, S. Greenhouse. (27 de octubre de 2014). *New York Times*.

[http://www.nytimes.com/2014/10/28/business/international/living-wages-served-in-denmark-fastfood-restaurants.html?\\_r=2](http://www.nytimes.com/2014/10/28/business/international/living-wages-served-in-denmark-fastfood-restaurants.html?_r=2)

<sup>131</sup> H. Osbourne. (28 de octubre de 2016). *The Guardian*.

<https://www.theguardian.com/technology/2016/oct/28/uber-uk-tribunal-self-employed-status>

<sup>132</sup> OIT. (2013). “*Women and men in the informal economy: a statistical picture*”. (Second edition).

[http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/publication/wcms\\_234413.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/publication/wcms_234413.pdf)

<sup>133</sup> eSocial es un sistema de empleo, prestaciones y obligaciones fiscales.

<http://www.esocial.gov.br/Conheca.aspx>

“El sistema eSocial fue muy importante, ya que en la actualidad podemos saber cuántas de ellas están regularizadas y con sus derechos protegidos por la ley. Creo que esta tendencia se incrementará gradualmente, que la población tendrá una mayor conciencia, se registrará y se hará lo que se tenga que hacer. Desde que se dictara la ley, el número de trabajadoras domésticas jóvenes se ha reducido. Para nosotras, esto es positivo. Mi bisabuela era una esclava; mi abuela, mi madre y yo hemos sido trabajadoras domésticas. Empecé en este trabajo con 10 años y no tuve la oportunidad de estudiar. Actualmente, cuando sé que las jóvenes van a la facultad y que el número de jóvenes que se dedican al trabajo doméstico se ha reducido, supone una victoria muy importante para mí. Necesitamos generaciones que también intenten tener éxito en otros ámbitos del mercado laboral. [Una chica] puede trabajar como asistente si quiere, pero ésa no puede ser su única salida, ni su destino. Hubo gente que criticó al Presidente Lula cuando en 2008 firmó el decreto que prohibía el trabajo doméstico infantil a menores de 18 años; hubo gente a la que le pareció absurdo. [...] No queremos que estas niñas estén en la calle, o trabajando. Queremos que estudien para que el día de mañana puedan ser médicas o ingenieras. Para que puedan dedicarse a lo que quieran, no sólo al trabajo doméstico.”

FUENTE: Extraído de una entrevista a Creuza Oliveira, Presidenta de la Federación Nacional de Trabajadoras Domésticas (FENATRAD) de Brasil.

### **Las mujeres siguen estando en una situación más desfavorable**

Las diferencias de género en lo que se refiere a quién se beneficia y quién sale damnificado de este incremento en la brecha de ingresos son significativas, ya que es más probable que las mujeres se encuentren en la mitad inferior de la escala de distribución de los ingresos. En todo el mundo, las posibilidades de que una mujer participe en el mercado laboral siguen estando casi 27 puntos porcentuales por debajo

de las de un hombre<sup>134</sup>. En Oriente Próximo y el Norte de África, sólo una cuarta parte de las mujeres se ha incorporado al mercado laboral, mientras que en el Sur de Asia la proporción es de una tercera parte de las mujeres, frente a las tres cuartas partes de los hombres que forman parte del mercado laboral en estas regiones<sup>135</sup>. Una vez incorporadas al mercado laboral, es más frecuente encontrar a mujeres en trabajos que no están protegidos por la legislación laboral<sup>136</sup>. En el mercado de trabajo formal, las mujeres ganan invariablemente menos que los hombres. La edición de 2016 del informe del Foro Económico Mundial sobre la brecha de género revela que las diferencias en la participación de hombres y mujeres en la economía se han ampliado durante el pasado año y, según sus cálculos, serán necesarios 170 años para que las mujeres reciban la misma remuneración que los hombres<sup>137</sup>. Esto se debe en parte a una discriminación abierta, donde las mujeres reciben una remuneración inferior a la de los hombres por realizar un mismo trabajo o aportar un mismo valor, pero también se debe a que las mujeres desempeñan empleos peor remunerados o a tiempo parcial. Las mujeres ganan entre un 31 y un 75% menos que los hombres a causa de la brecha salarial y de otras desigualdades económicas, como las que se dan en el acceso a la protección social, lo que en suma las deja en una situación muy desfavorable durante toda su vida<sup>138</sup>. Como muestra el cuadro siguiente, incluso en las economías avanzadas donde se han eliminado la mayoría de las diferencias en el rendimiento escolar, los hombres siguen dominando los grupos de ingresos elevados, mientras que las mujeres siguen siendo mayoritariamente responsables de llevar a cabo el trabajo no remunerado en el hogar.

---

<sup>134</sup> OIT. (2016). “Las mujeres en el trabajo. Tendencias de 2016”. [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms\\_457317.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_457317.pdf)

<sup>135</sup> ONU Mujeres. (2015). “El progreso de las mujeres en el mundo 2015–16”. <http://progress.unwomen.org/en/2015/>

<sup>136</sup> *Íbid.*

<sup>137</sup> Foro Económico Mundial. (2016). “Informe Global de la brecha de género”. [http://www3.weforum.org/docs/GGGR16/WEF\\_Global\\_Gender\\_Gap\\_Report\\_2016.pdf](http://www3.weforum.org/docs/GGGR16/WEF_Global_Gender_Gap_Report_2016.pdf)

<sup>138</sup> ONU Mujeres. (2015). “El progreso de las mujeres en el mundo 2015–16”. *Op. cit.*

**DIVISIÓN DE GÉNERO EN EL MERCADO LABORAL DE LAS  
ECONOMÍAS AVANZADAS**

	<b>% de mujeres entre el 10% más rico de la escala de distribución de los ingresos</b>	<b>% de mujeres entre 1% más rico de la escala de distribución de los ingresos</b>	<b>Porcentaje del trabajo de cuidados no remunerados realizado por las mujeres (último año)</b>
España 2010	33	22	63
Dinamarca 2013	31	16	57
Canadá 2013	30	22	61
Nueva Zelanda 2013	29	19	65
Italia 2014	29	20	75
Reino Unido 2013	28	18	65
Australia 2012	25	22	64
Noruega 2013	22	14	57

FUENTE: <http://www.se.ac.uk/c...>)

“En Kenia, las diferencias entre ricos y pobres a veces resultan muy humillantes. Ver que no es más que un muro lo que separa a los ricos de los pobres. Los hijos de algunas de estas personas ricas se pasean con sus coches, y cuando pasan junto a ti en la carretera, te cubren de polvo, y si está lloviendo te salpican con el agua de los charcos.”

Esta tendencia hacia una mayor desigualdad en la riqueza y los ingresos está cada vez más integrada en nuestras economías. Tanto las empresas como los súper ricos desempeñan un papel esencial a la hora de impulsar estas disparidades.

## **2 Los motores que alimentan el crecimiento excluyente**

### **El papel de las empresas como motor de la crisis de desigualdad**

Las grandes empresas son más grandes que nunca. En términos de facturación, en la actualidad 69 de las 100 mayores entidades del mundo son empresas, no Estados<sup>139</sup>. En

<sup>139</sup> *Global Justice*. (2016).

[http://www.globaljustice.org.uk/sites/default/files/files/resources/corporations\\_vs\\_governments\\_fi\\_nal.pdf](http://www.globaljustice.org.uk/sites/default/files/files/resources/corporations_vs_governments_fi_nal.pdf)

conjunto, las diez mayores corporaciones del mundo (una lista que incluye a *WalMart*, *Shell* y *Apple*) tienen una facturación superior a los ingresos públicos de 180 países en conjunto, entre los que se encuentran Irlanda, Indonesia, Israel, Colombia, Grecia, Sudáfrica, Irak y Vietnam<sup>140</sup>. La facturación de estos gigantes empresariales ya nos da una idea de la magnitud de sus operaciones, pero es que además estas corporaciones han conseguido generar con sus ingresos enormes beneficios. Las diez empresas más rentables de Estados Unidos de Norteamérica generaron en 2015 unos beneficios conjuntos de 226 mil millones de dólares, lo que supondría 30 dólares por cada persona que habita en este planeta<sup>141</sup>.

Las grandes empresas son un elemento vital de la economía de mercado, y cuando operan en beneficio del conjunto de la población, constituyen un factor esencial para construir sociedades prósperas y justas. Sin embargo, las grandes corporaciones no comparten la riqueza que generan, sino que su funcionamiento está cada vez más al servicio de los más ricos. La creciente presión para reducir los costos y generar beneficios para las personas que poseen y dirigen dichas empresas, y el auge del “capitalismo clientelar” están abriendo un abismo entre los más ricos y el resto de la población.

### **Reducir los salarios de los más pobres**

En el corto plazo, los beneficios de las grandes corporaciones se generan sobre la base de unos márgenes elevados, lo cual implica minimizar el costo tanto de los insumos como de la mano de obra. *Apple* ha obtenido una rentabilidad especialmente elevada gracias a esta estrategia, ya que, como muestra el Gráfico siguiente, en 2010

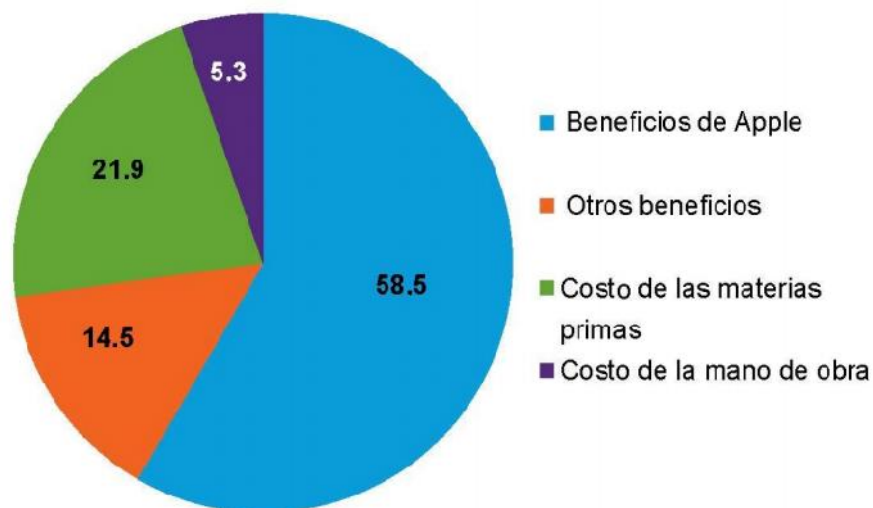
---

<sup>140</sup> *Íbid.*

<sup>141</sup> A. Shi. (2016). “Here are the 10 most profitable companies”. *Fortune. Blog*.  
<http://fortune.com/2016/06/08/fortune-500-most-profitable-companies-2016/>

prácticamente tres cuartas partes de los ingresos obtenidos por las ventas de su *iPhone* se convirtieron en beneficios.

**APPLE MINIMIZA LOS COSTOS EN MATERIALES Y MANO DE OBRA PARA MAXIMIZAR SUS BENEFICIOS (APPLE IPHONE 2010)<sup>1/</sup>**



<sup>1/</sup> K. L. Kraemer, G. Linden, J. Dedrick. (2011). “*Capturing Value in Global Networks: Apple’s iPad and iPhone*”.

[http://pcic.merage.uci.edu/papers/2011/value\\_ipad\\_iphone.pdf](http://pcic.merage.uci.edu/papers/2011/value_ipad_iphone.pdf)

FUENTE: Desglose del valor estimado del precio a distribuidores del *iPhone 4* en 2010, calculado por Kenneth L. Kraemer, Greg Linden y Jason Dedrick (2011).

La presión a la baja sobre los salarios provoca desigualdad, además de tener un elevado costo humano. Abundan los informes sobre *Apple* en los que se habla de trabajadores agotados en China que hacen turnos de 13 horas en condiciones inhumanas para fabricar  *iPhones* y *iPads*<sup>142</sup>. Los salarios de los trabajadores de bajos ingresos de todo el mundo siguen reduciéndose, especialmente en aquellas cadenas de suministro globales en las que los proveedores compiten para ofrecer a los consumidores los precios más bajos. Las mujeres son las principales afectadas, ya que tienen más probabilidades de trabajar en empleos precarios y mal remunerados. En la década de los ochenta del pasado siglo,

<sup>142</sup> R. Bilton. (2014). *Apple “failing to protect Chinese factory workers”*.  
<http://www.bbc.co.uk/news/business-30532463>



los productores de cacao recibían el 16% del valor de una tableta de chocolate, frente al 6% que obtienen actualmente<sup>143</sup>.

Informes recientes de Oxfam revelan que los proveedores de algunas de las empresas más rentables del Reino Unido pagan salarios de miseria en Malawi, Vietnam y Kenia. Hemos estimado que sería posible duplicar los salarios de los cultivadores de flores en Kenia si el precio de venta de un ramo de rosas de 4 libras se incrementase en sólo 5 peniques<sup>144</sup>. En casos extremos, se recurre al trabajo forzoso (la llamada “esclavitud moderna”) para mantener los costos empresariales bajos, infligiendo un inconmensurable daño humano. La Organización Mundial del Trabajo calcula que 21 millones de personas son víctimas de trabajo forzoso, lo que genera unos beneficios que ascienden a aproximadamente 150 mil millones de dólares anuales<sup>145</sup>. Existen pruebas de trabajo forzoso desde Uzbekistán, en el sector del algodón<sup>146</sup>, hasta Tailandia, en los criaderos de gambas. Las mayores empresas textiles del mundo han estado vinculadas a las fábricas de hilado de algodón de la India, que suelen recurrir al trabajo forzoso de niñas<sup>147</sup>. Mientras tanto, la brecha entre los trabajadores peor remunerados y los principales directivos sigue aumentando<sup>148</sup>. La empresa matriz de Zara reporta a Amancio Ortega, el segundo hombre más rico del mundo, dividendos

---

<sup>143</sup> Página web *Make Chocolate Fair* (Un chocolate justo. <https://makechocolatefair.org/issues/cocoa-prices-and-income-farmers-0>)

<sup>144</sup> R. Willshaw. (2013). “*Exploring the Links Between International Business and Poverty Reduction: Bouquets and beans from Kenya*”. Oxfam. <http://policypractice.oxfam.org.uk/publications/exploring-the-links-between-international-business-and-poverty-reduction-bouquet-290820>

<sup>145</sup> OIT. (2014). “Folleto sobre el Protocolo relativo al Convenio sobre el trabajo forzoso, 1930”. [http://www.ilo.org/global/topics/forced-labour/publications/WCMS\\_321414/lang--en/index.htm](http://www.ilo.org/global/topics/forced-labour/publications/WCMS_321414/lang--en/index.htm)

<sup>146</sup> ECCHR, Sherpa y UGF presentaron una demanda conjunta contra 7 comerciantes de algodón de Francia, Alemania, Suiza y el Reino Unido por, a sabiendas, aprovecharse del trabajo de mano de obra forzada en la industria uzbeca del algodón.

<sup>147</sup> Según un estudio de 2012 elaborado por *Anti-Slavery International*, las empresas implicadas son, entre otras, Asda-Walmart (Reino Unido/Estados Unidos de Norteamérica), Bestseller (Dinamarca), C&A (Alemania/Bélgica), H&M (Suecia), Gap (Estados Unidos de Norteamérica), Inditex (España), Marks and Spencer (Reino Unido), Mothercare (Reino Unido) y Tesco (Reino Unido). *Anti-Slavery International*. (2012). “*Slavery on the High Street*”. [http://www.antislavery.org/includes/documents/cm\\_docs/2012/s/1\\_slavery\\_on\\_the\\_high\\_street\\_june\\_2012\\_final.pdf](http://www.antislavery.org/includes/documents/cm_docs/2012/s/1_slavery_on_the_high_street_june_2012_final.pdf)

<sup>148</sup> H. Mueller, E. Simintzi, P. Ouimet. (2015). “*Wage Inequality and Firm Growth*”. *LIS Working Paper* 632.

anuales por valor de 1 mil 108 millones de euros, una cifra que multiplica por 800 mil el salario anual de un trabajador de una empresa textil proveedora de Zara en la India<sup>149</sup>.

## **Evasión y elusión fiscal**

La recaudación tributaria es fundamental para financiar las políticas y servicios públicos que permiten luchar contra la desigualdad. Una fiscalidad progresiva puede tener un impacto directo en la reducción de la brecha entre ricos y pobres. Asimismo, la recaudación fiscal también permite financiar servicios de los que se benefician las empresas, como por ejemplo las infraestructuras y una ciudadanía sana y con buen nivel educativo. A pesar de ello, las grandes empresas tratan de tributar lo menos posible, fundamentalmente por dos vías: utilizando trucos contables a través de paraísos fiscales y de vacíos en las diferentes legislaciones, o también a través de tratamientos fiscales selectivos y preferenciales y las exenciones fiscales que les ofrecen distintos países. Se estima que Nigeria pierde 2 mil 900 millones de euros anuales en ingresos fiscales a causa de los incentivos que ofrece<sup>150</sup>. Por ejemplo, una de sus políticas tributarias establece que cualquier particular o empresa que invierta en obra pública tiene derecho a reclamar incentivos fiscales;<sup>151</sup> así, el año pasado una empresa propiedad de Aliko Dangote (el hombre más rico de África<sup>152</sup>) obtuvo una rebaja fiscal del 30% por un proyecto para la construcción de una carretera<sup>153</sup>. Este caso es un episodio más en la

---

<sup>149</sup> Los dividendos anuales que recibió Amancio Ortega en 2016 ascendieron a 1.108 millones de euros. Fuente: <http://www.elconfidencial.com/empresas/2016-03-09/amancio-ortega-se-lleva-1-108-millones-en-dividendo-y-sus-empleados-479-euros-por-bonus-1165620/>. Para calcular los salarios de los trabajadores empleados en las fábricas del sector textil indio se utilizó el siguiente informe: <http://www.economiadigital.es/gles/downloads2/informe-inditex-india.pdf>. Según este informe, el salario mensual más alto, incluyendo un pago adicional del 8.33% del sueldo total anual durante el festival religioso de Diwali, celebrado en septiembre, fue de 103 euros.

<sup>150</sup> *ThisDayLive*, (2016, 24 May). 'Reps: FG Loses \$2.9bn Annually through Tax Waivers' <http://www.thisdaylive.com/index.php/2016/05/24/reps-fg-loses-2-9bn-annually-through-taxwaivers/>

<sup>151</sup> *Financial Watch*. (19 de mayo de 2016). <http://www.financialwatchngr.com/2016/05/19/fasholadangote-fix-fg-road-tax-incentives/>

<sup>152</sup> <http://www.forbes.com/forbes/welcome/?toURL=http://www.forbes.com/profile/alikodangote/&refURL=https://www.google.co.uk/&referrer=https://www.google.co.uk/>

<sup>153</sup> *The Gazelle News*. (19 de mayo de 2016). "Dangote To Repair Lokoja-Ilorin Road With 30% Tax Waiver". <http://www.thegazellenews.com/2016/05/19/dangote-to-repair-lokoja-ilorin-roadwith-30-tax-waiver/>

larga trayectoria de incentivos fiscales ofrecidos al magnate del cemento<sup>154</sup>. Así, algunas de las mayores empresas del mundo apenas están pagando nada en impuestos sobre la renta: se estima que, en 2014, Apple tributó por sus beneficios en Europa a un tipo efectivo del 0.005 por ciento<sup>155</sup>.

Las empresas multinacionales pueden elegir en el mundo una fiscalidad a la carta, buscando los países que les ofrecen los mejores acuerdos fiscales, poniendo incluso en competencia a los distintos sistemas tributarios de los países. Esto ha dado lugar a una tendencia a la baja en los tipos nominales sobre el impuesto de sociedades durante las dos últimas décadas, un descenso mucho mayor que el experimentado por otros tipos de gravámenes. El año pasado, ocho de los principales países industrializados del mundo redujeron los tipos nominales de su impuesto de sociedades o anunciaron planes para hacerlo<sup>156</sup>. En 1990, el tipo nominal medio del impuesto de sociedades en los países del G20 era del 40%; en 2015, se había reducido hasta el 28.7%<sup>157</sup>. Más allá de estos tipos generales, los Gobiernos cada vez ofrecen más concesiones y acuerdos preferenciales para determinadas empresas. Por ejemplo, en 2014, en la lucha por atraer la inversión de Samsung, Indonesia ofreció una exención en el impuesto de sociedades durante 10 años, mientras que Vietnam hizo la misma oferta para 15 años<sup>158</sup>.

Asimismo, las empresas multinacionales están en una posición privilegiada que les permite aprovechar los vacíos en la normativa fiscal internacional y la existencia de los paraísos fiscales para eludir el pago de impuestos. A menudo esto sucede por la

---

<sup>154</sup> *The Economist*. (2 de abril de 2016). “Building on concrete foundations”.

<http://www.economist.com/news/business/21600688-mix-natural-advantages-and-protectionism-has-made-dangote-group-nigerias-biggest-firm-now>

<sup>155</sup> *Bloomberg*. (1º de septiembre de 2016). <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-09-01/pinning-down-apple-s-alleged-0-005-tax-rate-mission-impossible>

<sup>156</sup> *The Guardian*. (22 de septiembre de 2016). [https://www.theguardian.com/business/2016/sep/22/corporation-tax-downward-trend-oecd-gdp-growth?CMP=share\\_btn\\_tw](https://www.theguardian.com/business/2016/sep/22/corporation-tax-downward-trend-oecd-gdp-growth?CMP=share_btn_tw)

<sup>157</sup> E. Berkhout. (2016). “Guerras fiscales: la carrera a la baja en fiscalidad empresarial” (resumen disponible en español). Oxfam. <https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/bp-race-to-bottom-corporate-tax-121216-en.pdf>

<sup>158</sup> *Prakarsa Policy Review*. (2015). “Anticipating Tax War in the Asean Economic Integration Era”. <http://foolsgold.international/wp-content/uploads/2015/09/ASEAN-tax-wars.pdf>

manipulación de los precios y condiciones comerciales entre las distintas filiales del grupo empresarial, a fin de reducir o eliminar los beneficios obtenidos en el país en el que realizan la actividad económica, que es donde deberían tributar, para contabilizarlos en jurisdicciones de baja o nula tributación. En Uganda, una corporación utilizó empresas fantasma en paraísos fiscales para intentar eludir el pago de 400 millones de dólares en impuestos. Esta cifra supera el presupuesto anual para sanidad en Uganda. Afortunadamente, el Gobierno pudo bloquear esta estratagema<sup>159</sup>.

Las estimaciones sobre el total de la evasión y elusión fiscal de las empresas difieren. El FMI calcula que la pérdida de recaudación fiscal asciende al 1% del PIB en los países de la OCDE, y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) estima que los países en desarrollo pierden al menos 100 mil millones de dólares anuales<sup>160</sup>, una cantidad que sería más que suficiente para proporcionar educación a los 124 millones de niños y niñas que están actualmente sin escolarizar<sup>161</sup>.

### **Capitalismo cortoplacista: el dividendo manda**

La reducción de los costos laborales y de producción, unida a las estrategias de optimización fiscal agresivas, permiten a las empresas trasladar un porcentaje cada vez mayor de sus beneficios a los dueños del capital. En el caso de las empresas que cotizan en bolsa, este afán por la obtención de un mayor volumen de beneficios ha proporcionado generosas retribuciones a los accionistas. En las empresas británicas, el porcentaje de beneficio que va a manos de los accionistas en concepto de pago de dividendos en lugar de reinvertirse en el negocio ha pasado del 10% de los beneficios

---

<sup>159</sup> BBC News (8 de abril de 2016). "Panama Papers: How Jersey-based oil firm avoided taxes in Uganda". <http://www.bbc.co.uk/news/world-africa-35985463>

<sup>160</sup> E. Crivelli, R. De Mooij, M. Keen. (2015). "Base Erosion, Profit Shifting and Developing Countries". IMF Working Paper. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2015/wp15118.pdf>

<sup>161</sup> UNESCO. (2015). "Pricing the right to education: The cost of reaching new targets by 2030". <http://unesdoc.unesco.org/images/0023/002321/232197E.pdf>

en la década de 1970 al 70% en la actualidad<sup>162</sup>. En 2015, este porcentaje era del 86% y del 84% en Australia y Nueva Zelanda respectivamente, en parte gracias a un crédito fiscal que los inversionistas pueden recibir sobre los dividendos pagados<sup>163</sup>. En la India, a medida que los beneficios de las 100 mayores empresas que cotizan en bolsa han ido aumentando, también lo ha hecho de manera constante durante la última década el porcentaje de los beneficios netos destinados al pago de dividendos, que ha alcanzado el 34% en 2014-2015; ese año, aproximadamente 12 empresas privadas pagaron más del 50% de sus beneficios en concepto de dividendos (ver el Gráfico siguiente). Asimismo, las empresas han ido acumulando liquidez, según la agencia de calificación Moody's, los balances de las empresas estadounidenses (no financieras) reflejaban un total de 1.7 billones de dólares a finales de 2015<sup>164</sup>, y muchas han estado recomprando sus propias acciones a fin de incrementar su valor para los accionistas. En Estados Unidos de Norteamérica, las 500 mayores empresas que cotizan en bolsa dedicaron una media del 64% de sus beneficios a recomprar sus propias acciones entre septiembre de 2014 y septiembre de 2016<sup>165</sup>.

---

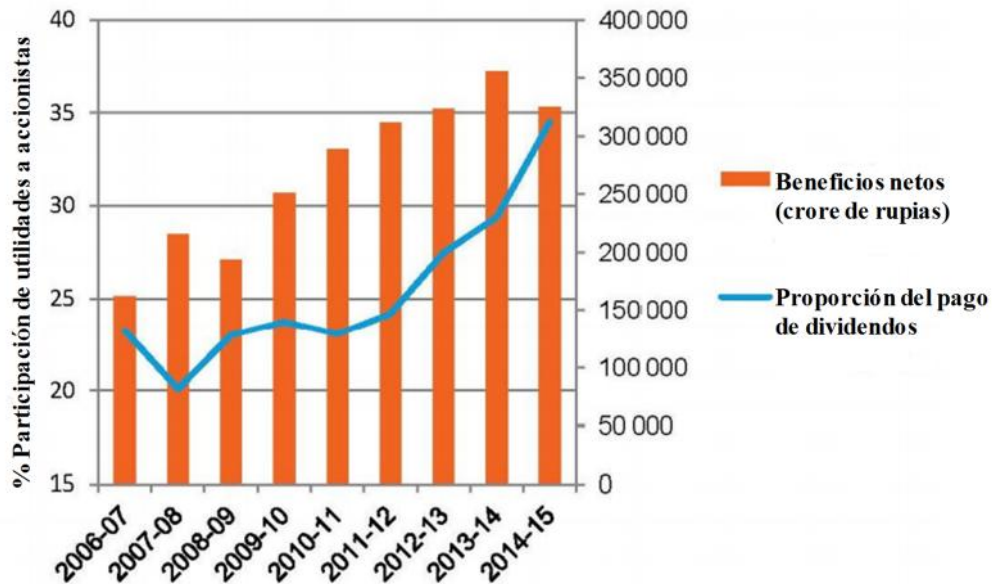
<sup>162</sup> *The Purpose of the Corporation Project*. (2016). <http://www.purposeofcorporation.org/en/news/5009-behind-the-purpose-of-the-corporationinfographic>

<sup>163</sup> Ver <http://topforeignstocks.com/2016/10/11/dividend-payout-ratio-comparison-new-zealand-vs-global-indices/>

<sup>164</sup> *Financial Times*. (2015). "US companies" cash pile hits \$1.7tn". <https://www.ft.com/content/368ef430-1e24-11e6-a7bc-ee846770ec15>

<sup>165</sup> Ver [http://www.factset.com/websitefiles/PDFs/buyback/buyback\\_9.20.16](http://www.factset.com/websitefiles/PDFs/buyback/buyback_9.20.16)

**BENEFICIOS Y PAGO DE DIVIDENDOS DE LAS 100 MAYORES EMPRESAS DE LA INDIA QUE COTIZAN EN BOLSA<sup>1/</sup>**



<sup>1/</sup> LiveMint. (19 de diciembre de 2016). “Corporate dividend payout ratio at highest in at least 11 years”.

<http://www.livemint.com/Companies/dfDBLg9PicEj1ITk9ltY4H/Corporate-dividendpayout-ratio-at-highest-in-at-least-11-ye.html>

[http://pcic.merage.uci.edu/papers/2011/value\\_ipad\\_iphone.pdf](http://pcic.merage.uci.edu/papers/2011/value_ipad_iphone.pdf)

FUENTE: Análisis de Mint, publicación especializada en negocios y líder en la India, sobre las 100 mayores empresas que cotizan en la Bolsa de Bombay, según datos de *Capitaline*.

Esto no resultaría tan preocupante si todos fuésemos accionistas y compartiésemos conjuntamente los beneficios de las grandes empresas muy rentables. Sin embargo, para tener acciones en primer lugar es necesario disponer de capital para invertir, con lo cual la mayoría de las acciones está en manos de personas ricas y de inversionistas institucionales. Incluso en aquellos lugares donde los fondos de pensiones son un inversionista institucional importante, la práctica de compartir los beneficios con los pensionistas es cada vez menor, del mismo modo que el porcentaje de estos lucrativos activos que los pensionistas tienen en sus manos ha ido disminuyendo.

Hace treinta años, los fondos de pensiones poseían el 30% de las acciones del Reino Unido, pero en 2014 este porcentaje había caído hasta el 3%<sup>166</sup>. Tanto los intermediarios financieros, a través de fondos de inversión de capital riesgo y *hedge funds*, así como los inversionistas extranjeros, concentran un porcentaje mucho mayor de las acciones<sup>167</sup>. En Estados Unidos de Norteamérica es cada vez más habitual que fondos de inversión como estos se conviertan en los propietarios de grandes empresas, y que también sean muy frecuentemente utilizados por el 1% más rico de la población. El Tesoro de Estados Unidos de Norteamérica ha calculado que esta práctica ha generado una pérdida de ingresos fiscales de 100 mil millones de dólares<sup>168</sup>.

### Al servicio de los inversionistas

Los intereses de los inversionistas se convierten en un elemento determinante en las decisiones empresariales, y es cada vez más habitual incluso en un modelo crecientemente cortoplacista. La práctica de retribuir a los directivos con acciones como parte de su paquete de remuneraciones vincula directamente la toma de decisiones empresariales con los beneficios a corto plazo, y hace que los directivos actúen en favor de los intereses de los accionistas (ellos mismos, de paso) en lugar de dar prioridad a la actividad productiva, las ventas y los intereses a más largo plazo<sup>169</sup>. Por otro lado, el resto de los accionistas de los modernos mercados bursátiles son intermediarios anónimos, no inversionistas implicados y preocupados por proteger los intereses de largo plazo<sup>170</sup>. Este pensamiento cortoplacista, llamado “capitalismo trimestral”,

<sup>166</sup> Oficina Nacional de Estadística (Reino Unido). (2015).

<http://www.ons.gov.uk/economy/investmentpensionsandtrusts/bulletins/ownershipofukquotedshares/2015-09-02>

<sup>167</sup> Ver <http://uk.businessinsider.com/goldman-sachs-half-the-ftse-100-is-owned-by-foreignersbrexit-2016-6>

<sup>168</sup> M. Cooper et. al. (2015). “*Business in the United States: Who Owns it and How Much Tax Do They Pay?*”. Departamento del Tesoro (Estados Unidos de Norteamérica). <https://www.treasury.gov/resourcecenter/tax-policy/tax-analysis/Documents/WP-104.pdf>

<sup>169</sup> A. Rappaport. (2005). “*The Economics of Short-Term Performance Obsession*”. *Financial Analysts Journal*. 61(3). <http://www.expectationsinvesting.com/TCO/EconomicsofShortTerm.pdf>

<sup>170</sup> *Department for Business, Innovation & Skills* (UK). (2011). “*Kay review of UK equity markets and long-term decision making*”. pág. 10. [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/253454/bis-12-917-kay-review-of-equity-markets-final-report.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/253454/bis-12-917-kay-review-of-equity-markets-final-report.pdf)



socava las inversiones que afectan a los planes de sostenibilidad, tanto para las propias empresas como para sus empleados, los consumidores y el medio ambiente. Como afirma Larry Fink, director general de *Blackrock*, la mayor empresa de gestión de fondos del mundo: “Cada vez más líderes empresariales han respondido tomando medidas que pueden ofrecer beneficios inmediatos para los accionistas, como la recompra de acciones o el aumento de dividendos, dejando de invertir lo suficiente en innovación, mano de obra cualificada o gastos de capital básicos necesarios para mantener el crecimiento a largo plazo”<sup>171</sup>. Las empresas que se rigen por el principio de hacer dinero rápido no están generando un crecimiento inclusivo.

### **Capitalismo clientelar al servicio de las élites**

Desde 1990 se ha producido un enorme incremento de la riqueza de los multimillonarios derivada de actividades en sectores que requieren una relación muy estrecha con los Gobiernos, como es el caso de la construcción y la minería. Esto se da especialmente en el mundo en desarrollo, pero también constituye un factor importante en las economías más avanzadas<sup>172</sup>. La revista *The Economist* denomina esta tendencia “capitalismo clientelar”.

Como ya ha documentado Oxfam en anteriores informes<sup>173</sup>, empresas de todos los sectores —financiero, extractivo, de producción textil y farmacéutico, entre otros— utilizan su enorme poder e influencia para garantizar que tanto la legislación como la elaboración de políticas nacionales e internacionales se diseñen a su medida, con el objetivo de proteger sus intereses y mejorar su rentabilidad. Las empresas farmacéuticas, por ejemplo, dedicaron más de 240 millones de dólares a hacer lobby en

---

<sup>171</sup> Ver <http://www.businessinsider.com/larry-fink-letter-to-ceos-2015-4?IR=T>

<sup>172</sup> Ver por ejemplo *The Economist*. (2014). <http://www.economist.com/news/international/21599041-countries-where-politically-connected-businessmen-are-most-likely-prosper-planet> and *The Economist*. (2016). <http://www.economist.com/news/international/21698239-across-world-politically-connected-tycoons-are-feeling-squeeze-party-winds>

<sup>173</sup> R. Fuentes-Nieva y N. Galasso. (2014). *Gobernar para las élites. Secuestro democrático y desigualdad económica*, y D. Hardoon, S. Ayele y R. Fuentes-Nieva. (2016). “Una economía al servicio del 1%”. Op. cit.



Washington en 2015<sup>174</sup>. Carlos Slim, el tercer hombre más rico del mundo, controla aproximadamente el 70% del total de los servicios de telefonía móvil y el 65% de las líneas fijas de México. La OCDE calcula que, entre 2005 y 2009, las disfunciones del sector de las telecomunicaciones en México generaron una pérdida en las prestaciones sociales de 129 mil 200 millones de dólares, una cantidad equivalente al 1.8% del PIB anual<sup>175</sup>. Empresas petroleras han conseguido suculentos privilegios fiscales en Nigeria<sup>176</sup>. En la UE, un informe de 2014 que analizaba la influencia del sector financiero reveló que dicho sector dedica más de 120 millones de dólares anuales a actividades de lobby en Bruselas, dando trabajo a más de 1 mil 700 lobistas<sup>177</sup>. Incluso el sector de la tecnología, que en otros tiempos solía gozar de mejor reputación, recibe cada vez más acusaciones de este clientelismo. *Alphabet*, la empresa matriz de *Google*, se ha convertido en uno de los mayores lobistas de Washington y Bruselas en cuestiones relativas a legislación antimonopolio y a la política fiscal<sup>178</sup>.

Este tipo de capitalismo clientelar beneficia a los más ricos a costa del bien común. Hace que los ciudadanos de a pie terminen pagando más por los bienes y servicios, ya que los precios están influidos por los cárteles y por el poder monopolístico de grandes corporaciones y sus vínculos con los Gobiernos. En este sistema de capitalismo clientelar, las empresas utilizan sus contactos para garantizar una legislación laxa en su favor y para obtener ventajas tributarias que privan a los Gobiernos de ingresos fiscales vitales.

---

<sup>174</sup> <https://www.opensecrets.org/lobby/top.php?showYear=2015&indexType=i>

<sup>175</sup> Marta Stryzowska, (2012). “*Estimation of Loss in Consumer Surplus Resulting from Excessive Pricing of Telecommunication Services in Mexico*”. OECD Digital Economy Papers, No. 191, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5k9gtw51j4vb-en> <http://www.oecd.org/centrodemexico/49539257.pdf>

<sup>176</sup> ActionAid. (2016). ‘*Leaking revenue: How a big tax break to European gas companies has cost Nigeria billions*’. <https://www.actionaid.org.uk/sites/default/files/publications/leakingrevenue.pdf>

<sup>177</sup> [https://corporateeurope.org/sites/default/files/attachments/financial\\_lobby\\_report.pdf](https://corporateeurope.org/sites/default/files/attachments/financial_lobby_report.pdf)

<sup>178</sup> G. Wheelwright. (26 de septiembre de 2016). “*What are the big tech companies lobbying for this election?*”. *The Guardian*. <https://www.theguardian.com/technology/2016/sep/26/tech-newslobby-election-taxes-tpp-national-security>

“No importa cuán justificadas puedan ser inicialmente las desigualdades de riqueza; las fortunas pueden crecer y perpetuarse más allá de todo límite razonable y más allá de cualquier justificación razonable en términos de utilidad social”<sup>179</sup>.

### **El papel de los súper ricos en la crisis de desigualdad**

La riqueza de los súper ricos, que en este informe se definen como las personas que poseen más de mil millones de dólares, ha aumentado enormemente en los últimos 30 años. Los 1 mil 810 milmillonarios (en dólares) que aparecen en la lista *Forbes de 2016*, de los cuales el 89% son hombres, poseen en conjunto 6.5 billones de dólares, la misma cantidad que la que está en manos del 70% más pobre de la humanidad. Los milmillonarios son la cara humana del rápido incremento de la concentración en la riqueza y de los crecientes rendimientos del capital.

### **Rentabilidades de lujo**

La fortuna —o el capital— acumulado puede multiplicarse rápidamente. Los súper ricos pueden obtener una rentabilidad que no está al alcance de cualquier ahorrador, contribuyendo a incrementar la brecha entre las personas acaudaladas y el resto. Ya sea a través de *hedge funds* o de almacenes llenos de obras de arte y coches de colección<sup>180</sup>, el hermético sector de la gestión de grandes patrimonios ha logrado un efecto multiplicador para los ya súper ricos. Cuanto mayor sea la inversión inicial, mayores serán los beneficios obtenidos, ya que los costos iniciales que supone recibir un asesoramiento sofisticado y llevar a cabo inversiones de alto riesgo se justifican por la posibilidad de obtener unos beneficios enormemente lucrativos. En 2009 había 793 milmillonarios, cuya riqueza conjunta ascendía a 2.4 billones de dólares. En 2016, las 793 personas más ricas del mundo poseían una riqueza total de 5 billones de dólares,

<sup>179</sup> T. Piketty. (2014). “El capital en el S. XXI”. Op. cit.

<sup>180</sup> *The Economist*. (23 de noviembre de 2013). “Über-warehouses for the ultra-rich”.

<http://www.economist.com/news/briefing/21590353-ever-more-wealth-being-parked-fancystorage-facilities-some-customers-they-are>

lo cual supone un incremento de su riqueza del 11% anual. Cuando abandonó Microsoft en 2006, Bill Gates poseía una fortuna de 50 mil millones de dólares. Una década más tarde, su riqueza asciende a 75 mil millones de dólares, a pesar de sus encomiables esfuerzos por donar parte de ella. UBS, la sociedad suiza global de servicios financieros, calcula que, durante los próximos 20 años, 500 personas legarán 2.1 billones de dólares a sus herederos, una suma que supera el PIB de la India, un país con una población de 1 mil 300 millones de personas<sup>181</sup>. Si este nivel de rentabilidad de la riqueza se mantiene, dentro de 25 años ya tendremos el primer “billionario” del mundo.

### Ricos en influencia

El análisis de Oxfam revela que una tercera parte del patrimonio de los multimillonarios tiene su origen en la riqueza heredada, mientras que se presume que el 43% está vinculado a relaciones clientelares<sup>182</sup>. *The Economist* y otras publicaciones han llevado a cabo ejercicios similares que apoyan estos datos<sup>183</sup>, refutando la idea de que la mayoría de los súper ricos deben sus fortunas a sus propios méritos y al trabajo duro.

---

<sup>181</sup> UBS. (septiembre de 2016). “Are Billionaires Feeling the Pressure?”.

<http://uhnwgreatwealth.ubs.com/media/8616/billionaires-report-2016.pdf>

<sup>182</sup> D. Jacobs. (2015). “Extreme Wealth Is Not Merited”, *Oxfam Discussion Paper*.

<https://www.oxfam.org/en/research/extreme-wealth-not-merited>

<sup>183</sup> Ver por ejemplo *The Economist*’s “Crony-Capitalism Index”,  
<http://www.economist.com/news/international/21599041-countries-where-politically-connected-businessmen-are-most-likely-prosper-planet>

Los súper ricos están interesados en promover políticas que favorezcan la acumulación de su riqueza, por encima de otras que tengan un impacto más redistributivo en la sociedad; los estudios han concluido que se benefician de que la distribución de la riqueza sea más desigual, y que por lo tanto intentarán utilizar su influencia para proteger estos intereses<sup>184</sup>. Donella Meadows lo explica argumentando que los ricos refuerzan un “círculo vicioso que se retroalimenta” y en el que los grandes ganadores obtienen aún mayores rentabilidades y privilegios que a su vez les permiten obtener beneficios cada vez mayores<sup>185</sup>. Por ejemplo, utilizan su riqueza para respaldar a candidatos políticos, financiar acciones de lobby y, de manera más indirecta, dotar de fondos a centros de estudios y universidades para que orienten las narrativas políticas y económicas en defensa de una serie de falsas premisas que favorecen a los más ricos. En Brasil, los multimillonarios hacen *lobby* para conseguir una reducción de impuestos<sup>186</sup>, y en Sao Paulo prefieren desplazarse en helicóptero, sobrevolando los atascos y las infraestructuras en mal estado que se extienden a sus pies<sup>187</sup>. En Estados Unidos de Norteamérica, los hermanos Koch, dos de los hombres más ricos del mundo, han ejercido una considerable influencia en el sector conservador de la política estadounidense, apoyando a muchos centros de estudio influyentes como el Instituto Cato y al movimiento *Tea Party*, además de contribuir enormemente a desacreditar los argumentos en favor de la necesidad de tomar medidas contra el cambio climático<sup>188</sup>. Los hermanos Gupta, de origen indio, son dos hombres de negocios que mantienen una

---

<sup>184</sup> R. van der Weide and B. Milanovic. (2014). “*Inequality Is Bad for Growth of the Poor (But Not for That of the Rich)*”. World Bank.

[http://www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2014/07/02/000158349\\_20140702092235/Rendered/PDF/WPS6963.pdf](http://www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2014/07/02/000158349_20140702092235/Rendered/PDF/WPS6963.pdf). Los beneficios en términos de ingresos que pueden obtener los ricos a través de una distribución menos equitativa de la riqueza suelen ser muy superiores a los beneficios realistas derivados de una distribución neutral del crecimiento. Por lo tanto, es más probable que los ricos apoyen políticas que incrementen la desigualdad que se preocupen por el incremento de la renta de sus países.

<sup>185</sup> D. Meadows. (2008). “Thinking in Systems: A Primer”. White River Junction: Chelsea Green Publishing. P156.

<sup>186</sup> A. Cuadros. (2016). “*Brazillionaires: The godfathers of modern Brazil*”. Op. cit.

<sup>187</sup> El País Brasil. (15 de julio de 2016). “*São Paulo: a metrópole dos helicópteros*”. Op. cit

<sup>188</sup> J. Mayer. (2016). “*Dark Money: The Hidden History of the Billionaires Behind the Rise of the Radical Right*”. New York: Doubleday.

estrecha relación con el Presidente de Sudáfrica Jacob Zuma, sobre quien presuntamente ejercen una influencia indebida<sup>189</sup>.

Al igual que algunos de los principales accionistas, los súper ricos son otros de los mayores beneficiarios de que se persiga implacablemente el objetivo de anteponer el reparto de dividendos a cualquier otra consideración, lo que, como se explicaba al comienzo de esta sección, da lugar a la presión a la baja en los salarios y a los intentos de minimizar la tributación empresarial. De hecho, son los súper ricos quienes invierten en *hedge funds* y en fondos de capital riesgo.

### **Los impuestos son para los demás**

Uno de los principales mecanismos a través de los cuales los súper ricos contribuyen al conjunto de la sociedad es a través de los impuestos que gravan su renta, su patrimonio y los rendimientos del capital, y que permiten financiar servicios públicos básicos y redistribuir la riqueza de los más ricos hacia las personas más vulnerables. Sin embargo, el FMI ha revelado que los sistemas fiscales de todo el mundo han ido reduciendo su progresividad desde principios de la década de 1980, rebajando el tipo máximo en el impuesto sobre la renta personal y la tributación sobre los rendimientos del capital, además de reducir el impuesto de sucesiones y el impuesto sobre la renta personal<sup>190</sup>.

---

<sup>189</sup> *Public Protector South Africa*. (2016). “*State of Capture*”.

<http://cdn.24.co.za/files/Cms/General/d/4666/3f63a8b78d2b495d88f10ed060997f76.pdf>

<sup>190</sup> El FMI considera que “la menor generosidad de las prestaciones y una fiscalidad menos progresiva han reducido el impacto redistributivo de las políticas fiscales desde mediados de la década de 1990”. IMF. (2014). “*Fiscal Policy and Income Inequality*”. <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2014/012314.pdf>

Los datos recogidos por Oxfam para el “Índice sobre el compromiso para la reducción de la desigualdad”, que se publicará próximamente, han revelado que el tipo marginal máximo en el impuesto sobre la renta personal en los países en desarrollo se sitúa, de media, por debajo del 30%, y que la mayor parte de este tipo de impuestos no llega siquiera a recaudarse<sup>191</sup>. En Estados Unidos de Norteamérica, el país de origen del 30% de los multimillonarios del mundo, el tipo máximo en el impuesto sobre la renta personal era del 70% en 1980; actualmente es del 40%, mientras que los rendimientos del capital tributan a un tipo aún más bajo, de apenas el 20 por ciento<sup>192</sup>.

Los países están desesperados por atraer a los súper ricos y darles facilidades para eludir impuestos. Los llamados “exiliados fiscales” pueden comprar el derecho a vivir y trabajar en Reino Unido (pero evitando tributar) por 2 millones de libras. En Malta, pueden adquirir la ciudadanía plena por tan sólo 650 mil dólares. Además, existen pruebas de que los súper ricos utilizan activamente la red mundial de paraísos fiscales y jurisdicciones protegidas por el secreto bancario para eludir el pago de impuestos. Un cálculo conservador sitúa en 7.6 billones de dólares el volumen de riqueza individual oculta en centros *offshore*<sup>193</sup>. Tan sólo en África, se calcula que los africanos ricos ocultan 500 mil millones de dólares en centros *offshore*, privando a los países africanos de 14 mil millones de dólares anuales en concepto de recaudación fiscal<sup>194</sup>. Las revelaciones incluidas en la filtración de los Papeles de Panamá en 2016 dieron a conocer la existencia de esta sofisticada y hermética red de paraísos fiscales y centros offshore. Aunque por supuesto la atención mediática se centró en las personas más conocidas implicadas en esta trama, la filtración también ha puesto de manifiesto lo

---

<sup>191</sup> Datos recogidos por *Development Finance International* (DFI). DFI ha llevado a cabo una gran ejercido de recogida de datos utilizando documentos de códigos tributarios nacionales, discursos presupuestarios y guías fiscales de empresas de contabilidad (que han resultado ser más recientes que los de la base de datos de la Oficina Internacional de documentación fiscal), todos datos de 2015. El tipo medio máximo del impuesto de sociedades de todos los países considerados de renta baja o de renta media-baja.

<sup>192</sup> *Data360 website*. [http://www.data360.org/dsg.aspx?Data\\_Set\\_Group\\_Id=475](http://www.data360.org/dsg.aspx?Data_Set_Group_Id=475)

<sup>193</sup> G. Zucman. (2014). “*Taxing Across Borders: Tracking Personal Wealth and Corporate Profits*”. *Journal of Economic Perspectives*. 28(4). 211–48. <http://gabrielzucman.eu/files/Zucman2014JEP.pdf>

<sup>194</sup> *Íbid.*

habitual que resulta entre las grandes fortunas utilizar estos paraísos fiscales para evitar tributar en su país de origen, y cómo se ha creado una sofisticada red de intermediarios, abogados, asesores y bancos que lo facilitan<sup>195</sup>.

### **3. ¿Cómo hemos llegado hasta aquí? las falsas premisas que marcan el rumbo**

Los Gobiernos son los principales responsables de las normas, regulaciones y políticas que rigen nuestras economías y configuran nuestras sociedades. Los Gobiernos pueden, si así lo deciden, utilizar su poder y las herramientas políticas a su disposición para tener un enorme impacto en la reducción de la desigualdad dentro un país, así como para trabajar en favor de aquellas personas que se encuentran en la parte más baja de la escala de distribución de los ingresos y del conjunto de la sociedad. Pero también pueden optar por hacerse a un lado, dejando que la brecha entre ricos y pobres se amplíe y se agrave la crisis de desigualdad.

Es evidente que, en las últimas décadas, la mayoría de los Gobiernos no ha hecho frente a la desigualdad. La ausencia de políticas públicas adecuadas en relación con el salario mínimo y a la protección del derecho de los trabajadores a la negociación colectiva y a la huelga no han permitido elevar los estándares del trabajo digno. Las políticas fiscales y de gasto no logran lo suficiente para redistribuir la riqueza de los más ricos a los más pobres.

El conocimiento, los datos empíricos y la experiencia son fundamentales para la elaboración de políticas y normativas. Sin embargo, existen una serie de afirmaciones, creencias y premisas que pueden ejercer una influencia aún mayor. Las premisas que configuran las decisiones y medidas adoptadas por los Gobiernos, así como el

---

<sup>195</sup> Página web del Consorcio Internacional de periodistas de investigación (*International Consortium of Investigative Journalists*). <https://panamapapers.icij.org/>

asesoramiento que realizan las personas y las empresas y las acciones que llevan a cabo, tienen un impacto profundo y duradero en nuestras sociedades.

La actual “economía al servicio del 1%” se basa en una serie de falsas premisas. Algunas de ellas tienen que ver con la propia economía, mientras que otras están más relacionadas con un modelo concreto de política económica llamado “neoliberalismo”. Este capítulo analiza seis de estas falsas premisas, que ejercen una considerable influencia en la elaboración de políticas.

“Para un gran número de personas (fundamentalmente de izquierdas), el neoliberalismo describe el orden mundial actual, y el hecho de que nadie se autodefina como neoliberal es la prueba de que nadie está dispuesto a defender dicho orden. Bueno, al menos ya no.” Instituto Adam Smith<sup>196</sup>.

### **Los significados de un nombre. El retorno del neoliberalismo**

Durante los últimos treinta años han predominado una serie de ideas basadas en la expansión de los mercados y el individualismo. Estas ideas han dado lugar a un incremento de los derechos, la movilidad y las libertades para las empresas, con la consiguiente reducción de la acción colectiva, la regulación pública y la intervención del Gobierno en la economía.

Estas ideas constituyen la base del llamado “Consenso de Washington”, un término acuñado en 1989 para definir las políticas aplicadas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI) en los países en desarrollo durante las dos décadas siguientes. En los últimos años, figuras relevantes como el Gobernador del

<sup>196</sup> Adam Smith Institute. (2016). “Coming Out as Neoliberals”. <https://www.adamsmith.org/blog/coming-out-as-neoliberals>



Banco de Inglaterra Mark Carney<sup>197</sup> y el economista Joseph Stiglitz<sup>198</sup> han utilizado el término “fundamentalismo de mercado” para definir estas mismas ideas.

En principio, este conjunto de ideas fue bautizado como neoliberalismo por sus propios fundadores. En un informe de 1951, Milton Friedman<sup>199</sup> planteaba que “el neoliberalismo ofrece la esperanza real de un futuro mejor y... de convertirse en una importante corriente de opinión”. Sin embargo, el término cayó en desuso entre sus seguidores y quedó asociado principalmente a sus críticos. Sin embargo, recientemente el uso del término neoliberalismo ha empezado a extenderse de nuevo, especialmente tras la publicación de un importante estudio del FMI en el que se debatía sobre el neoliberalismo y sus consecuencias para la desigualdad<sup>200</sup>.

Es importante que, a la hora de analizar estas ideas, se tenga en cuenta que se trata de un conjunto de ideas y premisas que se vinculan entre sí de forma coherente. Para llevar a cabo este análisis, necesitamos un término que sea conocido y entendido por todos, tanto seguidores como detractores. En vista de su utilización en el informe del FMI y de que fue el nombre escogido por sus fundadores, en este informe Oxfam utiliza el término neoliberalismo, e insta a los demás a hacer lo mismo. El Instituto Adam Smith también ha sentido la necesidad de resucitar el uso de este término a fin de defenderlo con vigor<sup>201</sup>.

<sup>197</sup> Puede consultar por ejemplo el discurso de Mark Carney en la conferencia sobre capitalismo inclusivo de 2014, en el que dijo: “Igual que cualquier revolución devora a sus hijos, el fundamentalismo de mercado sin control puede devorar el capital social esencial para el dinamismo a largo plazo del propio capitalismo”. Ver [http://www.huffingtonpost.ca/2014/06/01/mark-carney-market-fundamentalism\\_n\\_5427653.html](http://www.huffingtonpost.ca/2014/06/01/mark-carney-market-fundamentalism_n_5427653.html)

<sup>198</sup> J. Stiglitz. (2002). “La globalización y sus descontentos”. Ver <http://www.cfr.org/globalization/market-fundamentalism-review-joseph-stiglitz-globalization-its-discontents/p4663>

<sup>199</sup> M. Friedman. (1951). “El neoliberalismo y sus perspectivas”. Farmand. págs. 89–93. [http://0055d26.netsolhost.com/friedman/pdfs/other\\_commentary/Farmand.02.17.1951.pdf](http://0055d26.netsolhost.com/friedman/pdfs/other_commentary/Farmand.02.17.1951.pdf)

<sup>200</sup> FMI. (2016). “El neoliberalismo, ¿un espejismo?”, Finanzas & Desarrollo, 53(2). <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2016/06/ostry.htm>

<sup>201</sup> Adam Smith Institute. (2016). “*Coming Out as Neoliberals*”. Op. cit.

**Falsa premisa N°1: el mercado nunca se equivoca, y hay que minimizar el papel de los gobiernos en la economía**

Los mercados son siempre el mecanismo más eficiente para asignar valor. Los mercados suelen corregirse a sí mismos y los Gobiernos deben regularlos lo menos posible. Los mecanismos de mercado deben aplicarse todo lo humanamente posible.

Esta firme convicción en el poder de los mercados, unida a una visión negativa de la intervención de los Gobiernos, es un componente esencial del pensamiento neoliberal. El mercado es un motor de crecimiento y prosperidad increíblemente potente.

“En lugar de generar crecimiento, algunas políticas neoliberales han incrementado la desigualdad, poniendo en peligro el crecimiento sostenible.” FMI<sup>202</sup>.

Sin embargo, sin intervención alguna, el mercado no es el mejor mecanismo para organizar y asignar valor a la mayoría de las cuestiones relativas a nuestra convivencia como sociedades, y desde luego que las fuerzas del mercado no garantizarán nuestro futuro común. Los mercados requieren una gestión cuidadosa al servicio de los intereses de las personas y del planeta. El excesivo crecimiento del sector financiero es una clara muestra de ello. Impulsado por la desregulación masiva, este sector utiliza su enorme poder de *lobby* y su influencia para conseguir que la legislación en ámbitos como la tributación sea más laxa; así, ha crecido a un nivel que no se ajusta a su utilidad social<sup>203</sup>, hasta llegar a poner de rodillas a la economía mundial en 2008<sup>204</sup>.

Resulta evidente que, si bien los mercados resultan excepcionalmente útiles en muchos ámbitos de nuestra vida, su utilidad o aplicabilidad no son universales. Cuando se dan monopolios naturales, como en el caso de la provisión de grandes servicios de

---

<sup>202</sup> IMF. (2016). “El neoliberalismo, ¿un espejismo?”. Op. cit.

<sup>203</sup> *The Telegraph*. (26 de agosto de 2009).

<http://www.telegraph.co.uk/finance/newsbysector/banksandfinance/6096546/City-is-too-big-and-socially-useless-says-Lord-Turner.html>

<sup>204</sup> J. Cassidy. (2009). “*How markets fail: The Logic of Economic Calamities*”. Farrar, Straus and Giroux.

transporte o infraestructuras, resulta evidente la necesidad de que la propiedad pública o una regulación sólida corrijan las imperfecciones de la competencia en estos sectores y permitan garantizar el acceso a esos servicios<sup>205</sup>. Y, en determinados ámbitos de la vida humana, existen conceptos cuyo valor va más allá del precio<sup>206</sup>. Una atención sanitaria digna y una buena educación, por ejemplo, son un derecho para todas las personas, no sólo de aquéllas que puedan permitírselos. El Servicio Nacional de Salud del Reino Unido se considera uno de los servicios sanitarios más eficaces y eficientes del mundo<sup>207</sup>. Basado en la cooperación en vez de en la competencia, así como en la planificación y la coordinación a nivel nacional, garantiza que nadie en el Reino Unido tenga que pagar por recibir atención médica. Los Gobiernos pueden y deben ser poderosos actores de la economía.

Los estudios revelan que, actualmente, los recursos existentes permitirían eliminar tres cuartas partes de la pobreza extrema si se incrementase la recaudación fiscal y se recortasen el gasto militar y otros gastos igualmente regresivos<sup>208</sup>.

### **Falsa premisa N°2: las empresas tienen que maximizar sus beneficios y la rentabilidad de los accionistas a toda costa**

La rentabilidad debe ser la principal medida del éxito de una empresa y el principal indicador de su eficiencia.

Se considera que reducir la contribución fiscal, los gastos en mano de obra y otros costos a la vez que se maximizan los beneficios es el pasaporte a la mejora de la rentabilidad. Se suele defender que éste es el modelo más eficiente para la creación de

---

<sup>205</sup> P.L. Joskow. (2006). “*Regulation of Natural Monopolies*”. <http://economics.mit.edu/files/1180>

<sup>206</sup> Para obtener más información sobre este tema, puede consultar M. Sandel. (2012). “*What Money Can’t Buy: The Moral Limits of Markets*”. Penguin.

<sup>207</sup> Ver <https://www.theguardian.com/society/2014/jun/17/nhs-health>

<sup>208</sup> C. Hoy y A. Sumner. (2016). “*Gasoline, Guns, and Giveaways: Is There New Capacity for Redistribution to End Three Quarters of Global Poverty?*”. *Center for Global Development Working Paper 433*. <http://www.cgdev.org/blog/gasoline-guns-and-giveaways-end-three-quarters-global-poverty-closer-you-think>

empleo y para la provisión de bienes y servicios, además de para compartir los beneficios con los dueños de las empresas a través del pago de dividendos a sus accionistas. Los inversionistas se sienten atraídos por aquellas empresas que ofrecen dividendos más elevados a cambio de su participación económica en ellas, lo cual a su vez atrae más inversión para las empresas más rentables; si éstas saben aprovechar dicha inversión, sus perspectivas de futuro se disparan.

Siguiendo esta línea argumental, se insta a los Gobiernos a implementar políticas que generen, atraigan, faciliten y apoyen a las grandes empresas en las que priman la maximización de los beneficios y los intereses de los accionistas. Esta idea ha dado lugar a la privatización de servicios que anteriormente eran públicos, desde ferrocarriles a hospitales, además de atraer el generoso apoyo de la comunidad internacional de donantes a las empresas<sup>209</sup>. Este tipo de procesos ha generado un crecimiento exponencial de grandes empresas que operan de esta manera en términos de capitalización de mercado, y han impulsado el enorme papel del (desregulado) sector financiero a la hora de comercializar acciones de empresas cuyo objetivo es maximizar los beneficios a corto plazo.

Sin embargo, el tamaño y los beneficios que obtienen las grandes corporaciones actualmente deberían hacer sonar las señales de alarma. La teoría económica convencional nos dice que, en un mercado competitivo, los beneficios deben ser “normales”, y que un excesivo nivel de beneficios es síntoma de poder y rentas de tipo monopolísticos. Como se explicaba en el capítulo 2, unos beneficios de tales magnitudes sólo incrementan desproporcionadamente los ingresos de quienes ya tienen mucho, mientras que imponen una presión innecesaria sobre trabajadores, agricultores, consumidores y proveedores, así como sobre las comunidades y el medio ambiente. Es posible que satisfagan a los inversionistas ricos, pero también pueden ser perjudiciales para el conjunto de la sociedad. En el sector farmacéutico, por ejemplo, el objetivo de

---

<sup>209</sup> Ver [http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/corp\\_ext\\_content/ifc\\_external\\_corporate\\_site/home](http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/corp_ext_content/ifc_external_corporate_site/home)

maximizar los beneficios suele traducirse en que el precio de los medicamentos sea lo más elevado posible, medicamentos que podrían ayudar a mucha más gente si su precio fuese asequible<sup>210</sup>. El informe de 2016 del Grupo de Alto Nivel del Secretario General de Naciones Unidas sobre el Acceso a Medicamentos ponía de relieve “la incoherencia entre las estrategias de mercado y las necesidades de salud pública”<sup>211</sup>.

“Debemos distinguir entre empresas que maximizan beneficios y empresas que obtienen beneficios suficientes para reinvertir en su modelo, lo cual les permite proveer de bienes y servicios importantes. La clave del capitalismo es la obtención de unos beneficios razonables, frente a la maximización de beneficios”. Pamela Hartigan, ex-directora del Centro Skoll de Emprendimiento Social en Oxford<sup>212</sup>.

Los países deben desechar la idea de que, para atraer inversiones de valor, tienen que mantener los salarios bajos. La investigación realizada en 2012 por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) reveló que esta teoría tiene una validez limitada: los beneficios positivos en términos de niveles de exportación y de inversión no bastaban para contrarrestar la disminución del consumo doméstico y de la demanda a causa de los bajos salarios<sup>213</sup>. El informe señalaba que, en el marco global, esta política terminaba siendo contraproducente. Una competencia a la baja en los salarios sólo lleva a un continuo descenso de la demanda global, ¿y entonces qué? Como señalaba uno de

---

<sup>210</sup> M. Kamal-Yanni. (2016). “Informe del grupo de alto nivel del Secretario General de las Naciones Unidas sobre derechos humanos y medicamentos: respuesta de Oxfam”. Oxfam. <http://policy-practice.oxfam.org.uk/publications/report-of-the-un-secretary-generals-high-level-panel-on-human-rights-and-medicines-620085>

<sup>211</sup> Naciones Unidas. (2016). “Informe del grupo de alto nivel del Secretario General de las Naciones Unidas sobre el acceso a medicamentos”, <http://freepdfhosting.com/49eb58c263.pdf>

<sup>212</sup> P. Hartigan. (2014). “Why social entrepreneurship has become a distraction: it’s mainstream capitalism that needs to change”. Oxfam. <https://oxfamblogs.org/fp2p/why-social-entrepreneurship-has-become-a-distraction-its-mainstream-capitalism-that-needs-to-change>

<sup>213</sup> Ö. Onaran y G. Galanis (2012). “Is aggregate demand wage-led or profit-led? National and global effects”. *Conditions of Work and Employment Series* No. 31. Geneva: ILO.

los investigadores del informe de la OIT, Ozlem Onaran: “Nuestro planeta no tiene relaciones comerciales con Marte”<sup>214</sup>.

No obstante, ya existen pujantes modelos empresariales en todo el mundo que demuestran que la obtención de unos beneficios adecuados, frente a la maximización de beneficios, es viable. Dichos modelos, o dan prioridad a su misión social frente a la maximización de beneficios, o son empresas en las que los *stakeholders* o partes interesadas más afectadas por el negocio son también sus propietarios. Las cooperativas, empresas en las que los empleados son también sus propietarios, como es el caso de Mondragón (un conglomerado multinacional que ha promovido la seguridad laboral y escalas salariales equitativas), han aumentado considerablemente en muchas economías, y en numerosas ocasiones han superado a otras empresas en la expansión de su volumen de ventas y de la creación de empleo<sup>215</sup>. Asimismo, estas empresas llegan a renunciar a obtener beneficios adicionales a cambio de retribuir justamente a trabajadores y proveedores agrícolas o de incurrir en mayores costos de producción por gestionar las materias primas de forma más sostenible.

### **Falsa premisa N°3: la riqueza individual extrema no es perjudicial sino síntoma de éxito, y la desigualdad individual no es relevante**

El hecho de que existan personas muy ricas se debe al éxito económico y a su propio talento y habilidades. La desigualdad entre los más ricos y los más pobres no importa siempre que la economía crezca.

Como ya se explica en el capítulo 2, la aparición de una nueva clase de “súper ricos” no sólo no es inocua, sino que es tanto un síntoma de la disfuncionalidad de nuestras economías como una de las causas que agravan dicha disfuncionalidad.

---

<sup>214</sup> *Íbid.*

<sup>215</sup> R. Flecha y I. Santa Cruz. (2011). “*Cooperation for Economic Success: The Mondragon Case*”. <http://burawoy.berkeley.edu/Public%20Sociology,%20Live/Flecha&Santacruz.Mondragon.pdf>

La idea de que los más ricos deben la mayor parte de su fortuna al trabajo duro y el talento sigue estando ampliamente aceptada, pese a que los datos demuestran lo contrario<sup>216</sup>. La visión de que no importa cómo hayan obtenido su riqueza sigue estando igualmente generalizada e instalada: los súper ricos contribuyen al crecimiento económico y estamos mejor con ellos que sin ellos. Sin embargo, los datos muestran lo contrario. El FMI ha demostrado que los países con una menor desigualdad crecen más, y durante más tiempo. Distintos estudios también han revelado que el aumento del número de millonarios ralentiza el crecimiento de un país<sup>217</sup>. Desde el punto de vista económico, no tiene mucho sentido que tanta riqueza se concentre en tan pocas manos; además, esta tendencia se perpetúa por sí misma, ya que los ricos utilizan su poder para reforzar su posición económica, agudizando aún más la desigualdad.

#### **Falsa premisa N°4: el crecimiento del PIB debe ser el principal objetivo de la elaboración de políticas**

El crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) es el mejor indicador de la buena marcha de un país.

“... el bienestar de un país difícilmente puede inferirse de una medida de ingreso nacional [definida por el PIB].” Simon Kuznets, el economista que creó el “PIB”<sup>218</sup>.

El Producto Interior Bruto fue creado por Simon Kuznets en 1937. Sumando la totalidad de la producción de personas, empresas y Gobiernos, se convirtió en una herramienta estándar para dimensionar la economía de un país. Es evidente que el PIB se ha convertido en un indicador poderoso para medir la calidad de vida y muchos resultados relativos al desarrollo humano, pero su uso se ha extendido más allá de la utilidad para

---

<sup>216</sup> D. Jacobs. (2015). “*Extreme Wealth Is Not Merited*”. *Op. cit.; The Economist*. “*Crony-Capitalism Index*”, <http://www.economist.com/news/international/21599041-countries-where-politically-connected-businessmen-are-most-likely-prosper-planet>

<sup>217</sup> S. Bagchi, J. Svejnar. (2013). “*Does Wealth Inequality Matter for Growth? The Effect of Billionaire Wealth, Income Distribution, and Poverty*”. IZA DP No. 7733. <http://ftp.iza.org/dp7733.pdf>

<sup>218</sup> S. Kuznets, informe para el Congreso de los Estados Unidos de Norteamérica en 1934.

la que fue concebido inicialmente. Actualmente, la mayor parte de los políticos, economistas y medios de comunicación lo utilizan de forma “maximalista” como indicador para medir el desempeño de una nación (y por lo tanto de sus líderes)<sup>219</sup>. En política internacional, el poder e influencia de un país se definen invariablemente en función del tamaño de su PIB.

“El PIB mide todo excepto aquello por lo que merece la pena vivir”<sup>220</sup> Robert Kennedy, 1968.

Sin embargo, el PIB no cumple con esta función. En abril de 2016, *The Economist* afirmó que el PIB “es un indicador de prosperidad profundamente deficiente, y sigue empeorando con el tiempo”<sup>221</sup>. Y lo que es más importante, al tratarse de una media, el PIB per cápita no tiene en cuenta la desigualdad. En Zambia, donde el PIB ha aumentado un 6% de media anual entre 1998 y 2010, la mayor parte de los beneficios de este crecimiento ha ido a manos de los más ricos. De hecho, el índice de pobreza se incrementó del 43 al 64% durante dicho período, con cuatro millones de personas más viviendo por debajo del umbral de la pobreza<sup>222</sup>.

“La correlación entre el crecimiento del PIB per cápita y los ODM no vinculados al ingreso es prácticamente cero... el crecimiento sólo no basta.” F. Bourguignon, et al<sup>223</sup>.

---

<sup>219</sup> A. Whitby, C. Seaford, C. Berry. (2014). “*The BRAINPOol Project Final Report: Beyond GDP – From Measurement to Politics and Policy*” BRAINPOol deliverable 5.2. En: *World Future Council* (ed.) Un programa colaborativo financiado por el séptimo programa de investigación, desarrollo tecnológico y demostración de la Unión Europea. No. 283024. Pp11 & 13. <http://www.brainpoolproject.eu/wp-content/uploads/2014/05/BRAINPOoL-Project-Final-Report.pdf>

<sup>220</sup> R.F. Kennedy. (1968). Op. cit.

<sup>221</sup> *The Economist*. (30 de abril de 2016). “*How to measure prosperity*”. <http://www.economist.com/news/leaders/21697834-gdp-bad-gauge-material-well-being-time-fresh-approach-how-measure-prosperity>

<sup>222</sup> Datos de los Indicadores del Desarrollo Mundial del Banco Mundial.

<sup>223</sup> F. Bourguignon et al. (2008). “*Millennium Development Goals at Midpoint: Where Do We Stand and Where Do We Need to Go?*”. *Background paper for the 2009 European Report on Development*. Brussels: European Commission. P9. [http://eu-uneuropa.eu/documents/en/080919\\_MDGs%20at%20Midpt\\_Where%20do%20we%20stand.pdf](http://eu-uneuropa.eu/documents/en/080919_MDGs%20at%20Midpt_Where%20do%20we%20stand.pdf).



El PIB no tiene en cuenta el trabajo no remunerado que llevan a cabo las mujeres, y que constituye un enorme apoyo para la economía de cualquier país. Incluso con cálculos conservadores, se estima que el tiempo que las mujeres dedican a llevar a cabo el trabajo de cuidados no remunerado tiene un valor de 10 billones de dólares anuales<sup>224</sup>.

En las economías avanzadas, un mayor crecimiento económico puede asociarse al estancamiento e incluso al descenso en los indicadores de la calidad de vida, ya que los costos asociados al incremento del PIB superan a los beneficios<sup>225</sup>.

**Falsa premisa N°5: este modelo, basado en la maximización del capital y de los beneficios, es neutral desde el punto de vista del género**

Las personas son “agentes económicos” que no necesitan definirse de acuerdo con identificadores sociales; su género, clase social, etnia, etcétera son irrelevantes, de manera que son sus capacidades y esfuerzo los que determinan sus resultados, y no el hecho de ser hombre o mujer.

Gracias a los avances de las últimas décadas, en la actualidad millones de mujeres se han incorporado por primera vez al mercado laboral formal, lo cual puede mejorar considerablemente su autonomía, especialmente al ofrecerles independencia

---

<sup>224</sup> McKinsey and Company. (2015). “The Power of Parity”. Este valor debe tomarse como una estimación conservadora, ya que se calcula utilizando los salarios mínimos. Es probable que los costos de proveer de estos cuidados de manera profesional y el costo de oportunidad para las mujeres que no trabajan mientras llevan a cabo esta labor de cuidados sean muy superiores al salario mínimo.

<sup>225</sup> M. Max-Neef. (1989). Citado en P. Smith y M. Max-Neef. (2011). “Economics Unmasked: From Power and Greed to Compassion and the Common Good”, Cambridge: Green Books. P146; J. Pretty, J. Barton, Z. Bharucha, R. Bragg, D. Pencheon, C.Wood, M.H. Depledge. (2015). “Improving Health and Well-Being Independently of GDP: Dividends of Greener and Prosocial Economies”. *International Journal of Environmental Health Research*. <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/09603123.2015.1007841> ; y M. Max-Neef. (2014). “The World on a Collision Course and the Need for a New Economy”. En: S. Novkovic and T. Webb (eds.). “Co-operatives in a Post-Growth Era: Creating Co-operative Economics”. London: Zed Books. Pág. 30.

económica<sup>226</sup>. Actualmente, las mujeres están al mando de grandes empresas globales como Facebook e IBM, y de Gobiernos como los de Alemania y Birmania.

No obstante, estamos lejos de la plena igualdad de oportunidades. Siguen existiendo grandes obstáculos a la plena participación de las mujeres en la mayoría de los países.

En muchas economías, el acceso de la mujer a activos económicos como la tierra es muy limitado<sup>227</sup>. En su edición de 2016, el informe global sobre la brecha de género del Foro Económico Mundial reveló que aún existe un abismo de género en términos de participación política y que, a pesar de los avances, las mujeres tienen un menor acceso a la atención sanitaria y la educación<sup>228</sup>. Existe un freno aún a la participación de las mujeres en la economía y son mayoría en la parte más baja de la escala de distribución de los ingresos. ActionAid calcula que, en los países en desarrollo, si los salarios y el acceso al trabajo remunerado de las mujeres fuesen iguales que los de los hombres, la mejora económica de las mujeres ascendería a 9 billones de dólares<sup>229</sup>. Mientras dichos obstáculos sigan existiendo, los derechos de las mujeres y la igualdad de género no mejorarán, incluso en contextos de crecimiento económico. Es necesario adoptar medidas concretas para que el crecimiento sea más inclusivo para todos y todas, y de modo que los beneficios se redistribuyan hacia las mujeres. Al obviar estos obstáculos, el actual modelo económico contribuye a perpetuar las desigualdades de género.

“En los últimos 10 años, hay cada vez más mujeres diplomadas y licenciadas, lo cual se traduce en cada vez más mujeres en niveles básicos de empleo, e incluso más mujeres

---

<sup>226</sup> N. Kabeer (2008). “*Researching the Relationship Between Paid Work and Women’s Empowerment: Complexities, Contradictions and Contestations*”. *Pathways of Women’s Empowerment Working Paper*. <https://assets.publishing.service.gov.uk/media/57a08bc3e5274a27b2000d3d/PathwaysWP3-website.pdf>

<sup>227</sup> FAO. Base de datos sobre género y derechos sobre la tierra. [http://www.fao.org/gender-landrights-database/data-map/statistics/en/?sta\\_id=1162](http://www.fao.org/gender-landrights-database/data-map/statistics/en/?sta_id=1162)

<sup>228</sup> Foro Económico Mundial. (2016). “Informe global de la brecha de género”. Op. cit.

<sup>229</sup> ActionAid. (2015). “*Close the Gap! The cost of inequality in women’s work*”. [https://www.actionaid.org.uk/sites/default/files/publications/womens\\_rights\\_on-line\\_version\\_2.1.pdf](https://www.actionaid.org.uk/sites/default/files/publications/womens_rights_on-line_version_2.1.pdf)

en niveles directivos inferiores. Pero no hay absolutamente ningún avance en la alta dirección”<sup>230</sup>. Sheryl Sandberg, Directora de Operaciones de *Facebook*.

Los enfoques económicos neoliberales no sólo ignoran estas barreras, sino que de hecho se nutren de las normas sociales tradicionales que restan autonomía a las mujeres. Los países con grandes sectores orientados a la exportación se benefician especialmente de contar con una amplia mano de obra no cualificada y que no puede hacerse oír. Muchos de estos empleos están reservados a las mujeres, a causa de su “desventaja competitiva”<sup>231</sup>. Son mayoritariamente mujeres de países en desarrollo, que trabajan por salarios de miseria y con escasos derechos en zonas francas o zonas económicas especiales, quienes proveen la mano de obra barata requerida para satisfacer las necesidades del mercado global<sup>232</sup>. No es casualidad que el 95% de las personas que trabajan en la zona económica especial de Camboya sean mujeres. El Banco Asiático de Desarrollo, que promueve las zonas económicas especiales en la región, explicó de manera explícita la lógica de contratar mujeres en un informe de 2015: “Suele decirse que las mujeres tienen las manos ágiles y la paciencia con las tareas rutinarias que requieren los laboriosos procesos que suelen realizarse en esas zonas, y son menos propensas que los hombres a hacer huelga o alterar la producción de cualquier otro modo”<sup>233</sup>. Asimismo, las mujeres son las principales afectadas por la amenaza de la violencia a lo largo de su vida, incluido en el entorno laboral. Una de cada tres mujeres de todo el mundo sufre violencia sexual por parte de su pareja en algún momento de su

---

<sup>230</sup> Sheryl Sandberg. (11 de marzo de 2013). <http://www.npr.org/2013/03/11/173740524/lean-in-facebooks-sheryl-sandberg-explains-whats-holding-women-back>

<sup>231</sup> L. Arizpe y J. Aranda. (1981). “The ‘Comparative Advantages’ of Women’s Disadvantages: Women Workers in the Strawberry Export Agribusiness in Mexico” en “Development and the Sexual Division of Labor”. (Winter, 1981). Pp453–73. The University of Chicago Press. Disponible en: [http://www.jstor.org/stable/3173887?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](http://www.jstor.org/stable/3173887?seq=1#page_scan_tab_contents)

<sup>232</sup> D. Jayasinghe y R. Noble. (2016). “Trading Up, Crowded Out? Ensuring economic diversification works for women”. *ActionAid*. [https://www.actionaid.org.uk/sites/default/files/publications/actionaiduk\\_briefing\\_traded\\_up\\_crowded\\_out.pdf](https://www.actionaid.org.uk/sites/default/files/publications/actionaiduk_briefing_traded_up_crowded_out.pdf)

<sup>233</sup> Ver <http://www.censoo.com/2016/07/inside-corporate-utopias-capitalism-rules-labor-laws-dont-apply/>

vida<sup>234</sup>; además, las mujeres están expuestas a un mayor riesgo de ser víctimas de trata de personas y de extorsión sexual en su lugar de trabajo. Las economías se aprovechan de estas normas sociales tradicionales en lugar de hacerles frente, de modo que la desigualdad de género se entrelaza con la económica, lo cual da lugar a que las mujeres sean mayoría en la zona más baja de la escala de distribución de los ingresos.

En el otro extremo del espectro laboral, las líderes empresariales mujeres siguen siendo la excepción y no la regla, incluso en países donde las brechas educativa y sanitaria se han cerrado (ver cuadro *División de género en el mercado laboral de las economías avanzadas*)<sup>235</sup>. Los datos de la *World Values Survey* (Encuesta Mundial de Valores) revelan que la mitad de la población, hombres y mujeres, creen que “en general los hombres desempeñan mejor los puestos ejecutivos que las mujeres”, y casi el 90% de los hombres de Pakistán, Egipto y Yemen son de esta opinión<sup>236</sup>. En lugar de hacer frente a las normas tradicionales de género y crear un entorno favorable para la consecución de la igualdad, la creciente brecha salarial y de poder entre hombres y mujeres contribuye a incrementar tanto la brecha salarial de género a nivel mundial, que actualmente se sitúa en el 23%<sup>237</sup>, como la diferencia en la distribución de la riqueza (sólo el 11% de los súper ricos son mujeres)<sup>238</sup>, arraigando aún más la inequidad de género en nuestras sociedades.

---

<sup>234</sup> Organización Mundial de la Salud, Departamento de Salud Reproductiva e Investigación, *London School of Hygiene and Tropical Medicine*, South African Medical Research Council. (2013). “Global and regional estimates of violence against women: Prevalence and health effects of intimate partner violence and non-partner sexual violence”. Pág. 2. Para consultar información individual de cada país, puede consultar Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas. (2015). “Las mujeres en el mundo 2015: Tendencias y estadísticas”, Capítulo 6, “Violencia contra las mujeres”. Más información en: <http://www.unwomen.org/en/what-we-do/ending-violence-against-women/facts-and-figures#notes>

<sup>235</sup> C. Gonzales, S. Jain-Chandra, K. Kochhar, M. Newiak y T. Zeinullayev. (2015). “*Catalyst for Change: Empowering Women and Tackling Income Inequality*”, *IMF discussion note*.

<sup>236</sup> El porcentaje de la población que está de acuerdo o muy de acuerdo con la afirmación “En general los hombres desempeñan mejor puestos ejecutivos que las mujeres”; datos recogidos en 2010–2014, *World Values Survey*. De E. Klein, Panel de Alto Nivel de las Naciones Unidas sobre empoderamiento económico de las mujeres. Documento de trabajo, borrador.

<sup>237</sup> S. Hunt. (2016). “*Women's Economic Empowerment: Navigating enablers and constraints*”. Panel de Alto Nivel de las Naciones Unidas sobre empoderamiento económico de las mujeres.

<sup>238</sup> Forbes. (2016). “Los milmillonarios del mundo”. Op. cit.

Existe la clara necesidad de cambiar la propia economía a fin de garantizar que el crecimiento beneficie de forma equitativa a las mujeres, además de cuestionar las normas sociales tradicionales y de valorar la contribución de las mujeres a la sociedad. Asimismo, resulta más que evidente que las normas sociales tradicionales responsabilizan a las mujeres del cuidado de los niños; de hecho, las mujeres llevan a cabo una media de 2.5 veces más del trabajo de cuidados que los hombres (ver cuadro *División de género en el mercado laboral de las economías avanzadas*). La economía no reconoce el valor intrínseco de esta labor, que es invisible en la contabilidad nacional con la que se mide la producción de un país. En consecuencia, este trabajo no suele remunerarse. Las mujeres se enfrentan todos los días al reto de encontrar un equilibrio entre el trabajo de cuidados no remunerado y la necesidad de ser agentes económicos para poder ganarse la vida. Datos recientes apuntan a una creciente crisis en el cuidado de los niños en los países en desarrollo, donde esta necesidad sencillamente no se satisface<sup>239</sup>.

La violencia sexual y de género tiene consecuencias dramáticas y duraderas en la vida de las mujeres de todo el mundo<sup>240</sup>. Dichos actos constituyen un abuso de los derechos humanos que también es ignorado por los cálculos económicos convencionales, a pesar de tratarse de un problema generalizado en nuestras sociedades. Este tipo de actos ni siquiera se registran a la hora de calcular el PIB. Si no nos centramos en cambiar la economía misma, las normas sociales tradicionales y la discriminación seguirán profundamente arraigadas en nuestras sociedades, en lugar de ser cuestionadas<sup>241</sup>.

---

<sup>239</sup> Bernard van Leer Foundation. (2016). “*Early Childhood Matters*”.

<https://www.odi.org/sites/odi.org.uk/files/resource-documents/10680.pdf>

<sup>240</sup> En noviembre de 2016, Oxfam lanzó la campaña ¡Basta!, para erradicar las violencias contra mujeres y niñas de una vez por todas. Para más información, puede consultar <https://www.oxfam.org/es/sala-de-prensa/notas-de-prensa/2016-11-24/basta-nueva-campana-de-oxfam-para-erradicar-las-violencias>

<sup>241</sup> F. Rhodes. (2016). “Mujeres y el 1%: La desigualdad económica extrema y la desigualdad de género deben abordarse conjuntamente”. Oxfam. <http://policy-practice.oxfam.org.uk/publications/women-and-the-1-how-extreme-economic-inequality-and-gender-inequality-must-be-t-604855>

“... excluir el grueso del trabajo que realizan las mujeres (reproductivo, crianza de los hijos, trabajo doméstico y producción de subsistencia), hace que parezcan menos productivas y más dependientes de lo que realmente son.” Marilyn Waring, *Si las mujeres contaran*<sup>242</sup>.

### **Falsa premisa N°6: el planeta ofrece recursos ilimitados a la economía**

La mayoría de los insumos medioambientales son externos a la economía. No se reflejan en la cuenta de resultados de una empresa, ni en el PIB de un país, lo cual significa que no tienen costo alguno.

“Las empresas están interesadas en sus impactos medioambientales en la medida en que éstos afectan a sus beneficios, actuales o futuros. Es posible que adopten posturas que parezcan altruistas para mejorar su imagen pública, pero la premisa sobre la que se basan esas medidas es que éstas servirán para aumentar sus beneficios futuros.” Lenny Berstein, científico durante 30 años en Exxon Mobil<sup>243</sup>.

Gran parte de nuestro crecimiento económico depende de los insumos que proporcionan los recursos naturales o de los sistemas naturales que permiten procesar los deshechos. Nos servimos de recursos naturales como los combustibles fósiles, la madera, la pesca, la capa de suelo arable, los metales, el agua dulce, la arena y la grava, y miles de materiales más. Sin embargo, como la mayoría de los insumos y productos medioambientales no aparecen en la contabilidad nacional de los países o los balances generales de grandes empresas, es posible ignorarlos totalmente, como si fueran gratuitos, un pozo sin fondo. Cuanta más prioridad se da a la maximización de los

---

<sup>242</sup> M. Waring. (1988). “Si las mujeres contaran”. New York: Harper & Row.

<sup>243</sup> S. Goldenberg. (8 de julio de 2016). *The Guardian*.

<https://www.theguardian.com/environment/2015/jul/08/exxon-climate-change-1981-climate-denier-funding>

beneficios y a los beneficios a corto plazo, mayor es la ceguera medioambiental de nuestras economías, ya que se suprime cualquier tipo de visión a largo plazo.

Esto ocurre a pesar de ser evidente que el crecimiento económico ha sido eminentemente extractivista y basado en la explotación del medio ambiente. Durante más de 40 años, la demanda que la actividad humana ha exigido a la naturaleza ha sido mayor que la capacidad de recuperación del planeta. Estamos agotando los recursos naturales, talando los árboles a un ritmo más rápido del que pueden crecer, agotando los bancos de peces<sup>244</sup>. Actualmente, nuestro planeta necesita un año y seis meses para reponer las reservas de recursos naturales que utilizamos cada año<sup>245</sup>.

Los insumos medioambientales que consumen las empresas también generan unos costos muy superiores a los que estas empresas han pagado, ya que el precio lo han asumido otros. Por ejemplo, la mercantilización de la tierra, que supone que las empresas adquieran grandes superficies de terreno para dedicarlo a la agricultura comercial extensiva, está impulsada por el potencial de obtener grandes rendimientos. Mientras tanto, las comunidades que antes vivían de esas tierras o se beneficiaban de ellas suelen verse desplazadas y quedar empobrecidas, y los suministros de agua de la región en cuestión pueden verse gravemente afectados por las actividades de la agroindustria<sup>246</sup>. Los cambios en el uso de la tierra suelen tener impactos sociales más amplios, como la pérdida de la biodiversidad y consecuencias para el clima. Las empresas de petróleo y gas han obtenido inmensos beneficios de la extracción de combustibles fósiles, pero es el resto de la sociedad y las generaciones futuras quienes deben asumir el costo de los impactos que esta industria altamente contaminante tiene

---

<sup>244</sup> World Wildlife Fund. (2014). "Informe Planeta Vivo 2014". Resumen. Ginebra: WWF. Pág. 10.  
[http://wwf.panda.org/about\\_our\\_earth/all\\_publications/living\\_planet\\_report/](http://wwf.panda.org/about_our_earth/all_publications/living_planet_report/)

<sup>245</sup> Naciones Unidas. (2012). "Defining a New Economic Paradigm: The Report of the High Level Meeting on Wellbeing and Happiness". New York. Pág. 47  
<https://sustainabledevelopment.un.org/index.php?page=view&type=400&nr=617&menu=35>

<sup>246</sup> S. Hunt. (2015). "Large-Scale Land Acquisitions". Christian Aid Ireland.  
<http://programme.christianaid.org.uk/programme-policy-practice/sites/default/files/2016-03/large-scale-land-acquisitions-nov-2015.pdf>

sobre el clima. Un informe de Trucost revela que, si las cuentas de resultados de las empresas incluyeran los costos medioambientales, las industrias más importantes del mundo no serían rentables<sup>247</sup>.

El cambio climático constituye una de las pruebas más claras de la desigualdad y la injusticia global. Oxfam ha calculado que el 10% más rico de la población mundial es responsable de la mitad de las emisiones totales<sup>248</sup>. Sin embargo, son las comunidades más pobres quienes se enfrentan a las consecuencias más graves de estas emisiones. Son las mujeres quienes están expuestas a un mayor riesgo, especialmente las que viven en comunidades rurales, ya que suelen depender de la agricultura y apenas tienen otras alternativas para ganarse la vida<sup>249</sup>. Se ha demostrado incluso que la desigualdad en sí misma puede incrementar las emisiones de carbono. Datos de 158 países indican como posibles causas el incremento del consumo debido a una competencia por el estatus y al deseo de emulación; una mayor demanda de crecimiento que deja a un lado las cuestiones redistributivas; el mayor poder relativo de los ricos para influir sobre la elaboración de políticas en su beneficio; y los intereses de grandes corporaciones privadas muy contaminantes<sup>250</sup>.

---

<sup>247</sup> Trucost citado en D. Roberts. (2013). “World’s Top Industries Shown to be Unprofitable... Green Economy Coalition”. [www.greeneconomycoalition.org/know-how/world](http://www.greeneconomycoalition.org/know-how/world)

<sup>248</sup> T. Gore. (2015). “La desigualdad extrema de las emisiones de carbón. Por qué el acuerdo sobre el clima de París debe anteponer los intereses de las personas más pobres, vulnerables y que generan menos emisiones de carbono”. <https://www.oxfam.org/en/research/extreme-carbon-inequality> y T. Piketty y L. Chancel. (2015). “Carbon and Inequality: From Kyoto to Paris”. <http://piketty.pse.ens.fr/files/ChancelPiketty2015.pdf>

<sup>249</sup> World Bank. (2013). “Turn Down the Heat: Climate extremes, regional impacts, and the case for resilience”. <http://documents.worldbank.org/curated/en/975911468163736818/Turn-down-the-heat-climate-extremes-regional-impacts-and-the-case-for-resilience-full-report>

<sup>250</sup> Se considera que algunas de las causas de este vínculo: el aumento del consumo debido a la competencia por el estatus y a la emulación; una mayor demanda de crecimiento; los obstáculos a la acción colectiva para frenar las emisiones fortaleciendo el poder de los ricos en la toma de decisiones, el establecimiento de las agendas y la imposición de valores egoístas; mayores incentivos y medios para que los ricos sustituyan los servicios públicos por los privados, reduciendo su compromiso con las medidas públicas; y/o el fortalecimiento de los intereses de las empresas contaminantes. N. Grunewald, S. Klasen, I. Martínez-Zarzoso and C. Muris, (2016). ‘The Trade-Off Between Income Inequality and Carbon Dioxide Emissions’. <https://chrismuris.github.io/GKMM2016-emissions.pdf>



#### 4. La alternativa: una economía más humana y justa

Una mirada al mundo que nos rodea permite observar los impactos negativos de la desigualdad extrema y nos hace temer por el rumbo de nuestro futuro. Está claro que necesitamos un cambio profundo.

Si queremos que el bienestar de todos y la supervivencia del planeta sean los objetivos principales de la economía, en vez de un mero subproducto deseable del mercado libre, tendremos que diseñar nuestras economías para que sirvan explícitamente a tales fines. Una economía humana aspira a hacer frente a los problemas que han contribuido a la actual crisis de desigualdad, e incorpora algunos ingredientes imprescindibles sobre los que construir un nuevo modelo, tal y como se esboza en este informe.

“Somos la primera generación que puede poner fin a la pobreza, y la última que puede acabar con el cambio climático”<sup>251</sup>. Ban Ki-moon, ex Secretario General de las Naciones Unidas, 2015.

##### **Ingredientes esenciales de una economía humana**

Una economía humana es aquella que responde a las necesidades de las personas y del planeta, y que reconoce que esto no se puede lograr dejando que las fuerzas del mercado actúen solas. En una economía humana, el Gobierno es el garante de los derechos y las necesidades de todas las personas; es una fuerza creativa para el progreso y es responsable de gestionar los mercados en función del interés común. Ello requiere de un Gobierno eficiente, responsable y democrático que actúe en nombre de toda la ciudadanía, y no por el interés de una pequeña élite poderosa. Una economía humana es aquella en la que las personas son valoradas con equidad

<sup>251</sup> Naciones Unidas. (28 de mayo de 2015). Nota de prensa.  
<http://www.un.org/press/en/2015/sgsm16800.doc.htm>

y no discriminadas en función de su género, color de piel o etnia, y en la que se protegen los espacios vitales para la sociedad civil y los grupos de mujeres.

–Una economía humana haría a los Gobiernos nacionales responsables frente al 99% de la población, con un rol más intervencionista en sus economías para hacerlas más justas y sostenibles.

–Una economía humana haría a los Gobiernos nacionales cooperar para resolver los problemas globales como la evasión y la elusión fiscal, el cambio climático y otros daños medioambientales.

–Una economía humana vería cómo las grandes empresas son diseñadas de tal manera que aumenten la prosperidad de todas las personas, y contribuyan a un futuro sostenible.

–Una economía humana no toleraría la concentración extrema de la riqueza ni la pobreza extrema, y la brecha entre ricos y pobres sería mucho menor.

–Una economía humana funcionaría para las mujeres al igual que para los hombres.

–Una economía humana aseguraría que los avances tecnológicos fueran dirigidos de manera activa en beneficio de todas las personas, en lugar de implicar pérdida de empleo para los trabajadores o más riqueza para los dueños de las grandes empresas.

–Una economía humana garantizaría un futuro medioambientalmente sostenible mediante la eliminación de los combustibles fósiles y la promoción de una transición rápida y justa hacia las energías renovables.

–Una economía humana mediría el progreso en función de lo que realmente importa, y no sólo del PIB. Ello incluiría los trabajos de cuidados no remunerados que realizan las mujeres, y el impacto de nuestras economías en el planeta.

Esta visión de una economía humana, lejos de ser radical o nueva, está anclada en principios y valores que desde hace mucho tiempo han sido centrales para las personas, comunidades y movimientos sociales en todo el mundo<sup>252</sup>. Desde la economía feminista, que otorga un valor central a la justicia, la sostenibilidad y los cuidados<sup>253</sup>, a la economía ecológica, que reconoce desde hace mucho tiempo la interdependencia entre la economía humana y los ecosistemas naturales, así como la necesidad de valorar el capital natural, pasando por el trabajo pionero de Amartya Sen<sup>254</sup>; hay numerosas teorías y ejemplos concretos de éxito en los que se apoya el concepto de economía humana. También podemos encontrar estos principios resonando en casi todas las religiones del mundo<sup>255</sup>, en lo que la neurociencia dice que hace brillar nuestras mentes<sup>256</sup>, en lo que la psicología dice que es lo que las personas realmente necesitan para su bienestar<sup>257</sup>, y en lo que la mayoría de la gente, cuando tiene la oportunidad de parar y pensar, cree que importa realmente<sup>258</sup>.

---

<sup>252</sup> K.Hart, J.L. Laville and A.D. Cattani, (2010). “*Human Economy: A Citizens Guide*”. Cambridge: Polity Press.

<sup>253</sup> M. Power. (2004). “*Social Provisioning as a Starting Point for Feminist Economics*”. *Feminist Economics*. 10(3) 3–19.

<sup>254</sup> A. Sen. (1999). “*Development as Freedom*”. Oxford: Oxford University Press.

<sup>255</sup> Ver [http://w2.vatican.va/content/francesco/es/encyclicals/documents/papa-francesco\\_20150524\\_enciclica-laudato-si.html](http://w2.vatican.va/content/francesco/es/encyclicals/documents/papa-francesco_20150524_enciclica-laudato-si.html)

<sup>256</sup> J. Pretty et al. (2015). “*Improving Health and Well-Being Independently of GDP*”. Op. cit.

<sup>257</sup> I. Shaw y S. Taplin. (2007). “*Happiness and Mental Health Policy: A sociological critique*”. *Journal of Mental Health*. 16. 359–73.

<sup>258</sup> Naciones Unidas. Sitio web. “Toma la palabra” <http://vote.myworld2015.org/es/>

## **Gobiernos al servicio del 99%**

Gobiernos responsables, receptivos y eficientes han sido la gran fuerza igualadora de la historia de la humanidad. Se erigen con el deber de atender las necesidades colectivas de la ciudadanía, y operan con miras amplias para optimizar la distribución de recursos, ahora y de cara al futuro. Tienen la habilidad de diseñar economías que maximicen los rendimientos de la libertad de mercado en beneficio de todas las personas, a la vez que minimizan la inseguridad y el miedo que pueden traer consigo los mercados. Pueden proveer de servicios como la salud, educación y agua potable para garantizar que éstos son accesibles para todas las personas en cumplimiento de sus derechos, y no como un privilegio. La acción de los Gobiernos es la única vía para hacer frente al reto del cambio climático antes de que sea demasiado tarde.

Sin embargo, con demasiada frecuencia los Gobiernos son reacios a intervenir y se convierten en poco más que una extensión del poder de las élites. Lamentablemente, los mecanismos democráticos por sí mismos no bastan para revertir esa tendencia. En todo el mundo, el dinero habla a menudo más fuerte que los votos. Una economía humana procuraría por tanto devolver al Gobierno un papel positivo y proactivo, al tiempo que requeriría revitalizar la democracia genuina y proteger el espacio público.

Cómo llevar esto a la práctica diferirá de un país a otro. Las siguientes son algunas de las medidas que se podrían incluir:

- Establecer sólidos mecanismos de representación ciudadana y de supervisión de los procesos de planificación y decisión del Gobierno. Algunos ejemplos positivos en esta línea incluyen los presupuestos participativos, mecanismos como el defensor del pueblo y la apertura de canales para la participación democrática. La ciudadanía debe involucrarse en la elaboración de nuevas formas de medir el progreso que contribuyan a definir cuáles son los objetivos del Gobierno y la finalidad de la economía.

- Promover y proteger el espacio de la ciudadanía. Esto es fundamental para lograr una mayor equidad, especialmente para las mujeres, y puede fomentarse de manera activa mediante el financiamiento a organizaciones de mujeres, la promoción de espacios legales donde organizarse en libertad, y la formación y capacitación en técnicas de incidencia política.
- Asegurar la diversidad entre las personas que optan y logran alcanzar espacios en la vida pública, de manera que no sean sólo las élites quienes dicten y promulguen las leyes.
- Recuperar la visión de planificación estratégica y de orientación de la inversión de los Estados para lograr unos resultados progresistas. La inversión pública desempeña un papel crucial en la investigación y el desarrollo de tecnologías innovadoras.
- Reconocer que el Gobierno no es solo un garante, sino el proveedor más eficiente y efectivo de muchos servicios públicos, especialmente de aquellos donde se da una mayor tendencia al monopolio o cuyo valor no está adecuadamente reflejado en el precio.
- Los Gobiernos deben aumentar la recaudación proveniente de impuestos a las grandes fortunas y empresas, mediante una fiscalidad progresiva que garantice que éstas realizan una contribución justa, de manera que la sociedad resulte más igualitaria.
- Los Gobiernos deben usar su capacidad de influencia para promover nuevos modelos de negocio orientados hacia el largo plazo y con objetivos que vayan más allá de la maximización de beneficios a cualquier costo.

- Los Gobiernos también deben invertir en la creación de empleo. En concreto, la inversión en servicios públicos y en estructuras sociales podría generar nuevos empleos que además pondrían en valor los trabajos no remunerados que ocupan mayoritariamente mujeres, pero que benefician a todos. El trabajo informal debería ser reconocido, para que se otorguen derechos y protección a los trabajadores en la economía informal.
- Los medios de comunicación deben ser independientes, libres de la influencia de Gobiernos y élites ricas.
- Establecer registros públicos obligatorios para los *lobbies* y una regulación más estricta de los conflictos de interés, poner límites al financiamiento de las campañas de los partidos políticos, y garantizar total transparencia sobre los intereses en juego en asuntos que conciernen al dinero y la política.
- Establecer comisiones nacionales públicas sobre desigualdad que realicen valoraciones anuales sobre las distintas opciones políticas (regulación, política tributaria y gasto público, y privatización de servicios), y su impacto sobre el aumento de los ingresos, la riqueza y las libertades de todas las personas, así como sobre la reducción de la desigualdad.
- Una figura de “comisario para futuras generaciones” podría ayudar a supervisar que las decisiones políticas garanticen la sostenibilidad.

**“*Shining Mothers*” (Madres que sobresalen) en la economía informal en  
Kenia**

Jane Muthoni tiene 50 años y regenta un puesto ambulante en uno de los suburbios de Nairobi. No puede costearse la licencia comercial para vender sus productos de

manera legal en los supermercados. En un barrio sin asfaltado y donde el agua corriente apenas funciona tres días a la semana, a ella y a otros comerciantes como ella se les exige pagar 50 Shillings (KES) al día en concepto de impuestos locales. Estas tasas han sido devastadoras para unos negocios cuyo valor no supera los 100 o 200 KES. Entretanto, el Gobierno de Kenia ha otorgado paquetes de incentivos fiscales a grandes empresas que se establecen en las zonas económicas de carácter especial creadas recientemente. Kenia renuncia a ingresar 1 mil 100 millones de dólares anuales por las exoneraciones fiscales a grandes empresas.

Jane forma parte de un grupo denominado las “*Shining Mothers*” (Madres que sobresalen), que recibe el apoyo de Oxfam para la capacitación en técnicas de negocio y organización comunitaria. En una reunión reciente con la administración local, Jane y otras mujeres del grupo plantearon el tema de la recaudación de las tasas locales, y se decidió que la administración sólo pasaría a recaudar dos veces a la semana. Animadas con este logro, las “*Shining Mothers*” han puesto freno a las tasas abusivas y han conseguido mejorar su capacidad de ahorro para poder pagar una licencia comercial.

### **Los gobiernos deben colaborar, no sólo competir**

La cada vez mayor toma de conciencia global y el reconocimiento de la necesidad de resolver los problemas mundiales de manera colectiva son motivo de celebración. Por ejemplo, la proliferación de cumbres y compromisos mundiales, especialmente las relacionadas con la pobreza<sup>259</sup>, el cambio climático<sup>260</sup>, y las migraciones internacionales<sup>261</sup> ofrecen un espacio propicio para la toma de decisiones globales de

---

<sup>259</sup> Naciones Unidas. (2015). Objetivos de Desarrollo Sostenible. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/>

<sup>260</sup> Comisión Europea. “Acuerdo de París” [http://ec.europa.eu/clima/policies/international/negotiations/paris\\_es](http://ec.europa.eu/clima/policies/international/negotiations/paris_es)

<sup>261</sup> Naciones Unidas. Reunión de Alto Nivel sobre Refugiados y Migrantes; 19 septiembre 2015. <http://refugeesmigrants.un.org/es/summit-refugees-and-migrants>

manera colectiva. Una economía humana global reconoce que existen importantes desigualdades entre los países, lo que implica que no sólo es necesario abordar dichas desigualdades, sino que además distintos países tienen distintos niveles de responsabilidad a la hora de hacer frente a los retos globales. Pero todos los países deben tener la misma voz en las decisiones clave para superar estos retos que afectan a todos.

Una economía humana pondría freno a la manera en que la globalización se ha aprovechado para imponer principios neoliberales que enfrentan a los países entre sí en una carrera a la baja en cuanto a impuestos y salarios, y que libera a las empresas multinacionales de la obligación de rendir cuentas. En su lugar, una economía humana potenciaría las oportunidades que presenta la cooperación mundial, en lugar de la competencia.

### **Colaborar en el empleo y los salarios**

Una economía humana parte de la base de que todo trabajo humano es igualmente merecedor de un salario decente, y de que los derechos laborales se protegen. Promueve la idea de la colaboración global para proteger los niveles salariales, fomentar el trabajo decente y, en último término, aumentar la demanda global. Algunas señales indican que las empresas empiezan a reconocer que hay alternativas a la carrera de creciente explotación y deshumanización por la reducción de los costos laborales.

Las políticas nacionales que garanticen un salario digno, la no discriminación por cuestiones de género o raza, unos estándares de condiciones laborales decentes y la protección de los derechos laborales, deben acompañarse de un mayor compromiso mundial para cooperar en el plano internacional. Esto se podría hacer mediante acuerdos regionales, tales como la propuesta de un salario mínimo en ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático); o exigiendo a las multinacionales que



inviertan más en sus cadenas de suministro, para garantizar el trabajo decente más allá de las fronteras.

### **Salario mínimo en ASEAN**

Durante las últimas dos décadas, la proporción del ingreso nacional que recibe el 10% más rico de la población de China, Indonesia, Laos, India, Bangladesh y Sri Lanka ha aumentado en más de un 15%, mientras que la del 10% más pobre ha disminuido en más de un 15%. Debido a una combinación de discriminación y trabajo en sectores poco remunerados, los salarios de las mujeres en Asia se sitúan entre un 70 y un 90% del de los hombres. Muchas mujeres luchan por sobrevivir con un salario mínimo que, en muchos países de Asia (si lo hay) es de media una cuarta parte del ingreso que permitiría un nivel de vida decente. Durante el Foro Económico Mundial de la ASEAN en junio de 2016, Indonesia, junto con Camboya y Vietnam, apoyaron la idea de establecer un salario mínimo en toda la zona ASEAN, para frenar la carrera a la baja en la región.

### **Colaborar en política tributaria**

Si bien los Gobiernos pueden hacer (y están haciendo) mucho, por su cuenta, para mejorar la progresividad de los sistemas tributarios, hay ciertos límites a lo que pueden lograr de manera unilateral. Una economía global requeriría que los países permitieran una mayor cooperación en materia tributaria. Como es natural, esto debe comenzar con un esfuerzo global real por poner fin a la evasión y elusión fiscal, y al uso de paraísos fiscales. También supone acabar con la carrera a la baja en la tributación empresarial, que erosiona la capacidad de los países de responder ante su ciudadanía. Un gran consenso global debería poner fin a la competencia desleal que genera incentivos fiscales improductivos, así como acuerdos secretos entre grandes empresas y

Gobiernos. Lograr un terreno de juego equilibrado en la tributación empresarial requiere medidas de transparencia, incluidos los reportes públicos desglosados por país, transparencia sobre la propiedad efectiva de las empresas, y transparencia por parte de los Gobiernos en cuanto a los incentivos fiscales que otorgan y, en concreto, sobre los *tax rulings* (resoluciones tributarias) entre empresas y Gobiernos. Hasta el momento, los intentos de colaboración dentro del proceso liderado por la OCDE de lucha contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios (BEPS, por sus siglas en inglés) han sido irregulares e inadecuados, y es necesario un nuevo proceso global más ambicioso, que incorpore a los países en desarrollo en condiciones de igualdad en la toma de decisiones.

### **Negocios rentables, pero no *business as usual***

“Estoy completamente convencido de que nuestro futuro depende de nuestra pericia para explorar e inventar nuevos modelos de negocio y nuevos tipos de empresas multinacionales”<sup>262</sup>. Franck Riboud, presidente del consejo directivo del grupo Danone y cofundador de la empresa social *Grameen-Danone Foods*

Una economía humana se tiene que articular en torno a un sector empresarial pujante y exitoso, basado en la idea de estructuras empresariales que encuentran su motivación en el beneficio compartido con el conjunto de la sociedad, y no solo de sus ricos accionistas. En todo el mundo se han dado historias de éxito que demuestran la viabilidad comercial de modelos empresariales que tienen niveles de beneficios adecuados —aunque no maximizados— (ver cuadro siguiente). Algunos estudios académicos sobre la participación de los trabajadores en el accionariado, por ejemplo, muestran que estos modelos de negocios también generan crecimiento del empleo<sup>263</sup> y

---

<sup>262</sup> *Grameen Bank*. (2011). “*Grameen Danone Foods Launched*” <http://www.grameen-info.net/grameen-danone-foods-launched/>

<sup>263</sup> J. Blasi, D. Kruse, J. Sesil, M. Kroumova y R. Weeden. (2000). “*Stock Options, Corporate Performance, and Organizational Change*”. Oakland, CA: National Center for Employee Ownership.

remuneraciones más elevadas para sus trabajadores<sup>264</sup>. Modelos alternativos al capitalismo accionario no sólo son viables, sino que están proliferando con éxito.

### Hacer negocios de manera diferente

Son numerosos los ejemplos de organizaciones que adoptan prácticas comerciales con objetivos sociales y medioambientales. En estos casos, el negocio es el motor, y la generación de excedentes no es el objetivo último sino un mecanismo para alcanzar objetivos más amplios. A continuación, se muestran algunos ejemplos que ilustran que es posible construir sobre las prácticas empresariales para crear una economía humana.

**Mondragón** es una cooperativa multinacional española que opera en los sectores industriales, financiero, de la distribución y, a través de su Universidad, en investigación y desarrollo, y generación de conocimiento. La propiedad es de los trabajadores; tiene un volumen de negocio de cerca de 13 mil millones de euros, y emplea a 74 mil personas. La toma de decisiones es democrática y su estructura de gobierno incluye una asamblea general de miembros elegidos por votación. Es famosa por haber promovido la seguridad en el empleo (mediante el trabajo compartido y la movilización interna del personal), así como las escalas salariales equitativas, siendo la retribución más alta en la empresa no más de nueve veces superior a la más baja<sup>265</sup>.

**COOPECAN** es una cooperativa de Alpaca ubicada en la zona alta de los Andes en Perú<sup>266</sup>. Se fundó en 2008 para promover el bienestar y el desarrollo de los

<sup>264</sup> P. Kardas, A. L. Scharf y J. Keogh. (1998). "Wealth and Income Consequences of ESOPs and Employee Ownership: A Comparative Study from Washington State". *Journal of Employee Ownership Law and Finance*. 10(4).

<sup>265</sup> Mondragón. (2015). "Informe anual". <http://www.mondragon-corporation.com/sobre-nosotros/magnitudes-economicas/informe-anual/>

<sup>266</sup> Sitio web de Coopecan, <http://www.coopecan.pe/>

productores de lana, inclusive mediante la capacitación sobre cómo lidiar con los impactos del cambio climático (por ejemplo, sobre nuevas técnicas de reproducción animal y de riego). Ahora cuenta con más de 7 mil miembros; tanto los miembros como sus familias se benefician del poder de negociación colectiva que ofrece la cooperativa. COOPECAN les ha permitido acordar precios justos con las grandes compañías que, de otro modo, hubieran arrastrado los precios a la baja. La cooperativa también gestiona su propia fábrica para procesar la lana, evitando así pasar por intermediarios que se llevarían una parte del beneficio (lo que reduciría en último término la remuneración que perciben los productores).

**Eileen Fisher** es una importante marca de ropa en los Estados Unidos de Norteamérica, que diseña y produce ropa femenina de alta calidad. Fundada en 1984, en la actualidad emplea directamente a unas mil 200 personas, e indirectamente a unas 10 mil en sus cadenas de suministro. Está en proceso de utilizar algodón 100% orgánico, y está examinando de cerca a sus proveedores de rayón para asegurar que no utilicen materias que contribuyan a la destrucción de las selvas. La propiedad de la compañía es de los trabajadores (bajo el modelo ESOP —*Employee Stock Ownership Plan*—) y cuenta con Certificación B (certificación de empresas que aspiran a satisfacer al conjunto de la sociedad, así como a los intereses de los accionistas). De manera consciente, la empresa se resiste a las presiones de crecer por crecer, y como consecuencia de esta decisión ha reducido su gama y ha decidido no seguir aspirando a abrir dos o tres tiendas nuevas cada año. En su lugar, ha abierto un centro dedicado a reciclar y dar una segunda vida a sus propias prendas más antiguas. Está tratando de definir “buen crecimiento” y de salir adelante sin dañar el medio ambiente, ni perjudicar a sus empleados, ni a quienes participan en su cadena de suministro.

Los Gobiernos pueden desempeñar un liderazgo fundamental en el diseño de la economía junto con estas empresas, no solo evitando relegarlas únicamente al entorno de la economía social, sino apoyándolas para que se conviertan en el modelo a seguir. Algunos Gobiernos están empezando a mostrar que pueden favorecer este tipo de modelos. Por ejemplo, Corea del Sur<sup>267</sup>, Singapur<sup>268</sup>, Vietnam<sup>269</sup>, Tailandia<sup>270</sup> y el Reino Unido<sup>271</sup> tienen normativas que favorecen a las empresas sociales en el marco de la contratación pública, de licitaciones e incluso en el tratamiento fiscal que reciben. La propiedad de empresas en manos de los trabajadores ha sido incentivada en ocasiones con beneficios fiscales<sup>272</sup>. Liberia incluso ha establecido zonas económicas especiales para empresas sociales<sup>273</sup>, y Filipinas está contemplando adoptar una ley de gran alcance que apoyaría a las empresas sociales que responden a las necesidades de las personas que viven en la pobreza<sup>274</sup>. Este tipo de modelo de empresa no es nuevo. Más de mil millones de personas en el mundo forman parte de cooperativas, que generan más de 250 millones de empleos y que han evolucionado hacia nuevos modelos de negocio desde sus comienzos, casi dos siglos atrás. En Kenia, los medios de vida del 50% de la población dependen de cooperativas, mientras que, en Canadá, el 40% de la población forma parte de alguna cooperativa<sup>275</sup>. Entre tanto, en el Reino Unido, cerca de un millón de personas trabajan en empresas sociales<sup>276</sup>.

---

<sup>267</sup> Lee Prof. Kwang Taek. (2010). “*Social Enterprise Promotion Act: The Case of South Korea*”. [http://www.socioeco.org/bdf\\_fiche-document-815\\_en.html](http://www.socioeco.org/bdf_fiche-document-815_en.html)

<sup>268</sup> Nguyen Dinh Cung et al. (2012). “*Social Enterprise in Vietnam*”. <https://www.britishcouncil.vn/sites/default/files/social-enterprise-in-vietnam-concept-context-policies.pdf>

<sup>269</sup> Ver <http://csip.vn/en/news/approved-social-enterprise-receives-legal-status-vietnam-0>

<sup>270</sup> Nguyen Dinh Cung et al. (2012). “*Social Enterprise in Vietnam*”. Op. cit.

<sup>271</sup> Ver página internet Social Enterprise Uk: <http://www.socialenterprise.org.uk/news/government-strategy-for-growing-social-investment>

<sup>272</sup> K. Thorne. (2013). “*Tax Incentives for Employee Ownership*”. Grant Thornton. <http://www.grant-thornton.co.uk/PageFiles/30515/briefing-paper-employee-ownership.pdf>

<sup>273</sup> Ver <http://sesezliberia.org/>

<sup>274</sup> S. Rodríguez. (2014, 25 noviembre). “*Giving Back to the Poor: Why social enterprises matter*”. <http://www.rappler.com/move-ph/issues/hunger/75982-poor-social-enterprise>

<sup>275</sup> Ver página internet *International Cooperative Alliance*. <http://ica.coop/en/facts-and-figures>

<sup>276</sup> *Social Enterprise UK*. (2015). “*Leading the World in Social Enterprise*”. <http://socialenterprise.org.uk/uploads/editor/files/Publications/FINALVERSIONStateofSocialEnterpriseReport2015.pdf>

Este tipo de modelos de negocio está prosperando a pesar de las numerosas trabas que impone el sistema económico para su financiamiento, y no reconoce el valor que aportan a la sociedad. Las empresas que prometen canalizar sus beneficios hacia los prósperos inversionistas consiguen más financiamiento y en mejores condiciones, mientras las cooperativas, las empresas sociales y las empresas propiedad de los trabajadores no les queda más remedio que acceder al endeudamiento para financiarse o, si tienen suerte, a filántropos que les apoyen. Una economía humana inclinaría la balanza a favor de estos modelos de negocio por encima de la búsqueda insaciable del beneficio económico.

### **Acabar con la concentración extrema de la riqueza para terminar con la pobreza**

La concentración extrema de la riqueza y la desigualdad extrema no existirían en una economía humana. Esto se podría alcanzar si se apoyara el diseño de empresas y de la economía de manera que no se generara una riqueza excesiva, en primer lugar, por ejemplo, estableciendo límites a las remuneraciones más altas, y premiando modelos de negocio que no otorguen retribuciones inmerecidas a los accionistas. En segundo lugar, sólo se podrá acabar con la concentración extrema de la riqueza si se dan los pasos necesarios para poner fin a la influencia indebida que ejercen las élites sobre la política y la economía.

Más allá de estas medidas, la principal herramienta para eliminar la concentración excesiva de la riqueza es la política tributaria. Los tipos impositivos máximos en los impuestos sobre la renta deberían aumentar en prácticamente todos los países. El FMI ha planteado que existe un margen real para elevar el tipo máximo en el impuesto sobre la renta entre el 50 y el 70% en función de los países<sup>277</sup>, y Anthony Atkinson ha sugerido

---

<sup>277</sup> FMI. (2013). “Fiscal Monitor 2013: Taxing Times”.  
<https://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2013/02/pdf/fm1302.pdf>

un tipo del 60% para el Reino Unido<sup>278</sup>. Los países en desarrollo deberían considerar un aumento de los impuestos sobre la riqueza —como la tierra, los rendimientos del capital, la propiedad y la sucesión— lo antes posible, ya que son fuentes de ingresos claramente progresivas. El FMI ha puesto de manifiesto que en muchos países es posible hacer esto, y de hecho son unos cuantos países en desarrollo quienes están abriendo el camino<sup>279</sup>.

Otras medidas fiscales que, de llevarse a cabo, podrían limitar de manera efectiva la acumulación de la riqueza, incluyen:

- Una Tasa a las Transacciones Financieras (un pequeño impuesto sobre las transacciones financieras), que el FMI ha considerado como altamente progresiva<sup>280</sup> ya que solo afectaría a las personas más ricas de la sociedad. Además, contribuiría a frenar los abusos en el sistema financiero, que ha sido determinante en la crisis de desigualdad. Diez países europeos han acordado aplicar dicho impuesto. Se estima que una pequeña tasa de aproximadamente el 0.05% aplicada sobre el valor de las transacciones de acciones, bonos, moneda extranjera y derivados, podría generar 350 mil millones de dólares anuales sólo sobre las transacciones norteamericanas<sup>281</sup>.
- La tasa global sobre la riqueza propuesta por el economista francés Thomas Piketty. En la misma línea, tomando los datos de Forbes de febrero de 2014, Oxfam ha calculado que un impuesto del 1.5% sobre la riqueza superior a los mil millones de dólares generaría 70 mil millones de dólares anuales si todos los multimillonarios la pagaran<sup>282</sup>. Esta recaudación sería suficiente para la

---

<sup>278</sup> A. Atkinson. (2015). “*Inequality: What is to be done?*”. Cambridge: Harvard University Press.

<http://www.acarindex.com/dosyalar/kitap/acarindex-1436513133.pdf>

<sup>279</sup> FMI. (2013). “Fiscal Monitor 2013: *Taxing Times*”. Op. cit.

<sup>280</sup> FMI. (2010). “*Financial Sector Taxation: The IMF’ report to the G20*”.

<http://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2010/paris/pdf/090110.pdf>

<sup>281</sup> Ver <http://www.robinhoodtax.org/how-it-works/everything-you-need-to-know>

<sup>282</sup> D. Jacobs. (2017). “The Case for a Billionaire Tax”. Oxfam. <http://oxf.am/ZLup>

escolarización de todos los niños y niñas del mundo y para abastecer de personal sanitario, medicinas y otros servicios de salud necesarios para salvar la vida de seis millones de menores. Teniendo en cuenta que los multimillonarios suelen obtener retornos entre el 5 y el 10% de su riqueza, se trata de una medida muy asequible<sup>283</sup>. Algunos multimillonarios se han unido a Bill Gates para donar una parte de su riqueza. Si bien se trata de un gesto loable, no sustituye a una fiscalidad adecuada y justa, tal y como el propio Bill Gates ha reconocido<sup>284</sup>.

- Un Impuesto sobre la Riqueza Anónima (AWT, por sus siglas en inglés), propuesto por James Henry, para los activos escondidos en sociedades pantalla, fideicomisos y fundaciones, cuyos propietarios reales deberían estar sujetos al impuesto sobre la riqueza, aunque su identidad quede oculta por ese entramado en paraísos fiscales<sup>285</sup>. Esta medida sólo requeriría un acuerdo entre un pequeño número de países ricos que son el destino final de esa riqueza anónima. Henry ha calculado que, si sólo se aplicara un impuesto del 0.5% sobre estos activos a los 50 bancos privados, gestores patrimoniales, fondos especulativos y empresas de seguros más grandes, se podrían recaudar entre 50 mil y 60 mil millones de dólares anuales, lo que equivaldría como mucho al 10% del beneficio anual generado por esos activos ocultos ahora en paraísos fiscales. Si el nivel de este Impuesto sobre la Riqueza Anónima se fijara por encima del valor del impuesto sobre la riqueza, no solo aumentaría la recaudación, sino también se incrementarían los costos del secreto bancario, lo que actuaría como incentivo para que la titularidad real de los activos fuera declarada.

---

<sup>283</sup> *Ibíd.*

<sup>284</sup> Ver <http://www.abc.net.au/news/2013-05-28/bill-gates-says-rich-should-pay-more-taxes/4718650>

<sup>285</sup> J. Henry. (2016). “*Let’s Tax Anonymous Wealth*” in T. Pogge, y K. Mehta. “*Global Tax Fairness*”. Oxford: Oxford University Press.  
<https://global.oup.com/academic/product/global-tax-fairness-9780198725343?cc=gb&lang=en&>



## Una economía humana serviría de manera equitativa a las mujeres y a los hombres

La equidad de género ocuparía un lugar central de la economía humana, velando por que ambas mitades de la humanidad gocen de las mismas oportunidades en la vida. Las barreras al progreso de las mujeres, tales como el acceso a la educación y la salud, se erradicarían. Las normas sociales no determinarían el rol de la mujer en la sociedad y, en concreto, el trabajo de cuidados no remunerado sería reconocido, reducido y redistribuido, y la amenaza latente de la violencia desaparecería.

“No es posible mejorar el mundo si la mitad del mismo está tan minusvalorada”<sup>286</sup>.  
Charlotte Perkins Gillman, socialista y sufragista

La movilización colectiva de las mujeres es fundamental, y es mucho más efectiva cuando quienes defienden los derechos de las mujeres desde organizaciones de la sociedad civil, *think tanks* y departamentos académicos, construyen alianzas estratégicas con los actores políticos, aparatos de la administración e instituciones regionales y globales<sup>287</sup>.

### **La movilización de las mujeres agricultoras para reclamar los derechos sobre la tierra en Uttar Pradesh**<sup>288</sup>

Más del 40% de los 400 millones de mujeres que viven en las zonas rurales de la India se dedican a actividades relacionadas con la agricultura. Sin embargo, la agricultura es una ocupación no reconocida para las mujeres, quienes tampoco pueden poseer tierra, por lo que tienen muy limitado su acceso a los programas de

<sup>286</sup> C. Perkins Gilman. (1911). “*The Socialist and the Suffragist*”.

<http://digital.library.upenn.edu/women/gilman/suffrage/su-socialist.html>

<sup>287</sup> ONU Mujeres. (2015). “El progreso de las mujeres en el mundo 2015–16”.

<http://www.unwomen.org/es/digital-library/publications/2015/4/progress-of-the-worlds-women-2015>

<sup>288</sup> S.S. Misra. (2016). “*Mobilising Women Farmers to Secure Land Rights in Uttar Pradesh*”. Oxfam India.

<http://policy-practice.oxfam.org.uk/publications/mobilising-women-farmers-to-secure-land-rights-in-uttar-pradesh-610601>

apoyo del Gobierno y al crédito, lo que limita su productividad. Un estudio elaborado por Oxfam en 2006 con el Grupo de Acción Medioambiental Gorakhpur (GEAG, por sus siglas en inglés) demostró que tan sólo el 6% de las mujeres son propietarias de la tierra, el 2% tiene acceso al crédito y el 1% accede a programas de capacitación agraria.

La campaña AAROH, promovida por mujeres agricultoras, se puso en marcha en 2006 para denunciar esta situación. AAROH recibe el apoyo de Oxfam India, y está liderada por GEAG en coordinación con otras cuatro organizaciones regionales sin ánimo de lucro. La campaña se centró al principio en la búsqueda de la aceptación social de las mujeres agricultoras como tales. Una vez que la campaña había logrado crear el espacio legal para otorgar este reconocimiento, dio un giro en 2011 y pasó a exigir títulos conjuntos de propiedad de la tierra. Desde sus inicios, la campaña ha incorporado a más de 9 mil agricultoras, popularizó el término de “mujeres agricultoras” o “*mahila kisan*”, movilizó a 6 mil 800 hombres para que compartieran sus tierras con sus esposas, y colaboró con el Gobierno tanto a nivel local como estatal. En marzo de 2015, el Gobierno de Uttar Pradesh inició una exención al impuesto sobre la transacción de las tierras para la transferencia de éstas a la esposa o a la siguiente persona en su descendencia.

### **Tecnología para todas las personas**

Una economía humana promovería la innovación tecnológica, aunque sólo fuera por la descarga de trabajo que supondría para las mujeres el empleo de la tecnología. Pero a medida que se desarrollan las nuevas tecnologías, gana peso la cuestión sobre quién las controla, quién se beneficia económicamente de ellas, y cuáles resultan más útiles para la sociedad. Hay que garantizar que la tecnología convierta el mundo en un lugar más equitativo, y no menos. La demanda de mercado hace que los avances en fármacos y

medicamentos se centren en las necesidades de quienes tienen más dinero, anteponiendo las enfermedades de los países ricos a los de los países en desarrollo. En 2014, la empresa farmacéutica británico-sueca AstraZeneca se retiró de todos los programas incipientes de investigación y desarrollo sobre malaria, tuberculosis (TB) y otras enfermedades tropicales olvidadas, para centrar sus esfuerzos en fármacos para el cáncer, la diabetes y las enfermedades cardiovasculares, todas ellas enfermedades que afectan más a los países ricos, y con un gran mercado potencial de personas dispuestas a pagar un alto precio por nuevas medicinas<sup>289</sup>. Entretanto, los derechos de propiedad intelectual permiten que aquellos que desarrollan la tecnología y la innovación acumulen unos beneficios desproporcionadamente superiores a la inversión realizada.

“Si no se pone especial cuidado y atención, estas nuevas tecnologías podrán generar nuevas desigualdades, con unos pocos ganadores selectos y muchos perdedores [...] serán necesarias [...] ideas originales para desarrollar estas tecnologías según patrones de libre acceso y emplearlas de manera que respondan a las necesidades de las personas en los países en desarrollo.” Ben Ramalingam, autor de “*Ten Frontier Technologies for International Development*”<sup>290</sup>.

Los Gobiernos no son ajenos a esta realidad. Pueden desempeñar un papel muy útil a favor de un desarrollo tecnológico que beneficie a las personas y el planeta. El dinero público ha financiado importantísimos desarrollos tecnológicos que la inversión privada, más adversa al riesgo, no ha querido asumir; tal es el caso de los primeros desarrollos de energía eólica y solar<sup>291</sup>. Es más, la inversión pública ha sido la columna vertebral de algunas de las innovaciones más exitosas de las últimas décadas<sup>292</sup>. La

---

<sup>289</sup> Médicos Sin Fronteras. (2014). Nota de prensa. <http://www.msfacecess.org/content/msf-responds-news-pull-out-neglected-disease-rd-astrazeneca/>

<sup>290</sup> B. Ramalingam et al. (2016). “*Ten Frontier Technologies for International Development*”. *Institute of Development Studies, University of Sussex*. <http://www.ids.ac.uk/frontiertech>

<sup>291</sup> M. Mazzucato. (2015). “*The Creative State*”. *RSA Journal, Issue 2*. <https://www.thersa.org/discover/publications-and-articles/journals/issue-2-2015>

<sup>292</sup> W. Lazonick y M. Mazzucato. (2013). “*The Risk-Reward Nexus in Innovation-Inequality Relationship*”. *Industrial and Corporate Change*. Primavera 2013.

economista Mariana Mazzucato señala que “todos los desarrollos tecnológicos que hacen al *iPhone* tan ‘inteligente’, por ejemplo, han sido financiados por organizaciones del sector público: GPS, internet, la pantalla táctil [...] todos deben su financiamiento al Estado”<sup>293</sup>.

En una economía humana, el Gobierno debe ser mucho más activo a la hora de garantizar que la tecnología desarrollada con su apoyo responda a las necesidades de todas las personas, y que los derechos de propiedad intelectual no sólo beneficien económicamente a quien los detenta, sino que se gestionen en el interés de la sociedad, incluidas aquellas personas cuyas vidas pueden cambiar radicalmente con el acceso a esa tecnología o innovación.

Los Gobiernos deben tomar partido para influir en la dirección del cambio tecnológico en el ámbito del trabajo. Anthony Atkinson ha defendido que los impactos del cambio tecnológico sobre la desigualdad deberían constituir una “preocupación explícita de los políticos”. Deben sopesar los beneficios del aumento de la productividad o de la eliminación de empleos que conllevan peligro, frente a los efectos en la distribución a largo plazo y la necesidad de conservar algunos perfiles laborales donde el contacto humano es fundamental<sup>294</sup>.

### **Impulsados por energía renovable y sostenible**

Garantizar la sostenibilidad del medioambiente es clave en una economía humana. Políticos y empresarios deberían asumir las responsabilidades por los impactos medioambientales, invirtiendo progresivamente en aquellas actividades y tecnologías de menor impacto. Esto alcanza una especial relevancia en el sector de la energía.

---

<sup>293</sup> M. Mazzucato. (2013). “*Lighting the Innovation Spark*” en A. Harrop, „*The Great Rebalancing: How to Fix the Broken Economy*”. London: *The Fabian Society*. P42.

<sup>294</sup> Atkinson. (2015). “*Inequality: What can be done?*”. Op. cit.

Los combustibles fósiles han empujado el crecimiento económico desde la revolución industrial, pero son incompatibles con una economía humana que beneficie a la mayoría. La contaminación ambiental provocada por la quema doméstica de carbón provoca alrededor de 670 mil muertes prematuras al año en China y 100 mil en la India<sup>295</sup>, siendo las personas más pobres y las comunidades más marginalizadas las más expuestas. Pero la destrucción causada por el cambio climático desbocado es mucho más devastadora para aquellos fuera del 1%, que no pueden aislarse frente al clima extremo ni las subidas del nivel del mar.

Una economía humana pondría fin al uso de combustibles fósiles y promovería una rápida y justa transición hacia las energías renovables. Para mantener el aumento de las temperaturas por debajo de los 2°C será necesario haber desbancado a los combustibles fósiles para 2045–2055<sup>296</sup>. Hacerlo es asequible y necesario para nuestro futuro común.

### **Valorar y medir lo que realmente importa**

“Centrarse en el crecimiento del PIB es simplista, rechazamos las teorías de ‘goteo’ que asumen que un crecimiento no diferenciado permea y fertiliza el suelo y de repente todo florece incluso para los más pobres. Debemos encontrar un modelo económico que sea inclusivo, que beneficie a las personas más pobres y no a los que están en lo más alto.”  
Jim Yong Kim, Presidente, Banco Mundial<sup>297</sup>.

Por encima de todo, una economía humana colocaría al PIB en su sitio, como un simple aunque imperfecto indicador del progreso, que debería matizarse con otras mediciones que reflejen mejor la calidad de vida, el bienestar y las posibilidades de las personas de

---

<sup>295</sup> I. Granoff et al. (2016). “*Beyond Coal: Scaling up clean energy to fight global poverty*”. London: Overseas Development Institute. <https://www.odi.org/sites/odi.org.uk/files/resource-documents/10964.pdf>

<sup>296</sup> M. Schaeffer et al. (2015). “*Feasibility of limiting warming to 1.5 and 2°C*”. Climate Analytics. [http://climateanalytics.org/files/feasibility\\_1o5c\\_2c.pdf](http://climateanalytics.org/files/feasibility_1o5c_2c.pdf)

<sup>297</sup> Banco Mundial. (2015, 1 octubre). Nota de prensa. <http://www.worldbank.org/en/news/press-release/2015/10/01/governments-focus-shared-prosperity-inequality-world-bank-group-president>

satisfacer sus necesidades humanas fundamentales<sup>298</sup>. Unas mediciones alternativas, más inclusivas, deberían ponerse al frente de las decisiones políticas, tales como el Indicador de Progreso Genuino<sup>299</sup> o el Índice para una Vida Mejor<sup>300</sup> y el Índice de Progreso Social<sup>301</sup> de la OCDE. Los Objetivos de Desarrollo Sostenible ofrecen un menú de medidas relevantes y una oportunidad para alcanzar consensos mundiales para priorizar objetivos más relevantes para las personas que complementen los del crecimiento económico.

Sea cual sea la medición empleada, en una economía humana, la distribución del ingreso nacional debe reemplazar a las simples medias, incluso a nivel de los hogares. La desigualdad y la reducción de la brecha entre ricos y pobres deben reflejarse en cómo medimos el progreso de nuestras sociedades.

En una economía humana, todo el trabajo que realizan las mujeres debe ser contabilizado. Medir el trabajo de cuidados no remunerado en términos del PIB es un primer paso para lograr el cambio necesario de normas sobre lo que se valora, el “trabajo real”. Una economía humana debería garantizar el reconocimiento, la reducción y la redistribución de las responsabilidades frente a los cuidados, apoyarlos con servicios públicos y promover la voluntad social para invertir y pagar por empleos de calidad en los servicios públicos.

Los recursos naturales ocuparían un lugar relevante en los balances financieros, sirviendo de estímulo al Gobierno, al sector privado, y a la sociedad civil, para innovar y colaborar a fin de reducir la cantidad de residuos, custodiar los recursos, y a la vez

---

<sup>298</sup> *Human Scale Development 1991* citado en M. Max-Neef. (2014). “The World on a Collision Course and the Need for a New Economy” in S. Novkovic y T. Webb (eds.) “Co-operatives in a Post-Growth Era: Creating Co-operative Economics”. London: Zed Books. P24.

<sup>299</sup> En su construcción, el Indicador de Progreso Genuino internaliza las externalidades y toma en consideración la violencia, las emisiones de efecto invernadero, la polución y la extracción de recursos. Cuando las familias gastan dinero en filtros y agua embotellada, este gasto se considera un costo pues es una acción defensiva. Por el contrario, los humedales, los ríos y los lagos se valoran positivamente.

<sup>300</sup> OCDE. Página internet del Índice para una Vida Mejor. <http://www.oecdbetterlifeindex.org/es/>

<sup>301</sup> Ver <http://www.socialprogressimperative.org/global-index/>

favorecer la innovación y la generación de empleo. Además, se reconocería el valor inherente de la naturaleza por encima de su utilidad económica, y se haría hincapié en los derechos de las generaciones futuras a disfrutar y beneficiarse de la naturaleza.

Oxfam hace un llamamiento para una alianza por las “economías del bienestar”: países y regiones, con el apoyo de empresas progresistas y grupos sociales, comprometidos por un modelo de desarrollo basado en el bienestar humano y ecológico, y no en la estrecha definición de la producción económica. Este cambio de enfoque implicaría una reforma en la jerarquía política mundial, que recompensara a los países en función de los esfuerzos y logros alcanzados según estas mediciones más amplias. Por ejemplo, Costa Rica tiene los mismos resultados de progreso social que Corea del Sur, a pesar de tener un PIB per cápita de menos de la mitad<sup>302</sup>.

### **Un Índice de “humanidad” para Escocia**

El objetivo del Índice de “humanidad” de Oxfam para Escocia era medir la prosperidad en Escocia mediante un conjunto de indicadores más holísticos y representativos del progreso, más allá del crecimiento económico y del aumento del consumo. Ésta fue una de las primeras ocasiones en las que una medida multidimensional de la prosperidad se llevaba a la práctica en Escocia<sup>303</sup>. Un componente fundamental en la lógica del Índice fue la necesidad de recoger y plasmar las voces de la ciudadanía de Escocia, en concreto de los grupos que rara vez se escuchan, como las mujeres refugiadas, los jóvenes que viven en la pobreza, las personas con dificultades en el aprendizaje, madres jóvenes, personas que viven en barrios marginales y personas que padecen enfermedades de transmisión

<sup>302</sup> Datos de los Indicadores de Desarrollo Mundial del Banco Mundial indican que el PIB per cápita de Corea es 34 mil 549 dólares y el de Costa Rica es 15 mil 377 dólares en paridad del poder adquisitivo (PPP\$) 2015. <http://data.worldbank.org/indicador/NY.GDP.PCAP.PP.CD>. El Índice de Progreso Social puntúa Costa Rica 80 y Corea 81 en 2016. <http://www.socialprogressimperative.org/global-index/>

<sup>303</sup> Otras investigaciones nacionales y regionales sobre bienestar incluyen Indicadores de Salud y Bienestar para Glasgow y la consulta “*Forward Scotland*”.

sanguínea. Se preguntó a estas personas sobre cuáles son los aspectos de su vida más relevantes para ellas.

El primer Índice de “humanidad” de Oxfam se presentó como un agregado de los 18 aspectos que las personas indicaron eran los más relevantes para ellas, debidamente ponderados. Se desglosó en función de las administraciones locales para mostrar los resultados por zonas geográficas de Escocia, y se evaluaron los resultados desglosados para mujeres y hombres<sup>304</sup>.

El Índice se presentó en 2012, y como resultado del trabajo de incidencia política (de Oxfam y otras organizaciones) con base en el mismo, los políticos en el Parlamento Escocés se comprometieron a mejorar el Marco Nacional de Progreso de Escocia. Oxfam en Escocia ha sido un miembro clave en la mesa de negociación del Marco Nacional de Progreso convocada y liderada por el Ministro de Economía.

Debemos luchar por un futuro alternativo con una visión positiva. Es de sentido común que la concentración de tanto dinero en tan pocas manos es perjudicial para nuestra sociedad y nuestro futuro, y que debe distribuirse de una manera más justa. Oxfam está convencida de que la humanidad lo puede hacer mucho mejor; y la lucha contra la pobreza, y la necesidad urgente de hacer el mundo más seguro y estable, nos exige hacerlo. Podemos y debemos construir una economía más humana antes de que sea demasiado tarde.

**Fuente de información:**

<http://www.oxfamexico.org/wp-content/uploads/2017/01/bp-economy-for-99-percent-160117-es.pdf>

---

<sup>304</sup> Oxfam GB. (2013). “*Oxfam Humankind Index: The new measure of Scotland's Prosperity, second results*”. <http://policy-practice.oxfam.org.uk/publications/oxfam-humankind-index-the-new-measure-of-scotlands-prosperity-second-results-293743>

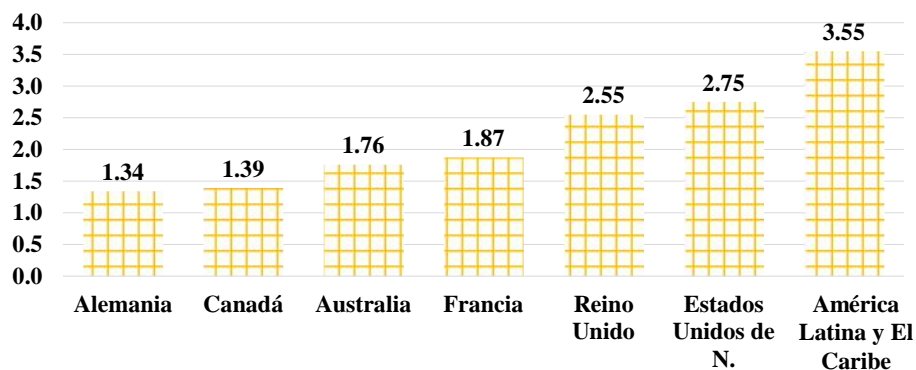


## El crimen conlleva altos costos sociales, públicos y privados en América Latina y el Caribe (BID)

El 3 de febrero de 2017, Banco Interamericano de Desarrollo (BID) presentó el documento “Los costos del crimen y de la violencia: Nueva evidencia y hallazgos en América Latina y el Caribe”. Como es de todos sabidos, el crimen conlleva altos costos sociales, públicos y privados en América Latina y el Caribe. A continuación se presenta el boletín de prensa.

Un documento<sup>305</sup> del BID estima que el costo anual directo del crimen y la violencia en ALyC asciende a 261 mil millones de dólares, o 3.55% del PIB. Esta cantidad duplica el promedio de países desarrollados y equivale al total que la región invierte en infraestructura.

**MEDIA DE COSTOS DEL CRIMEN, COMPARATIVO INTERNACIONAL\***  
-Como porcentaje del PIB-



\* Datos correspondientes a 2014 o el año disponible más reciente.

FUENTE: Estimaciones con base en diversas fuentes.

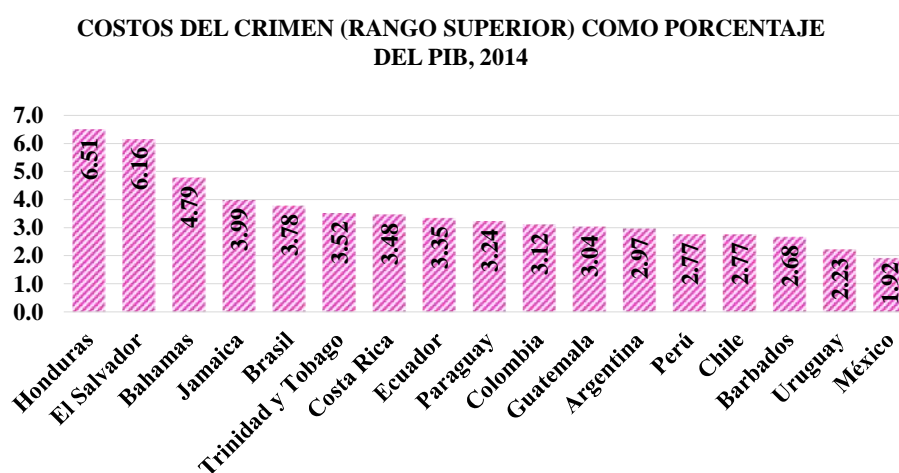
Es, además, equivalente a los ingresos del 30% de la población de menores ingresos de la región, lo que subraya el grave impacto que la delincuencia tiene sobre el desarrollo de los países. El crimen y sus costos: nueva evidencia y hallazgos en ALyC<sup>306</sup> marca

<sup>305</sup> <https://publications.iadb.org/handle/11319/8133>

<sup>306</sup> <https://publications.iadb.org/handle/11319/8133>

un hito para cuantificar costos del crimen comparables para 17 países de la región, y referenciados contra seis países desarrollados.

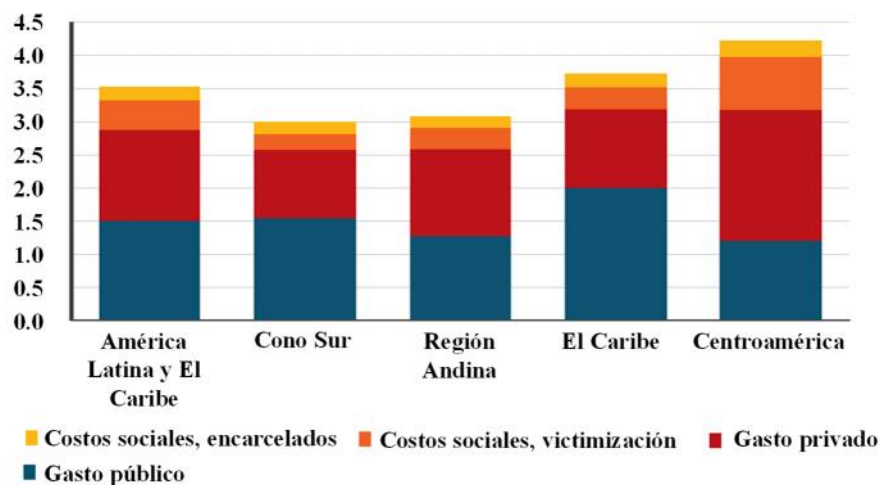
El crimen y la violencia alcanzan niveles que se acercan a una crisis. La región tiene el 9% de la población mundial, pero registra un tercio de las víctimas de homicidios a nivel global. Es la región más violenta del planeta, fuera de las zonas de guerra. Seis de cada 10 robos son cometidos con violencia y el 90% de los homicidios no son resueltos. Sus cárceles están entre las más hacinadas en el mundo.



FUENTE: Estimaciones con base en diversas fuentes.

“El crimen ha llegado a niveles alarmantes en muchos países”, comenta la Gerente del Departamento de Instituciones para el Desarrollo del BID. “Al aportar cálculos de los costos de la violencia a nivel regional, subregional y nacional, el estudio facilitará una mejor asignación de recursos por parte de los gobiernos y las agencias multilaterales de cooperación, así como el diseño de mejores políticas para controlar y prevenir el crimen”.

**COSTOS DEL CRIMEN, POR SUBREGIÓN, 2014**  
-Como porcentaje del PIB-



FUENTE: Estimaciones con base en diversas fuentes.

Los costos del crimen y la violencia en la región ascienden, en promedio, a 3.55% del PIB en ALyC, comparado con 2.75% en Estados Unidos de Norteamérica, 2.55% en Reino Unido y 1.34% en Alemania. Si la región acercara sus costos del crimen al nivel de los países desarrollados, podría aumentar su inversión en infraestructura en un 50 por ciento.

El costo del crimen se compone de tres partes

- Los costos sociales incluyen victimización letal y no letal, y los ingresos cesantes de la población carcelaria: 0.64% del PIB.
- Los gastos del sector privado (hogares y negocios) en seguridad: 1.37% del PIB.
- Gastos fiscales, incluyendo las policías y las cárceles: 1.51% del PIB.

Los estimados son conservadores al incluir los costos directos del crimen: los gastos públicos y privados, y los costos sociales. No incluyen costos indirectos como los cambios en el comportamiento de las personas debido al miedo al crimen o los impactos de la violencia en la salud de la gente.

**COSTO SOCIAL DE LOS HOMICIDIOS, PROMEDIO 2010-2014**  
**-Como porcentaje del PIB-**

	2010	2011	2012	2013	2014	Promedio
Promedio para América Latina y El Caribe (ALyC)	0.40	0.40	0.35	0.33	0.32	0.36
Costo total (en millones de dólares estadounidenses)	9 776.3	10 026.6	11 433.0	11 012.1	10 480.9	10 545.8

FUENTE: Estimaciones de los autores.

El gasto público en las áreas que tienen que ver con la prevención y control del crimen en ALyC es similar al gasto de los países desarrollados como Estados Unidos de Norteamérica y Reino Unido. No obstante, el gasto es una porción mucho mayor de los presupuestos públicos, y los gastos privados en la prevención del crimen es muy superior al de los países desarrollados, según indica el estudio.

**COSTOS PENITENCIARIOS, PROMEDIO PARA 2010-2014**  
**-Como porcentaje del PIB-**

	Gasto en administración de cárceles	Pérdidas por Encarcelamiento	Promedio
Argentina	0.25	0.11	0.36
Bahamas	0.30	0.35	0.65
Barbados	0.47	0.24	0.71
Brasil	0.06	0.14	0.20
Chile	0.33	0.24	0.57
Colombia	0.16	0.16	0.32
Costa Rica	0.27	0.28	0.55
Ecuador	0.09	0.12	0.21
El Salvador	0.20	0.41	0.61
Guatemala	0.08	0.05	0.13
Honduras	0.10	0.27	0.37
Jamaica	0.34	0.10	0.44
México	0.12	0.10	0.22
Paraguay	0.09	0.18	0.27
Perú	0.09	0.17	0.26
Trinidad y Tobago	0.33	0.14	0.47
Uruguay	0.25	0.18	0.43
Promedio ALC	0.20	0.19	0.39
Costo total (millones de dólares estadounidense)	6 504.80	7 336.60	13 841.40

FUENTE: Estimaciones propias con base en datos administrativos.

El estudio contiene capítulos que analizan los costos del crimen en Brasil, el Triángulo Norte de Centroamérica (Guatemala, El Salvador y Honduras) y el Caribe. Utiliza metodologías innovadoras para calcular los costos directos de los homicidios y los ingresos cesantes de sus víctimas (0.36%, o un costo anual de 10 mil 500 millones de dólares para el período 2014-2015).

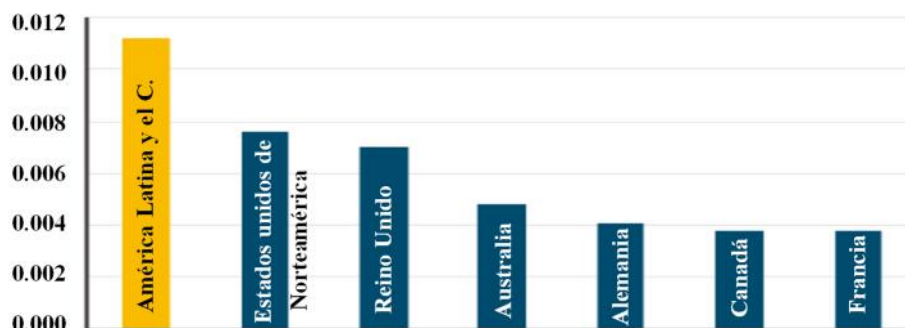
El informe demuestra cómo la distribución del crimen en la región es un fenómeno desigual –tanto entre los países como en su interior. Por ejemplo, estados brasileños con altas tasas de crimen como Alagoas y Ceará tienen costos y tasas más alineadas con países del Triángulo Norte. Lugares más seguros como Bello Horizonte y Sao Paulo tienen números más cercanos a Chile y Uruguay.

El estudio también destaca los elevados costos de las altas tasas de encarcelación en ALyC. Para el período 2010-2014, la región gastó 6 mil 500 millones de dólares al año para construir y mantener cárceles. Los individuos encarcelados sumaron ingresos cesantes de 7 mil 300 millones de dólares al año. Ambas cifras suman 0.39% del PIB, superando la suma que los gobiernos transfieren a los hogares más pobres mediante las transferencias condicionadas de dinero.

Los países que más invierten en cárceles no necesariamente se benefician con menos delincuencia. Las Bahamas y El Salvador, por ejemplo, invierten altas sumas como porcentaje de su PIB en sus sistemas penitenciarios, pero sufren de elevadas tasas de delincuencia. Argentina y Uruguay, por otra parte, tienen menores niveles de encarcelación y niveles de crimen más bajos.

Los costos de la violencia contra la mujer en ALyC son el doble del promedio mundial, y el estudio apunta a posibles vías de mayor investigación en el futuro sobre violencia de género. El libro también incluye capítulos sobre el ciber-crimen y el crimen organizado.

**COSTO SOCIAL DE LOS FEMENICIDIOS EN 2014**  
-Como porcentaje del PIB-



FUENTE: Estimaciones de los autores.

**Fuente de información:**

[http://www.iadb.org/es/noticias/comunicados-de-prensa/2017-02-03/cuanto-le-cuesta-el-crimen-a-america-latina,11714.html?WT.mc\\_id=NewsEmail\\_Short\\_11714&wtSrc=Email&wtType=Short&wtArticleID=11714](http://www.iadb.org/es/noticias/comunicados-de-prensa/2017-02-03/cuanto-le-cuesta-el-crimen-a-america-latina,11714.html?WT.mc_id=NewsEmail_Short_11714&wtSrc=Email&wtType=Short&wtArticleID=11714)

Para tener acceso a información relacionada visite:

<https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/8133/Los-costos-del-crimen-y-de-la-violencia-nueva-evidencia-y-hallazgos-en-America-Latina-y-el-Caribe.pdf?sequence=8>

### **Construir un pilar social para la convergencia europea (OIT)**

El 23 de enero de 2017, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) comunicó que las normas internacionales del trabajo deberían ser un punto de referencia importante para el pilar europeo de derechos sociales. Así, una fuerte dimensión social de la gobernabilidad europea debería estar en el centro de la hoja de ruta para el futuro de la Unión Europea (UE) que ayudaría a reconectarse con los ciudadanos. A continuación se presenta la información.

El Director General de la OIT celebró la iniciativa de la Comisión Europea dirigida a instaurar un pilar europeo de derechos sociales<sup>307</sup>. Al dirigirse a más de 600 representantes de los interlocutores sociales, la sociedad civil, instituciones de la UE y autoridades de los Estados miembros en una conferencia de alto nivel en

<sup>307</sup> [http://ec.europa.eu/priorities/deeper-and-fairer-economic-and-monetary-union/towards-european-pillar-social-rights\\_en](http://ec.europa.eu/priorities/deeper-and-fairer-economic-and-monetary-union/towards-european-pillar-social-rights_en)

Bruselas<sup>308</sup>, el Director General de la OIT afirmó que las normas internacionales del trabajo deberían ser una referencia importante para el pilar europeo de derechos sociales.

“El pilar europeo de derechos sociales tendrá que enfrentar cuestiones relacionadas a los daños económicos y sociales causados por la crisis financiera a fin de ofrecer las respuestas que las personas están esperando”, aseveró durante una mesa redonda.

Los otros participantes a la mesa redonda, el asesor especial para el pilar europeo de derechos sociales y un miembro del Parlamento Europeo y relatora del pilar europeo sobre derechos sociales, acordaron que, para reconectarse con los ciudadanos, la dimensión social debería estar en el corazón de la hoja de ruta para el futuro de la UE.

El Director General de la OIT aseveró que “el pilar debería ser creíble y concreto para corregir el desequilibrio entre las dimensión social y económica de los procesos de gobernanza de la UE”. Recordó además el discurso del Presidente de la Comisión Europea<sup>309</sup>, quien, en ocasión de su visita a la Conferencia Internacional del Trabajo en junio del año pasado, describió la dimensión social como el “pariente pobre” de la UE.

“Los Estados miembros de la UE divergen en términos de resultados socioeconómicos o convergen hacia resultados cada vez peores”, aseguró el Director General de la OIT. “El Pilar europeo de derechos sociales, asociado a la iniciativa emprendida en 2015 por el Presidente a favor de un ‘nuevo comienzo para el diálogo social’ podría ayudar a promover una dimensión social más fuerte en la UE”.

La construcción de dicho pilar está estrechamente vinculada con el futuro del trabajo. “Aun cuando no hubiese preocupantes procesos de divergencia en la UE, deberíamos haber tenido esta discusión dado que el mundo del trabajo está experimentado una

---

<sup>308</sup> <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=88&eventsId=1187&furtherEvents=yes>

<sup>309</sup> [http://www.ilo.org/ilc/ILCSessions/105/media-centre/news/WCMS\\_489011/lang--en/index.htm](http://www.ilo.org/ilc/ILCSessions/105/media-centre/news/WCMS_489011/lang--en/index.htm)

profunda transformación”, agregó. “Los cambios que observamos están ocurriendo a una escala, con una profundidad y rapidez nunca vistas, produciendo una diversificación de las situaciones de trabajo, que requieren una adaptación de la legislación actual”.

La Comisión Europea debería presentar su propuesta sobre el pilar europeo de derechos sociales en marzo.

**Fuente de información:**

[http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS\\_542371/lang--es/index.htm](http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_542371/lang--es/index.htm)

Para tener acceso a información relacionada visite:

[http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms\\_490959.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_490959.pdf)

### **La agenda latinoamericana de España en 2017 (RIE)**

El 25 de enero de 2017, el Real Instituto Elcano (RIE) publicó el documento “La agenda latinoamericana de España en 2017”, a continuación se presenta la información.

Desde la perspectiva de la política internacional, 2017 viene cargado de incertidumbre. El lenguaje y los usos “diplomáticos” de la administración Trump depararán acontecimientos de gran intensidad. Y si bien América Latina no es una prioridad de su política exterior es evidente que sus efectos repercutirán en todo el hemisferio, comenzando por México, uno de los objetivos favoritos de la Casa Blanca.

En realidad, por no estar, prácticamente no está nombrado ninguno de los responsables de América Latina, no sólo en el Departamento de Estado, sino también en la Administración para el Control de Drogas (DEA por sus siglas en inglés), el Departamento del Tesoro o incluso el Consejo de Seguridad. Pese a ello, es evidente que cualquiera sea el rumbo que adopte el gobierno del ahora presidente de los Estados Unidos de Norteamérica hacia la región, éste afectará a la política latinoamericana de



España. Por eso, cuanto más alerta se esté y cuánto más estudiados estén los posibles escenarios y las alternativas disponibles, mejor.

Junto a la incertidumbre proveniente de Washington la política española tiene otros condicionantes, comenzando por los cambios políticos y la complicada coyuntura económica en algunos países de la región y continuando por la relación birregional euro latinoamericana. Si en el primer caso habrá que seguir redefiniendo ciertas agendas bilaterales, en el segundo una de las prioridades de España es mantener su apoyo a las negociaciones entre la Unión Europea (UE) y el Mercado Común del Sur (Mercosur) y convencer a los socios comunitarios de la necesidad de cerrarlas cuanto antes. La especial relación que se ha establecido con la Alianza del Pacífico nos lleva a respaldar aquellas iniciativas regionales que procuren su convergencia con Mercosur.

México, y el trato que se dispense a la enorme colonia mexicana en Estados Unidos de Norteamérica y también a la comunidad latina, será un tema endiablado. La eliminación de la versión en español de la web de la Casa Blanca ha provocado la reacción del gobierno del presidente de España, acompañada de un creciente malestar del mundo político y también de la opinión pública españoles. La inminente construcción del muro fronterizo y las duras negociaciones comerciales en torno al futuro Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) nos obligarán a tomar partido.

Los vínculos hispano–mexicanos y las cuantiosas inversiones españolas, reflejadas en las miles de empresas hispanas allí presentes, deberán ser tenidos en cuenta. Algo similar se podría decir en la eventualidad de un posible apoyo regional latinoamericano a México, lo que no sería en absoluto descartable en un futuro mediano.

Otro tema conflictivo de la agenda latinoamericana del segundo gobierno del presidente español serán Venezuela, Cuba y el proceso de paz en Colombia, como se vio en la primera comparecencia parlamentaria del ministro de Exteriores. En los tres casos mencionados tanto el anterior gobierno del Partido Popular como la UE habían apoyado

el diálogo entre las partes, coincidiendo con la actitud negociadora del anterior presidente de los Estados Unidos de Norteamérica. La llegada del nuevo presidente ha cambiado las cosas, ya que el apoyo que Washington estaba brindando podría congelarse o incluso revertirse, dando lugar a una coyuntura totalmente diferente y a una diferente actitud de los actores internacionales.

En los tres casos el gobierno español debería perseverar en su política reciente. Sin perder de vista el nuevo entorno, España debe tener muy claras sus prioridades latinoamericanas. En Colombia hay que mantener el apoyo al proceso de paz impulsado por Juan Manuel Santos, sin olvidar la postura del frente del “No”. Esto es importante de cara a las elecciones presidenciales colombianas de 2018. En Cuba, con independencia de la evolución de las relaciones cubano estadounidenses, hay que respaldar la nueva política europea, siendo de los primeros países en ratificar el nuevo Acuerdo y manteniendo abierto los canales de diálogo tanto con el gobierno de Raúl Castro como con la oposición.

Sin duda, la crisis venezolana plantea los mayores desafíos para la diplomacia española. El diálogo entre el gobierno y la oposición, con la mediación de los presidentes José Luis Rodríguez Zapatero, Leonel Fernández y Martín Torrijos ha encontrado serias dificultades para alcanzar resultados concretos. Un estallido social, de consecuencias imprevisibles, afectaría negativamente a Venezuela y también a América Central y al Caribe, con una más que probable extensión del narcotráfico por toda la región. El tema preocupa a muchos gobiernos, especialmente al cubano, que sería uno de los mayores perjudicados. Por eso, para evitar un desenlace catastrófico tanto para Venezuela como para el resto de la región habría que perseverar en la búsqueda de una salida negociada. España debe buscar nuevas vías de aproximación al problema con los gobiernos de América Latina, comenzando por los más afines, pero sin limitarse exclusivamente a ellos.

España debe reforzar su presencia en América Latina, y para ello el liderazgo que pueda ejercer en la UE es muy importante. Si se cumplen las previsiones sobre un aumento del proteccionismo en Estados Unidos de Norteamérica no sólo habrá oportunidades para China en América Latina, sino también para España y la UE. En el mundo crecientemente incierto que nos toca vivir, jalonado por grandes transformaciones tecnológicas, España debe realizar un gran esfuerzo didáctico para explicar en Europa, en Bruselas y en las capitales nacionales, por qué América Latina debe importar a los europeos, pero también a los latinoamericanos por qué les debe importar Europa.

**Fuente de información:**

<http://www.blog.rielcano.org/la-agenda-latinoamericana-de-espana-en-2017/>

### **¿Interrumpirá Trump la recuperación de la economía latinoamericana? (PS)**

El 24 de enero de 2017, la organización Project Syndicate (PS) publicó los comentarios de José Antonio Ocampo<sup>310</sup> sobre si las acciones del Presidente estadounidense interrumpirán la recuperación de la economía latinoamericana. A continuación se presenta su opinión.

A lo largo y ancho de América Latina hay un creciente sentimiento de ansiedad. La presidencia del nuevo mandatario estadounidense ha traído nuevas angustias a la región en materia comercial y financiera, las cuales se suman a aquéllas asociadas a una recuperación económica que era todavía frágil. Sus anuncios han afectado ya algunas inversiones en México, que ha visto como su moneda se deprecia en forma significativa.

---

<sup>310</sup> José Antonio Ocampo, profesor de la Universidad de Columbia y Presidente del Comité del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas para la Política de Desarrollo, fue ministro de Hacienda de Colombia y Secretario General de las Naciones Unidas para Asuntos Económicos y Sociales. Es co-autor (con Luis Bértola) de “El desarrollo económico de América Latina desde la independencia”.

Este año se espera que América Latina salga de la recesión que se inició en 2015, aunque completando cuatro años un crecimiento económico anémico —o seis, si contamos la desaceleración que ya se experimentó en 2012 y 2013—.

Los factores internos explican en parte este comportamiento. El ejemplo más importante es Venezuela, que sigue sumida en una profunda crisis política y económica. Brasil superó lo peor en 2016, pero su economía no parece todavía capaz de recuperarse en forma vigorosa de la peor recesión de su historia. Por su parte, Argentina sigue luchando con altos niveles de inflación y déficit fiscal. Y Ecuador se ha visto afectado por la caída en sus ingresos petroleros y la dolarización, que constituye una desventaja evidente en una región donde la mayoría de los países han depreciado sus monedas.

Chile, Colombia y Uruguay siguen sumidos en una trayectoria de lento crecimiento. De esta manera, entre las economías de mayor tamaño relativo, solo se ha venido recuperando Perú, pero a un ritmo muy inferior al que experimentó dicho país durante el superciclo de precios de productos básicos. Como un todo, las únicas economías que han resistido las tendencias a la desaceleración son algunas pequeñas de Sudamérica (Bolivia y Paraguay), Centroamérica y la República Dominicana.

La noticia positiva es la expectativa de un aumento en la demanda de exportaciones latinoamericanas. La economía de los Estados Unidos de Norteamérica se está acelerando, la Unión Europea muestra por fin una recuperación más firme y hay menos incertidumbres que hace un año en relación con la economía china. Los precios de productos básicos parecen haber alcanzado un piso en 2016 y las remesas de los migrantes se han recuperado y superan ya los niveles de 2007-2008.

En todo caso, los beneficios de estas dos últimas tendencias son limitados. Si se juzga por su dinámica histórica, los precios de productos básicos están apenas en el inicio de un período prolongado de debilidad y las oportunidades migratorias a Estados Unidos

de Norteamérica y España se interrumpieron desde la crisis del 2008 y serán aún más escasas bajo el nuevo mandatario estadounidense.

América Latina enfrenta, además, tendencias adversas en materia de comercio y financiamiento internacionales. De acuerdo con la Oficina de análisis de política económica de Holanda (CPB Netherlands Bureau), el volumen del comercio internacional ha crecido a un ritmo inferior al 2% por año desde 2007. Éste es el ritmo de crecimiento más bajo desde la Segunda Guerra Mundial y la primera vez desde entonces en que es inferior al de la producción mundial.

El lento crecimiento del comercio representa un riesgo significativo para los países latinoamericanos, que deben aumentar y diversificar significativamente sus exportaciones como parte de su estrategia de recuperación. Además, el proteccionismo de los Estados Unidos de Norteamérica e incluso una guerra comercial son ahora posibilidades reales. Esta amenaza afecta no solamente a China sino también a México, donde algunas empresas ya han reducido o cancelado inversiones destinadas a aumentar la producción destinada al mercado de los Estados Unidos de Norteamérica. Y si el presidente estadounidense cumple su promesa de renegociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, de acuerdo con sus siglas en inglés), debe afectar los otros tratados de Estados Unidos de Norteamérica con países latinoamericanos, que son en cierto sentido hijos de NAFTA.

Mantener el acceso al mercado financiero internacional a costos razonables es otro desafío para los países latinoamericanos. En años recientes, la región se ha beneficiado de un financiamiento abundante y ha logrado superar las sucesivas dificultades generadas por la caída de los precios de productos básicos, las perturbaciones financieras que experimentó China en 2015 y comienzos de 2016, y el comienzo de la normalización de las tasas de interés por parte de la Reserva Federal.

Pero ahora puede haber nuevos choques adversos. Una vez superada el alza coyuntural en los márgenes de riesgo que tuvo lugar después de las elecciones de los Estados Unidos de Norteamérica, el financiamiento externo se ha tornado más costoso. La tasa de interés de referencia para América Latina, el bono a diez años del Tesoro de los Estados Unidos de Norteamérica, se ha incrementado un punto porcentual desde las elecciones y la Reserva Federal puede ahora acentuar esta tendencia.

Peor aún, se pueden generar grandes perturbaciones financieras de alcance mundial si se combina, como es previsible, un aumento en el déficit fiscal de los Estados Unidos de Norteamérica (algo que dependerá en gran medida del Congreso) con una política monetaria restrictiva y un dólar fuerte. Ésta fue la mezcla de políticas que precipitó una crisis financiera mundial a mediados de los años ochenta del siglo pasado. Se puede ver agravada si el presidente estadounidense responde al aumento en el déficit comercial con medidas proteccionistas, como de hecho lo hizo Estados Unidos de Norteamérica entonces en relación con Japón.

Las decisiones de política económica del presidente estadounidense durante los primeros días de su mandato serán críticas para América Latina. Esperemos que no frenen la recuperación y no empujen nuevamente a América Latina a una recesión, justo cuando pensábamos que habíamos salido finalmente de ella.

**Fuente de información:**

<https://www.project-syndicate.org/commentary/trump-latin-america-economy-by-jose-antonio-ocampo-2017-01/spanish>

## Los garrotes de China (PS)

El 25 de enero de 2017, la organización *Project Syndicate* (PS) publicó los comentarios de Stephen S. Roach<sup>311</sup> sobre la advertencia de defensa de China si el Presidente de Estados Unidos de Norteamérica continúa con sus amenazas. A continuación se presenta su opinión.

La administración del Presidente de Estados Unidos de Norteamérica está teniendo un error de cálculo importante al atacar a China. Parece estar evaluando un amplio rango de sanciones económicas y políticas —desde imponer aranceles punitivos y acusar a China de ser un “manipulador de la moneda” hasta abrazar a Taiwán y hacer a un lado unos 40 años de diplomacia enmarcada en torno de la llamada política de Una sola China—.

Esta estrategia resultará contraproducente. Se basa en la idea equivocada de que un Estados Unidos de Norteamérica ahora más poderoso tiene todas las ventajas frente a su supuesto adversario, y que prácticamente no vale la pena preocuparse por la respuesta china. Nada podría estar más alejado de la verdad.

Es cierto, Estados Unidos de Norteamérica es uno de los principales mercados exportadores de China —y, por ende, un pilar central de su espectacular trayectoria de desarrollo de 35 años—. Cerrar el mercado estadounidense ciertamente afectaría el crecimiento económico chino.

Pero Estados Unidos de Norteamérica también se ha vuelto sumamente dependiente de China, que hoy es el tercer mercado exportador, y el de más rápido crecimiento, de Estados Unidos de Norteamérica. Y, como poseedor de más de 1.25 billones de dólares

---

<sup>311</sup> Stephen S. Roach, ex presidente de Morgan Stanley Asia y economista jefe de la firma, antiguo miembro del Instituto Jackson de Asuntos Globales de la Universidad de Yale y profesor en la Escuela de Administración de Yale. Es el autor de “Desequilibrada: La codependencia de América y China”.

en bonos del Tesoro y otros activos denominados en dólares, China ha desempeñado un papel vital en el financiamiento de los déficit presupuestarios crónicos de Estados Unidos de Norteamérica —en efecto, le prestó gran parte de su ahorro excedente a un Estados Unidos de Norteamérica que, infelizmente, se manejó con negligencia a la hora de ahorrar lo suficiente para respaldar su propia economía—.

Esta dependencia de ida y vuelta —el equivalente económico de lo que los psicólogos llaman codependencia— tiene raíces profundas. Ya a comienzos de los años 1980, luego de la Revolución Cultural, que dejó su economía en ruinas, China estaba desesperada por una nueva fuente de crecimiento económico. Tras un episodio destructivo de estanflación a fines de los años 1970 y principios de los años 1980, Estados Unidos de Norteamérica también necesitaba una nueva receta económica. El consumidor estadounidense, que se las veía en figurillas, resolvió ambos problemas al convertirse en una fuente poderosa de respaldo externo para el crecimiento chino y al beneficiarse con los precios más bajos de los productos fabricados en China.

Los dos países así entraron en un extraño matrimonio por conveniencia que satisfizo las necesidades de ambos. China construyó una economía cada vez más poderosa como el Máximo Productor mientras que Estados Unidos de Norteamérica adoptó el espíritu de Máximo Consumidor.

Como imágenes en espejo, las interacciones entre las dos economías se volvieron cada vez más cómodas y, en definitiva, adictivas —a tal punto que estos socios codependientes se mostraban entusiastas de posibilitar las identidades económicas mutuas—. Estados Unidos de Norteamérica abrió la puerta al acceso de China a la Organización Mundial de Comercio en 2001 —un hito en el ascenso de China como Máximo Productor—. Y el apetito voraz de China por bonos del Tesoro de Estados Unidos de Norteamérica a comienzos de los años 2000 ayudó a mantener bajas las tasas de interés de Estados Unidos de Norteamérica, manteniendo la espuma de los mercados



de activos que permitieron que el Máximo Consumidor viviera más allá de sus recursos —hasta que la música se apagó en 2008—.

Como sucede con los seres humanos, la codependencia económica es, en definitiva, una relación muy destructiva. Enceguecidos por la fase de gratificación de la codependencia, tanto Estados Unidos de Norteamérica como China perdieron el rumbo. Cada uno terminó tan atrapado en su rol de atender al otro que finalmente ambos reprimieron su sentido de identidad económica. Allí reside el máximo giro de la codependencia: un socio invariablemente mira hacia adentro y se vuelve en contra del otro, para recapturar esa pieza faltante de su identidad.

Allí es donde el presidente de Estados Unidos de Norteamérica entra en la ecuación, apuntando a China como el villano que supuestamente le impide a Estados Unidos de Norteamérica ser grande. Para planificar el ataque, el presidente estadounidense ha ensamblado un equipo de asesores comerciales sénior que piensan de manera parecida. Desde Peter Navarro como director del Consejo Nacional de Comercio, hasta Wilbur Ross como secretario de Comercio, Robert Lighthizer como representante comercial de Estados Unidos de Norteamérica y Rex Tillerson como secretario de Estado, los prejuicios anti-China de la nueva administración no tienen antecedentes modernos.

Sin embargo, su plan de batalla pasa por alto un riesgo crítico: la codependencia es una relación sumamente reactiva. Cuando un socio cambia los términos de compromiso, el otro, que se siente despreciado, por lo general responde del mismo modo. Luego de la provocadora llamada telefónica del 2 de diciembre entre el ahora presidente de Estados Unidos de Norteamérica y la presidenta de Taiwán, los funcionarios chinos, en su estado de asombro, dijeron poco en un principio. Pero a medida que la estrategia del mandatario estadounidense de atacar a China comenzó a cristalizarse en torno a los asesores que designó y las cuestiones que planteó, los medios oficiales de China finalmente advirtieron que utilizarían “garrotes” para defenderse si fuera necesario.

Esto está muy en sintonía con lo que se podría esperar de una fase reactiva de una codependencia desestabilizada. El socio desdeñado, China, amenaza con contraatacar. Y ahora Estados Unidos de Norteamérica tendrá que enfrentar las consecuencias.

Confiada, con suficiencia, de que Estados Unidos de Norteamérica no tiene nada que temer, la administración estadounidense podría rápidamente sentir toda la ira de la represalia china. Si sigue adelante con sus amenazas, China probablemente responda con sanciones a las empresas estadounidenses que operan allí y, llegado el caso, con aranceles a las importaciones provenientes de Estados Unidos de Norteamérica — consideraciones para nada triviales para una economía estadounidense sedienta de crecimiento—. También es probable que China esté mucho menos interesada en comprar deuda del Tesoro —un problema potencialmente grave, considerando que los déficit presupuestarios federales probablemente se expandan en la Trumpeconomía—.

Pero la mayor tragedia para Estados Unidos de Norteamérica bien puede ser el impacto que todo esto tendrá en el consumidor estadounidense. “Estados Unidos primero” —ya sea a costa de China o a través de la llamada igualación del impuesto fronterizo que parece ser un rasgo central de las reformas propuestas en materia de impuestos corporativos— relajarán muchas de las eficiencias de las cadenas de suministro globales que mantienen bajos los precios de los bienes de consumo en Estados Unidos de Norteamérica (pensemos en Wal-Mart).

Con sus ingresos y empleos bajo una presión prolongada y sostenida, los consumidores norteamericanos cuentan con precios bajos para su supervivencia económica. Si la política del mandatario estadounidense para China hace que esos precios aumenten, la clase media será la más perjudicada de todos.

La codependencia sino-norteamericana plantea un desafío formidable para la estrategia del mandatario estadounidense de atacar a China. Le pone un marco a la perspectiva

ominosa de una ruptura en la relación económica más importante del mundo, con efectos de derrame potencialmente devastadores para el resto del mundo.

**Fuente de información:**

<https://www.project-syndicate.org/commentary/trump-china-protectionism-retaliation-by-stephen-s--roach-2017-01/spanish>

### **Actualización de Estadísticas de Banda Ancha (OCDE)**

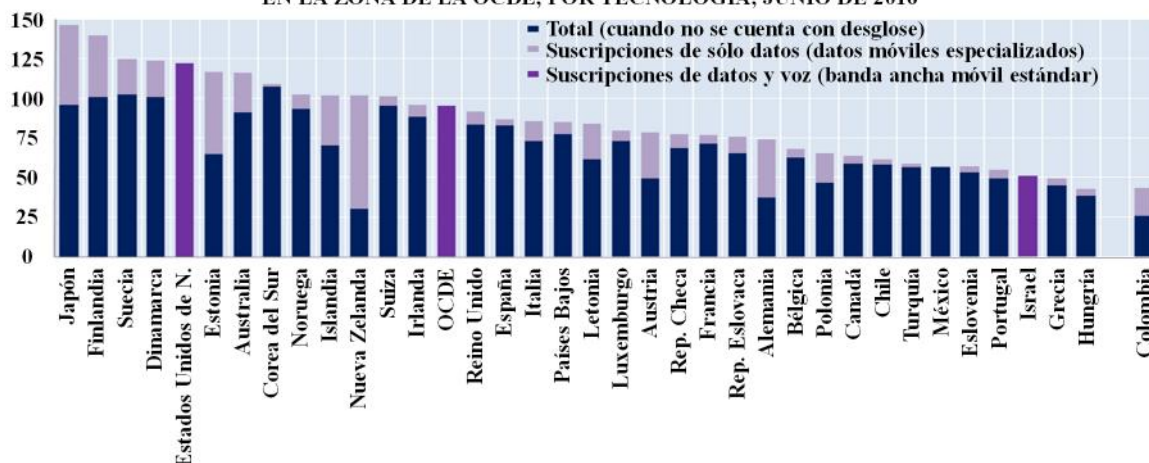
El 2 de febrero 2017, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) presentó la “Actualización de Estadísticas de Banda Ancha”. Destaca que la penetración de banda ancha móvil en la zona de la OCDE alcanza el 95%. A continuación se presenta el comunicado de prensa.

De conformidad con datos publicados por la OCDE el 2 de febrero de 2017, el uso de Internet de alta velocidad sigue creciendo en los países de la OCDE con penetración de banda ancha móvil, alcanzando 95 suscripciones por cada 100 habitantes en junio de 2016, en comparación con 86 por cada 100 el año anterior.

La suma de 123 millones de nuevas suscripciones de banda ancha móvil en la zona de 35 países de la OCDE marcó un aumento anual de 11.3%, impulsado por el continuo crecimiento en el uso de los teléfonos inteligentes y las tabletas, y elevó el total de la OCDE a 1 mil 214 millones de suscripciones en una población de 1.27 millones de personas.

Doce países —Japón, Finlandia, Suecia, Dinamarca, Estados Unidos de Norteamérica, Estonia, Australia, Corea, Noruega, Islandia, Nueva Zelanda y Suiza (en orden descendiente de suscripciones móviles per cápita)— se encuentran ahora por arriba del umbral de 100% de penetración, en comparación con nueve países de un año atrás.

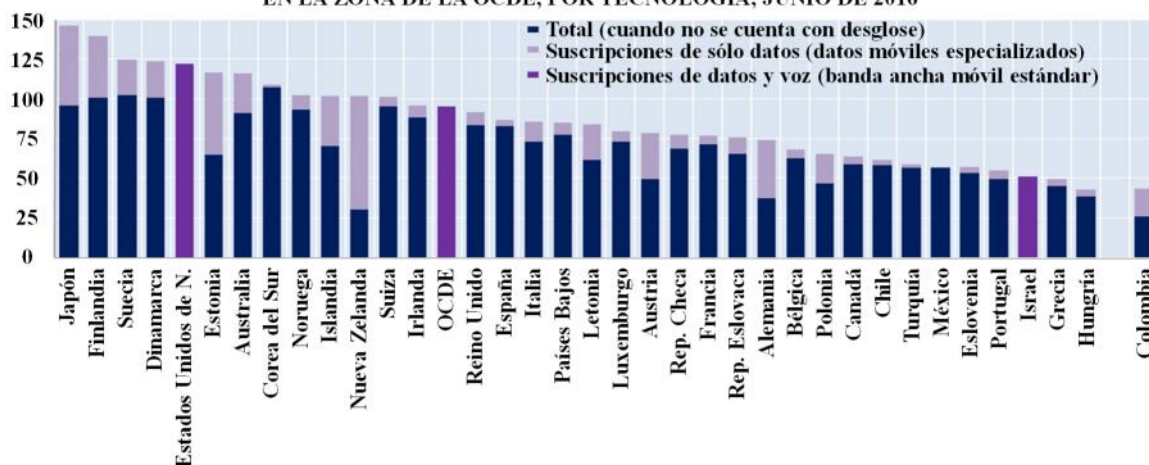
SUSCRIPCIONES A BANDA ANCHA MÓVIL POR CADA 100 HABITANTES  
EN LA ZONA DE LA OCDE, POR TECNOLOGÍA, JUNIO DE 2016\*



\* Los datos de junio de 2016 en los casos de Israel, Suiza, y Estados Unidos de Norteamérica con estimados. Colombia se encuentra en proceso de adhesión a la OCDE. Las suscripciones especializadas de datos móviles son principalmente de sólo datos; las suscripciones estándar de banda ancha móvil son principalmente de voz más datos.

FUENTE: OCDE.

SUSCRIPCIONES A BANDA ANCHA MÓVIL POR CADA 100 HABITANTES  
EN LA ZONA DE LA OCDE, POR TECNOLOGÍA, JUNIO DE 2016\*



\* Los datos de junio de 2016 en los casos de Israel, Suiza, y Estados Unidos de Norteamérica son estimados. Colombia se encuentra en proceso de adhesión a la OCDE. Las suscripciones especializadas de datos móviles son principalmente de sólo datos; las suscripciones estándar de banda ancha móvil son principalmente de voz más datos.

FUENTE: OCDE.

\* Canadá: Fijo inalámbrico, incluye satélite. Francia: cable, incluye VDSL2 THD. Alemania: Cable, incluye líneas HFC; Fibra, incluye líneas de fibra proporcionado por operadores de cable; Fijo inalámbrico, incluye a los suscriptores BWA; Otros, incluye líneas arrendadas. Los datos para Israel, Suiza y Estados Unidos de Norteamérica correspondientes a junio de 2016 son estimados. Reino Unido: DSL, incluye FTTH, FTTP, FTTB y FTTC ya que el desglose entre estas tecnologías aún no está disponible. Fijo inalámbrico terrestre y satelital son estimaciones. Colombia está en proceso de adhesión a la OCDE.

FUENTE: OECD, Broadband Portal [www.oecd.org/sti/broadband/oecdbroadbandportal.htm](http://www.oecd.org/sti/broadband/oecdbroadbandportal.htm); para el caso de Israel:

<http://oe.cd/israel-disclaimer>.

A junio de 2016, las suscripciones de banda ancha de línea fija en la zona de 35 países de la OCDE llegaron a 380 millones, en comparación con 363 millones un año antes y

con una penetración promedio de 29.8%, en comparación con 28.6%. Suiza encabeza al grupo con una tasa de penetración de 51 suscripciones por cada 100 habitantes, seguida de Dinamarca (43%), los Países Bajos (42%), Francia (41%) y Corea (40%).

DSL se mantiene como la tecnología prevalecte, equivaliendo a 44.7% de suscripciones de banda ancha fija, pero sigue siendo reemplazada de forma paulatina por la fibra óptica, que ahora representa 20.1% de suscripciones gracias a un salto de 16% en suscripciones a fibra óptica desde junio de 2015. El cable (32.2%) representó la mayor parte del resto.

Los datos sobre la comunicación máquina a máquina, como los vehículos conectados por Internet, muestran que Suecia, Nueva Zelanda, Noruega, Finlandia y los Países Bajos son aún líderes en el número de tarjetas SIM M2M en uso, con la salvedad de que los datos aún no son plenamente comparables para todos los países. Suecia cuenta con 77 tarjetas SIM M2M por cada 100 habitantes, lo que representa un nivel mucho más alto que el de casi todos los demás países de la OCDE que aportaron información. En general, las suscripciones a líneas celulares M2M integrado creció casi 20% en el último año en los países que contaban con información.

Las estadísticas de banda ancha de la OCDE abarcan a los 35 miembros de la OCDE más Colombia, país en proceso de adhesión.

En [www.oecd.org/internet/oecdbroadbandportal.htm](http://www.oecd.org/internet/oecdbroadbandportal.htm) podrá descargar los correspondientes datos, gráficas y mapas de penetración de banda ancha para diferentes países.

**Fuente de información:**

<http://www.oecd.org/centrodemexico/medios/actualizacion-de-estadisticas-de-banda-ancha-de-la-ocde.htm>

**Fuente del segundo gráficos:**

[http://www.oecd.org/sti/broadband/1\\_2-OECD-WiredWirelessBB-2016-06.xls](http://www.oecd.org/sti/broadband/1_2-OECD-WiredWirelessBB-2016-06.xls)