**Paper - Desigualdades en la distribución de la renta en los países desarrollados, durante la crisis financiera (¿un “daño colateral” de la depresión, o un “proyecto inconfesado” de exclusión social?) (Parte I)**

**Un largo viaje a ninguna parte: Gráficos, comentarios e Informes**

**- Antecedentes (decíamos ayer…)**

Del Paper **- Un análisis sobre la desigualdad de los ingresos (ganadores y perdedores de la crisis financiera mundial) - La Economía del Malestar (el fin de la cohesión económica y social) -** Publicado en Junio de 2011

*“Tenemos suficiente para las necesidades de todos, pero no para la codicia de unos pocos”.*

M. Gandhi, 1869 - 1948 - Abogado, político y activista

**- Nunca antes tan pocos habían engañado a tantos durante tanto tiempo -jamás**

Se le exigió al mundo entero que cambiara su modo de vida en base a la fantástica invención de un grupo de políticos con ansias de “salvar” a la humanidad de una imaginaria catástrofe económica. Decían tener la Verdad en sus manos (en general, aconsejo a mis amigos que confíen siempre en quienes están buscando la verdad, pero desconfíen siempre de aquellos que dicen haberla encontrado).

Aseguraban que la desregulación, la privatización y el libre movimiento de capitales, servicios y mercancías (el de personas, nunca llegó, ni se lo espera) harían entrar a la humanidad en una era de progreso exponencial y continuado, como nunca se había vivido. Y además, desaparecerían los ciclos económicos (¿verdad, grandes bonetes del FMI?). Algunos profetas, hasta llegaron a proclamar el “fin de la Historia” (¿verdad, Profesor Fukuyama?).

“La globalización igualará el terreno de juego… la Tierra es plana… los Gobiernos y sus normas para el mundo laboral han perdido importancia… en marcha hacia una nueva civilización… contratamos a nuestra gente por ordenador, trabajan en el ordenador y son despedidas también por el ordenador”… Para los creadores de estas “genialidades” (dogmas, mantras), la visión de un ejército de parados, inimaginable hasta entonces, era una obviedad.

Ninguno de los altamente remunerados creadores de estos paradigmas (de los sectores de futuro y países de futuro) creía en la existencia de suficientes puestos de trabajo, decentemente pagados, en los tecnológicamente costosos mercados en crecimiento de los que hasta entonces fueron países del bienestar… no importa en qué sector.

*“Los pragmáticos del “turbo capitalismo” reducen el futuro a un par de números y un concepto: “20 a 80” y tittytainment”…,* decían Hans-Peter Martin y Harald Schumann, en su libro La trampa de la globalización - Taurus 1998), y además, reseñaban:

(Las escenas que siguen corresponden a una reunión mantenida por 500 políticos de primera línea, líderes económicos y científicos de los cinco continentes, efectuada en el año 1995 en el Hotel Fairmont de San Francisco, EEUU)

*“En el próximo siglo (XXI), el 20% de la población activa bastará para mantener en marcha la economía mundial. No se necesitará más fuerza de trabajo…*

*Una quinta parte de todos los que buscan trabajo bastará para producir todas las mercancías y aportar las valiosas prestaciones de servicios que la sociedad mundial pueda permitirse. Ese 20% participará, por tanto, activamente en la vida, el beneficio y el consumo, no importa en qué país. Se puede añadir a ellos un 1 o un 2%, admiten los participantes en el debate, por ejemplo contando con los herederos acomodados.*

*¿Y los demás? ¿El 80% de los dispuestos a trabajar que no tengan trabajo? “Sin duda”, dice el escritor norteamericano Jeremy Rifkin, autor del libro “El fin del trabajo”, “el 80% tendrá grandes problemas”…*

*El esbozo de un nuevo orden social: países ricos sin una clase media digna de mención… En el futuro, la cuestión será “to have lunch or be lunch” (comer o ser comido)…*

*La expresión “tittytainment” (que ha hecho famosa Zbigniew Brzezinski, consejero de seguridad Nacional del presidente norteamericano Jimmy Carter y que desde entonces se dedica a cuestiones de geoestrategia), es una combinación de “entertainment” y “titis” (entretenimiento aturdidor y alimentación suficiente).*

*En marcha hacia una nueva civilización. El modelo del mundo del futuro sigue la fórmula 20 a 80. Se perfila una sociedad de una quinta parte, en la que los excluidos tendrán que ser calmados con “tittytainment”. ¿Es esto una exageración desmedida?”…*

Esa es la sociedad que hoy se está construyendo por encargo. Se les proporciona Ritalin, se les da una X-box con juegos de violencia e insinuaciones sexuales, mientras Facebook, You Tube, Twitter y los “sms” hacen el resto (a veces con la “inapreciable” colaboración del alcohol y las drogas). Zombis felices… Todos en la “nube”…

¿Por qué quiere alguien deliberadamente una sociedad idiotizada? Por una parte es mucho más fácil de controlar a alguien que no tiene conciencia de lo que sucede a su alrededor. Se ofrece futbol (u otros deportes) cinco noches a la semana para mantener a todos ocupados mientras que el saqueo de su riqueza continúa convenciéndoles que hacer hamburguesas en McDonald’s cobrando el salario mínimo es “empleo”.

Hay quien busca explicaciones más rocambolescas que aseguran que un movimiento sin precedentes como éste en tiempos sin precedentes como éstos puede llevar a una conclusión sin precedentes.

La Gran Recesión aceleró una tendencia que comenzó hacía tres décadas: deslocalización al extranjero, automatización del trabajo, conversión de empleos a jornada completa en temporales y contratas, debilitamiento de los sindicatos y obtención de reducciones de salarios y prestaciones de los trabajadores actuales. Internet y la informática lo han hecho más fácil.

La economía de EEUU es hoy el doble de lo que era en 1980 mientras que el salario medio real apenas se ha movido. La mayor parte de los beneficios del crecimiento ha ido a parar a los niveles altos. A finales de los 70, el 1 por ciento de los estadounidenses más ricos cobraba el 9 por ciento de los ingresos totales. A principios de la Gran Recesión, esa cifra sobrepasaba el 23 por ciento. La riqueza está más concentrada.

Ése es el meollo del problema. La mayoría de estadounidenses ya no tiene el poder de compra suficiente como para que la economía vuelva a andar. Cuando estalló la burbuja de la deuda, se quedaron encallados.

Los beneficios empresariales están en alza, pero los empleos y salarios siguen estancados.

Las personas con activos financieros o cuyo talento es tenido en cuenta por las grandes corporaciones están disfrutando de una fuerte recuperación. Mientras tanto, la mayoría de los estadounidenses se esfuerza por ir tirando.

Las empresas no tienen la culpa, pues su objetivo es obtener beneficios. Ni tampoco es culpa de los ricos, que sólo han jugado según las reglas. El problema es que hay que cambiarlas.

Un futuro sin trabajo o con contratos basura para la mayoría de los estadounidenses es insostenible, también para las propias empresas del país, cuya rentabilidad a largo plazo depende del resurgimiento de la demanda nacional.

La solución es ofrecer al americano medio un trato económico mejor. Por lo tanto, deberíamos aceptar que los países puedan propugnar reglas nacionales -políticas fiscales, regulaciones financieras, normas laborales o leyes de salud y seguridad de los consumidores- y que puedan hacerlo levantando barreras en la frontera si fuera necesario, cuando el comercio ostensiblemente amenaza las prácticas domésticas que cuentan con un amplio respaldo popular. Si los impulsores de la globalización tienen razón, el clamor por protección no cundirá por falta de evidencia o apoyo. Si están equivocados, habrá una válvula de seguridad destinada a asegurar que los valores en pugna -los beneficios de economías abiertas frente a los réditos derivados de implementar regulaciones domésticas- sean escuchados de manera apropiada en los debates públicos.

Si el lector desea cambiar el término EEUU por el de Unión Europea, todo parecido con la realidad no será mera coincidencia…

**- Un largo viaje a ninguna parte**

En los últimos 25 años, la desigualdad de los ingresos ha aumentado en la mayoría de los países y regiones. Aunque el ingreso per cápita se ha incrementado en casi todas las regiones incluso para los segmentos más pobres de la población, los ingresos de los grupos relativamente acomodados han aumentado a un ritmo más rápido.

Los avances tecnológicos son el factor que más ha contribuido al aumento reciente de la desigualdad. El desarrollo de la globalización financiera -y la inversión extranjera directa en particular- también ha contribuido a aumentar la desigualdad, sobre todo en las economías avanzadas. El progreso tecnológico en sí mismo explica la mayor parte del aumento de la desigualdad desde principios de los años ochenta, lo que coincide con la opinión de que la nueva tecnología, tanto en las economías avanzadas como en las economías en desarrollo, incrementa la prima por nivel de cualificación y reemplaza los insumos relativamente poco cualificados.

La desigualdad en la renta no es consecuencia de la crisis financiera. Las explicaciones de la desigualdad deben buscarse en premisas desechas hace tiempo mediante razonamientos lógicos (que luego se demostraron falsos).

La desigualdad económica se ha incrementado durante el período conocido como la “era de la globalización”. En un mundo que se veía a sí mismo como próspero, igualitario y de pleno empleo, los pobres eran “otros”. La pobreza se llegó a definir como algo ajeno al sistema capitalista, y no como una extensión de éste.

En ese terreno de juego (“la Tierra es plana”) los debates sobre la desigualdad se centraron en una cuestión de oferta y demanda. ¿Se debe el incremento de la desigualdad al aumento de la demanda relativa de (un incremento en la productividad física marginal de) los trabajadores altamente cualificados? ¿O se debe a un incremento de la oferta efectiva de trabajadores de baja cualificación, mediante la inmigración o el comercio, que ha reducido su salario (en un esquema de productividad marginal fijo)? En ambos casos, los argumentos se atienen completamente al paradigma de la productividad marginal y el mecanismo de mercado.

¿Cuál es la relación entre la desigualdad y el desempleo? Probablemente, esta pregunta sea una de las cuestiones de debate más importantes en la economía política de Europa, y es relevante para otras regiones con vínculos transnacionales crecientes, incluyendo Estados Unidos.

Una interpretación dominante explicaba que las tasas de desempleo en Europa estaban causadas por los generosos sistemas sociales del continente y las rígidas estructuras salariales, o, en otras palabras, por la igualdad que constituye el objetivo característico de la socialdemocracia.

Bajo esta perspectiva, los (otrora) bajos niveles de desempleo en Estados Unidos se deben (deberían) a los mercados laborales flexibles del país, la voluntad para tolerar la creciente desigualdad salarial y el nivel absoluto de la desigualdad salarial.

Como luego se demostraría, esta interpretación resultó sorprendentemente inconsistente con los hechos. Por ejemplo, suponía que, dentro de Europa, los países con mayor desigualdad deberían tener menos desempleo. También parece suponer que los países con niveles salariales altos deberían tener más desempleo, y ciertamente, no menos que los países con salarios inferiores. Pero ocurre justo lo contrario en ambos casos. En Europa, el desempleo siempre ha sido más elevado en los países con salarios menores.

Muchos países vieron como aumentaba la desigualdad en la “era de la globalización”, este resultado no puede sorprendernos: los países liberalizadores se vieron forzados a adaptarse a la pauta global. Esto nos conduce a una profunda reflexión. Parece que la modernización basada en las exportaciones es inherentemente un juego de suma cero para la distribución de la renta en los países. Esto es, la mejora de las distribuciones en el empleo en un país conduce a una destrucción que no es especialmente creativa y a un empeoramiento de la desigualdad en el resto de los países, a través de la distribución de los puestos de trabajo.

En una economía mundial liberalizada y globalizada, sólo una compresión de las estructuras de los ingresos puede crear un contexto adecuado para que la igualación se imponga en la escena de desarrollo global. Pero esta situación se desconoce en la escena mundial desde los años setenta.

No puedo responder la pregunta habitual de si la desigualdad es buena para el crecimiento. Sin embargo, la evidencia me permite, aunque no firmemente, ofrecer una respuesta a la pregunta contraria. En la mayoría de los países, el crecimiento es bueno para la igualdad; de hecho, el crecimiento rápido parece ser un requisito indispensable para la igualación salarial. Por el contrario, el crecimiento débil en la mayoría de los países ha resultado un desastre para la igualdad.

No parece que importe si el crecimiento se logra mediante la sustitución de importaciones o mediante el crecimiento rápido de los sectores exportadores de salarios altos. El problema es que el crecimiento rápido de esos sectores exportadores es una solución a la desigualdad sólo al alcance de pocos países. Por tanto, una reducción de la desigualdad a nivel global requeriría una vuelta a la sustitución de importaciones y unas estructuras salariales con base nacional (o regional), o bien un ritmo de crecimiento mundial sustancialmente más alto.

La tendencia que predomina en el mundo actual es hacia un aumento de la desigualdad. Las liberalizaciones han provocado siempre un empeoramiento y sólo unos pocos países en desarrollo han escapado a este efecto mediante la mejora de sus estructuras de empleo, lo cual es una proeza que sólo algunos pueden lograr.

Las últimas décadas han sido muy malas para buena parte del mundo desarrollado (y algunos países en desarrollo). Con la liberalización y la globalización, los países han quedado más expuestos a las condiciones globales, precisamente cuando éstas han empeorado drásticamente. En realidad, el resultado fue un fracaso de coordinación global. La crisis reciente ha evidenciado que ni siquiera hemos comenzado a idear las formas y los medios para establecer un crecimiento estable y una desigualdad decreciente en un mundo liberal. A menos que, y hasta que, este problema sea resuelto, es razonable concluir que a largo plazo el orden mundial neoliberal no puede, no podrá, y probablemente no debe perdurar.

Del Paper **- “Tiempos modernos” (“realidades cercanas” de un capitalismo sin control) Parte I** - Publicado en Julio de 2012

“La mentira se eleva a fundamento del orden mundial” - Franz Kafka

(En Apartado 1) **- Trabajando como esclavos (el robo del futuro)**

Historias del “minijob” (como funciona la “receta” en casa de Angie)

*“Siete millones de alemanes tienen trabajo precario con sueldo inferior a 400 euros”…* Miniempleos en la calle Karl Marx (El País - **18/12/11**)

La de Carlos Marx es la calle principal de Neukölln, un gran barrio popular al sur de Berlín. Aunque hace unos años que la zona está de moda entre estudiantes y jóvenes emprendedores que encarecen los alquileres y van expulsando a los locales, a mediodía presenta su cara de siempre: una calle bulliciosa de lenguas foráneas (sobre todo turco) en la que casi todas las tiendas presentan “liquidaciones especiales” que nunca se agotan. Antes de comer ya hay borrachos pasando frío por los soportales. Señoras con hiyab echan un vistazo de paso a las papeleras, por si contienen algo rescatable. El Berlín de la precariedad y del 14% de paro, olvidado en las guías y los panegíricos mediáticos sobre la capital de Alemania, es un buen sitio para abrir un centro público de empleo. Parados como Usta Ömer, de 39 años, buscan trabajo anónimamente, sin la presión de los funcionarios de la agencia estatal de empleo.

Ömer hojea el taco de ofertas de miniempleos que cuelga de la pared en el JobPoint de Karl Marx Strasse. Lleva en paro cuatro años, en los que solo ha podido trabajar en una panadería y cumpliendo pequeñas tareas en minijobs diversos. Es un caso común en Alemania, donde más de siete millones de personas trabajan sujetos a este tipo de contrato. Su explosión llegó en 2003, junto a los demás recortes de la Agenda 2010 diseñada por el canciller socialdemócrata Gerhard Schröder (SPD). El presidente electo Mariano Rajoy ha sugerido que lo implantará en España por recomendación del Banco Central Europeo.

Son contratos basura con un pago máximo de 400 euros mensuales, que el empleado cobrará neto. El empresario paga un 2% al fisco, un 15% al plan de pensiones y un 13% a la Seguridad Social: 120 euros en caso de que la paga ascienda a 400 euros. La media salarial de miniempleados ronda en toda Alemania los 230 euros. Al empleado no le descuentan impuestos ni la cotización a la Seguridad Social. La razón es bien simple: las contribuciones a la Seguridad Social no dan derecho a que el empleado se beneficie del servicio de salud ni goce de un plan público de pensiones. En suma, un minijob deja casi completamente desamparado al empleado, que tendrá que asegurarse por otras vías.

En Alemania es imposible sobrevivir así, de modo que muchos combinan este tipo de actividad con otro trabajo. La mayoría se asegura con el cónyuge o suma su minisueldo a las ayudas sociales conocidas como Hartz IV. En Alemania, 1,3 millones de trabajadores ganan tan poco en sus empleos que requieren ayudas sociales para mantenerse. El Estado patrocina así indirectamente a las empresas, que ahorran gastos sociales y pagan sueldos por debajo del umbral de la pobreza. Es fácil imaginar las consecuencias que la generalización de este tipo de contratos tendría en un país como España, que carece de un sistema de subsidios sociales comparable al alemán.

El empresario o particular alemán que ofrezca minijobs tiene la obligación de atenerse al máximo de horas fijado por el contrato. No puede pagar más de 400 euros al empleado, porque entonces saltaría el marco salarial y tendría que ofrecerle un contrato corriente. Así que, si el contrato de minijob estipula una retribución de cinco euros por hora, el empleado podrá trabajar 80 horas al mes. Ni un minuto más.

Esta regla hace reír a Martina, que salía esta semana de buscar trabajo en la gran oficina de empleo en la avenida de Sonnenallee: “En las cocinas de los restaurantes se trabaja por jornadas completas, 40 horas semanales; te pagan los 400 euros, y el resto, en negro”. Mirando de reojo al edificio oficial, la alemana de 27 años prefiere no dar su apellido. Aunque no llega a la abierta hostilidad de la Agencia de Inmigración al norte de Berlín, la gris oficina de empleo en la Sonnenallee sugiere al visitante la noción de haber hecho algo malo.

En el sindicato de hostelería NGG, Karin Vladimirov calcula en “más de un 50% la tasa de empresarios en su sector que aprovechan el minijob y pagan en negro las horas extras”. “El propio sistema lo facilita”. La hostelería es uno de los ramos más afectados por la introducción del modelo: 810.000 personas trabajan en dichas condiciones, de los cuales un tercio tienen otra ocupación principal, por ejemplo como estudiantes. Los otros dos tercios no hacen nada más. Vladimirov estima, “sin asomo de duda”, que el miniempleo ha socavado los contratos tradicionales en el sector e “impulsado la precariedad”. Sobre todo entre las mujeres.

La patronal y los dos grandes partidos alemanes defienden el minijob como “una puerta de entrada al mundo laboral”. El Gobierno se plantea incluso elevar el techo hasta los 450 euros.

Alemania tiene 2,7 millones de parados, el 6,4% de la población activa. El economista del Instituto de Investigación Económica DIW Markus Grabka descarta que las buenas cifras de paro tengan algo que ver con el auge de estos empleos a partir de 2003. La tasa de paro se ha reducido sustancialmente en los últimos años gracias, por un lado, a la expansión económica, y por otro, al aumento de los trabajos a tiempo parcial, también precarios. Además, el Gobierno ha excluido del recuento a los parados que participan en cursos de formación subvencionados.

Para Grabka, “los minijobs erosionan los derechos básicos de los trabajadores” sin contrapartidas públicas. La factura la paga el “contribuyente y los empleados” a costa de que “siga aumentando la horquilla social entre ricos y pobres”. El economista del DIW, que es uno de los cinco grandes institutos económicos alemanes, no había oído aún que los minijobs podrían convertirse en el último grito de las exportaciones alemanas: “Oh, vaya... ¡no lo dirá en serio!”.

Mini-empleos y maxi-miserias (la “solución” (¿final?) ofrecida por Merkel a Europa)

(Sólo unos primeros datos de referencia (a diciembre 2011), luego hay más y peor…)

- Más de siete millones las personas las que tienen “minijobs”, o mini-empleos, en Alemania (de 400 euros mensuales).

- El 18% de los alemanes cobra 8,50 euros la hora. Todo ello afecta a 5,7 millones de personas

- El 15,4% cobra menos de ocho euros la hora. Son casi cinco millones de personas

- Uno de cada diez trabajadores de la RFA tiene salarios de menos de siete euros por hora trabajada. Son aproximadamente 3,3 millones de personas

- Otro 10% cobra seis/cinco euros por hora trabajada y suma  4,2 millones

Por debajo de estas castas están los “minijobers”, ese grupo de más siete millones de empleados a quienes tener un salario mínimo de entre 6,89 y 7,79 euros por hora les parece un lujo asiático.

No hay controles sobre el terreno. Algunos empresarios obligan a este tipo de trabajadores a hacer horas extras no pagadas, o retribuidas a uno o dos euros la hora. Raro es el caso de un trabajador con este tipo de contrato que consigue uno mejor y con fijeza.

Es decir, vía libre a los sueldos de hambre y fomento de una clase social perpetuamente empobrecida.

En la República Federal, este sector se ve poblado no sólo por veinteañeros, sino por personas maduras sin cualificación, mujeres infraempleadas y tradicionalmente mal pagadas y... pensionistas. Según publicó el pasado mes de agosto el diario “Saarbrückener Zeitung”, 660.000 jubilados de edades comprendidas entre los 65 y los 74 años se han visto obligados a complementar sus pensiones con estos mini-trabajos en el 2010. En el año 2000, había 244.000 “currantes” ancianos menos.

Estamos hablando de un aumento de un 58,6% en los últimos diez años. La pobreza en la tercera edad, por cierto, avanza año a año, como constata el Instituto de Investigaciones Económicas de Halle (IWH): casi un 12% de los hogares en los que viven  ancianos es “armutsgefährdet”, es decir, corre serio peligro de caer en la pobreza, con unos ingresos mensuales de apenas 870 euros.

Son estas condiciones laborales, entre otras cosas, las que dan a Alemania el dudoso honor de ser el país de entre los miembros de la OCDE donde más y más rápidamente está creciendo la brecha social entre ricos y pobres. Siempre según los datos de la organización que engloba a los países más industrializados del mundo, el 10% de los más ricos de la República Federal (con una media de ingresos de en torno a unos 57.300 euros anuales)  dispone de ocho veces más dinero y capital que el 10% más pobre (con unos ingresos medios de 7.400 euros al año). En la década de los noventa, la diferencia era menor. Los riquísimos lo eran sólo seis veces más  que los más desfavorecidos.

El “milagro alemán” y 7 millones de minijobers “clavados” en la Cruz (¿de Thor?)

*“Anja lleva seis años encadenando contratos para limpiar y lavar platos por dos euros la hora. Vive en la ciudad alemana de Stralsund, una atractiva y pintoresca ciudad costera. Se sorprende cuando los periódicos alemanes hablan del “milagro laboral” del país. En un pequeño apartamento de la misma ciudad un hombre de 50 años asegura: “Mi empresa me explota”. Habla sentado en la cocina de su pequeño apartamento situado al este de Stralsund. “Si pudiera encontrar algo mejor, ya me habría ido”, añade. Anja, que prefiere no dar su nombre completo por miedo a ser despedida, tampoco puede permitirse ir a los cafés de su ciudad”...* Sueldos de un euro a la hora en el “milagro” laboral alemán (El País - **9/2/12**)

La moderación salarial y las reformas del mercado laboral han reducido la tasa de desempleo en Alemania hasta el nivel de hace 20 años. El modelo alemán se cita a menudo como un ejemplo para los países europeos que tratan de reducir el paro y ser más competitivos. Pero los críticos aseguran que las reformas que ayudaron a crear puestos de trabajo también ampliaron y afianzaron un sector de trabajos temporales y mal pagados, que aumentaron la desigualdad salarial.

Los datos del Departamento de Trabajo alemán muestran que los contratos con salarios bajos crecieron tres veces más rápido que otro tipo de empleos entre 2005 y 2010. Eso explica por qué el milagro laboral “no ha provocado que los alemanes gasten mucho más de lo que hacían antes”. En Alemania, que carece de un salario mínimo nacional, hay sueldos que pueden estar por debajo de un euro la hora, sobre todo en las regiones de la antigua Alemania del este. “He visto gente que ganaba solo 55 centavos de dólar a la hora”, afirma Peter Huefken, jefe de la agencia de empleo de Stralsund, el primero en demandar a los empresarios por pagar tan poco. Huefken está animando a otras agencias de empleo a seguir su ejemplo.

El Eurostat revela que los trabajadores en Alemania son menos propensos a la pobreza que sus vecinos de la eurozona. Pero el riesgo ha aumentado: un 7,2% de los empleados ganaban tan poco que estaban cerca del umbral de la pobreza en 2010, frente al 4,8% en 2005. Aun así, es menor que la media de la eurozona, donde el 8,2% de los trabajadores están cerca del umbral de la pobreza.

El número de los llamados “trabajadores pobres” ha crecido más rápido en Alemania que en el resto de países con la moneda común. En respuesta, mientras otros países europeos se apresuran a desregular, Alemania va hacía una nueva regulación. El gobierno conservador de Angela Merkel trata de diluir los efectos de las reformas aprobadas por su predecesor, el socialdemócrata del SPD Gerhard Schroeder. Y lo hace un año y medio antes de las próximas elecciones federales, cuando se espera que Merkel busque su tercer mandato consecutivo.

Reformas precoces

El contraste entre los niveles récord de empleo en Alemania y la grave situación en otros países de Europa es notable. El año pasado, el número de contratados en Alemania superó por primera vez la barrera de los 41 millones de trabajadores. La tasa de paro se ha reducido constantemente desde 2005 y ahora se sitúa en solo el 6,7%, frente al 23% en España y el 18% en Grecia.

Ha sido una dura batalla desde que el paro alemán alcanzara su punto máximo tras la reunificación en 1990. Entonces, muchas empresas de la Alemania del este naufragaron en una sociedad de libre mercado cuando cayó el Muro de Berlín. El paro se fue por encima del 20%. La globalización puso a la economía alemana, dependiente de las exportaciones, bajo serias presiones competitivas, y les obligó a adaptarse rápidamente a la nueva situación. En 2003, Alemania se embarcó en un sistema de reformas que fueron calificados como el mayor cambio en el estado de bienestar desde la Segunda Guerra Mundial. Mientras, muchos de los países vecinos se movían en la dirección opuesta: Los socialistas franceses introdujeron la semana de 35 horas y pusieron en marcha los salarios mínimos. Por contra, los socialdemócratas alemanes del SPD desregularon el mercado laboral y aumentaron la presión sobre los desempleados para que buscaran trabajo. Sindicatos y empresarios pactaron una moderación salarial a cambio de seguridad en el empleo y crecimiento. Un modelo laboral flexible y subvenciones del Gobierno redujeron las horas de trabajo para permitir a los empresarios ajustarse al ciclo económico sin necesidad de contrataciones ni despidos.

A partir de 2005, el desempleo comenzó a caer y se acercó a los niveles anteriores a la reunificación. En otras partes de Europa, los gobiernos se enfrentan ahora a altas tasas de paro emprendiendo reformas laborales. El presidente de Francia, el conservador Nicolas Sarkozy, ha citado repetidamente en los últimos meses las reformas de la “Agenda 2010” que Schroeder puso en marcha como un ejemplo para su país. Las reformas laborales que se están introduciendo en España y Portugal tienen muchos puntos en común con el sistema alemán.

El sector con salarios bajos más importante de Europa

El crecimiento del empleo en Alemania se ha debido fundamentalmente al aumento del modelo de bajos sueldos y a las agencias de trabajo temporal, impulsados por la desregulación y la promoción de la de flexibilidad y a los contratos de bajos ingresos, subvencionados por el Estado, llamados mini-jobs. El número de trabajadores con contrato indefinido de salarios bajos -definido como aquellos que ganan menos de dos tercios de los ingresos medios- se elevó un 13,5% hasta los 4,3 millones entre 2005 y 2010. Un crecimiento tres veces más rápido que otra modalidad de empleo, según el Departamento de Trabajo. Los empleos las empresas de trabajo temporal alcanzaron un récord en 2011 con 910.000 puestos de trabajo -el triple que en 2002, cuando Berlín comenzó la desregulación-.

Los economistas aseguran que la intención de Schroeder fue lograr una rápida expansión de estos sectores (salarios bajos y trabajos temporales) para conseguir la incorporación al mercado laboral de trabajadores pocos cualificados y desempleados de larga duración. En 2005, el último año de Schroeder como canciller, presumió en el Foro Mundial de Davos: “Hemos construido una de los mejores sectores de salarios reducidos de Europa”. Siete años más tarde, los empresarios alaban las reformas que les permitieron crecer con minijobs y trabajos temporales.

“El argumento de los sindicatos de que los (mini) empleos provocan que las condiciones de trabajo sean más precarias en Alemania no es válido”, dijo Mario Ohoven, jefe de la asociación “Mittelstand” de pequeñas y medianas empresas. Ohoven, asegura que este tipo de empleos fueron particularmente populares entre las mujeres y los estudiantes que trataban de ganar algo de dinero extra. Por su parte, Juergen Wuttke, de la patronal BDA, indica que las reformas ofrecieron a las compañías una mayor flexibilidad y la capacidad para contratar a más gente con baja cualificación y de baja productividad.

Fritz Engelhardt, que dirige un pequeño hotel de tres estrellas en el sur-oeste de la ciudad de Pfullingen, señala que cuenta con dos trabajadores con minijob que le ayudan durante el fin de semana y hacen pequeños recados. “Mucha gente en el sector de la restauración tratar de hacer frente a los picos de trabajo del fin de semana o cuando tienen eventos especiales mediante los minijobs”, añadió Engelhardt. “En las grandes cadenas, los hoteles pueden utilizar a la plantilla de una filial, pero para las empresas pequeñas y medianas los miniempleos son cruciales para su propia existencia”.

Incluso las grandes multinacionales alemanas se acogen a estas nuevas formas de empleo para lograr mayor flexibilidad. Adidas, el segundo mayor fabricante mundial de ropa deportiva, y la cadena de supermercados Kaufland, que forma parte del mismo grupo que la cadena de descuento Lidl, se valen de mini-empleos para llenar las vacantes de personal cuando el negocio lo requiere.

Los datos de la OCDE reflejan que en Alemania los contratos con salarios bajos son el 20% de los trabajos a tiempo completo, frente al 8,0% en Italia y un 13,5% en Grecia. Los críticos creen que las reformas de Alemania han supuesto un alto precio ya que arraigó firmemente el sector de sueldos bajos y deprimió los salarios, lo que llevó a un mercado laboral de dos niveles. Las nuevas categorías de bajos ingresos, puestos de trabajo subvencionados por el Estado -un modelo que está siendo considerado en España- han demostrado ser especialmente problemáticos. Algunos economistas señalan que son contraproducentes. Fueron creados para ayudar a aquellos que eventualmente tenían malas perspectivas de empleo se reintegraran en el mercado laboral, pero las encuestas muestran que para la mayoría de la gente no condujo a ninguna parte.

Los empresarios tienen pocos incentivos para crear trabajos a tiempo completo normales si existe la posibilidad de emplear a trabajadores con contratos flexibles. Uno de cada cinco puestos de trabajo es ahora un “mini-trabajo”, en los que los trabajadores ganan un máximo 400 euros al mes libres de impuestos. Para casi cinco millones de trabajadores este es su principal empleo, que requiere financiación de fondos públicos. “Los empleos a tiempo completo normales se están dividiendo en mini-empleos”, indicó Holger Bonin del ZEW, un think tank con sede en Mannheim. Y no hay mucho que hacer para impedir que los empresarios paguen poco con minijobs puesto que saben que el Gobierno les va a apoyar y además no hay un salario mínimo legal.

Los sindicatos y los empresarios en Alemania optan tradicionalmente por pactos salariales colectivos, bajo el argumento de que un salario mínimo legal podría suprimir puestos de trabajo. Pero estos acuerdos sólo afectan a algo más de la mitad de la población empleada y, además, pueden ser evitados. “Muchos de mis amigos trabajan como carpinteros, pero las empresas los registran como conserjes en sus contratos para evitar el pago del salario negociado en el convenio colectivo”, asegura un parado de 33 años de edad, que prefiere no dar su nombre. La desregulación de las empresas de trabajo temporal también ha dado a los empresarios menos incentivos para contratar a trabajadores de plantilla con contratos con una protección de empleo y un salario decente. A los trabajadores temporales se les paga menos que al personal de plantilla alemán. Los bajos salarios de los miniempleos y una mayor presión sobre los desempleados para conseguir un trabajo han tenido un impacto deflacionario en los salarios en todos los sectores, según algunos economistas.

Mientras la desigualdad salarial, que solía ser tan baja en Alemania como en los países nórdicos, ha aumentado considerablemente durante la última década. Los trabajadores con sueldos bajos ganan menos respecto a la media en Alemania que en el resto de países de la OCDE, excepto en Corea del Sur y los Estados Unidos. “Los pobres han perdido claramente a la clase media, más en Alemania que en otros países”, asegura el economista de la OCDE Isabell Koske. La caída de los salarios y la inseguridad laboral han mantenido un tope en la demanda doméstica, el talón de Aquiles de la economía alemana que depende de las exportaciones, pese a la exasperación de sus vecinos. “La demanda de importaciones es baja, a pesar de que Alemania tiene uno de los mejores resultados de la zona del euro y podría contribuir más a un mejor desempeño de sus países socios”, dijo Ekkehard Ernst de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Con la inminencia de las elecciones de 2013 y los vecinos europeos quejándose por los desequilibrios comerciales, los líderes de Alemania, han puesto el asunto de los bajos salarios en su agenda. La canciller Merkel tiene previsto introducir un salario mínimo para los sectores que aún no tienen uno y el ministro de Trabajo, Ursula von der Leyen, prevé lanzar una campaña para que los trabajadores temporales se les pague tanto como a los de plantilla.

“El hecho de que tengamos un gobierno conservador que está discutiendo el establecimiento de un salario mínimo, es un hecho que dice algo”, señaló Enzo Weber, del Instituto alemán para la Investigación de Empleo (IAB). “Cualquiera que sea el gobierno que venga a continuación, las medidas que aplique para hacer más flexible el mercado laboral no irán al mismo ritmo. Hemos llegado a un punto crítico y no creo que vaya a ir más allá”. Ekkehard Ernst de la OIT considera que Alemania sólo puede esperar que otros países europeos no emulen sus políticas salariales deflacionarias, ya que la demanda caerá: “Si todo el mundo hace lo mismo, no habrá nadie a la izquierda de la exportación”.

¿Y cómo va la vida en el “flexible” EEUU? (un amargo camino al Tercer Mundo)

EEUU: ¡Bienvenido al tercer mundo!

“Los Estados Unidos se parecen cada vez más similar a un país del tercer mundo. Los datos económicos indican una dura realidad que el debate político general evita. La evidencia sugiere que, sin reformas fundamentales, los EEUU se convertirán en una nación post-industrial y un nuevo país del tercer mundo en 2032”. Les suena extraño, veamos lo que argumentan los analistas de Seeking Alpha para afirmar esto: Las características fundamentales que definen a un país del Tercer Mundo son el alto desempleo, la falta de oportunidades económicas, los bajos salarios, la pobreza generalizada, la extrema concentración de la riqueza, la deuda pública insostenible, el control del gobierno por los bancos internacionales y corporaciones multinacionales, débil estado de derecho y las políticas contraproducentes del gobierno.

Todas estas características son evidentes en los EEUU de hoy en día.

Otros factores incluyen la mala salud pública, nutrición y educación, así como la falta de infraestructura. La salud pública y la nutrición en los EEUU, aunque se sitúan por debajo de los estándares europeos, están muy por encima de los de los países del tercer mundo. La educación pública norteamericana ahora se ubica detrás de países más pobres, como Estonia, pero sigue siendo superior a la de los países del tercer mundo. Mientras que infraestructuras en ruinas se pueden ver en ciudades de todo el país, la vasta infraestructura de los Estados Unidos no se puede comparar a un país del tercer mundo. Sin embargo, todos estos factores se deterioran rápidamente en una economía en declive.

El desempleo y la falta de oportunidades económicas

El desempleo es un problema de fondo, estructural a los EEUU, es un desafío fundamental. El mercado laboral de EEUU está en una tendencia descendente de largo plazo debido a la globalización, es decir, la deslocalización de la fabricación, la externalización de puestos de trabajo y la desindustrialización.

El deterioro estructural del mercado laboral de EEUU seguirá produciéndose, ya que los trabajadores estadounidenses se han fusionado en una fuerza laboral global en la que todavía no pueden competir directamente con países como China e India. En China, por ejemplo, el salario bruto, en términos de paridad de poder adquisitivo, es equivalente a aproximadamente $ 514 por mes, 57% por debajo del umbral de la pobreza en EEUU. De acuerdo con el Instituto de Política Económica, el déficit comercial de EEUU con China por sí solo ha causado una pérdida de 2,8 millones de empleos en EEUU desde 2001.

La caída de los salarios reales y de los ingresos familiares

Los trabajadores son más pobres en términos de poder adquisitivo cuando el costo de la vida aumenta más rápidamente que los salarios. De hecho, si los ingresos del hogar se ajustan por inflación, las familias estadounidenses más pobres han crecido significativamente en los últimos diez años. En 2010, por ejemplo, el ingreso real medio por hogar cayó un 2,3%. Aunque el salario medio ha aumentado de manera constante en términos nominales, la disminución del poder adquisitivo es una realidad para la mayoría de los estadounidenses.

De acuerdo con el famoso economista Milton Friedman, “la inflación es siempre y en todas partes un fenómeno monetario”. En otras palabras, los precios suben cuando la oferta de dinero se incrementa más rápido que la población o la actividad económica sostenible. El crecimiento económico aparente que se crea a través de la expansión del crédito, es decir, mediante el aumento de la oferta de dinero, tiene un efecto estimulante temporal, pero también hace que los precios suban. La oferta de dinero real es una medida exacta de la inflación

Mientras los salarios de EEUU y los ingresos familiares sigan cayendo en términos reales, la pobreza y la dependencia de los programas gubernamentales de asistencia seguirán aumentando.

Concentración de la riqueza

Alan Greenspan, ex presidente de la Reserva Federal, advirtió que, “en última instancia, estamos interesados en los estándares de vida y en las tendencias de la distribución de la salud, los cuales, más importantes que las ganancias o los ingresos, representan una medida de la capacidad de los hogares para el consumo”.

En otras palabras, la concentración de la riqueza socava la base de consumidores de la economía, provocando una disminución del PIB y del paro, lo que reduce los niveles de vida. Obviamente, la riqueza total de la sociedad se reduce cuando la riqueza está muy concentrada, porque hay un menor nivel de actividad económica.

Los datos económicos de varias fuentes, entre ellas la Oficina de Presupuesto del Congreso (CBO), muestran que la riqueza y los ingresos en los Estados Unidos se han ido concentrando cada vez más. El 1% de los estadounidenses poseen el 38,2% de los activos del mercado de valores.

Para ese 1% de los estadounidenses, los ingresos del hogar se triplicaron entre 1979 y 2007 y han seguido aumentando, mientras que la riqueza del hogar en los Estados Unidos se ha reducido en 7.7 billones de dólares. El coeficiente de Gini muestra la creciente disparidad en la distribución del ingreso.

En términos del coeficiente de Gini, los Estados Unidos se encuentran ahora en paridad con China y pronto superarán a México, un país todavía en desarrollo. Cabe señalar, por supuesto, que los EEUU siguen siendo un país mucho más rico en general. Si la tendencia actual continúa, sin embargo, los EEUU se asemejarán a un país del 3er mundo, en términos de la disparidad en la distribución del ingreso, en aproximadamente dos décadas, es decir, en 2032

En vías de subdesarrollo

Los Estados Unidos se están convirtiendo en un país postindustrial y neo tercermundista. En parte como consecuencia del aumento del desempleo y la falta de oportunidades económicas, la caída de los salarios reales y los ingresos familiares, aumento de la pobreza y el aumento de la concentración de la riqueza, y a que el gobierno de EEUU se enfrenta a una crisis fiscal histórico. La influencia dominante de las empresas sobre el gobierno de los EEUU, sobre todo por los grandes bancos, el debilitamiento gubernamental a nivel federal y las políticas destructivas de impuestos están agravando los problemas económicos que enfrenta Estados Unidos.

A menos que se implementen reformas estructurales o se produzca un colapso hiperinflacionista (debido a los problemas fiscales del gobierno de los EEUU), el deterioro de la economía de EEUU continuará y se acelerará. A medida que la economía de EEUU continúa su descenso, la salud pública, nutrición y educación, así como la infraestructura del país, se deterioran visiblemente y el estado tercermundista de los Estados Unidos se hará evidente.

Las ilusiones pasadas: breve recorrido por la hemeroteca reciente

(Nota: corresponde al momento de redacción del citado Paper)

La renta de los británicos “regresa” al 2005 (desde hace 80 años no se vivía algo similar)

*“Los banqueros centrales no suelen caracterizarse por su sinceridad y mensajes claros y contundentes. Más bien, como altos cargos de la burocracia financiera, sus discursos suelen estar llenos de ambigüedades, cuando no de mentiras piadosas para no generar alarma y desconfianza en la población. Su trabajo consiste en hacer creer a los agentes económicos que ellos pueden manejar la situación, que las cosas están bajo control”...* Mervyn King alerta: “La renta de los británicos regresará a niveles de 2005” (Libertad Digital - **9/2/11**)

“Maquillaje” (el “efecto desánimo” altera las cifras reales del paro en los EEUU)

*“Conocíamos recientemente la noticia de que la tasa de desempleo en EEUU bajó al 9% en enero, desde el 9,4% en el anterior mes, lo que supone 600.000 personas desempleadas menos. Además, la Oficina de Estadísticas Laborales (Bureau of Labor Statistics, BLS) estadounidense revisó al alza los datos de creación de empleo de los dos anteriores meses (noviembre y diciembre)”...* El “efecto desánimo” maquilla el paro de EEUU (Libertad Digital - **15/2/11**)

Los parados de larga duración en los EEUU (de lo cíclico a lo estructural)

*“El 45% de los parados de EEUU llevan más de 27 semanas buscando trabajo. Ni el gasto público ni la política monetaria ayudan a solventar este problema”...* Los parados de larga duración crecen a un ritmo sin precedentes en EEUU (Libertad Digital - **22/2/11**)

En EEUU la crisis amplia la brecha entre la riqueza de los blancos y las minorías

*“La brecha entre la riqueza de los blancos y cada una de las dos grandes minorías de Estados Unidos -hispanos y negros- se ha ampliado hasta niveles sin precedentes en medio de la crisis del sector de la vivienda y la recesión, según nuevos estudios”...* Crece la brecha entre la riqueza de los blancos y de las minorías en EEUU (The Wall Street Journal - **27/7/11**)

La prolongada anemia de la economía americana (“la Gran Japonización”)

*“La resistencia de la economía de Estados Unidos, que en los últimos 25 años siempre ha remontado pese a guerras, ataques terroristas y el hundimiento de las acciones, se ha debilitado tras la explosión de la burbuja inmobiliaria. El colchón que en el pasado la ayudaba a absorber estos golpes ya no está funcionando como antes”...* A EEUU se le dañaron los amortiguadores (The Wall Street Journal - **31/7/11**)

Recayendo en la recesión global (¿es que alguna vez habíamos salido?)

*“Las fábricas de todo el mundo están pisando el freno de la producción, en una desaceleración de la actividad económica que suscita el espectro de una recaída en la recesión”...* La locomotora manufacturera global pierde impulso (The Wall Street Journal - **1/9/11**)

La pobreza avanza en Estados Unidos y alcanza a un 15% de la población

*“La tasa de pobreza en Estados Unidos aumentó en 2010 por cuarto año consecutivo hasta el 15,1%, lo que representa 46,2 millones de personas que viven con menos de 1.000 dólares al mes, según los datos divulgados hoy por la Oficina del Censo”...* La tasa de pobreza en EEUU sube por cuarto año consecutivo (Cinco Días - **13/9/11**)

La OIT y la OCDE pronostican que en 2012 se podría generar más desempleo

*“La desaceleración económica mundial podría generar un fuerte incremento del desempleo en el año 2012 en el conjunto de los países del G20, según un informe conjunto de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la OCDE”...* La OIT advierte de un fuerte incremento del desempleo en 2012 en el G20 (Expansión - **26/9/11**)

Cuando la “oferta” elimina al empleo y luego a la “demanda” (a pesar del crédito fácil)

*“Muchos estadounidenses creen que las importaciones chinas de bajo precio aniquilan empleos fabriles en Estados Unidos. La mayoría de los economistas dicen que los beneficios del comercio superan por mucho sus costos”...* Las importaciones chinas afectan más de lo que se cree al mercado laboral de EEUU (The Wall Street Journal - **27/9/11**)

La pobreza infantil “proyectada” en el Reino Unido (estado del malestar)

*“Según un estudio realizado por el Instituto de Estudios Fiscales (IFS, siglas en inglés), una organización de investigación financiera independiente, los ingresos medios de la población bajarán un 7% hacia finales de la presente década. Como consecuencia, 3,1 millones de niños, un 23,1%, vivirán en la pobreza absoluta en 2020, frente a los 2,8 millones, un 21,1%, contabilizados en la actualidad”...* La cuarta parte de los niños de Reino Unido, en la pobreza absoluta en 2020 (El Economista - **11/10/11**)

Peores vaticinios de la OIT: la crisis del empleo seguirá hasta 2016

*“La crisis financiera mundial ha hecho mucha mella en el empleo. La factura en puestos de trabajo ha sido alta en casi todo el mundo. Cicatrizar ésta herida costará mucho tiempo. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) calcula que harán falta cinco años, hasta 2016. Según los cálculos de la agencia dependiente de la ONU, recuperar los niveles de empleo previos al estallido financiero precisa 80 millones de empleos. Sin embargo, “la reciente desaceleración económica” hace que esto no sea posible a corto plazo, por lo que retrasa un año su pronóstico inicial de recuperación”...* La OIT vaticina que la crisis de empleo seguirá hasta 2016 (El País - **1/11/11**)

Mercado laboral en el Reino Unido: “cerrado por reformas” (volvemos en 10 años…)

*“Reino Unido necesitará diez años de austeridad para resolver sus problemas económicos, según ha informado el think tank independiente Reform, citado por el diario británico The Telegraph”…* Reino Unido necesitará diez años de austeridad para resolver sus problemas económicos (El Economista - **22/11/11**)

La “percepción” de los europeos (pérdida de confianza)

*“Nada hace pensar que los líderes europeos encuentren en la opinión pública europea un aliado en este proceso. Según el Eurobarómetro de noviembre de 2011, menos de la mitad de los europeos (un 47%) creen que la pertenencia de su país a la UE ha sido algo positivo (frente al 18% que piensa que ha sido algo malo y al 31% que considera que no ha sido ni bueno ni malo), y solo el 41% confía en la Unión Europea (frente a un 47% que desconfía). Si preguntamos a los europeos sobre algunas de las reformas propuestas, como un mayor papel de las instituciones supranacionales en la definición de la política fiscal, los resultados son incluso menos esperanzadores”…* ¿Una Europa euroescéptica? (El País - **25/11/11**)

El contrato social se está empezando a deshacer en muchos países.

*“Uno de los legados de la última gran bonanza económica vivida entre las grandes potencias y los países emergentes es una brecha mayor entre ricos y pobres. La desigualdad ha aumentado al nivel más alto de los últimos 30 años en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), debido sobre todo a la creciente diferencia entre los salarios, que suponen el 75% de los ingresos de un hogar. Lo ha hecho precisamente en esos años de crecimiento, según el informe hecho público ayer por la OCDE con datos de 2008, previos a la Gran Recesión”...* La brecha entre ricos y pobres se dispara al nivel más alto en 30 años (El País - **6/12/11**)

Generación “ni-ni”: ni estudia, ni trabaja (el problema crece en toda Europa por el paro y la falta de alternativas)

*“La crisis está dejando descolgados a muchísimos jóvenes. En España, 800.000 ciudadanos entre 18 y 24 años ni estudian, ni trabajan. Representan uno de cada cinco, una de las cuotas más elevadas de la Unión Europea. En los tres últimos años han empeorado las cifras de la llamada generación ni-ni. En 2008 suponían el 13,9% de los europeos de 18 a 24 años y en 2010 eran ya el 16,5%, según alerta un reciente estudio del Centro Europeo para el Desarrollo de la Formación Profesional (Cedefop). Y todo indica que los datos de 2011 van a ser todavía peores”...* La crisis eleva al 22% los jóvenes que ni estudian ni trabajan (El País - **16/12/11**)

Esquizofrenia capitalista: las firmas gastan en maquinaria, pero no crean empleos

*“En ninguna otra recuperación estadounidense desde la Segunda Guerra Mundial las empresas han sido tan rápidas en impulsar el gasto en maquinaria y software y, al mismo tiempo, más lentas a la hora de contratar empleados”...* El hombre vs. la máquina, el dilema de EEUU (The Wall Street Journal - **17/1/12**)

Los jóvenes se llevan la peor parte de la crisis de desempleo (la generación perdida)

*“Davos está acostumbrado a las bravuconadas de los líderes políticos. Sin embargo, cuando jefes de compañías de todo el mundo acostumbrados a hablar en voz baja advierten “no de una crisis, sino de un desastre”, cuando comienzan a llamar algo “un cáncer en la sociedad”, uno sabe que tenemos un problema”...* La bomba de tiempo del desempleo juvenil (BBCMundo.com - **29/1/12**)

*“La OIT calcula que 6,4 millones de menores de 25 años ya han perdido la esperanza de encontrar trabajo. En el mundo hay 75 millones de jóvenes desempleado. La cifra ha aumentado en 4 millones desde 2007”...* El paro juvenil en España cuadruplica la tasa mundial (Gaceta.es - **29/1/12**)

¿Por qué falla la máquina de empleos?

Las empresas producen y ganan más, pero no aumentan su personal

He aquí algunos números del desempeño de las empresas y el mercado laboral en Estados Unidos que sirven de barómetros clave de la economía del país. En los últimos 10 años:

- La producción de bienes y servicios se ha expandido 19%.

- Las ganancias de las empresas que no pertenecen al sector financiero han aumentado 85%.

- La fuerza laboral ha crecido en 10,1 millones de empleos.

- El número de puestos de trabajo del sector privado, sin embargo, se ha reducido en casi dos millones.

- Y el porcentaje de adultos estadounidenses con trabajo se ha reducido a 58,2%, un nivel que no se había visto desde 1983.

En gran parte, eso ocurre porque la economía crece demasiado despacio o como para absorber la fuerza laboral disponible, y los sectores que suelen contratar en las primeras etapas de la recuperación -como la construcción y la pequeña empresa- se vieron paralizados por el descalabro del crédito.

También hay que considerar el factor de la confianza. Si los empleadores estuvieran seguros de que podrían vender más, contratarían a más personas. Si estuvieran menos inseguros de la durabilidad de la recuperación y otros factores, estarían más inclinados a incrementar sus niveles de contratación.

Hay, además, un fenómeno que precede a la recesión y que ha persistido a lo largo de ella. Se trata de los cambios en la forma en que funciona el mercado y cómo los empleadores ven a su fuerza laboral.

Los ejecutivos lo llaman “reducción estructural de costos” o “flexibilidad”. El economista Robert Gordon, de la Universidad de Northwestern, lo llama el surgimiento de “los trabajadores desechables”, una abreviación de una estrategia de las empresas para reducir costos laborales dondequiera que puedan, a un nivel sin precedentes.

El economista Alan Krueger, de la Universidad de Princeton, calcula que 70% de la escasez de trabajo actual es simplemente cíclica, el resultado de una decepcionante recuperación de una profunda recesión. Sin embargo, atribuye 30% a cambios en el mercado laboral que comenzaron una década atrás o más.

Consideremos lo siguiente:

En la recesión más reciente y en las dos anteriores -1990-91 y 2001- los empleadores han sido más rápidos a la hora de despedir empleados y recortar sus horas de trabajo que en las recesiones que las habían precedido. Muchos de ellos también fueron más lentos para volver a contratar. Como resultado, la “recuperación sin empleo” se ha convertido en la norma.

En el pasado, cuando los negocios se desplomaban, las empresas reducían personal y aceptaban menos trabajo por empleado. Durante la profunda recesión de principios de la década del 70, la producción estadounidense de bienes y servicios se redujo en 5% y el empleo en 2,5%. Los economistas trataban de comprender el “acaparamiento laboral”, la tendencia de las empresas a retener a los empleados que no necesitaban.

Pero ya nadie piensa así. Entre finales de 2007 (cuando el empleo estadounidense alcanzó su mayor pico) y finales de 2009 (cuando tocó fondo), la producción estadounidense de bienes y servicios disminuyó 4,5%, pero el número de trabajadores se redujo mucho más: 8,3%. El rompecabezas de hoy es entonces: ¿cómo y por qué los empleadores lograron aumentar la productividad, o la producción por hora de trabajo, como nunca antes durante la peor recesión en décadas?

En una época anterior, cuando más estadounidenses trabajaban en líneas de ensamblaje, muchos despidos eran temporales. Cuando el negocio se recuperaba, los trabajadores volvían a ser convocados, a menudo debido a garantías sindicales.

En el peor momento de la recesión de 1980-82, uno de cada cinco desempleados correspondía a un “despido temporal”. En la reciente recesión, la proporción de despidos temporales nunca fue superior a uno de cada 10. Eso se debe en parte a que menos estadounidenses trabajan en fábricas. Hoy, en cambio, si un restaurante no tiene suficientes clientes, quiebra.

“Cuando los despidos son temporales, las recontrataciones pueden realizarse muy rápido”, comentan los economistas Erica Groshen y Simon Potter, de la Reserva Federal de Nueva York. Cuando los despidos son permanentes, la recuperación del empleo es lenta, añaden. Si el empleador quiere contratar, debe embarcarse en la tarea de revisar currículos, lo que consume mucho tiempo.

Las empresas, con sus ojos fijos en el precio de las acciones y en las ganancias, valoran más que nunca la flexibilidad encima de la estabilidad. La recesión les demostró que podían hacer más con menos trabajadores de lo que muchos de ellos creían.

En una encuesta a 2.000 empresas a principios de este año, McKinsey Global Institute, el centro de estudios de la enorme empresa de consultoría, encontró que 58% de los empleadores esperaba tener más trabajadores a tiempo parcial, temporales o subcontratados en los próximos cinco años y más de 21,5% trabajadores “tercerizados o externos”.

“La tecnología”, señala McKinsey, “permite a las empresas gestionar el empleo como un aporte variable. Con el uso de nuevos sistemas de programación de recursos, se pueden proveer de personal sólo cuando lo necesitan, ya sea por un día completo o unas pocas horas”.

Las agencias de ayuda temporal juegan un papel cada vez más importante, desde la provisión de personal fabril y administrativo hasta enfermeras e ingenieros.

También facilitan volver a recortar en tiempos difíciles. Los trabajadores, en pocas palabras, ahora pueden ser contratados “en el momento preciso”. Y aparentemente, muchos empleadores no creen que todavía sea el momento. Debido a que “pueden contratar personal temporal casi al instante, hay poca necesidad de contratar a la espera de una recuperación en los negocios”.

Cuando sí reclutan personal, las grandes empresas multinacionales con sede en EEUU están en mejor condición de y más dispuestas a contratar en el exterior, en parte porque los salarios son a menudo más baratos, pero también porque es allí donde están sus clientes.

En la década de los 90, las multinacionales incorporaron en EEUU casi dos puestos de trabajo por cada nuevo empleo fuera del país; en tanto que en la década siguiente, recortaron 2,9 millones de empleos estadounidenses, mientras que aumentaron 2,4 millones en el extranjero, de acuerdo con el Departamento de Comercio de EEUU.

Hal Sirkin, de Boston Consulting Group (BCG), afirma que el aumento de los salarios en China resta un poco de atractivo al país. En 2000, los salarios de los trabajadores chinos promediaron 3% de los de sus contrapartes estadounidenses. Hoy en día, representan 9%, y la firma de consultoría espera que la cifra llegue a 15% en 2015. Sirkin predice que ello impulsará a muchos fabricantes a devolver el trabajo a EEUU. ¿Cuántos? Sirkin todavía trabaja en un cálculo.

Aun cuando el gobierno cuenta 4,68 trabajadores desempleados por cada puesto que se abre, algunos empleadores insisten en que no pueden encontrar empleados con las habilidades que necesitan a los salarios que pueden pagar.

Realidad o ficción

En toda Europa, Asia y América, las corporaciones nadan en efectivo, mientras su implacable búsqueda de eficiencia sigue generando enormes ganancias. Sin embargo, la porción de la torta que les corresponde a los trabajadores se está reduciendo, gracias al alto desempleo, a las jornadas reducidas de trabajo y a los salarios estancados.

Estados Unidos en los años 70, tenían 20 millones de empleos manufactureros, con una población total de unos 220 millones. A principios del año 2011, sólo se mantienen 12 millones de empleos en las fábricas norteamericanas, pero con una población total de 320 millones de habitantes. En los años 70, Estados Unidos controlaba el 28% de la fabricación mundial de bienes y China sólo el 4%. En enero de 2011 Estados Unidos produce el 20% mundial y China el 19%.

En enero (2011), 2,8 millones de personas estaban “marginalmente ligadas” a la fuerza laboral, frente a los 2,5 millones de enero del año anterior (2010). Dentro de este grupo se encuentra la gente que ha buscado empleo en los últimos 12 meses, pero no en el último mes.

De ellos, casi 1 millón no cree que encontrará empleo (cifra que baja desde 1,3 millones en diciembre 2010) y el resto, 1,8 millones, no han buscado trabajo en las últimas cuatro semanas por razones como estudios o responsabilidades familiares, explica el Departamento de Trabajo.

La tasa de paro que incluye a estas personas, así como a aquellos que se han visto forzados a trabajar a tiempo parcial , denominada U-6, se redujo al 16,1% desde el 16,7% de diciembre (2010).

El número de desempleados de larga duración, aquellos que llevan en el paro al menos 27 semanas, se redujo a 6,2 millones y supuso el 43,8% de los desempleados.

Paradójicamente, la realidad es que las mediciones de desigualdad de ingresos y riqueza entre países están cayendo, gracias a un crecimiento robusto constante en los mercados emergentes. Pero a la mayoría de la gente le importa más lo bien que le va en relación a sus vecinos que a ciudadanos de tierras lejanas.

A los ricos les está yendo esencialmente bien. A enero de 2011, los mercados bursátiles globales se recuperaron. Muchos países son testigos de un crecimiento vigoroso de los precios de la vivienda, de las propiedades comerciales o de ambos. Los renacientes precios de las materias primas están creando enormes ingresos para los dueños de minas y pozos petroleros, incluso a pesar de que las subas de precios de los alimentos básicos están desatando disturbios, si no completas revoluciones, en el mundo en desarrollo. Internet y el sector financiero siguen desovando nuevos millonarios y hasta multimillonarios a un ritmo asombroso.

Las causas de la creciente desigualdad en el interior de los países son bien entendibles, y ya han sido señaladas anteriormente. Vivimos en una época en la que la globalización expande el mercado para los individuos ultra talentosos, pero hace que la competencia deje afuera a los empleados comunes. La competencia entre países por individuos calificados e industrias rentables, a su vez, limita la capacidad de los gobiernos de mantener impuestos elevados a los ricos. La movilidad social está aún más afectada porque los ricos les brindan a sus hijos una educación privada y ayuda post-escolar, mientras que los más pobres en muchos países no pueden permitirse ni siquiera que sus hijos sigan yendo a la escuela.

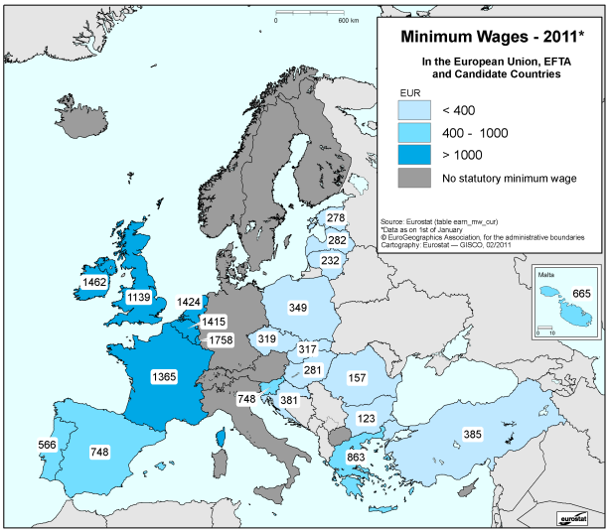
En el siglo XIX, Karl Marx observó inteligentemente las tendencias de desigualdad en sus días y concluyó que el capitalismo no podía sustentarse políticamente de manera indefinida. Llegado el caso, los trabajadores se levantarían y derrocarían el sistema. Transcurrida la primera década del siglo XXI, aún se espera que llegue el caso… Mientras, fuera de Cuba, Corea del Norte y unas pocas universidades de izquierda en todo el mundo, ya nadie se toma en serio a Marx.

Sin embargo, en un momento en que la desigualdad alcanza niveles similares a los de hace 100 años, el statu quo tiene que ser vulnerable. La inestabilidad puede expresarse en cualquier parte. Fue apenas hace poco más de cuatro décadas que los disturbios urbanos y las manifestaciones masivas sacudieron al mundo desarrollado, catalizando en definitiva reformas sociales y políticas de amplio alcance.

Sin embargo, sería un grave error suponer que la enorme desigualdad es estable siempre que surja a través de la innovación y el crecimiento.

Lo que resulta evidente es que la desigualdad no es sólo una cuestión de largo plazo. Las preocupaciones sobre el impacto de la desigualdad de ingresos ya están constriñendo la política fiscal y monetaria en países desarrollados y en desarrollo por igual, a la vez que intentan abandonar las políticas de híper estimulación adoptadas durante la crisis financiera.

El mapa de los salarios mínimos en Europa

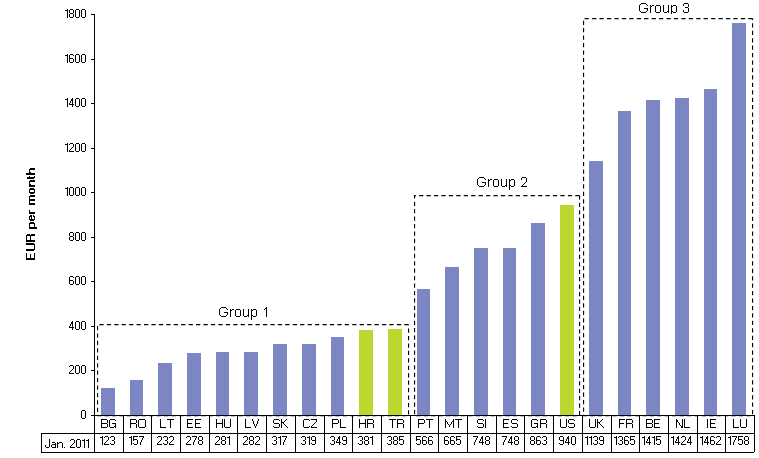
[](http://us.lrd.yahoo.com/_ylt=AsRmvvu.0tEMYqba.Ma5C474KKpG;_ylu=X3oDMTE2MGthcmZsBHBvcwMyBHNlYwNuZXdzYXJzdGFydARzbGsDbWFwYWRlbG9zc2Fs/SIG=12sttnjee/**http:/epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Minimum_wage_statistics)\*Todas las cifras son brutas

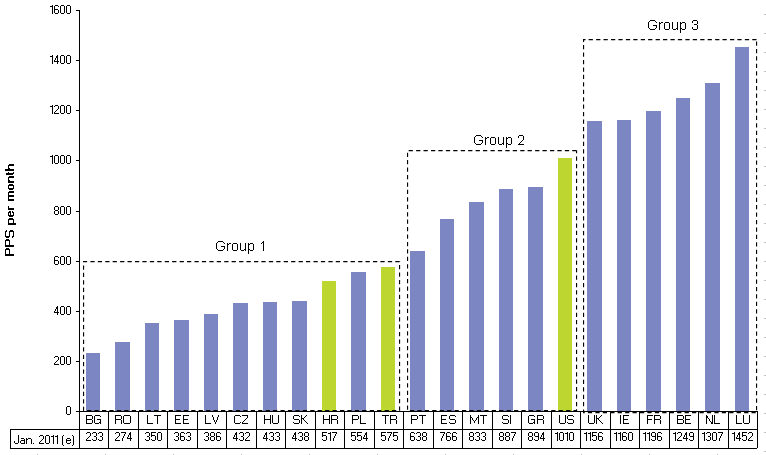
Los habitantes de Luxemburgo serían los más afortunados en este sentido, ya que cuentan con el salario mínimo más alto de Europa (1.758 euros mensuales); Les siguen de cerca los irlandeses, con 1.462 euros y los holandeses (1.424 euros/mes).

En España nos encontramos aproximadamente en la mitad de la tabla. No somos los que menos salario mínimo tenemos ni los que más, y estamos en prácticamente el mismo nivel que países como Grecia (863) o Eslovenia (748), pero muy lejos de Inglaterra (1.139), Bélgica (1.415) o Francia (1.365).

Las cifras, correspondientes a enero de 2011, han sido publicadas por la oficina estadística comunitaria (Eurostat). Todas las cifras son en bruto, por lo que el montante final que reciba finalmente el ciudadano tendrá mucho que ver con los impuestos de cada país.

A pesar de ello, las diferencias son menores cuando se tiene en cuenta también el poder adquisitivo de cada país, tal y como podemos ver en la tabla inferior. En este segundo caso pasamos de una horquilla de 123 EUR - 1.758 EUR (sin tener en cuenta el poder adquisitivo) a otra de 233 a 1.452. España sigue en el grupo central, aunque los resultados para nuestro país apenas varían: nuestro salario mínimo corresponde a 766 euros si tenemos en cuenta el poder adquisitivo de los españoles frente al del resto de Europa, apenas 15 euros por encima de los 748 euros reales.

[](http://us.lrd.yahoo.com/_ylt=AtydfcUYrBG8LS.RX1FG1K74KKpG;_ylu=X3oDMTB2anNxcWE3BHBvcwMzBHNlYwNuZXdzYXJzdGFydARzbGsDaW1hZ2U-/SIG=11m5p39q3/**http:/mit.zenfs.com/42/2011/02/mapasalarios2.png)

[](http://us.lrd.yahoo.com/_ylt=Arg3mlYWaaezHeFNJw4f1bv4KKpG;_ylu=X3oDMTB2ZDVoM2Q0BHBvcwM0BHNlYwNuZXdzYXJzdGFydARzbGsDaW1hZ2U-/SIG=11mhe2r93/**http:/mit.zenfs.com/42/2011/02/mapasalarios3.png)

El riesgo de pobreza en la Unión Europea

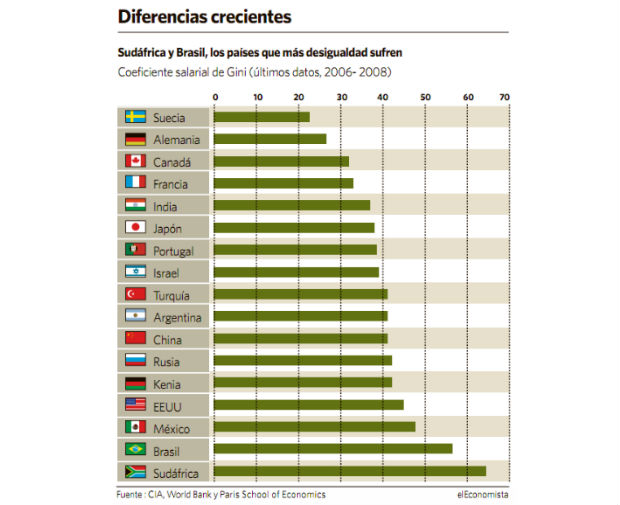
España cuenta con una tasa de población en riesgo de pobreza del 19,5%, por encima de la media de la UE-27, que se sitúa en el 16,3%. Desde el IEE indicaron que como población en riesgo de pobreza se define a aquellas personas que, incluyendo las transferencias sociales, se sitúan por debajo del umbral de pobreza.

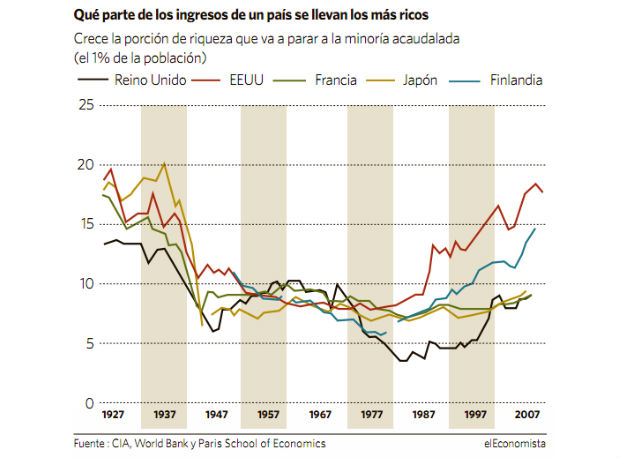
Entre los países de la UE hay grandes diferencias, ya que las tasas de población en riesgo de pobreza varían entre casi un 26% y tan sólo un 8,6%, subrayaron. La mayor proporción de población en riesgo de pobreza corresponde a Letonia, con un 25,7%, figurando a escasa distancia Rumanía (22,4%) y Bulgaria (21,8%).

Lituania supera levemente el 20%, mientras que Estonia y Grecia comparten un 19,7%. España figura en el séptimo lugar de la UE-27 con una tasa de población en riesgo de pobreza del 19,5%, si bien alcanza un 25,2% en la población mayor de 65 años. Mientras, Italia (18,4%), Portugal, el Reino Unido y Polonia (los tres con cifras por encima del 17%) también superan la media europea.

La mayoría de países de la UE (16 en total) logran situar el porcentaje de población en riesgo de pobreza por debajo del promedio. Alemania, Malta, Irlanda y Luxemburgo cuentan con cifras en torno al 15%, mientras que Suecia, Dinamarca y Francia ya bajan al entorno del 13%. Austria (12%), Eslovenia (11,3%), Países Bajos (11,1%), Eslovaquia (11%) y sobre todo la República Checa, con tan sólo un 8,6%, figuran entre los países con menor riesgo de pobreza entre su población.

Desigualdad inquietante (la desigualdad conduce a un menor crecimiento económico)



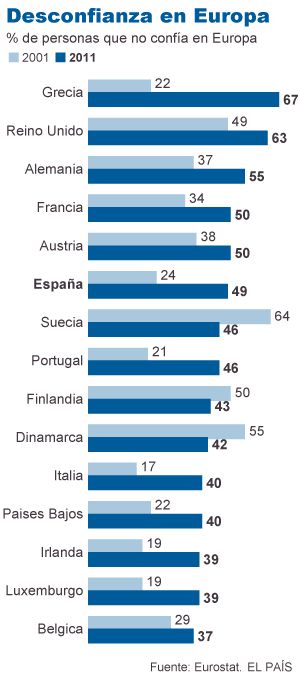


La “percepción” de los europeos (pérdida de confianza)

¿Más Europa? Esa parece ser una de las soluciones propuestas a la crisis económica y política que asola al continente. La forma concreta que esa “mayor” Europa tome no está nada clara (creación de un tesoro europeo, establecimiento de impuestos europeos, fortalecimiento de los mecanismos de control fiscal por parte de las instancias supranacionales,…), pero todas ellas parecen pasar por una nueva ronda de transferencias de soberanía hacia las instituciones supranacionales en el ámbito de la política económica.

Nada hace pensar que los líderes europeos encuentren en la opinión pública europea un aliado en este proceso. Según el Eurobarómetro de noviembre de 2011, menos de la mitad de los europeos (un 47%) creen que la pertenencia de su país a la UE ha sido algo positivo (frente al 18% que piensa que ha sido algo malo y al 31% que considera que no ha sido ni bueno ni malo), y solo el 41% confía en la Unión Europea (frente a un 47% que desconfía). Si preguntamos a los europeos sobre algunas de las reformas propuestas, como un mayor papel de las instituciones supranacionales en la definición de la política fiscal, los resultados son incluso menos esperanzadores.

En cierto sentido, que el euroescepticismo esté en auge no debería sorprendernos. Una de las regularidades empíricas más estables encontradas por los estudiosos de la opinión pública europea es que el apoyo al proceso de integración está muy correlacionado con el ciclo económico: los europeos apoyamos la integración en los años de bonanza económica y nos hacemos euroescépticos en las crisis. Si observamos la evolución de la desconfianza hacia la Unión Europea por países, se aprecia que son los países que están atravesando mayores dificultades económicas aquellos donde el ascenso del euroescepticismo es más acusado.



Mientras que en los países escandinavos (con poblaciones tradicionalmente muy euroescépticas) la desconfianza de sus poblaciones hacia Europa de hecho se ha reducido ligeramente en la última década, en los países del centro del continente y, sobre todo, en la periferia más afectada por la crisis (los famosos PIIGS), se puede detectar un claro aumento de la desconfianza hacia la UE en los últimos cinco años. Por el papel central que, según algunos, la opinión pública alemana ha jugado en la capacidad de los líderes europeos de adoptar determinadas decisiones, es particularmente preocupante el aumento de la desconfianza hacia la UE en este país que, a pesar de no haber sufrido apenas la crisis económica, ha visto cómo su nivel de desconfiados hacia Europa ha aumentado en solo cuatro años en veinte puntos, hasta colocarse en un 55%.

Menos de la mitad de la población europea cree que la UE ha sido positiva

¿Qué papel ha jugado la existencia de la moneda única en este proceso de auge del euroescepticismo? Resulta complicado establecer nítidas relaciones de causalidad con estos datos, pero es llamativo que dos de los tres países que decidieron quedarse fuera de la unión monetaria tienen hoy índices de confianza en la UE mejores que hace una década, mientras que, con la excepción de Finlandia, todos los miembros de la eurozona han visto cómo el euroescepticismo crecía en sus poblaciones. El caso de Grecia es el más dramático de todos: mientras que en el 2001 tres cuartos de la población confiaban en la UE y un cuarto desconfiaba, en 2011 la relación se ha invertido: hoy sólo un tercio de la población confía en la UE, y dos tercios desconfían.

¿Han cambiado las características de los individuos europeístas y euroescépticos a lo largo de esta década? Un análisis en detalle de los determinantes de la desconfianza a nivel individual revela que si bien muchas características de los individuos (edad, clase social) siguen estando asociadas de la misma forma que hace diez años con diferentes opiniones sobre la UE, el efecto de la ideología del individuo ha cambiado de dirección: en 2001 los europeos de izquierdas tendían, en media, a desconfiar menos de la UE que los de derechas. Hoy sucede lo contrario: ideológicamente, son los europeos de izquierdas los que más desconfían de la UE.

Si, como apuntan estos datos, la crisis económica y su gestión ha deteriorado el apoyo a la UE en los países más duramente afectados por la crisis y entre los sectores más progresistas de la población, ¿existen formas de recobrar la confianza de los europeos en la UE y de dotar de una legitimidad democrática a los intensificación del proceso de integración de la que ahora carece?

Es cierto que, dada la heterogeneidad de intereses que conviven en la UE, la capacidad de adoptar políticas que agraden a amplios sectores de europeos y que hagan por tanto recobrar la confianza de éstos en las instituciones supranacionales es limitada. Sin embargo, los propios datos de Eurobarómetro muestran que sí existen políticas demandadas de manera casi unánime por los europeos: la abrumadora mayoría de los europeos creen que la Unión Europea debería endurecer las políticas contra los paraísos fiscales (89%), regular los salarios en el sector financiero (82%), o establecer un impuesto a los beneficios de los bancos (84%) o a las transacciones financieras (el 72%). La UE puede aprovechar el amplio consenso ciudadano sobre estas cuestiones como una oportunidad para ganar la confianza ciudadana que ha perdido durante la crisis. O puede elegir ignorar estas demandas y agrandar los problemas de desconfianza ciudadana a medida que estas cuestiones sean cada vez más centrales en la agenda política de los europeos. Hagan ustedes sus apuestas.

Los jóvenes que ni estudian, ni trabajan (el problema crece en toda Europa por el paro y la falta de alternativas)

Hay grandes diferencias entre los distintos países de la UE. Y España, con un paro juvenil cercano ya al 50%, está entre los que tienen peores datos: son el 22,4% (en 2008 eran el 17%, y un año antes, el 13,8%). Con más de 800.000 jóvenes que ni estudian ni trabajan, unos 280.000 más que en 2007 (si se cruzan los porcentajes de la Encuesta Europea de Fuerza del Trabajo de Eurostat con los datos del padrón del INE), España ocupa el quinto puesto de la Unión en este preocupante ranking. Por delante están Letonia (22,5%), Irlanda (24,1%), Italia (24,2%) y Bulgaria (27,8%). Donde menos hay es en Holanda (5,9%) y Luxemburgo (6,9%). Este último está en el grupo de los únicos cuatro países que han logrado reducir sus cifras durante la crisis, junto a Alemania Malta, de forma levísima, Bélgica.

“Es difícil hacer generalizaciones para toda Europa, pero lo que parece estar ocurriendo es que los jóvenes están siendo víctimas del paro (esto ha sido peor en países como España), pues son los más fáciles de despedir; y de los recortes de las ayudas sociales. En Reino Unido se espera que bajen un 20% en los próximos tres años, además de lo que ya se han reducido”, señala Neil Lee, economista del instituto de investigación The Work Foundation, de la Universidad de Lancaster.

El catedrático Psicología Social de la Universidad de Valencia José María Peiró distingue dos grandes grupos de jóvenes bajo la etiqueta de ni-ni (ni estudian ni trabajan). Primero, los que lo son porque no les queda más remedio: han fracasado en los estudios y no encuentran trabajo. Segundo, los de tipo “sabático”, que se toman un tiempo antes de ponerse a trabajar, al final o en medio de los estudios. “Lógicamente, estos tienen salario de reserva, quizás por la familia”, añade.

[](javascript:void(0);)

Precisamente el apoyo familiar -más en los países del sur de Europa-, junto con las ayudas sociales y el trabajo sumergido -el Ministerio de Economía estimó a principios de 2011 que la economía sumergida en el 20% del PIB español-, amortiguan el impacto social de una cifra como ese 22,4% de ni-nis.

Aventurar cuántos jóvenes pertenecen a cada situación es realmente complicado, pues la encuesta europea simplemente señala a los jóvenes parados o inactivos que no han estudiado, ni siquiera un cursillo de inglés o de informática, en el último mes. Y en realidad las variantes son infinitas: el que encuentra trabajo pero lo rechaza por las malas condiciones del empleo o porque tiene que desplazarse; el que vuelve a estudiar, pero se frustra y lo deja (en Madrid, se titula sólo el 10% de los matriculados en escuelas de adultos, según CC OO); el que decide agotar el paro antes de ponerse otra vez manos a la obra; el que se desanima tras mucho tiempo buscando empleo...

Sin embargo, parece claro que el primer grupo que señala Peiró, el de los que no trabajan porque no pueden, y ni se les pasa por la cabeza retomar los libros, crece en medio de la crisis. Sobre todo en un país como España, que ha mantenido durante toda la década un porcentaje de abandono escolar temprano cercano al 30%, aunque ahora haya bajado al 28%. Fue en 2008 cuando en España empezó a crecer mucho la cifra de ni-nis y se disparó en 2009, precisamente cuando todos esos jóvenes escasísimamente formados empezaron a engrosar masivamente las filas del paro.

Antes de la crisis los jóvenes españoles ya tenían serias dificultades para acceder a empleos de calidad

Es decir, que son precisamente los más vulnerables los que están engordando la estadística, asume el catedrático de Economía de la Pompeu Fabra José García-Montalvo. “Las tasas de paro que han crecido más rápidamente son las de los jóvenes con menos formación; a diferencia de otras crisis anteriores, mucho más rápido que las tasas de desempleo de los universitarios”, señala.

Así, no hay trabajo, y el reenganche en el sistema educativo se hace complicado, no solo porque a los jóvenes les pueda costar más o menos tomar la decisión, sino “la escasa relevancia de los programas de segunda oportunidad para mejorar la formación de los alumnos que abandonan”, señala el profesor de Economía de la Universidad de Vigo Alberto Vaquero.

La bomba de tiempo del desempleo juvenil

El mundo, dicen, está “sentado sobre una bomba de tiempo, social y económica”. El mundo está plagado de desempleo juvenil.

Los números son duros. En algunos países del mundo árabe hasta el 90% de los jóvenes en edades comprendidas entre los 16 y 24 años está desempleado. En EEUU el desempleo juvenil llega a 23%, en España al casi 50% y en el Reino Unido al 22%.

En todo el mundo hay 200 millones de desempleados. 75 millones tienen edades entre los 16 y 24 años, y cada año cerca de 40 millones de jóvenes están listos para entrar al mercado laboral.

Los líderes empresariales reunidos en el Foro Económico Mundial (enero 2012) saben que las cifras son importantes: los jóvenes que estuvieron desempleados por mucho tiempo ganaran menos dinero durante toda su vida.

Tendrán menos probabilidades de ser empleados. No tendrán las habilidades que las empresas necesitan. Es más probable que tengan problemas de salud a largo plazo. Y la situación puede degenerar en descontento social.

Hay un término para eso: la generación perdida. O como dice un profesor de una escuela de negocios “El desempleo es una porquería. El desempleo juvenil es peor aún. Los jóvenes perdieron la línea de visión hacia el futuro”.

Cifras duras

•200 millones de desempleados a nivel mundial

•75 millones con edades entre 16 y 24 años.

•90% de los jóvenes en países árabes no tienen trabajo.

•23% desempleo juvenil en EEUU.

•22% en Reino Unido

•50% en España

•Cada año 40 millones de jóvenes ingresan al mercado laboral.

A los jefes les preocupan estas cosas, hasta a los de corazón más frío, porque todo lo mencionado arriba cuesta dinero.

Indirectamente, porque hay un menor demanda para sus productos y servicios; directamente, en costos de entrenamiento y de salud, e impuestos más altos.

Luego tenemos la parte demográfica. En Jordania cerca del 70% de la población tiene menos de 30 años. Si los jóvenes no están preparados para el trabajo, el país se quedará pronto sin talento, dijo un participante.

Para los políticos, la Primavera Árabe es algo que sigue fresca en la mente de la gente. Los levantamientos comenzaron en Túnez cuando Mohamed Bouazizi se inmoló.

“Se mató no porque quería hacer una protesta política. Se mató porque no tenía un empleo”, dijo un gerente de fondos de inversión de Pakistán. La falta de oportunidades para los jóvenes fue uno de los catalizadores de la llamada Primavera Árabe.

Los organizadores del Foro Económico Mundial de Davos quieren demostrar que su inmensa red -una combinación única de grandes empresas, gobiernos, activistas sociales y organizaciones no gubernamentales- puede hacer una diferencia.

Se organizó un taller para identificar qué causa el desempleo juvenil y si puede existir alguna solución rápida para atacar el problema, para quienes hablaron era obvio que el problema desafía las soluciones simples.

Claro que todo desempleo tiene una cosa en común: la falta de demanda de trabajadores. Pero cada país, cada región tiene problemas diferentes.

La automatización reemplaza muchos trabajos rutinarios, no sólo en los países desarrollados.

Hay problemas estructurales, por ejemplo cuando es muy burocratizado contratar a alguien.

También puede achacársele alguna culpa al sistema educativo, que falla en darles a los jóvenes las destrezas que se necesitan para trabajos en economías avanzadas.

En Corea del Sur es al contrario. Hay tantos graduados universitarios que el país se está quedando sin gente para llenar trabajos de obreros.

Además están las destrezas vitales o la falta de ellas. Algunos jóvenes no conocen lo básico, desde vincularse con compañeros de trabajo hasta tener las habilidades empresariales fundamentales.

Pero a veces una mejor educación podría aportar una solución: en China, muchos repartidores de correspondencia sólo pueden leer chino, lo que les impide trabajar en compañías logísticas internacionales que distribuyen correos y paquetería llegada del mundo entero.

También hay problemas culturales. Algunos países gradúan grandes cantidades de mujeres en la educación universitaria, sólo para negarles las oportunidades de trabajo, con lo que desperdician sus talentos.

¿Qué hacer?

Es un tema que se presenta una y otra vez: negocios, universidades y escuelas, gobiernos y organizaciones no gubernamentales, no logran comunicarse sobre qué es lo que necesitan y qué es lo que pueden lograr.

“El sector privado podría ser un elemento de cambio”, afirmó un participante, un activista de izquierda que trabaja en una campaña educativa.

“Las universidades son simplemente muy lentas”, dice un industrial, “Si les digo que necesito graduados con diferentes destrezas, les toma dos o más años cambiar sus cursos. Para ese entonces la tecnología estará cambiando de nuevo”.

Pero de todos modos, otro empresario advirtió que “una buena educación ya no te garantiza una buena vida”.

Sean del mundo árabe, de América del Norte o de América Latina o Asia, muchos ejecutivos lamentaron la falta de impulso empresarial y de destrezas básicas de negocios y la necesidad de una cultura donde el fracaso no sea celebrado.

Un hombre que está a cargo de una empresa con varios cientos de miles de empleados en todo el mundo se quejaba de que “vivimos en un mundo en el que la creación de la riqueza no va paralela a la creación de trabajo. Esa otrora cercana conexión está rota”.

Mientras algunos sugieren la creación de grandes programas, con una inversión de US$ 50.000 millones en los próximos diez años para adiestrar gente en todo el mundo, otros proponen pasos más pequeños con mayor garantía de éxito…

Del Ensayo: **El “factor” Bernanke: otro “Maestro” que se cae del tabernáculo (Parte II) -** Publicado en Junio de 2013

**(Hagiografía -no autorizada- del heterodoxo “socializador” de las pérdidas del sistema financiero)**

(En Apartado 10) **- Canción triste de Main Street (el Día de la víctima)**

**- Asalto a la ilusión**

**Cuando era pequeño, mi padre, hijo de inmigrantes (que sabía muy bien lo que era la pobreza), me decía: si tú estudias y terminas la escuela primaria, nunca tendrás que ser peón de campo… si terminas el colegio secundario, nunca tendrás que ser peón de albañil… y si terminas la universidad… tendrás la vida asegurada.**

**Ese “paradigma” fue cierto hasta en la remota, falaz y fugaz Argentina. Ese país donde alguna vez sus pobladores se creyeron que eran ingleses que hablaban en francés, y un día descubrieron que eran italianos que hablaban en español. Ese país que se creyó elegido por Dios, para que en sus campos creciera de noche lo que no se podían comer durante el día. Ese país que estaba predestinado al éxito y terminó siendo el mayor ejemplo mundial de fracaso económico.**

**Así y todo, al menos hasta los años 80, ese proyecto de vida fue cierto. El ascensor social funcionaba. Los hijos (en la mayoría de los casos) superaban a sus padres en “calidad” de trabajo, “nivel” de remuneración y “progreso” social. En definitiva mi padre tuvo razón y sus dos hijos universitarios… tuvieron la vida asegurada.**

**Después paso lo que pasó en Argentina, y eso ya es otra historia…**

**Luego de casi 25 años de exilio voluntario en la “avanzada” Europa, ¿podría hacer a mis hijas (o nietos) el planteo que mi padre me hizo en la lejana Argentina, allí por 1950?**

**¿Pueden hoy los jóvenes, mejor preparados que sus padres (en un gran porcentaje), esperar un nivel de vida más alto que el de sus padres? No digamos un mejor nivel de vida… ¿al menos un trabajo mejor que el de sus padres? No digamos un trabajo mejor… ¿al menos un trabajo?**

**Todas las respuestas son NO. Con un 50% de paro juvenil, no hay casi ninguna (podría decir, ninguna, sin pecar de pesimismo) probabilidad de que puedan tener un mejor trabajo que sus padres. “Década perdida” o ¿generaciones perdidas?…**

**Y no estoy hablando de los ni nis (que va de suyo), sino de graduados universitarios (a veces, con masters e idiomas). Un 20% de paro juvenil universitario, varios años de espera antes de tener un primer empleo. Becarios eternos, estudiantes aparcados en guarderías universitarias (el master del master, el idioma del idioma…). “Talludos” que se ven obligados a continuar viviendo “con” sus padres o (peor aún) “de” sus padres.**

**Han destruido el mercado de trabajo, han roto el ascensor social, han limitado las posibilidades de constituir nuevas familias, han cercenado la natalidad…**

**Han transformado el Primer Mundo en el Tercer Mundo. Lo que se dice, todo un éxito. Bravo por la financierización de la economía, por la globalización, por el librecambio, por la desregulación, por la privatización, por la deslocalización, por la competitividad, por la economía de casino, por la turboeconomía, por la economía de “manos libres”. Bienvenidos al subdesarrollo.**

**¿Qué guerra o catástrofe natural asoló Europa para que su clase media tenga que recurrir a la Cruz Roja en busca de ayuda?**

**¿Qué razón hay para admitir la perspectiva de una generación perdida de gente joven, destinada a sufrir durante toda su vida lo peor del desempleo y sus condiciones sociales?**

**¿Qué siniestro ha ocurrido en los EEUU donde desde enero de 2009 el número de estadounidenses que necesitan cupones de comidas se ha disparado desde los 32 millones hasta los 43 millones?**

**¿Qué acontecimiento trágico ha ocurrido en el Reino Unido para que el poder adquisitivo de los británicos acabara en 2011 en niveles de 2005, un estancamiento tal que hay que irse 80 años atrás en el país anglosajón para ver algo similar?**

**En el “Manifiesto de economistas aterrados”, escrito en 2011 en Francia por cuatro economistas galos -Philippe Askenazy, Thomas Coutrot, André Orléan y Henri Sterdyniak-, lanzado en España en abril de 2011 y al que se han adherido ya más de tres mil doscientos colegas (a enero de 2012), se denuncian las diez falsas evidencias que “se invocan para justificar las políticas que actualmente se llevan a cabo en Europa”. El análisis de estos economistas, aunque formulado con aliento socialdemócrata, conecta con una percepción que tiende a generalizarse. Porque constatan que, pese a la crisis, “no se han puesto de ninguna manera en cuestión los fundamentos del poder de las finanzas”, por lo que esta recesión requiere “la refundación del pensamiento económico”.**

**Para los “aterrados” expertos son falsas las siguientes evidencias: 1) la de que los mercados financieros sean eficientes; 2) la de que los mercados financieros favorezcan el crecimiento económico; 3) la de que los mercados son buenos jueces de la solvencia de los Estados; 4) la de que el alza excesiva de la deuda pública es consecuencia de un exceso de gasto; 5) la de que hay que reducir los gastos para reducir la deuda pública; 6) la de que la deuda pública transfiere el precio de nuestros excesos a nuestros nietos; 7) la de que hay que tranquilizar a los mercados financieros para poder financiar la deuda pública; 8) la de que la Unión Europea defiende el modelo socialeuropeo; 9) la de que el euro es un escudo contra la crisis, y 10) la de que la crisis griega ha permitido por fin avanzar hacia un gobierno económico y una verdadera solidaridad europea.**

**Obviamente, no todas “las falsas evidencias” de los “economista aterrados” son por igual convincentes, pero lo es el predominio que ellos denuncian: la política neoliberal como única opción que viene impuesta desde los mismos centros de decisión en los que se gestó la crisis. No se trata de un problema ideológico sino empírico: el ajuste infinito nos lleva a una recesión de profundidad incalculable.**

*“Los economistas esperan que, cerca de una cuarta parte de los 8,4 millones de empleos que fueron eliminados desde el inicio de la recesión en Estados Unidos, no volverán a ser creados y a la larga, estos deberán ser reemplazados por otros tipos de trabajo en sectores en crecimiento, según la última encuesta de The Wall Street Journal”...* Según economistas, muchos empleos en EEUU no volverán a ser creados (The Wall Street Journal - **11/2/10**)

Los economistas predicen un crecimiento lento para la economía estadounidense en su conjunto. Los encuestados esperan, en promedio, que el crecimiento económico se asiente en cerca del 3% durante el 2010, muy por debajo de la tasa de crecimiento anual del 5,7% registrada en el cuarto trimestre.

Esta es la razón por la que la creación de empleos se ha vuelto un tema preocupante: Sobre la base de esa proyección para el crecimiento económico, los economistas prevén que durante el próximo año Estados Unidos creará cerca de 133.000 empleos por mes. Eso suena positivo y es, ciertamente, mejor que más pérdidas de empleos. Sin embargo, debido a que se necesitan cerca de 100.000 empleos nuevos para absorber a quienes ingresan por primera vez a la fuerza de trabajo, ese ritmo de creación de empleos sólo será capaz de reducir lentamente la elevada tasa de desempleo.

La creación de empleo no sólo está siendo afectada por la debilidad en el crecimiento económico. “Las compañías, en nombre de generar dinero, substituyen, en detrimento del empleo, mediante subcontratación o tecnología”, afirma Allen Sinai de Decision Economics. Los salarios y los beneficios hacen a los trabajadores “tan costosos que ¿quién querría contratarlos? Como consecuencia, los trabajadores desplazados no serán contratados de vuelta a menos que dupliquemos la tasa de crecimiento que estamos esperando”.

Algunas compañías han utilizado la recesión para encontrar formas de hacer más con menos. “Existe cierto ángulo darwiniano para la recesión”, sostiene Sean Snaith, economista de la Universidad de Florida Central en Orlando, Florida. “Las firmas que sobreviven son más sólidas por contar con la experiencia. Se aprietan el cinturón y buscan formas de eliminar lo sobrante”.

¿Nuevos paradigmas? Un modelo insostenible (el daño autoinfligido): tenemos que continuar corriendo, como ardillas enjauladas. ¿Por cuánto tiempo? Mientras podamos...

**- Manifiesto de un economista “defraudado” (además de “aterrado”): no se puede justificar lo injustificable** (escrito a principios de 2012)

**No es cierto que los pobres sean los culpables de la crisis (créditos subprime).**

**No es cierto que las reformas estructurales se deben limitar al sector trabajo.**

**No es cierto que para mejorar la competitividad los trabajadores deban aceptar contratos basura y despido libre.**

**No es cierto que para resolver el problema del déficit público haya que limitar el gasto en sanidad, educación, pensiones y otros gastos sociales.**

**No es cierto que el problema de la deuda en la eurozona sea más grave que en los Estados Unidos o en el Reino Unido.**

**No es cierto que no se puedan restablecer el crecimiento en el corto plazo y, al mismo tiempo, abordar los problemas de la deuda en el mediano y largo plazo, como respuesta válida a la crisis.**

**No es cierto que los países que manejan su política monetaria necesiten del mercado para financiar su deuda.**

**No es cierto que el poder lo tenga el “mercado”. En los países soberanos el poder lo tiene el Estado a través de su banco central y Ministerio de Hacienda. Nunca el “mercado”.**

**No es cierto que (únicamente) con “rigor fiscal” se sale de la crisis. Es mucho lo que está en juego. Sin una acción audaz, Europa (me animaría a decir que EEUU también) podría verse arrastrada a una espiral bajista de deterioro de la confianza, de estancamiento del crecimiento y de menor empleo. Y ninguna región quedaría inmune ante semejante catástrofe.**

**Es aritméticamente imposible que todos los países en la eurozona se escapen simultáneamente de la crisis de la deuda a base de deflación. ¿Vamos a morir juntos?**

**Coda: puede pasar lo peor o lo mejor (viejas y queridas causas perdidas)**

**Estos “relatos” (de cabotaje), representan una manera “solidaria” de iniciar las “Conclusiones” sobre las “Economías Fallidas”. Se trata de resaltar el poder del dinero frente a la fuerza de la verdad. Denunciar que reinan los principales por encima de los principios. Afirmar que la economía (y la justicia) queda(n) huérfana(s) de esperanza.**

**Las mías son “advertencias”, no “predicciones”. Puedo estar equivocado (probablemente), pero no soy “interesado” (cómplice), ni “pluma mercenaria” (lacayo), con absoluta seguridad. A partir de esta confesión, ustedes mismos.**

**- Una crisis camaleónica**

**Entre los factores que impulsaron esta crisis figuran una política monetaria expansiva que propició un aumento del endeudamiento, ya que los costes de las obligaciones financieras eran muy reducidos y la abundante liquidez hizo que los tipos de interés fueran inferiores a la inflación, con lo que los incentivos para ahorrar en vez de consumir eran menores. Una errónea evaluación del riesgo por parte de las agencias de rating y de una falta de regulación externa por parte de la Fed, y sobre todo por un exceso de avaricia por parte de los responsables de las entidades financieras.**

**El detonante fue la elevada morosidad de las hipotecas subprime desarrolladas a raíz del boom inmobiliario en EEUU y que se concedieron sin ningún control a clientes apodados como ninjas, personas sin renta, sin trabajo y sin activos (no income, no job, no assets). La pregunta es: ¿por qué los bancos concedieron créditos a gente que seguramente no podría pagar? Para seguir alimentando la máquina del dinero. El fin no era la concesión de créditos de vivienda en sí mismos, sino el deseo de otorgarlos para posteriormente emitir títulos respaldados por esos préstamos hipotecarios. Cuantas más hipotecas daban, más títulos podían emitir y mayor altura tomaban los precios de la vivienda, con el consiguiente efecto riqueza sobre la economía real. Sin embargo esto sólo se podía sostener si el boom inmobiliario duraba indefinidamente, pero ninguna burbuja es eterna. Y ésta se desinfló el primer trimestre de 2007, cuando por la saturación del mercado cayeron los precios de la vivienda. Ante esta situación, algunos propietarios con bajo nivel de renta, al ver que el valor de la vivienda quedaba por debajo del valor hipotecado empezaron a no pagar los préstamos y a devolverles las llaves de las casas al banco. De este modo nacieron los activos tóxicos, en el sentido de que el valor subyacente de las titulizaciones de las hipotecas era mucho menor al de los bonos emitidos.**

**Pero, el principal problema vino a la hora de asumir e identificar el riesgo de los activos. Ya que, estas hipotecas una vez concedidas en títulos transferibles, se vendieron por todo el mundo. Quienes las contrataban en EEUU eran agentes a comisión, que cobraban en función del número de hipotecas colocadas. Los ejecutivos de estas empresas no se veían afectados por el creciente riesgo que el sistema financiero asumía. Su trabajo consistía en vender hipotecas y sólo de ello dependía su sueldo. Por otra parte, los bancos a través de la titulización -convertir activos, generalmente préstamos en valores negociables en el mercado- tampoco fueron conscientes del riesgo ya que diseñaron unos instrumentos financieros llamados CDO (Collaterised Debt Obligations) con los que las entidades sacaban de sus balances activos provenientes de su negocio hipotecario, sustituyéndolos por dinero nuevo. En una operación opaca que hacía difícil saber quién era el tenedor final de ese título. Así, cuando estalló la crisis los mercados de capitales se secaron. Los bancos no sabían quiénes estaban contaminados con estas emisiones, ni en qué cuantía por lo que no prestaban dinero a nadie.**

**Como consecuencia de esta restricción del crédito muchos proyectos de inversión se cancelaron provocando pérdidas empresariales, caída del crecimiento económico y destrucción del empleo. Tenemos así cómo, en un tiempo récord una crisis en el sector hipotecario estadounidense se transforma en una crisis financiera y posteriormente en una crisis económica global.**

**Ahora la deuda es el problema**

**Ante esta tesitura, los Estados intervinieron a través de estímulos fiscales y dando soporte de liquidez y apoyo a los bancos. Tanto en EEUU como en Europa el riesgo de quiebra del sistema financiero propició una rápida y desorganizada ayuda a los bancos, mientras que las respuestas en política fiscal y monetaria fueron más coordinadas. En Asia la respuesta fue más tradicional y, prioritariamente, se centró en expandir el crédito y dar estímulos en ciertos sectores.**

**Este esfuerzo que tuvieron que realizar algunas economías para evitar el colapso de su sistema financiero -nacionalizando incluso entidades bancarias-, y desatascar la congestión de su sector productivo hizo que los niveles de endeudamiento de estos países se incrementaran notablemente y en un breve periodo de tiempo. Todo ello, unido a un crecimiento prácticamente nulo de su PIB, hizo que en los mercados financieros, comenzara a cuajar la idea de que algunos países podrían no ser capaces de hacer frente a su endeudamiento.**

**Un temor que cobró forma cuando, en octubre de 2009, el nuevo gobierno griego indicó que se había disimulado el verdadero tamaño de su deuda desde hacía casi una década, los problemas se dispararon en los meses posteriores, hasta que en abril de 2010 Atenas pidió el rescate y el 8 de mayo, se concedió una línea de crédito de 110.000 millones de euros para rescatar a Grecia (80.000 por parte de la UE y 30.000 del FMI), quien ahora (noviembre 2011) está pendiente de un segundo rescate. No fue la única, el 22 de noviembre de 2010 le siguió Irlanda, que percibió una ayuda de 67.500 millones de euros; y el 6 de abril del año 2011 Portugal claudicó y se le destinó un fondo de ayuda por valor de 78.000 millones. Ahora España e Italia están en el punto de mira al ubicar su prima de riesgo por encima de los 400 puntos básicos. Un nivel a partir del cual la intervención se realizó en los anteriores países.**

**También al otro lado del Atlántico, han tenido su particular vía crucis con la deuda. Demócratas y republicanos tras una ardua negociación alcanzaron un acuerdo para elevar el techo de endeudamiento de la economía estadounidense -que se establecía como límite en los 14,29 billones de dólares- , un acuerdo que se alcanzó in extremis el 2 de agosto de 2011 para evitar que la primera potencia económica entrara en quiebra.**

**Bajo los términos de lo pactado, la autorización de endeudamiento subió de inmediato en 900.000 millones de dólares, y se añadirán otros 1.5 billones para el año 2012. A cambio se aplicarán de inmediato recortes de casi un billón de dólares, mientras un comité bipartidista tiene de plazo hasta fin del año 2011 para buscar una reducción del déficit federal en otros... 2 billones de dólares (hasta el 22/11/11, no lo han logrado).**

**Pero los “fallos” de la economía venían de antes**

**El factor evidente que precipitó la crisis fue la imprudencia imperdonable del sector financiero, sumada a la insensatez de una desregulación que le dio rienda suelta. La herencia que nos dejó (capacidad excedente en el sector inmobiliario y hogares demasiado endeudados) dificulta todavía más la recuperación.**

**Pero la economía se encontraba muy mal ya antes de la crisis, y la burbuja inmobiliaria no hizo más que ocultar sus debilidades. Si no hubiera estado la burbuja para estimular el consumo, se habría producido una enorme escasez de demanda agregada. Lo que ocurrió en cambio fue que la tasa de ahorro personal se redujo a apenas el 1%, mientras el 80% de los estadounidenses menos pudientes gastaban cada año aproximadamente el 110% de sus ingresos. Incluso si el sector financiero se recuperara completamente y estos estadounidenses pródigos no hubieran aprendido nada sobre la importancia del ahorro, su consumo no superaría el 100% de sus ingresos.**

**En alguna medida Estados Unidos y el mundo fueron víctimas de su propio éxito. El acelerado aumento de la productividad en el sector industrial superó el crecimiento de la demanda, lo que supuso una reducción del nivel de empleo en ese sector. Esto implicaba un desplazamiento de mano de obra al sector de servicios.**

**La necesidad que tienen los Estados Unidos y Europa de retirar mano de obra del sector industrial se agrava por el cambio de las ventajas comparativas: además de que hay un límite global para la cantidad de empleos fabriles, una proporción mayor de esos puestos de trabajo se irá a otros países.**

**Mientras tanto, la globalización fue uno de los factores (aunque no el único) que contribuyeron a que surgiera el siguiente problema clave: el aumento de la desigualdad. Como una parte de los ingresos se trasladó de personas que los gastan a personas que no los gastan, la demanda agregada se redujo. Asimismo, el enorme encarecimiento de la energía derivó poder adquisitivo de los Estados Unidos y Europa a los países productores de petróleo, que al darse cuenta de la volatilidad de sus precios, eligieron acertadamente ahorrar gran parte de esta renta.**

**Las protestas durante el año 2011 por todo el mundo han expresado la preocupación de la clase media y trabajadora ante su futuro económico, el aumento de la desigualdad de los salarios y la riqueza, y la concentración de poder por la élite.**

**El argumento de que el 99% de la población se hunde, mientras que el 1% prospera, tal vez simplifique una realidad compleja, pero suena certero; el capitalismo no regulado y la globalización no han beneficiado a todos, y entre sus consecuencias adversas se incluyen las pérdidas masivas de empleo, un crecimiento salarial mediocre y un aumento de las desigualdades.**

**La desigualdad alimenta la inestabilidad sociopolítica y reduce el crecimiento económico. También conlleva la ausencia de demanda agregada que debilita el crecimiento porque redistribuye las rentas de los actores con mayor propensión marginal a gastar a los actores con mayor propensión a ahorrar.**

**Los levantamientos y las revueltas árabes, los últimos disturbios en Inglaterra y las protestas anteriores en ese mismo país contra los recortes de pensiones y la subida de las tasas académicas, las protestas de la clase media israelí contra el alto precio de la vivienda y la presión de una inflación alta, la preocupación de los estudiantes chilenos sobre la educación y el empleo, el vandalismo de coches caros de los peces gordos alemanes, las manifestaciones griegas contra la austeridad fiscal. Aunque no todas compartan un mismo lema, expresan (de formas diferentes) la preocupación de la clase media y trabajadora sobre su futuro económico, los problemas de acceso a las oportunidades económicas y la concentración de poder por las élites económicas, financieras y políticas.**

**- De Obama 1.0 a Obama 2.0 (“Lo mejor está por llegar”)** (escrito a finales de 2012)

**¿Cómo deja el país el presidente de EEUU (Obama 1.0) al reelegido presidente de EEUU (Obama 2.0)? El paro, la deuda, el PIB,..., todo ha empeorado.**

**Cuando Barack Obama ganó las elecciones presidenciales encarnaba la promesa de un cambio radical. Es más, su lema repetido una y mil veces decía “Yes, we can” (sí, podemos). Cuatro años más tarde, poco ha cambiado o más bien ha empeorado.**

**Hoy por hoy, los datos no reflejan ningún síntoma de mejora y la crisis económica lejos de estar resuelta muestra la incapacidad de gestión del presidente estadounidense.**

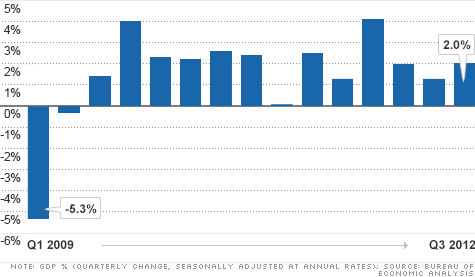
**El paro es quizá el punto más débil de la legislatura del Obama. El nivel de desempleo en octubre (2012) fue del 7,9 % con más de 12 millones de parados. En enero de 2009, la tasa era incluso menor, del 7,8%.**

**El panorama laboral llegó a ser más dramático hasta septiembre (2012) cuando acumuló 43 semanas por encima del 8%. Lejos queda aquel 2008 cuando Obama prometió crear 12 millones de empleos si llegaba a la Casa Blanca. Cuatro años después, no lo cumplió por 7,8 millones.**



**Crecimiento insuficiente**

**En términos de crecimiento, la actividad en EEUU aumentó un 2% del PIB en el tercer trimestre del año 2012. Sería un dato aceptable si no fuera porque crecía el doble a finales de 2011. Además, el porcentaje dista bastante del 4,3% proyectado por la Casa Blanca al aprobar el sonado paquete de estímulo de 831.000 millones de dólares.**



**A pesar de la inyección millonaria a costa del contribuyente estadounidense, Obama no fue capaz de resucitar una economía y lo único que provocó fue un incremento del endeudamiento del país.**

**A consecuencia de estas medidas, la deuda nacional supera a noviembre de 2012 los 16 billones de dólares, algo más de lo que genera la economía en un año. Se estima en 1,13 billones de dólares el déficit del último año fiscal. Obama ha aumentado el endeudamiento más que los 41 primeros presidentes de EEUU juntos.**

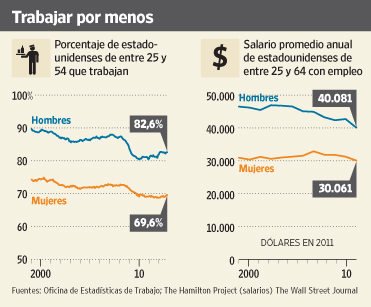
**Estas cifras además ponen de manifiesto la complicada escena que puede darse a finales del año 2012 o principios de 2013. EEUU debe afrontar el agotamiento del techo de endeudamiento del Tesoro, establecido en los 16,4 billones de dólares y que puede llegar a consumirse a corto plazo.**

**“En realidad, estamos hablando de lo siguiente: ¿vamos a demorar cuatro o cinco años en salir del atolladero? ¿O va a demorar 10 o 12 años?”, se pregunta el profesor de economía y política pública de la Universidad de Harvard Kenneth Rogoff. “No hay nada que pueda sacarnos de esto en uno o dos años. Eso sería un verdadero milagro. Pero una política acertada puede acelerar el proceso”.**

**Empleos y salarios**

**EEUU tiene un problema grave de desempleo. Alrededor de 3,6 millones de estadounidenses están desocupados desde hace un año o más. Casi uno de cada cinco hombres de entre 25 y 54 años no tiene trabajo. Las políticas fiscal y monetaria deberían ser calibradas para que la mayoría de estas personas regresen a trabajar antes de que se vuelvan permanentemente ineptos para un empleo.**

**Sin embargo, EEUU tenía un problema de sueldos incluso antes de la recesión de 2007-2009. El hombre promedio entre 25 y 65 años ganó US$ 40.081 en 2011, cerca de 16% menos que en 1999, en términos reales. A las mujeres les fue un poco mejor, ya que ganaron US$ 30.061, o 4% más que en 1999.**



**Un crecimiento económico más rápido es una condición necesaria pero probablemente insuficiente para que los salarios vuelvan a subir. Como han documentado los economistas David Autor y Frank Levy del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT), los empleos de ingresos medios que pueden ser fácilmente automatizados o trasladados al extranjero están desapareciendo, y con ellos los sueldos de la clase media.**

**Ascenso social**

**Los próximos cuatro años serán más productivos si comienzan con un reconocimiento de que la brecha entre los ganadores y los perdedores en la economía estadounidense se ha estado ampliando. Detrás del cambio hay razones, incluidas las fuerzas del mercado, el avance de la tecnología, la globalización y las cambiantes costumbres sociales. La distancia entre el penthouse y la planta baja se ha ampliado, pero los escalones que permiten el ascenso, como la educación, no han mejorado conmensurablemente.**

**La desigualdad proviene de decisiones políticas**

**A principios del siglo XIX Estados Unidos presumía de ser una de las sociedades más igualitarias del planeta. En una carta fechada en 1814 Thomas Jefferson aseguraba que en su país no había pobres: “La mayor parte de nuestra población es trabajadora; nuestros ricos, que pueden vivir sin trabajar, son pocos, y tienen una riqueza moderada. La mayoría de la clase trabajadora tiene propiedades, cultiva su propia tierra, tiene una familia, y puede establecer precios competitivos que les permiten alimentarse abundantemente, vestir muy por encima de la mera decencia, trabajar moderadamente y criar a sus familias”. Para Jefferson esta equidad era la esencia misma del recién independizado país: “¿Puede ser cualquier estado de la sociedad más deseable?”**

**El tercer presidente de los Estados Unidos estaba obviando la situación de toda la población afroamericana que vivía en la esclavitud pero, al margen de esto, tenía razón en una cosa: pese a lo que podría parecer, la sociedad estadounidense del siglo XIX era relativamente igualitaria en términos económicos. Mucho más que hoy en día. Tras el revulsivo que supuso la revolución industrial, donde una gran oligarquía controlaba toda la producción, y la desigualdad alcanzó una de sus cotas más altas, la situación fue estabilizándose hasta los años ochenta del siglo XX. Desde entonces, la brecha entre ricos y pobres no ha dejado de crecer: entre 1980 y 2007 la desigualdad ha aumentado en un escandaloso 135%. Hoy en día, en EEUU, el 1% de la población controla el 23,5% de la riqueza. (Davies, J., Sandström, S., Shorrocks, A., y Wolff, E., 2008).**

**Este auge de la desigualdad es el que trata de analizar un nuevo estudio, “The Rise of the Super-Rich” (“el auge de los súper-ricos”) publicado en la revista American Sociological Review, que, centrándose en el caso estadounidense, asegura que, a partir 1980, los ricos supieron imponer sus criterios en el Congreso, los sindicatos perdieron fuelle, disminuyeron los impuestos a las rentas altas y, en definitiva, el 1% más adinerado no dejó de acumular riqueza, mientras el resto de la sociedad la perdía. Una tendencia que no ha disminuido ni un ápice desde entonces, y que es similar a la que están viviendo las sociedades europeas.**

**La desigualdad vuelve a niveles de la era industrial**

**La situación no es nueva. Con la llegada de la industrialización se vivió una situación parecida en todo el mundo occidental: la brecha de la desigualdad creció enormemente, auspiciada por gobiernos y élites. Entre 1913 y hasta que finalizó la II Guerra Mundial, el 1% de la población acumuló entre el 11,3% y el 23,9% de la riqueza de Estados Unidos. Tal como el propio Franklin D. Roosevelt argumentó en un discurso en 1932, durante una reunión de la Commonwealth, la revolución industrial había sido posible “gracias a un grupo de titanes financieros cuyos métodos no habían sido examinados con demasiado cuidado”. El presidente justificó esto tirando de pragmatismo, en su opinión Estados Unidos tenía el derecho de aceptar esta realidad “agridulce”. El resultado, tal como reconocía el propio presidente, era que la igualdad de oportunidades había desaparecido.**

**En 1928 la diferencia entre ricos y pobres de Estados Unidos alcanzó su cenit: el 1% de la población controlaba cerca del 25% de la riqueza. Desde entonces, pese a la “agridulce” visión de Roosevelt, la brecha empezó a disminuir. La lucha por los derechos civiles, los sindicatos -que pese la represión de la Guerra Fría tuvieron una gran fuerza en los Estados Unidos- y, en definitiva, la extensión de cierto estado del bienestar, lograron que en 1975 la diferencia entre ricos y pobres disminuyera notablemente: en 1975 el 1% más rico “solo” acumulaba el 8,9%. La brecha había disminuido en un 63%. La situación ha dado un vuelco desde entonces, al menos a nivel estadístico: ¿Qué ha ocurrido en los últimos 30 años para que la brecha de la desigualdad sea similar a la de la revolución industrial?**

**- ¿Y cómo es la situación en la City?… perdón en el Reino Unido: “the big momma”**

*“La economía británica permanecerá en un periodo de depresión por dos años más, según un importante centro de estudios”...* Reino Unido: dos años más de depresión (BBCMundo - **6/11/12**)

**El Instituto Nacional de Investigación Económica y Social (Niesr, por sus siglas en inglés) considera que una economía está en depresión cuando la producción está por debajo de su nivel máximo anterior. El centro calcula que el producto interno bruto, la medida del rendimiento económico, creció en 0,5% entre agosto y octubre con respecto al año pasado. Pero aún está en 2,8% por debajo de su máximo nivel a principios de 2008.**

**Ya es la depresión más larga del país desde la década de 1920, superando a la Gran Depresión de la década de 1930. Incluso cuando Reino Unido haya recobrado su máximo nivel de producción, la economía seguirá teniendo una considerable capacidad de reserva, implicando que muchos aún no podrán encontrar un empleo apropiado.**

**La cantidad total de empleados ya llegó a su nivel previo a la recesión, pero mientras tanto la población continuó creciendo, y eso quiere decir que la tasa de empleo aún permanece por debajo del máximo”. Además, muchos trabajadores están subempleados -trabajando a tiempo parcial y no a tiempo completo- o aceptando empleo por debajo del nivel para el cual están calificados.**

**“Pasará una cantidad considerable de años antes de que la brecha de producción se cierre”, agregó, al poner la fecha para el regreso a la normalidad económica más allá de 2017. El pronóstico de Niesr predice un crecimiento de 1,1% el año entrante y 1,7% en 2014. Sólo a partir de 2015 podremos esperar una recuperación sostenida. Pero incluso una vez que la economía haya alcanzado su nivel potencial de producción, Kirby pronostica que su crecimiento a largo plazo será de sólo 2% anual, menor que el prolongado promedio de 2,5%.**

*“Los contribuyentes tienen el riesgo de no recuperar el importe inyectado a los bancos RBS y Lloyds para evitar la quiebra de estas entidades”...* Los británicos podrían no recuperar “nunca” el dinero del rescate bancario (Negocios.com - **17/11/12**)

**Los contribuyentes británicos corren el riesgo de no recuperar “nunca” los 66.000 millones de libras esterlinas (unos 77.000 millones de euros) inyectados en los bancos RBS y Lloyds para evitar la quiebra de estas dos entidades durante la crisis financiera, según advierte un informe elaborado por el Comité de Cuentas Públicas de la Cámara de los Comunes del Parlamento británico.**

**Asimismo, el documento calcula que el rescate de Northern Rock le costará a los ciudadanos de Reino Unido alrededor de 2.000 millones de libras (2.325 millones de euros).**

**En el caso de la entidad de Newcastle, el primer banco británico víctima de la crisis financiera que acabó siendo nacionalizado y posteriormente dividido en dos entidades, los parlamentarios británicos señalan que “el Tesoro no respondió con rapidez a la crisis al carecer de las capacidades y conocimientos adecuados”.**

**Por otro lado, apuntan que la división en dos de Northern Rock tras su nacionalización no sirvió para estimular el crédito, ya que sólo se alcanzó el 60% del objetivo de préstamos estipulado, mientras que la falta de ofertas desembocó en nuevas pérdidas para los contribuyentes cuando se llevó a cabo su venta a Virgin Money.**

**En este sentido, los miembros del Comité advierten de que la falta de competencia no permite albergar mucha confianza en que los contribuyentes lograrán beneficios con la venta de los dos bancos que aún continúan bajo control público, RBS y Lloyds.**

**“Existe el riesgo de que nunca se recuperen los 66.000 millones de libras (77.000 millones de euros) invertidos en RBS y Lloyds”, alertan, por lo que consideran “vital” que las decisiones al respecto se adopten buscando valor para los contribuyentes.**

**Coda: es de agradecer que estos “insensibles sociales”, al menos, digan la verdad…**

**- El eclipse de la razón: la crónica de una derrota cantada** (escrito en enero de 2013)

En varios escritos anteriores he citado el libro “La nueva pobreza en la Argentina” de Alberto Minujin y Gabriel Kessler (Temas de Hoy - 1995), para referirme al fracaso socio-económico de Argentina, y de otros países latinoamericanos, pero nunca, nunca, ni en la peor de mis pesadillas, me hubiera imaginado que me volvería a servir, esta vez, para ilustrar y buscar semejanzas con la “nueva pobreza” en los Estados Unidos, la Unión Europea y otras economías desarrolladas (ahora, en “vías de subdesarrollo”).

Me permito citar (nuevamente) algunos párrafos que describen el drama de la pauperización de la clase media (los “nuevos pobres”), perfectamente asimilables al proceso de “argentinización” de la economía norteamericana y europea (al menos):

“Los nuevos pobres se parecen a los no pobres en algunos aspectos socioculturales, como el acceso a la enseñanza media y superior, el número de hijos por familia -más reducido que entre los pobres estructurales-, etc.; y a los pobres de vieja data, en los aspectos asociados a la crisis: el desempleo, la precariedad laboral, la falta de cobertura de salud, entre otros…

No es fácil captar en toda su extensión las consecuencias que la pauperización de una parte de la clase media argentina tiene tanto en aquellos que la sufren en carne propia como en la sociedad argentina en su conjunto. Es que este hecho marca un punto de no retorno, el fin de un tipo determinado de sociedad. Hasta entonces, la Argentina había sido una sociedad relativamente integrada -al menos en comparación con la mayoría de los países latinoamericanos- en la que una importante clase media había surgido como resultado de un proceso de movilidad social ascendente cuya continuidad no se ponía en cuestión. Hoy, luego de casi dos décadas de empobrecimiento masivo de la clase media, no hay duda de que, como decían muchos nuevos pobres que entrevistamos, “este país ya no es el mismo país”…

El empobrecimiento de una parte importante de las clases medias no fue un acontecimiento natural ni una catástrofe inexorable, ni tampoco un hecho que pueda ser analizado en forma aislada. Fue el resultado de una serie de factores de orden externo e interno; un proceso para cuya comprensión sería necesario referirse a la poderosa transferencia de recursos desde el sector público hacia el sector privado producido en las dos últimas décadas, al endeudamiento externo, la pérdida de derechos sociales y la falta de una intervención estatal eficaz dirigida a los sectores más vulnerables. Simultáneamente, se conformó la contracara indisociable del empobrecimiento masivo: la nueva riqueza, que emerge y alcanza su apogeo en gran medida en individuos y grupos económicos muy vinculados con el poder político. En suma: el empobrecimiento fue un hecho económico, un hecho social y un hecho político…

Ciertamente la Argentina de hoy no es la de ayer. No sólo por lo que una serie de cifras indiquen sobre el producto bruto, sobre su lugar en el ranking de las naciones. La Argentina se había pensado a sí misma como una nación de modo distinto de lo que hoy puede pensarse. O, mejor dicho, los argentinos se soñaron como otro tipo de sociedad: más justa, más solidaria y, sobre todo, siguiendo un acompasado movimiento conjunto de progreso. En el imaginario argentino del siglo XX, cerrando la brecha social entre una cúpula y su base, aparecía la imagen de una multitudinaria clase media que los diferenciaba de otros países latinoamericanos donde entre los pudientes y los miserables se abría un abismo de temor y violencia recíprocos.

Investigaciones sucesivas demuestran que más del 70 por ciento de la población se consideraba miembro de la clase media, que podía albergar a todo aquel que gozara de un trabajo formal, del acceso real o potencial a ciertos bienes y servicios. La clase media argentina era notablemente homogénea: podrían encontrar cobijo dentro de ella tanto un obrero del conurbano como un aventajado profesional de Palermo (barrio de nivel medio-alto de Buenos Aires), un empleado público del interior o un pequeño propietario del campo. Tal es su capacidad de bienvenida a tan diferentes formas de vida, que se puede pensar a la clase media como lo más cercano a esa identidad nacional moderna de siempre tan costosa definición.

¿Qué pasó en las últimas décadas con gran parte de la clase media? La primera respuesta que surge es: ha desaparecido. Y sin embargo, esto no es cierto. La clase media no desapareció: una parte pequeña se ha mantenido en su lugar sin perder nada; otra porción, escasa, ha mejorado su posición y la gran mayoría se ha empobrecido. Es que la sociedad en su conjunto ha perdido casi un 40 por ciento de sus ingresos entre 1980 y 1990. Los empleados públicos, un 41 por ciento; los cuentapropistas, un 45 por ciento; los trabajadores de la construcción, un 49 por ciento, y así el resto…

La sociedad argentina ha perdido mucho, muchísimo más de lo que en un primer pantallazo puede parecer. Si chequeáramos cosa por cosa, bien por bien, gusto por gusto lo que se ha modificado, contraído, suprimido y posteriormente olvidado, la lista parecería hablar de otra vida. Desde ir al club hasta los postres, desde el diario hasta el coche, desde el servicio de salud hasta la ropa nueva, desde las vacaciones hasta invitar a cenar a los amigos; distintos sectores de la clase media, dependiendo de su ubicación original y la magnitud de su caída, han perdido en casi todo los terrenos. Pero al empobrecerse como sociedad han perdido también bienes y servicios que colectivamente les pertenecían en tanto ciudadanos: hospitales deteriorados, escuelas sobrecargadas, rutas pagas que reemplazan a las gratuitas, espacios privatizados que antes eran públicos, un medio ambiente descuidado, servicios encarecidos, nuevos impuestos sin un aumento en el polo de los ingresos, son algunos capítulos del empobrecimiento colectivo de una ciudadanía. También en tanto trabajador, el ciudadano ha perdido: las nuevas leyes de flexibilización laboral implican el cercenamiento de derechos sociales adquiridos. Empobrecimiento individual o familiar, empobrecimiento como ciudadano y como trabajador son las facetas de una caída colectiva comenzada hace más de dos décadas y que hoy continúa…

Con la caída económica cae un valor central de nuestro imaginario: la creencia en el progreso ¿Qué lugar queda entonces para la esperanza? ¿Qué futuros nos esperan?...

La nueva pobreza es también una miseria difusa, dispersa en las grandes ciudades. Mientras que los viejos pobres viven en barrios y enclaves reconocibles por todos, los nuevos pobres no. Casi cualquier barrio, prácticamente cualquier edificio de clase media puede albergarlos. Es una pobreza privada, de puertas adentro. Esta dispersión y la desorientación que produce transforman la nueva pobreza en una pobreza invisible…

El gran ausente en el escenario de la nueva pobreza es el Estado… Una característica central de lo que Eduardo Bustelo (1991) llamó el “Estado del Malestar” es que abandonó a sus ciudadanos justamente cuando más necesitaban de él. Si en la última década tantos cientos de millones de habitantes de la Argentina no pudieron evitar su ingreso en el territorio de la pobreza, se debió no sólo al tipo de políticas de estabilización y ajuste llevadas a cabo, sino también a la inexistencia de políticas “preventivas” a las que se pueda recurrir antes de verse arrojado a la pobreza y la exclusión…

Empobrecidos por la paulatina pérdida de valor de sus ingresos, por el desempleo, por haber perdido uno de los dos o tres trabajos que mantenían en pie a la familia: pauperizados por estar condenados a peores trabajos que aquéllos para los que están calificados, por el casamiento, por el nacimiento de hijos o la enfermedad terminal de uno de los padres, por ser madres solteras o por un forzado cambio de rumbo, de las malas hacia una peor, lo cierto es que estamos ante un fenómeno nuevo, la “nueva pobreza”, que modificó la estructura de la sociedad argentina…

Los empobrecidos y los nuevos pobres constituyen -como sus hogares- un “estrato híbrido”. Un grupo social caracterizado por la combinación de prácticas, costumbres, creencias, carencias y consumos hasta hoy asociados a diferentes sectores sociales…

La hibridez resulta de tres procesos de presencia simultánea en la nueva pobreza:

a) carencias y necesidades insatisfechas del presente;

b) bienes, gustos y costumbres que quedan del pasado, y

c) posibilidad de suplir algunas carencias gracias al capital social y cultural acumulado…

El empobrecimiento conlleva dos movimientos simultáneos y de sentido inverso. En una dirección se debe contraer, recortar, resignar y modificar todo tipo de hábitos relacionados de un modo u otro con lo económico. Y en la otra dirección, se hace necesario aprender, inventar, permutar, incorporar, recorrer inusitados circuitos en busca de nuevas opciones de consumo, de obtención de ingresos o cualquier oportunidad de mejorar la situación. Al empobrecerse, no sólo se pierde todo lo que se pierde sino que, para evitar una mayor desestructurización, deben adoptarse nuevos criterios rectores de la organización económica familiar, lo cual no es otra cosa que un cambio cultural profundo. Se debe, ni más ni menos, aprender a ser pobre, proceso para el cual no existen en nuestra cultura comportamientos-guía a seguir. No hay en las sociedades modernas conocimientos disponibles que permitan a un individuo o familia que está cayendo saber desde un comienzo qué conviene hacer, por dónde empezar a ajustar, cómo racionalizar recursos que serán más tarde imprescindibles. El camino hacia la pobreza es un constante ensayo y error en el que cada error sale caro y lleva a perder un capital que ya será difícil recuperar.

En muchos casos la historia de la caída es una historia de pérdidas sucesivas: primero, para mantener el estilo de vida acostumbrado y, más tarde, para intentar hacer pie en medio de la debacle. Se hacen inversiones que fracasan, o se sacrifica un bien para salvar otro que a su vez también terminará perdiéndose… Insuficiente información, nulo entrenamiento y ningún punto de apoyo para, al menos, no seguir cayendo…

La sociedad actual es diferente de aquella que en el pasado imaginaron tantos inmigrantes y, más tarde, muchos de los que hoy se empobrecieron. ¿Qué perdura y qué se ha desvanecido de las creencias que postulaban a esa nación nueva y casi deshabitada como el escenario de una promesa de sociedad integrada, próspera y con equidad creciente? Imaginario de progreso colectivo cuyo consenso social residía en gran medida en la integración de dos ideas: la del país rico, la tierra naturalmente dotada -resabios de tiempos pasados donde la posesión de materias primas podía definir el grado de riqueza de un país- y la fe en la persistencia de una dinámica social distributiva que había originado ciertos grados de bienestar y equidad a partir de una movilidad social ascendente efectivamente producida, legislaciones sociales avanzadas, una participación importante de los trabajadores en el total de los ingresos, etcétera…

La pauperización de la clase media es quizás la desmentida más cruda de la promesa originaria de progreso colectivo…

No preguntamos si acaso las imágenes de la pauperización no conllevan una carga de culpabilización hacia las víctimas por su suerte, como si las causas de la pobreza estuvieran en gran medida en su propio accionar. No una culpabilización abierta, pero sí una cierta estigmatización, una discriminación encubierta al tratarlos, por ejemplo, como contingentes de población que han quedado a la vera de un camino inexorable, como resabios del pasado; en especial cuando se hace referencia al sector público, a las áreas menos dinámicas de la economía o a los jubilados. Una suerte de “costo” a ser pagado por la modernización o la estabilidad que beneficia al “país”; como si pudiéramos hablar en términos de “costos y precios” al referirnos a hombres y mujeres y como si la situación de un país pudiera ser realmente pensada en términos absolutos, sin tomar en cuenta las desigualdades internas, los “costos” que determinados sectores “pagan” y otros tipo de clivajes.

Esto nos lleva a preguntarnos acerca de nuestra tolerancia hacia la desigualdad ¿No nos estará empezando a parecer perfectamente normal que ante la pobreza, la vulnerabilidad social o la exclusión, cada cual deba arreglárselas por sus propios medios, sin contar con una red de resguardo provisto por el Estado y la sociedad? ¿Habremos comenzado a habituarnos a ser una sociedad más equitativa, sin que esto suscite cuestionamientos ni un profundo debate acerca de cuáles deberían ser los criterios de justicia rectores en la distribución de bienes y servicios en las distintas esferas de la vida social?

Una sociedad puede crecer en lo económico, y a la par no sólo no disminuir las desigualdades, sino más aún, puede producirse simultáneamente un aumento de la pobreza y de la inequidad en la distribución de los ingresos”...

**Recorriendo el relato sobre la nueva pobreza en la Argentina (según lo publicado por Alberto Minujin y Gabriel Kessler), espero y deseo que muchos lectores se hayan visto reflejados en su situación particular, aunque pertenezcan -aún y por poco tiempo- a la “sociedad de los conformes” (Europa, Estados Unidos o Japón).**

**Cuando mi padre me decía en la remota y lejana Argentina de los “sueños” (allí por 1955): si tú estudias y terminas la escuela primaria, no tendrás que trabajar de peón en la agricultura; si estudias y terminas la escuela secundaria, no tendrás que trabajar de peón en la construcción; y si estudias y terminas la universidad, tendrás la vida asegurada. Ese hijo de inmigrantes italianos, sabía bien lo que era ser peón. Lo llevaba en los genes. En esa época y en esa circunstancia, estuvo acertado. En esa época y en esa circunstancia, salvo en casos excepcionales, los hijos estaban “llamados” a tener un éxito económico mayor que el de sus padres. El ascensor social funcionaba.**

**En la actualidad, en la “sumergente” Argentina, en la “satisfecha” Europa, en el “incuestionable” Estados Unidos o en el “opaco” Japón, salvo casos excepcionales, los hijos están “llamados” a tener unos ingresos inferiores a los de sus padres, para similar profesión. El ascensor social está: “out of order”.**

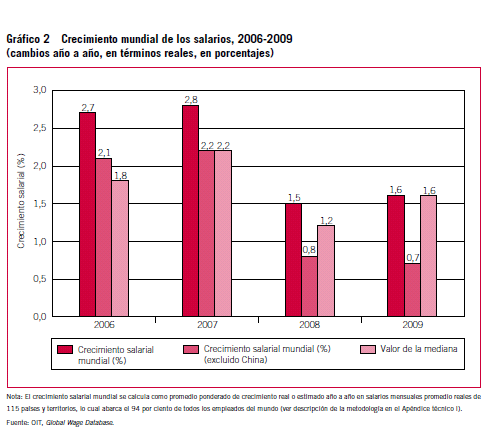
Este último párrafo corresponde al Paper **La clase media y su proceso de movilidad social descendente** - **Parte I: De “clase media” a “nuevos pobres”**,publicado el15/8/2007. Creo que ahora, vivido y padecido los últimos cinco años de crisis moral, financiera, económica y social (en ese orden), en alguno de los países anteriormente llamados “avanzados”, debería “rectificar” (actualizar) y escribir:

**En la actualidad, en la “sumergente” Argentina (que sigue en lo mismo), en la “perpleja” Europa (que no sale del pasmo y complejo de inferioridad), en el “deficitario” Estados Unidos (dependiente del crédito de su principal proveedor -y rival imperial- para mantener su adicción al consumo y la deuda) o en el “sonámbulo” Japón (que parece haber optado por las megainyecciones de liquidez al estilo americano, para seguir empujando la soga), salvo casos excepcionales, los hijos están “llamados” a tener unos ingresos inferiores a los de sus padres, para similar profesión. El ascensor social está: “out of order”. And so on…**

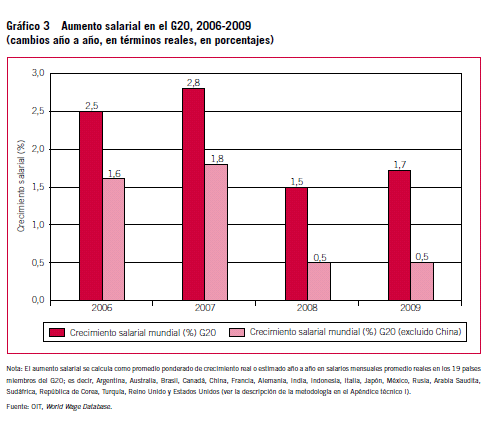
En las siguientes páginas se ofrece una selección de **Gráficos, comentarios e Informes de Organismos internacionales, sobre Distribución de los Ingresos en los países desarrollados - Un largo viaje a ninguna parte (Parte I)**.En publicaciones separadas y sucesivas, se presentarán **Las víctimas silenciosas de la pobreza en las economías avanzadas** - **Los daños colaterales (Parte II)** y **¿Destinados a ser pobres? (Parte III)**, donde se trata de poner rostro y voz, a las “víctimas del naufragio” del casino.

**Parte I - Un largo viaje a ninguna parte: Gráficos, comentarios e Informes**

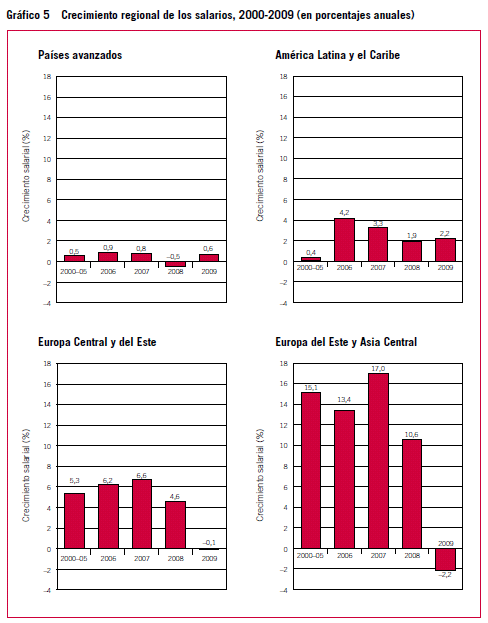
**- Informe mundial sobre Salarios - OIT - 2010/2011**

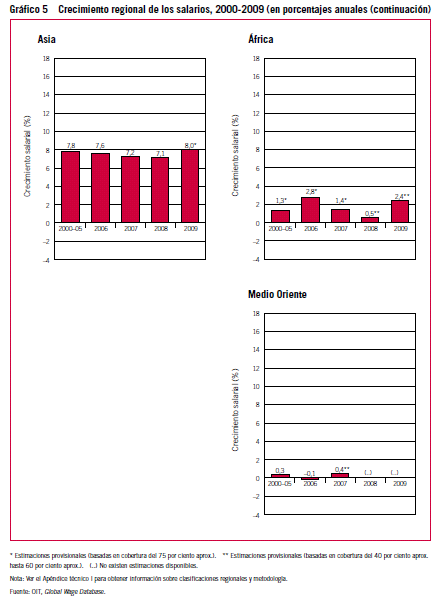
****

**Nota: Al excluir a China del análisis, resultan tasas mucho más bajas del crecimiento mundial en salarios, a razón de 2,2 por ciento en 2007, 0,8 por ciento en 2008 y 0,7 por ciento en 2009.**

****

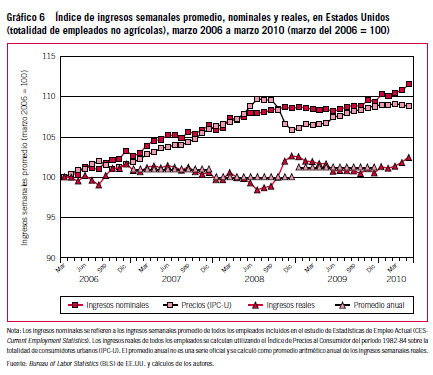
**Nota: Al restringir la muestra a los países del G20, los cuales representan alrededor del 70 por ciento de los asalariados del mundo, se observan resultados muy similares. Excluyendo a China de la agrupación, se observa un crecimiento real de los salarios del 1,8 por ciento en 2007, 0,5 por ciento en 2008 y 0,5 por ciento en 2009 en los demás países.**

****

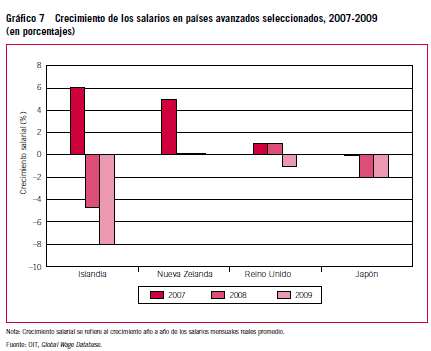
****

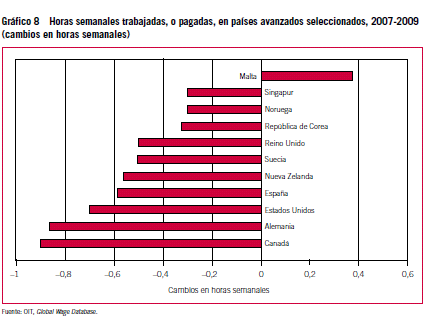
**Nota: Existen considerables variaciones regionales en las tasas de crecimiento de los salarios. En los países avanzados, estimamos que después de crecer alrededor de 0,8 por ciento al año antes de la crisis, los salarios reales se redujeron en -0,5 por ciento al inicio de la crisis en 2008, antes de crecer a una tasa del 0,6 por ciento en 2009. En total, el nivel de los salarios reales cayó en 12 de los 28 países avanzados en 2008 y en siete de los países avanzados en 2009.**

**Existen ejemplos de países importantes dentro del grupo del G20 que experimentaron un crecimiento salarial negativo en 2008 y/o 2009. En los Estados Unidos, por ejemplo, el promedio aritmético anual de los ingresos semanales reales resultó 1,1 por ciento menor en 2008 que en 2007, antes de recuperarse, y aumentar 1,5 por ciento en 2009 respecto del 2008.**

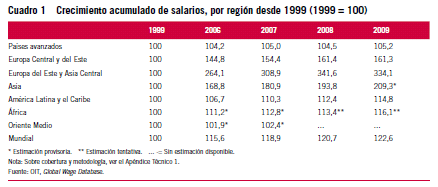
****

**Nota: Observamos que, en 2008, el índice de precios al consumidor, que abarca a todos los consumidores urbanos (IPC-U), aumentó con relativa rapidez durante la primera parte del año, lo cual desgasta el poder adquisitivo de los salarios en ese periodo. La caída en los precios al consumidor durante la última parte de 2008 dio posteriormente impulso a los ingresos reales (a pesar de que los ingresos nominales aumentaron sólo modestamente), lo cual explica por qué el nivel promedio de los salarios reales fue mayor en 2009 que en 2008.**

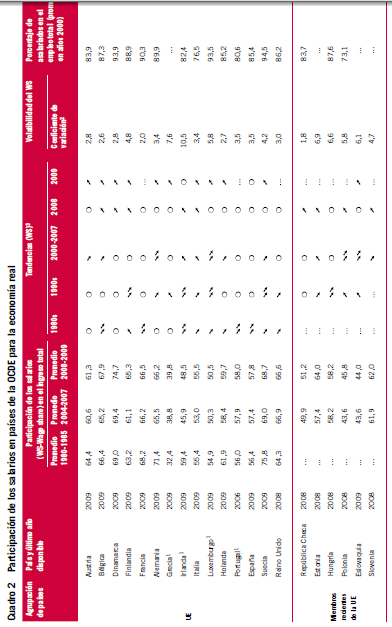
****

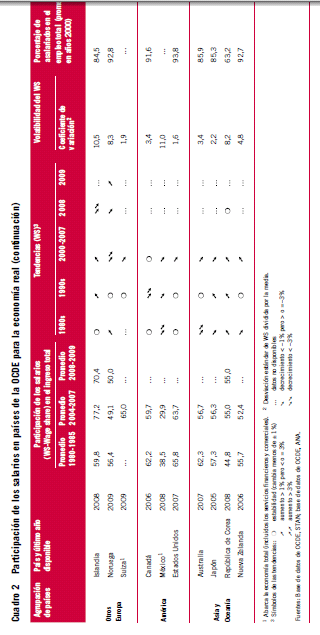
****

**Nota: En general, las semanas laborales más cortas parecen haber desempeñado un papel importante en amortiguar el crecimiento de los salarios en países desarrollados. El gráfico muestra que el promedio de horas trabajadas o pagadas por semana disminuyó entre 2007 y 2009 en casi todos los países donde estos datos estaban disponibles. Ello ocurrió ya sea como resultado de acuerdos a nivel de empresa, como en los Estados Unidos, donde la disminución en los ingresos semanales entre febrero de 2009 y febrero de 2010 fue resultado tanto de la caída en los salarios por hora como de menos horas de trabajo, o fue una medida dentro de esquemas más amplios conocidos como “repartición del trabajo”, los cuales promueven una reducción del tiempo de trabajo para evitar despidos, redistribuyendo un volumen reducido de trabajo. En Alemania, por ejemplo, los salarios mensuales reales de todos los trabajadores se redujeron durante tres años consecutivos, incluido el 2009, cuando los salarios mensuales nominales cayeron por primera vez en la historia del país después de la guerra. Sin embargo, esta caída se debió principalmente a una reducción en las horas de trabajo para preservar el empleo. La restricción de la muestra a trabajadores de tiempo completo indica un crecimiento de los salarios mensuales reales en Alemania de 0 por ciento en 2008 y 0,8 por ciento en 2009.**

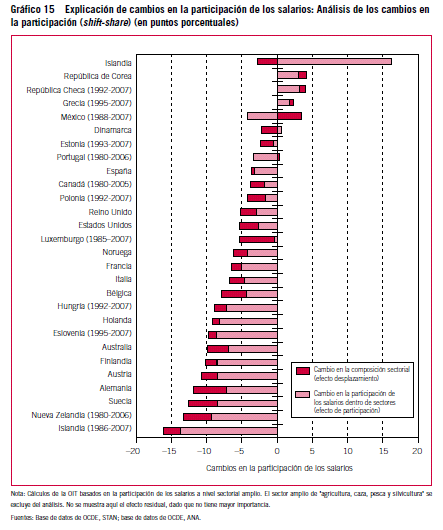
****

**Nota: El cuadro muestra que los salarios mundiales promedio aumentaron casi una cuarta parte durante ese período. En los países avanzados, los salarios reales aumentaron sólo 5 por ciento en términos reales durante toda la década, lo que refleja un período de moderación salarial.**

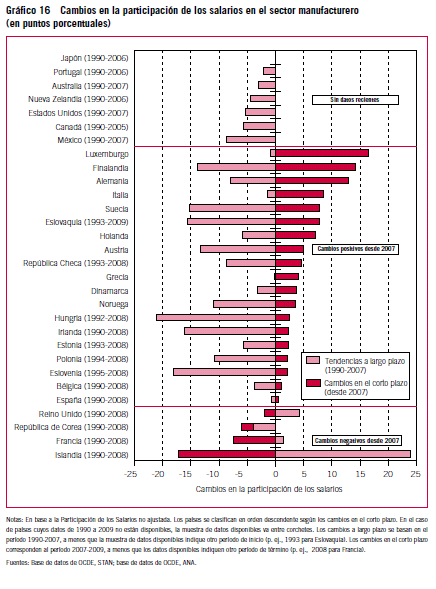
****

****

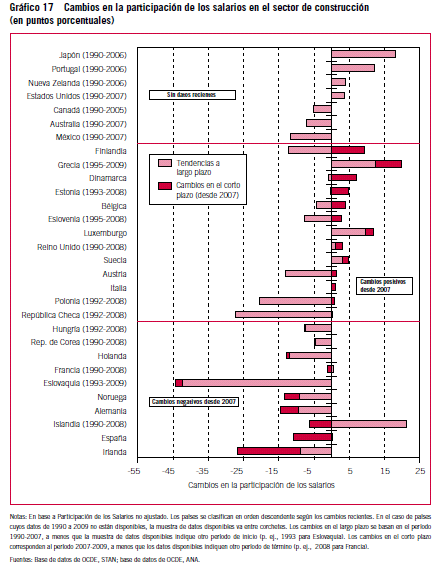
**Nota: El cuadro muestra que, en el caso de los países incluidos en este análisis, se observó una tendencia predominantemente negativa a largo plazo en la participación de los salarios. En general, en el período 1980-2007, 17 de los 24 países registraron un descenso en la participación de los salarios. En general, la tendencia a una menor participación de los salarios en los países de la OCDE a partir de mediados del decenio de 1980 se atribuye a la introducción de nuevas tecnologías, los efectos de la globalización, la creciente influencia de las instituciones financieras y/o el debilitamiento de las instituciones del mercado laboral.**

****

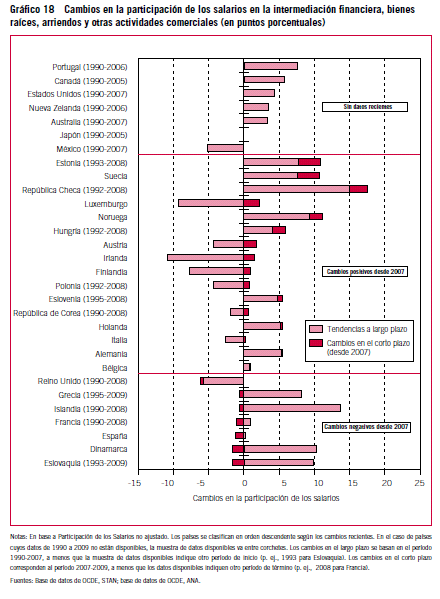
**Nota: En el gráfico vemos que, en la mayoría de los casos, tanto el “efecto desplazamiento” como el “efecto participación” tuvieron un impacto negativo en la participación de los salarios desde la década de 1980. En la mayoría de los países, sin embargo, el efecto “participación” superó al efecto “desplazamiento”.**

****

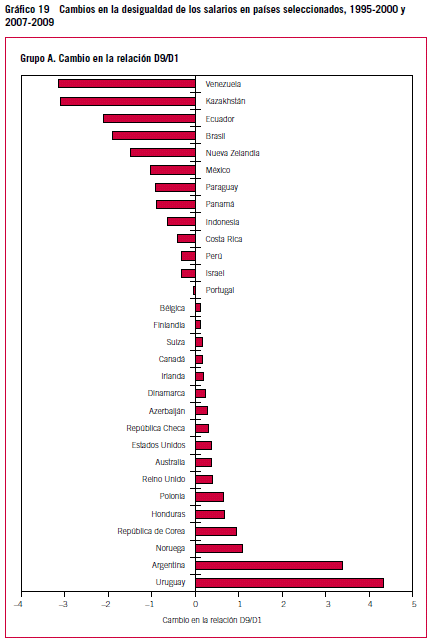
**Nota: Tal como se presenta en el gráfico, el cambio a largo plazo en la participación de los salarios en el sector de manufactura fue negativo para todos los países excepto Francia, Islandia y el Reino Unido. Esto demuestra que, en la mayoría de los países, el valor agregado sectorial de la industria manufacturera aumentó más rápidamente que la remuneración total de los empleados durante el período 1990-2007.**

****

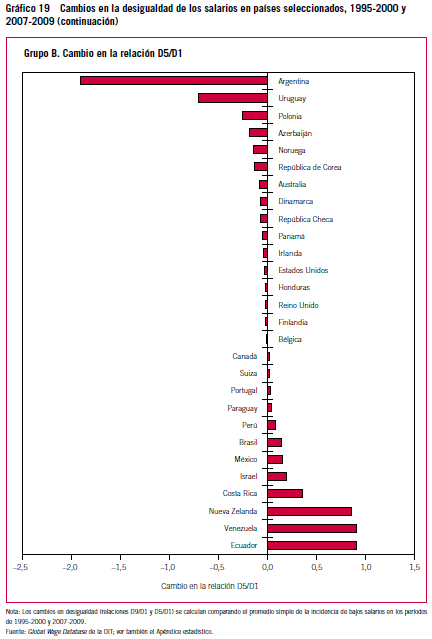
**Nota: Similar a la tendencia en manufactura, el cambio a largo plazo en la participación de los salarios es también mayormente negativo en el sector de la construcción, a pesar de que la situación en ese sector es más variada que en manufactura. En general, 17 de los 30 países analizados muestran un cambio negativo a largo plazo en la construcción, en comparación con 26 en el sector de manufactura.**

****

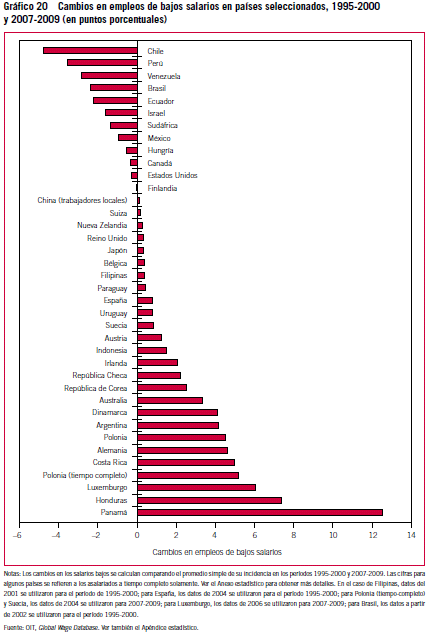
**Nota: El gráfico destaca la participación de los salarios en las industrias FIRE. Vemos que las dos terceras partes de los países muestran un cambio positivo a largo plazo, lo que refleja un crecimiento más rápido en la remuneración de los empleados en comparación al valor agregado en este sector. La participación de los salarios en el sector FIRE continuó aumentando durante la crisis en la mayoría de los países. En la interpretación de estas tendencias, es necesario tener en cuenta que las bonificaciones se cuentan como parte de la participación de los salarios, no como utilidades.**

****

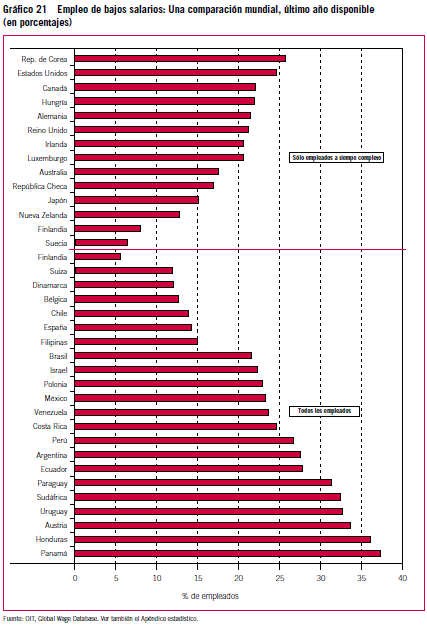
**Nota: El análisis del gráfico muestra que la distancia entre el 10 por ciento de los trabajadores de menores salarios y el 10 por ciento de los empleados con mayores salarios aumentó en 17 de los 30 países seleccionados, de los cuales se dispone al menos de un dato para comparar los períodos 1995-2000 y 2007-2009 (Grupo A). Aunque la mayor parte de este aumento en desigualdad se debe a que los que más ganan “se alejan” de la mayoría, otra parte se debió al llamado “colapso del fondo”, donde aumentó la distancia entre los trabajadores de ingresos medianos y los de ingresos bajos en 12 de los 28 países (Grupo B).**

****

**Nota: Aunque no todos los trabajadores con bajos salarios son pobres, una caída en el poder adquisitivo de los del extremo inferior de la distribución sin duda aumenta el riesgo de pobreza. También puede socavar la percepción pública en relación a si las políticas son justas o si conducen a un futuro mejor. Cabe señalar que las preocupaciones sobre el trabajo de bajos salarios no se limitan a lo escaso de la remuneración, sino también a la inestabilidad del salario. En el caso de los países desarrollados, tales como los de la Unión Europea (UE), el riesgo de quedar desempleado o inactivo es a veces dos o tres veces mayor entre los trabajadores de bajos salarios que entre trabajadores de remuneraciones más altas.**

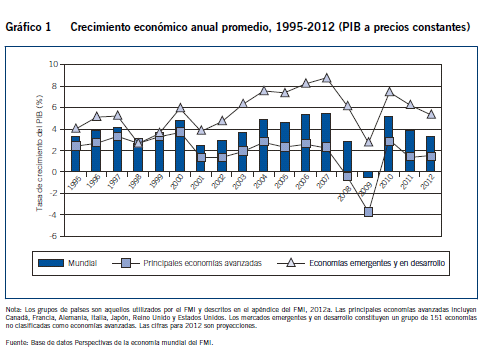
****

**Nota: Si observamos los cambios dentro de los países a lo largo del tiempo, veremos que la tendencia general a largo plazo es evidente: la mayoría de los países presenciaron un aumento del empleo de bajos salarios en los últimos 15 años. En general, el gráfico muestra que, a partir de la segunda mitad de la década de 1990, aumentaron los bajos salarios en cerca de dos tercios de los países con datos disponibles (25 de los 37 países).**

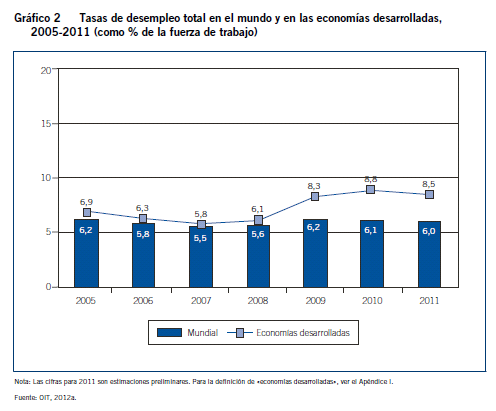
****

**Nota: Si bien existe una tendencia mundial hacia un aumento del empleo de bajos salarios, su incidencia muestra una considerable variación entre países. Las últimas estimaciones nacionales de tal incidencia se proporcionan en el gráfico. Mientras que algunos países proveen estimaciones referidas a todos los asalariados, otros limitan la muestra a los empleados a tiempo completo. Se sabe que las estimaciones que excluyen el empleo a tiempo parcial tienden a subestimar la escala de empleo de bajos salarios, ya que los trabajadores a tiempo parcial a menudo reciben menor remuneración por hora en comparación con sus homólogos de tiempo completo.**

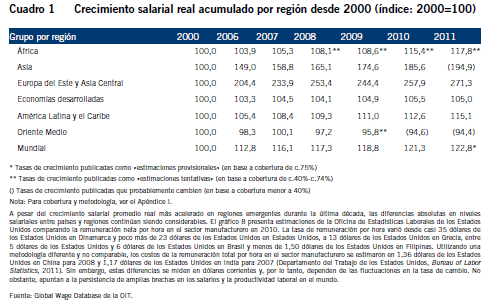
**- Informe mundial sobre Salarios - OIT - 2012/2013**

****

**Nota: Tras un período de crecimiento económico robusto a principios del siglo XXI, la economía mundial se contrajo en 2009 como resultado de la crisis financiera y económica mundial. El impacto de la crisis se ha sentido en forma muy diversa alrededor del mundo. En el grupo de países más avanzados, 2009 se llamó el año de la “Gran Recesión”, el revés económico más severo desde la “Gran Depresión” de los años 30.**

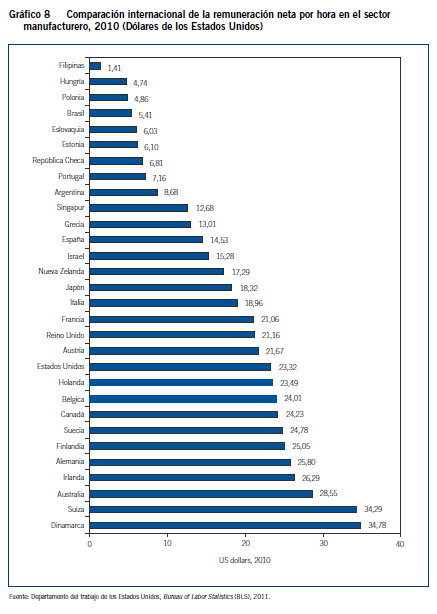
****

**Nota: El desempleo mundial aumentó en 27 millones desde el inicio de la crisis, llevando el número total a cerca de 200 millones o 6 por ciento de la fuerza de trabajo mundial. Tal vez la preocupación más seria se refiere al desempleo juvenil, el cual ha llegado a proporciones alarmantes. La OIT estima que en 2011 el desempleo afectó 75 millones de jóvenes de entre 15 y 24 años a nivel mundial, representando más de 12 por ciento de todos los jóvenes. Muchos más no aparecen en las estadísticas de desempleo porque se desilusionaron al punto que dejaron de buscar trabajo.**

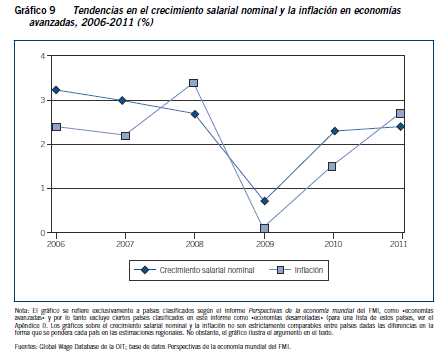
****

**Nota: El cuadro adopta una visión de más largo plazo y muestra el aumento acumulado de los salarios promedio reales desde el año 2000. Vemos que entre 2000 y 2011 los salarios promedio mensuales reales a nivel mundial aumentaron cerca de un cuarto, pero las diferencias entre regiones son claras.**

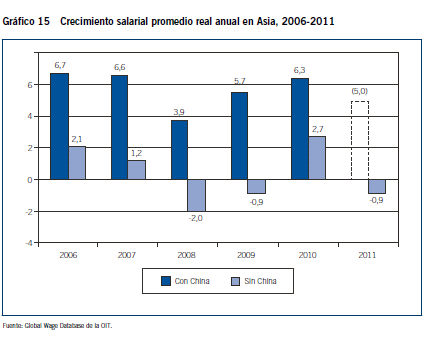
**En las economías desarrolladas los salarios promedio sufrieron una doble recaída: cayeron en 2008 y nuevamente en 2011.**

****

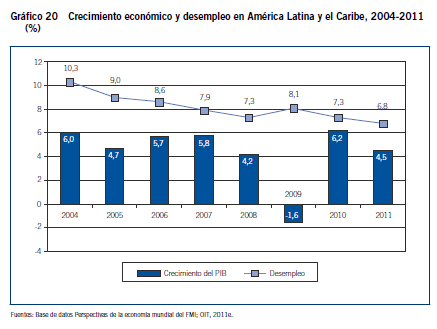
**Nota: Remuneración neta por hora trabajada es el salario por el tiempo real trabajado.**

****

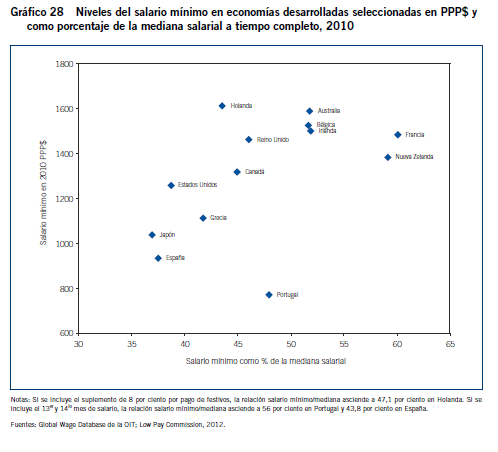
**Nota: El gráfico 9, que resalta las tendencias en los salarios promedio nominales y la inflación de precios en las economías avanzadas, muestra que en 2008 una inflación inusualmente alta excedió el alza en los salarios nominales, llevando a una caída de los salarios reales. En 2009, el año de la recesión económica mundial, tanto los salarios nominales como los precios al consumidor prácticamente se congelaron. Desde entonces, la recuperación del crecimiento en los salarios nominales se paralizó en 2011, pero el aumento en los precios al consumidor retornó a tasas pre-crisis, lo cual explica la caída en los salarios reales durante ese año.**

****

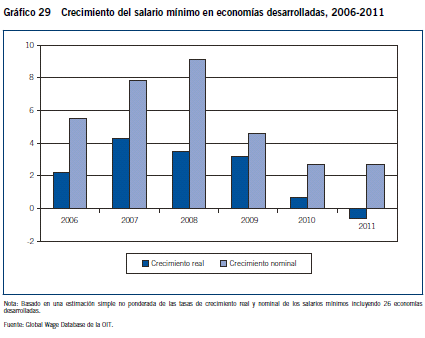
**Nota: En el gráfico, vemos que sin China, donde el crecimiento del PIB y de los salarios fue excepcionalmente alto durante los últimos años, el panorama se ve considerablemente diferente, reflejando la menos positiva historia de los salarios en países como la República de Corea o India durante los últimos cuatro años.**

****

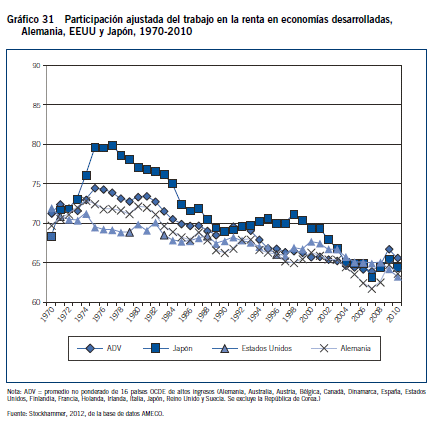
**Nota: Las estimaciones regionales muestran que en América Latina y el Caribe los salarios promedio reales crecieron durante todos los años entre 2006 y 2011, a pesar de la crisis en 2009. En general, estas tendencias salariales en América Latina y el Caribe están fuertemente influenciadas por países grandes como Brasil, donde el crecimiento salarial se mantuvo positivo durante el período.**

****

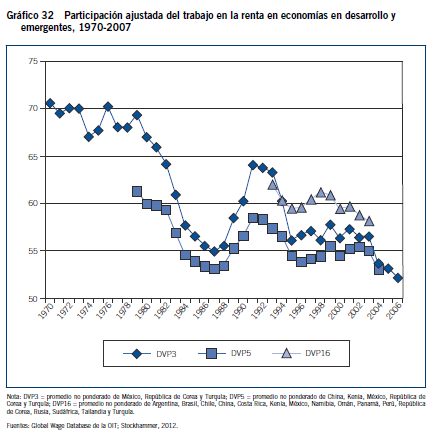
**Nota: Entre las economías desarrolladas, el salario mínimo varía substancialmente cuando se lo calcula como proporción de la mediana de los ingresos de los asalariados a tiempo completo, desde cerca de 60 por ciento en Nueva Zelanda y Francia a menos de 40 por ciento en Japón, España y Estados Unidos.**

****

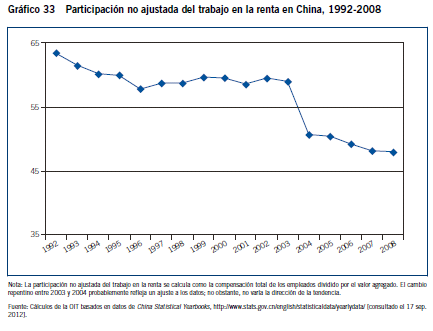
**Nota: Centrándonos solamente en las economías desarrolladas, pareciera que los hacedores de política utilizaron activamente el salario mínimo como una herramienta de protección social para los trabajadores más vulnerables al comienzo de la crisis durante 2009. Sin embargo, en los últimos años el salario mínimo fue, en la mayoría de los casos, solamente ajustado con el objetivo de compensar por inflación; esto se puede ver en el gráfico, donde en los años posteriores a 2009 el salario mínimo real aumentó considerablemente menos en las economías desarrolladas (o incluso declinó).**

****

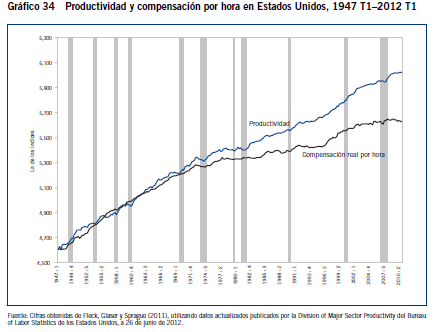
**Nota: Los gráficos 31 y 32 ilustran las tendencias en la así llamada participación del trabajo en la renta “ajustada” para el período 1970 a 2007 o 2010 para ciertos países desarrollados individuales y agrupados y para los tres grupos de economías en desarrollo y emergentes. En el gráfico 31 se observa que el promedio simple de la participación del trabajo en 16 países desarrollados para los cuales existen datos disponibles para este largo período declinaron desde alrededor de 75 por ciento del ingreso nacional a mediados de la década de 1970 hasta alrededor de 65 por ciento en los años inmediatamente anteriores a la crisis económica y financiera.**

****

**Nota: El gráfico muestra cómo el promedio de la participación del trabajo también declinó en un grupo de 16 economías en desarrollo y emergentes, desde alrededor de 62 por ciento del PIB a inicios de los años 1990 hasta 58 por ciento inmediatamente antes de la crisis. Los datos disponibles para China, Kenia, República de Corea, México y Turquía (gráfico 32) sugieren que la declinación en este grupo de países podría haber comenzado ya en la década de 1980.**

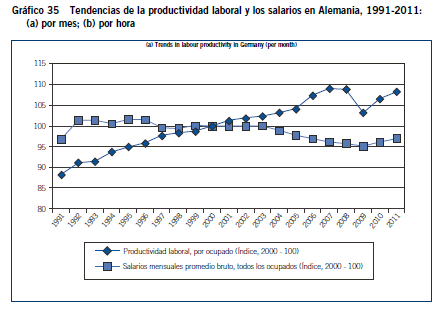
****

**Nota: Incluso en China, un país donde los salarios a groso modo se triplicaron en la última década (ver la Parte I), el PIB aumentó a una tasa más acelerada que la masa salarial total y, por lo tanto, se redujo la participación del trabajo en la renta.**

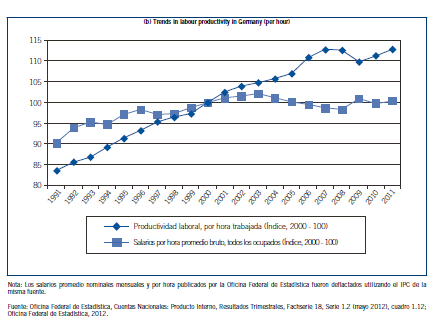
****

**Nota: Las zonas sombreadas son zonas que han registrado retrocesos de la actividad económica.**

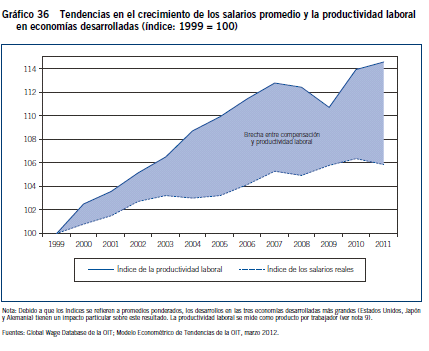
**Una publicación de la Oficina de Estadísticas Laborales de Estados Unidos, por ejemplo, indica que la brecha entre productividad laboral por hora y el aumento en la retribución por hora ha resultado en una menor participación del trabajo en Estados Unidos (Fleck, Glaser y Sprague, 2011). Desde 1980 la productividad laboral por hora en el sector empresarial no agrícola aumentó 90 por ciento, mientras que la compensación real por hora aumentó 26,7 por ciento, una cifra mucho menor.**

****

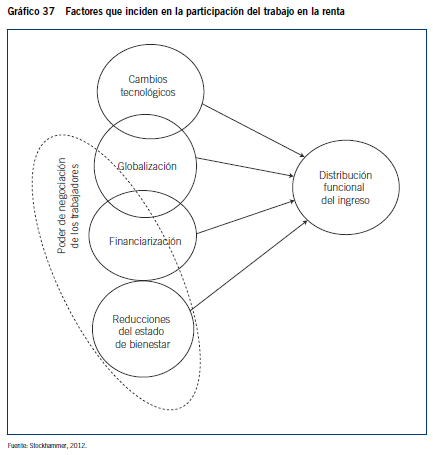
**Nota: Otro ejemplo es Alemania, donde la productividad laboral (definida como el valor agregado por ocupado) aumentó en casi un cuarto (22,6 por ciento) durante las dos últimas décadas, mientras que los salarios mensuales reales permanecieron estables durante el mismo período. De hecho, entre 2003 y 2011 cayeron por debajo del nivel visto a mediados de los años 1990.**

****

**Nota: La caída de los salarios mensuales se atribuye en parte a una marcada reducción en el tiempo de trabajo por mes, desde 122,7 horas en 1991 hasta 110,7 horas en 2011, a medida que el número de trabajadores a tiempo parcial y formas atípicas de empleo, tales como los así llamados “miniempleos”, aumentaron sustantivamente.**

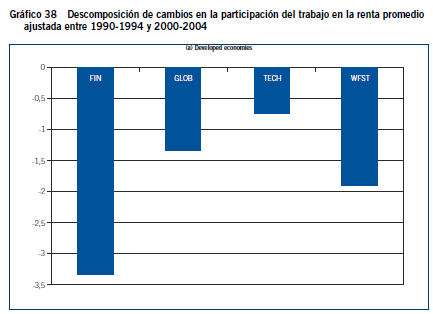
****

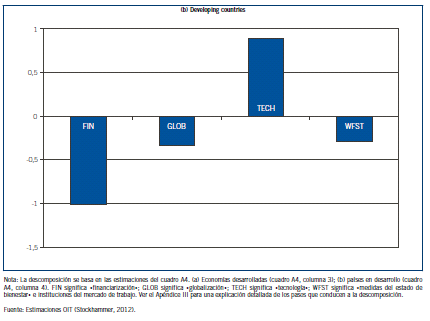
**Nota: Dado que algunas de las economías grandes, inclusive Estados Unidos, Alemania y Japón, han visto rezagado el crecimiento de los salarios en relación al aumento en la productividad, nuestro informe considera que en las economías desarrolladas en su conjunto la productividad laboral promedio ha sobrepasado el crecimiento de los salarios promedio reales. Sobre la base de los datos de 36 países, estimamos que desde 1999 la productividad laboral promedio aumentó en más de dos veces los salarios promedio en las economías desarrolladas.**

****

**Nota: El gráfico ofrece una ilustración de los “sospechosos habituales”: cambios tecnológicos, globalización, mercados financieros, instituciones del mercado de trabajo y la declinación en el poder de negociación de los trabajadores. En nuestra ilustración, los círculos para los cambios tecnológicos, globalización y mercados financieros se superponen, reflejando las dificultades para distinguir entre estos fenómenos tanto a nivel conceptual como empírico. La estructura del diagrama indica, además, que el poder de negociación de los trabajadores deriva directamente de las instituciones del mercado laboral (particularmente la existencia y fuerza de los sindicatos) pero es también influenciada por la globalización y los mercados financieros, los cuales permiten mayores opciones para la inversión en activos financieros además de en activos reales, tanto a nivel nacional como en el extranjero. De hecho, mientras gran parte de la evidencia se ha centrado en el papel de la globalización y especialmente la tecnología, muchos estudios han pasado por alto los efectos potenciales de los mercados financieros y la reducción de las instituciones sociales y del trabajo.**

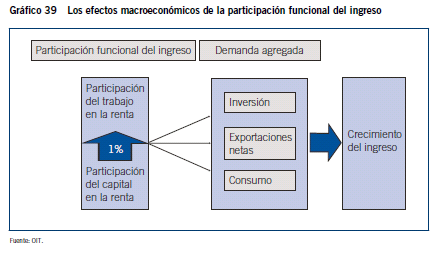
**La globalización de los mercados financieros y la “financiarización”, definida como el papel creciente de los motivos financieros, los actores financieros y las instituciones financieras en la operación de las economías nacionales e internacionales se han incluido solo más recientemente en esta ecuación. Un informe del IIEL identificó la integración internacional de los mercados financieros como un importante motor de la declinación en la participación de los salarios, al menos en las economías avanzadas.**

****

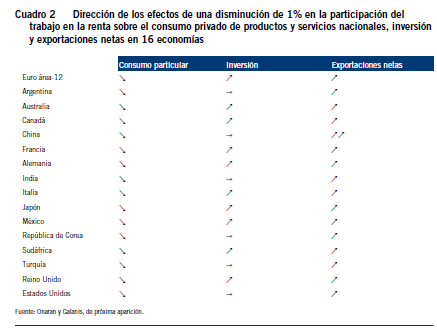
****

**Nota: El gráfico 38(a) muestra que, en el caso de las economías avanzadas, todos los factores contribuyeron a la caída en la participación del trabajo en la renta a lo largo del tiempo, jugando la financiarización mundial el papel más preponderante. Estas estimaciones significan que, en términos de contribución relativa, la financiarización mundial contribuye 46 por ciento de la caída en la participación del trabajo en la renta, en comparación a contribuciones de 19 por ciento de la globalización, 10 por ciento de la tecnología y 25 por ciento de los cambios en dos variables institucionales amplios: el consumo público y la densidad sindical. Estos resultados abren la posibilidad de que el impacto de las finanzas se podría haber subestimado en muchos de los estudios anteriores y sugieren que pasar por alto el papel de los mercados financieros podría tener implicancias serias para nuestra comprensión de las causas de las tendencias en la participación del trabajo en la renta.**

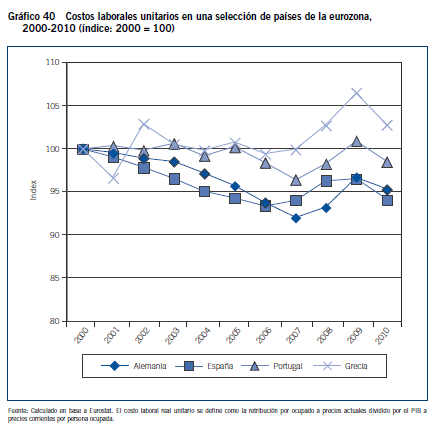
**En el caso de las economías en desarrollo, el gráfico 38(b) ilustra el impacto positivo de la tecnología sobre la participación del trabajo, lo cual se podría posiblemente explicar mediante un efecto de “ponerse al día” del crecimiento económico, la contracción de los mercados laborales y el agotamiento del exceso de oferta laboral. Este efecto de la tecnología compensa parcialmente los efectos adversos de la financiarización, la globalización y la reducción del estado de bienestar. No obstante, tal como fue el caso con la descomposición para las economías avanzadas, la financiarización se destaca como el factor más adverso en términos de explicar la declinación en la participación del trabajo en la renta entre las economías del mundo en desarrollo que se incluyen en la muestra.**

****

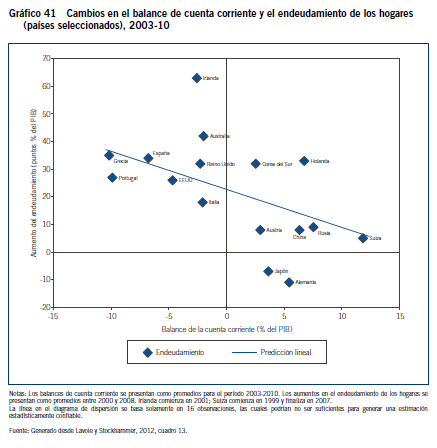
**Nota: La demanda agregada es la suma del consumo de los hogares, inversión del sector privado, exportaciones netas y el consumo público. El mecanismo económico ilustrado en el gráfico indica que un desplazamiento entre los dos componentes de la distribución funcional del ingreso (participación del trabajo y del capital) afecta los principales elementos de la demanda agregada y, en última instancia, estos cambios afectan el crecimiento del ingreso nacional en un proceso dinámico.**

****

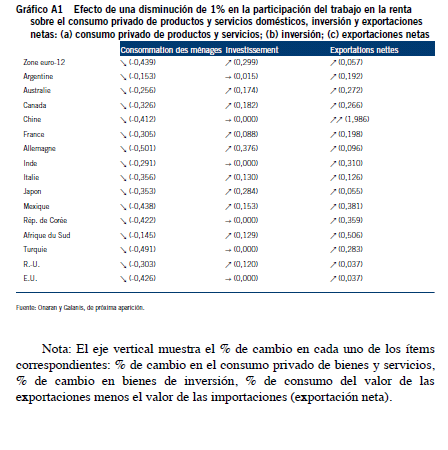
**Nota: El cuadro ilustra el hallazgo que una declinación de 1 por ciento en la participación del trabajo se ha asociado sistemáticamente a una menor participación del consumo privado en relación al PIB en todos los 15 países, además de la eurozona como conjunto. Inversamente, una participación del trabajo 1 por ciento más baja se asoció a una mayor participación de las exportaciones netas en todos los países, especialmente China (según se destaca mediante las dos flechas ascendentes) que ha seguido muy explícitamente una estrategia de crecimiento liderada por la exportación. El vínculo entre la participación del trabajo y la inversión es menos claro. Una participación del trabajo 1 por ciento más baja se asoció a tasas más altas de inversión en el PIB en nueve países, así como en el grupo de la eurozona, pero no tuvo efecto perceptible sobre la inversión en cinco economías emergentes y en Estados Unidos.**

****

**Nota: En años recientes, muchos países han implementado estrategias de crecimiento impulsadas por la exportación en base a bajos costos laborales unitarios. En Alemania, miembro de la eurozona que no puede devaluar su moneda unilateralmente, los excedentes de exportación se potenciaron mediante la baja inflación y la declinación en los costos laborales reales unitarios en relación a otros países de la eurozona.**

****

**Nota: En algunos de los principales “motores de la demanda” en el mundo, el auge en el consumo desde el cambio de siglo se basó en un crecimiento vertiginoso del endeudamiento de los hogares más que en el alza de los salarios. En Estados Unidos en particular, el fuerte crecimiento en el consumo de cara al estancamiento de la mediana salarial fue posible solamente mediante el consumo financiado por el endeudamiento y el basado en la riqueza. El gráfico plantea que los déficits en cuenta corriente se asocian al mayor endeudamiento de los hogares en una selección de economías avanzadas que comparten el acceso fácil a los mercados de crédito, lo cual es indicativo de cómo la financiarización ha contribuido a los desequilibrios externos al canalizar recursos hacia el endeudamiento de los hogares para la demanda del consumo.**

****

**Nota: El gráfico A1 presenta los resultados de simular el impacto de una caída de 1 por ciento en la participación del trabajo en la renta sobre cada uno de los componentes de la demanda agregada. En comparación a la inversión y las exportaciones netas, la respuesta del consumo privado de productos nacionales es negativa y sustancial en todas las unidades económicas: en este caso no es posible distinguir entre economías desarrolladas y en desarrollo ya que todas parecen sufrir pérdidas de magnitud similar.**

**Mientras cae el consumo, la inversión es afectada positivamente por una declinación en la participación del trabajo en la renta en todas salvo seis unidades económicas y, en estas, el efecto es distinto a cero pero no significativo.**

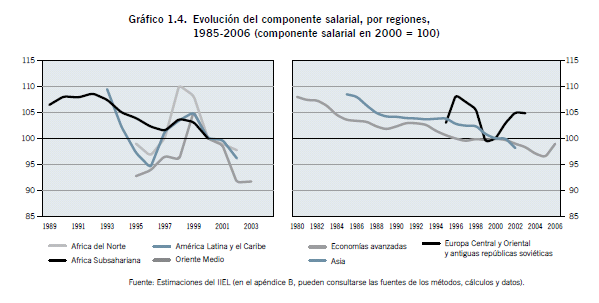
**En el caso de las exportaciones netas, el gráfico A1(c) muestra que una caída de 1 por ciento en la participación del trabajo en la renta induce un aumento en exportaciones netas en todos los países. Es importante observar que en el caso de las exportaciones netas la magnitud se estima con un compuesto de elasticidades que dependen de los precios relativos de las exportaciones e importaciones, el grado de apertura de la economía y la elasticidad de los precios a nivel nacional.**

**Las estimaciones presentadas en el gráfico A1 son informativas: para la mayoría de las economías consideradas, el impacto de disminuir la participación del trabajo en la renta (digamos, reduciendo los salarios por debajo de la productividad promedio para ganar en competitividad) probablemente tendría un efecto tan negativo sobre el consumo doméstico (bienes y servicios comercializados a nivel nacional) que requeriría de una respuesta masiva en forma de inversión nacional y exportaciones netas para compensar el efecto adverso sobre la demanda agregada.**

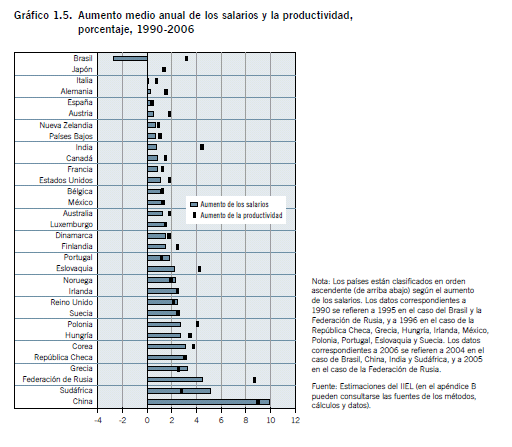
Pero esta “historia” viene de lejos: hace tiempo que comenzó la “vía al subdesarrollo” de los países avanzados.

**Desigualdades de la renta en la era de la financierización de la economía**

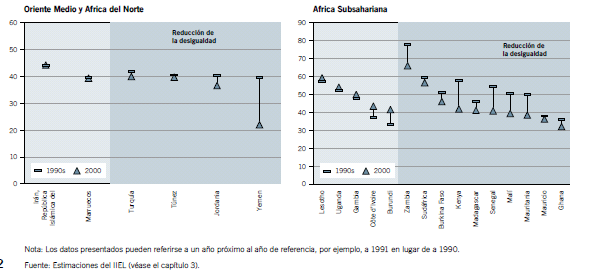
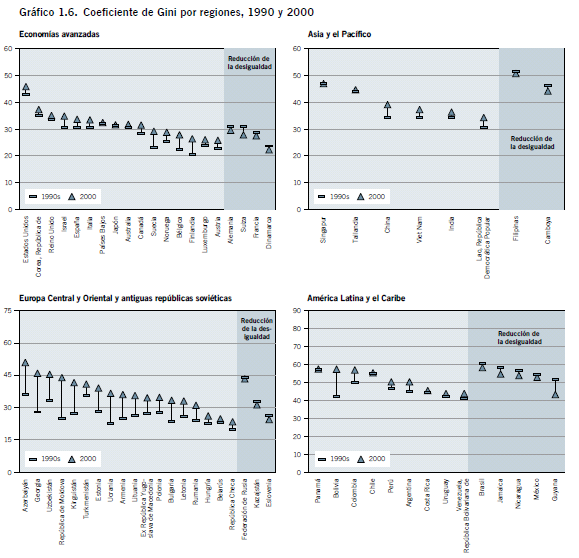
**- Informe sobre el trabajo en el mundo - OIT - 2008**

****

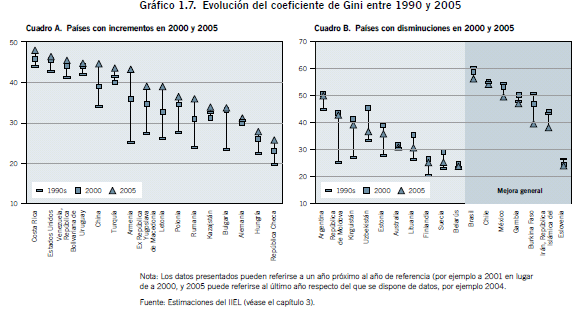
**Nota: En los últimos decenios se ha asistido a un importante cambio en la distribución de los ingresos entre capital y trabajo. Un análisis de los datos recopilados -en relación tanto con las economías avanzadas como con los países recientemente industrializados y los países en desarrollo- revela que el componente salarial (o laboral) de los ingresos totales ha disminuido en casi tres cuartas partes de los países.**

****

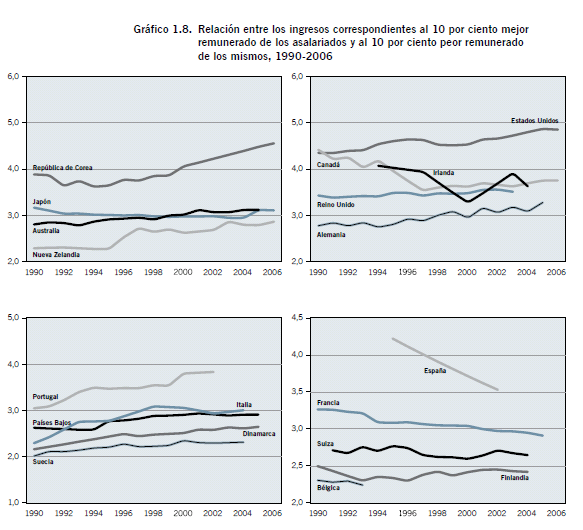
**Nota: En el gráfico se comparan las tasas de crecimiento de la remuneración con la producción por empleado. Si la tasa de crecimiento anual de los salarios reales es menor que la de la productividad, el componente salarial de los ingresos disminuye.**

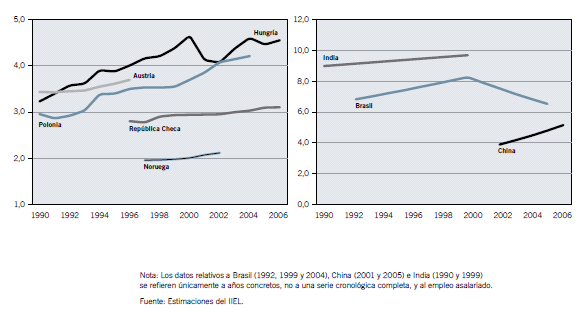
****

**Nota: El período 1990-2000 ofrece la instantánea más amplia de la desigualdad de ingresos y su estructura a lo largo del tiempo por regiones y países. En ese período, más de dos terceras partes de los 85 países respecto de los que se dispone de datos registraron un aumento en la desigualdad de ingresos, medida por la variación del coeficiente de Gini.**

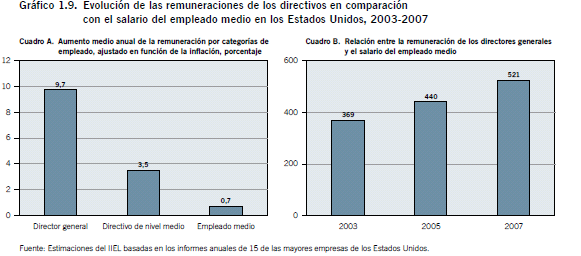
****

**Nota: Un análisis más amplio de todo el período (1990-2005) indica que la desigualdad salarial creció en más de dos terceras partes de los países respecto de los que se dispone de datos. En la mitad aproximadamente de esos países, la desigualdad de ingresos aumentó tanto en 2000 como en 2005.**

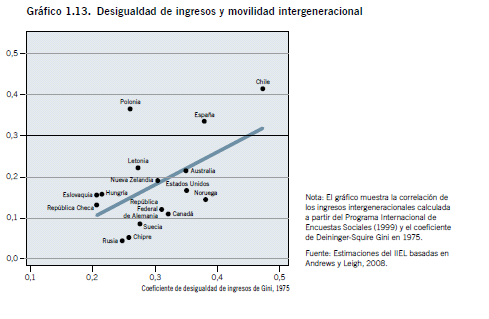
****

****

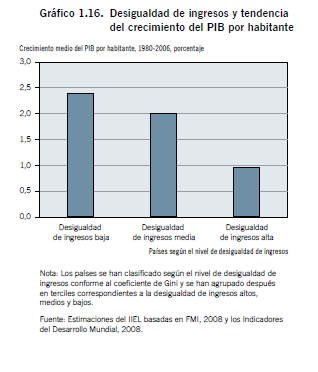
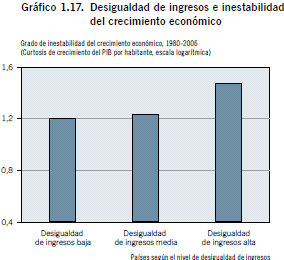
**Nota: La brecha salarial entre el 10 por ciento superior y el 10 por ciento inferior de los asalariados ha tendido también a aumentar. Un examen de los datos existentes sobre los países de la OCDE y los microdatos relativos a Brasil, China e India pone de manifiesto que, desde principios del decenio de 1990, la desigualdad ha aumentado en 18 de los 27 países respecto de los que se dispone de datos 15. La mayor dispersión salarial se registró en Brasil, China, India y Estados Unidos, y la menor, en Bélgica y los países nórdicos.**

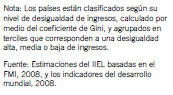
****

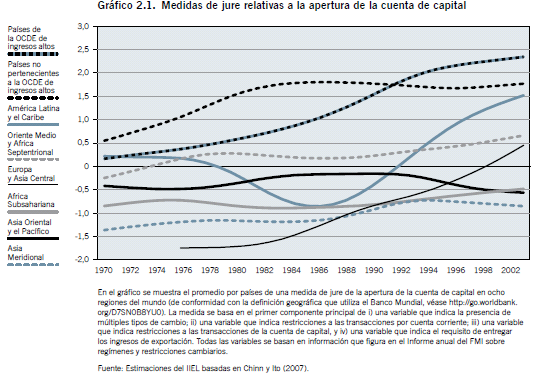
**Nota: La remuneración media real de los directores generales estadounidenses, incluida la remuneración basada en acciones, aumentó de más de 16 millones de dólares de los Estados Unidos anuales en 2003 a casi 24,5 millones en 2007. Este aumento, de un promedio anual de casi el 10 por ciento, superó con creces el del 2,5 por ciento de otros directivos y del 0,7 por ciento en el caso de los empleados (gráfico 1.9, cuadro A). La remuneración basada en acciones acentúa la diferencia entre la remuneración de los directores generales y el salario medio. En 2007, los directores generales de los Estados Unidos percibieron remuneraciones más de 521 veces mayores que los salarios del empleado medio, en comparación con las remuneraciones 370 veces mayores que percibían cuatro años antes (gráfico 1.9, cuadro B).**

****

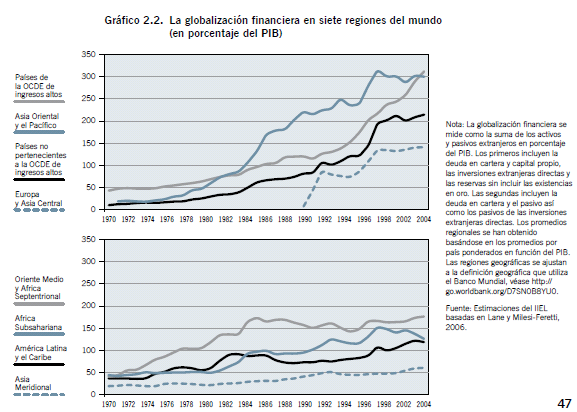
**Nota: Los datos empíricos indican que las desigualdades pueden ser persistentes, ya que reducen la movilidad social. Los hogares de ingresos bajos están confinados en gran medida en su nivel de ingresos actual, incluso durante varias generaciones.**

** **

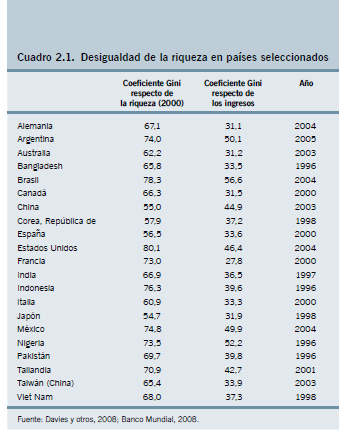
****

****

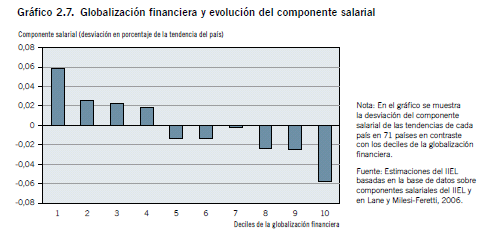
**Nota: El proceso de la apertura de las cuentas de capital ha avanzado de manera desigual en el mundo.**

****

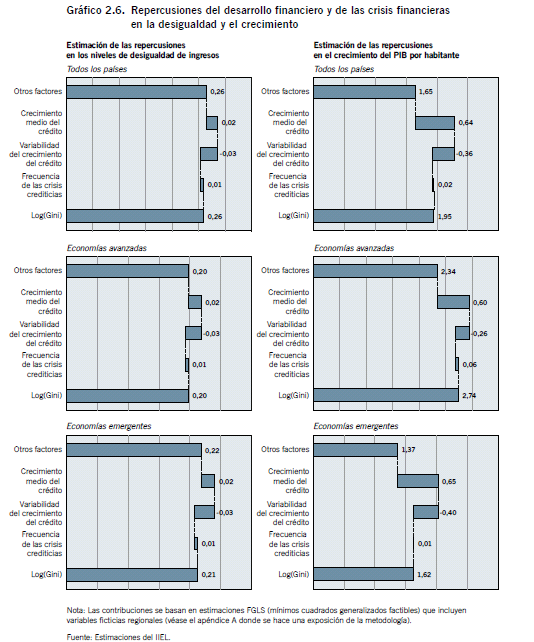
**Nota: Al igual que la liberalización financiera, la globalización financiera ha avanzado de forma desigual en el mundo en el curso de los últimos decenios.**

****

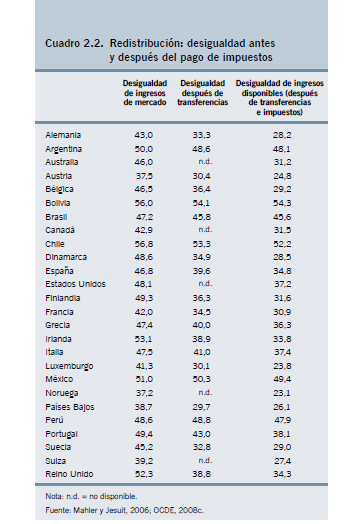
**Nota: Las diferentes tasas de apertura financiera han impedido hasta ahora la convergencia de la desigualdad de la riqueza entre países desarrollados y países emergentes. En efecto, a pesar de que los flujos de capital podrían atenuar las restricciones al crédito a las que se ven enfrentados los hogares de bajos ingresos, su aumento ha sido tan inconexo desde el punto de vista geográfico, que aún no ha afectado a la desigualdad de la riqueza en los países en desarrollo, que – en promedio – siguen siendo mayores que en los países desarrollados.**

****

**Nota: Además de la tendencia a la baja del componente salarial que puede haber sido inducida por desplazamientos sectoriales, las elasticidades crecientes de la demanda de mano de obra o los cambios en las reglamentaciones e instituciones del mercado de trabajo, la globalización financiera ha tenido un efecto claro en la parte correspondiente a los ingresos de los trabajadores tanto en las economías desarrolladas como en las emergentes.**

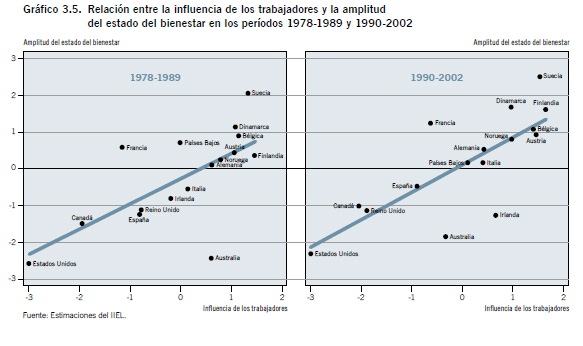
****

**Nota: Las interrupciones repentinas tras los períodos de rápida expansión económica son características de países cuyo sector financiero experimenta una transformación y desarrollo fundamentales que contribuyen a atenuar las restricciones del crédito a empresas y hogares, con el consiguiente equilibrio entre un crecimiento mayor a largo plazo y una reducción de la desigualdad. En concreto, la aceleración del crecimiento del crédito parece impulsar tanto la tendencia al crecimiento del PIB por habitante como la desigualdad.**

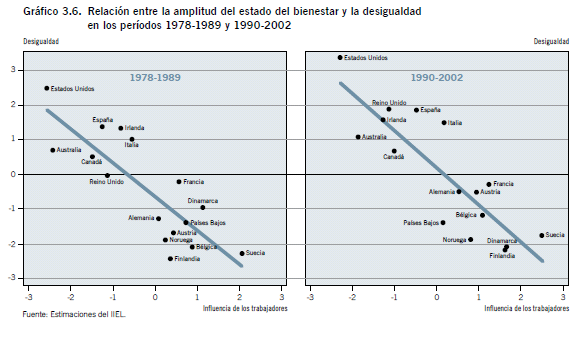
****

**Nota: La liberalización financiera también tiene efectos indirectos sobre los resultados macroeconómicos y la desigualdad de ingresos, al imponer restricciones adicionales a la capacidad de los gobiernos para aplicar políticas redistributivas. La mayor movilidad del capital restringe aún más el margen para gravarlo sin provocar la reubicación de la producción y sin que se inviertan los flujos de capital. Dicha mayor movilidad del capital también reduce la capacidad de negociación de los trabajadores y hace que los gobiernos se sientan más tentados a desplazar las cargas tributarias hacia los sectores relativamente inmóviles de la sociedad.**

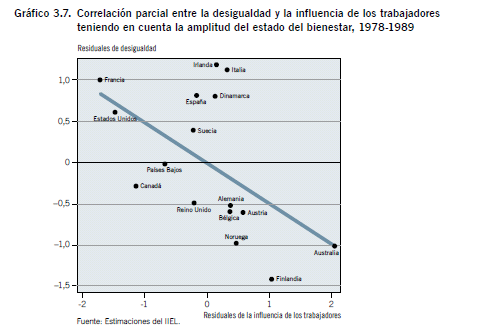
**Se debería hacer hincapié en que, algunas medidas dictadas por la liberalización financiera, formuladas con el objeto de abordar políticas macroeconómicas permisivas, tienen un alto precio, en lo que atañe al crecimiento económico y la desigualdad y, lo que es aún más importante, a menudo no solucionan los problemas estructurales subyacentes, como las enormes desigualdades en materia de ingresos.**

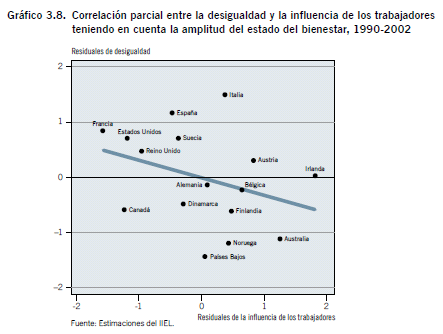
****

**Nota: El gráfico muestra la correlación de dos variables entre un indicador sumario de la influencia de los trabajadores y un indicador sumario de la amplitud del estado del bienestar antes y después de 1990. La relación es positiva en ambos períodos. Los países donde el grado de influencia de los trabajadores es menor, sobre todo los Estados Unidos, tienden a caracterizarse por una limitación del estado del bienestar, mientras que en los países donde esa influencia es grande (países escandinavos y centroeuropeos) sucede lo contrario.**

****

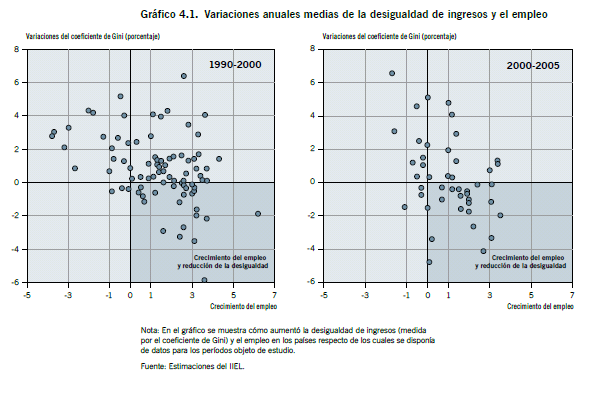
**Nota: El gráfico muestra la relación entre el indicador compuesto de la amplitud del estado del bienestar y el indicador compuesto de la desigualdad en los dos períodos. Esta relación es negativa, como cabía esperar: cuanto mayor es la amplitud del estado del bienestar, menor es la desigualdad. Una vez más, los dos polos opuestos son los Estados Unidos, país con un estado del bienestar residual y altos niveles de desigualdad, y Suecia, donde una amplia protección social va acompañada de una distribución de los ingresos mucho más igualitaria.**

****

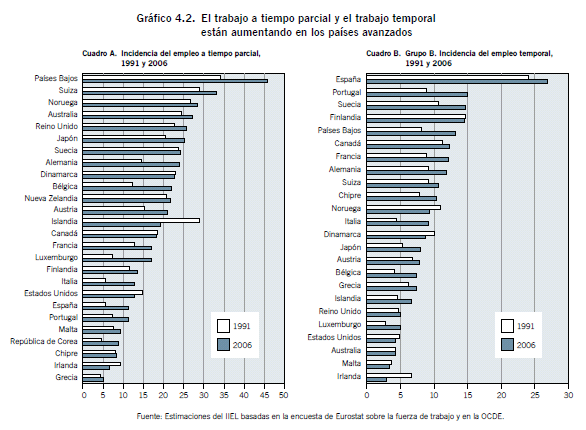
****

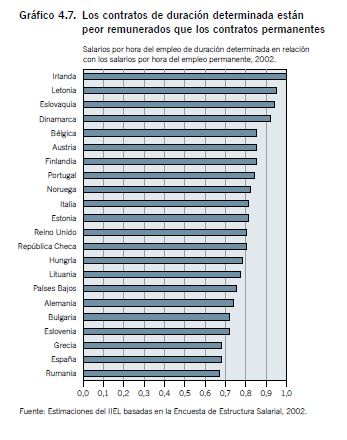
**Nota: Los gráficos anteriores muestran la correlación parcial entre el indicador de la desigualdad y el indicador de la influencia de los trabajadores, ajustados en función de la amplitud del estado del bienestar, durante los dos períodos. En los diagramas correspondientes se comparan los residuales de una regresión de la desigualdad en la amplitud del estado del bienestar y de una regresión de la influencia de los trabajadores en esa amplitud. La pendiente lineal es mucho menos pronunciada en el período 1990-2002 que en el período 1978-1989.**

**Estos diagramas indican que desde principios del decenio de 1990, las instituciones vinculadas a la influencia de los trabajadores -alto índice de sindicación, amplia cobertura de la negociación colectiva y estructura coordinada de negociación (en particular, negociación coordinada)- perdieron en gran parte su capacidad de reducir directamente la desigualdad mediante la compresión de los ingresos de mercado y mantuvieron tan sólo un efecto indirecto en la desigualdad, gracias al factor de la amplitud del estado del bienestar.**

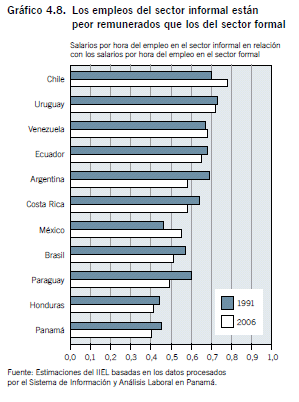
****

**Nota: Puede que a los responsables de la formulación de políticas les preocupe la posibilidad de que, al limitar la desigualdad de ingresos, empeoren los resultados en materia de empleo. Pero si bien el crecimiento del empleo parece ir contra cualquier cambio en la desigualdad de ingresos desde principios del decenio de 1990, en realidad no hay una relación patente entre ambos factores. En otras palabras, no es verdad que un mayor (o menor) crecimiento del empleo vaya necesariamente asociado a una mayor (o menor) desigualdad de los ingresos.**

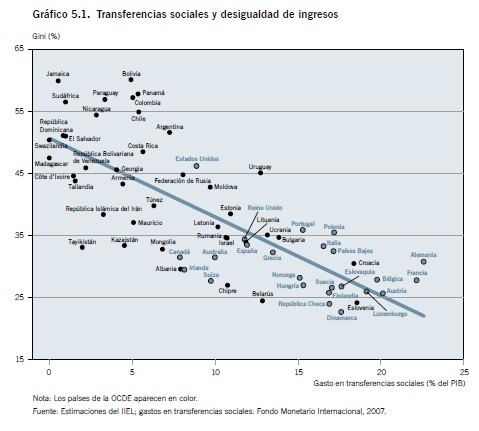
**Nota: La incidencia del empleo a tiempo parcial ha aumentado considerablemente desde principios del decenio de 1999 en la mayoría de las economías avanzadas, especialmente entre las mujeres (gráfico 4.2, cuadro A). La incidencia del empleo temporal también ha tendido a aumentar en los dos últimos decenios (gráfico 4.2, cuadro B), en particular entre las mujeres.**

****

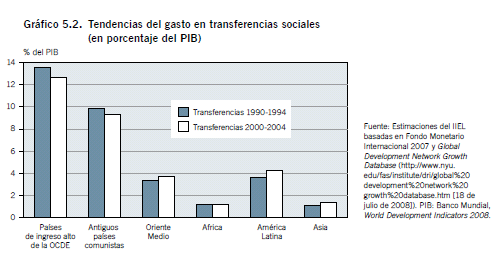
**Nota: En los países europeos, el empleo de duración determinada está mucho peor remunerado que el empleo permanente siendo la única excepción Irlanda, en donde los dos están remunerados por igual.**

****

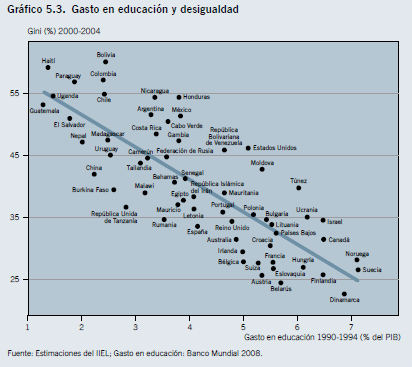
**Nota: En el último decenio, las diferencias salariales entre el empleo en el sector formal y el empleo en el sector informal han aumentado en todos los países que figuran en el gráfico, excepto en Chile, México y Venezuela.**

****

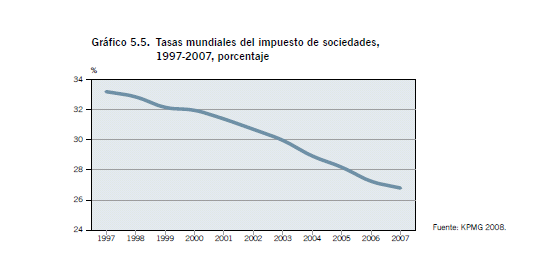
**Nota: Hay una asociación negativa relativamente sólida entre gasto en transferencias sociales y desigualdad. La correlación entre gastos en prestaciones sociales del gobierno central y desigualdad de los ingresos es de –0,75 en los 64 países sobre los que se dispone de datos.**

****

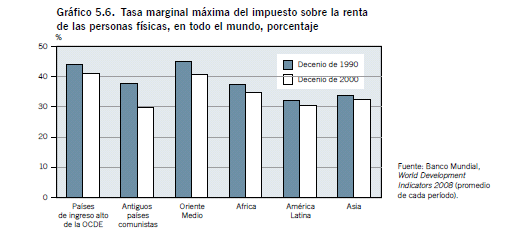
**Nota: Hay grandes divergencias regionales en el gasto en transferencias sociales. Los países de alto ingreso de la OCDE son los que realizan mayores gastos, por término medio, aunque se ha observado un ligero descenso durante el período comprendido entre 1990 y 2004, en que pasó del 13,5 al 12,7 por ciento del PIB.**

****

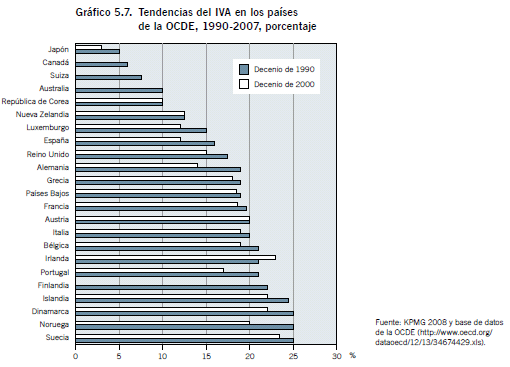
**Nota: Los países que gastaron más en educación en los primeros años del decenio de 1990 tuvieron en general menos desigualdad de ingresos en el decenio de 2000.**

****

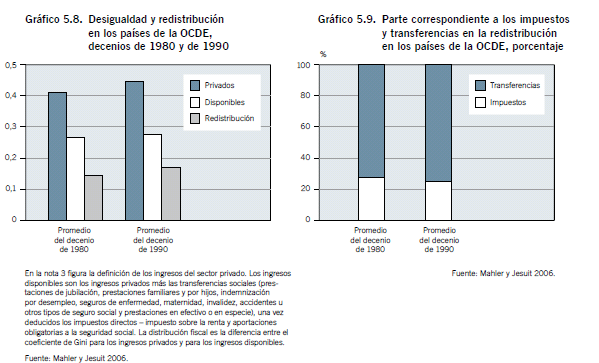
**Nota: El tipo medio del impuesto de sociedades bajó, en el conjunto del mundo, del 38 por ciento en 1993 a menos del 26,6 por ciento en 2007 (KPMG 2008) (gráfico 5.5). Es interesante observar que el tipo descendió en 78 de los 97 países respecto de los que se dispone de datos.**

****

**Nota: Las tasas aplicadas a los ingresos más elevados de las personas físicas han disminuido también. Desde el comienzo de los años noventa han bajado 3 puntos porcentuales, en promedio. Se han registrado descensos en 66 de los 110 países sobre los que se dispone de datos. Hubo ligeros aumentos en 28 países y las tasas se mantuvieron estables en los otros 16.**

****

**Nota: Las tasas del IVA aumentaron en general en el decenio de 1990, salvo en Irlanda, pero se estabilizaron en el decenio de 2000. En Alemania, han aumentado constantemente, y han pasado del 13 por ciento en 1980 al 19 por ciento en 2007; lo mismo ha ocurrido en Noruega, donde subieron del 20 al 25 por ciento. En la región de América Latina, el tipo aumentó de forma constante, desde el 10 por ciento en 1980 hasta el 15 por ciento en 2007. En otros países en desarrollo se mantuvo estable durante el período comprendido entre 1990 y 2007.**

****

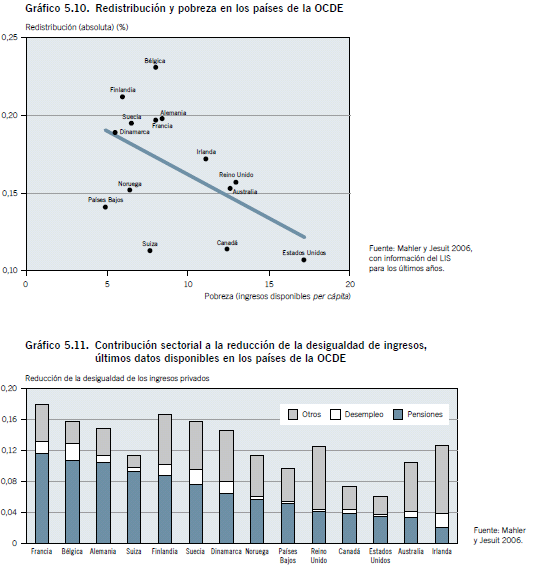
**Nota: Entre los primeros años del decenio de 1980 y los últimos del de 1990, y con excepción de Suiza, donde se mantuvo estable, la desigualdad de los ingresos antes de deducir los impuestos aumentó en los países a que se refiere el estudio. El promedio del coeficiente de Gini antes de impuestos en los 14 países subió de 0,41 en el decenio de 1980 a 0,45 a finales del decenio de 1990, lo que representa un aumento de 3,4 puntos porcentuales (gráfico 5.8).**

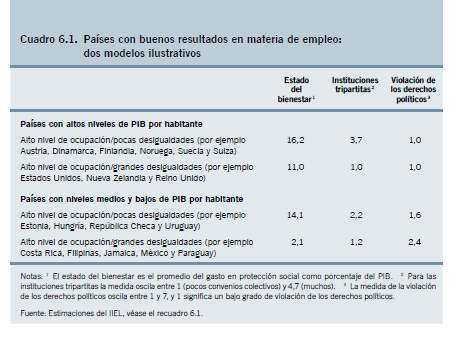
**Según un estudio (Mahler y Jesuit 2006) las transferencias sociales tienen en general mayor repercusión en la redistribución que los impuestos. Por término medio, las transferencias representan el 75 por ciento de la distribución fiscal en los países de la OCDE, y los impuestos sólo el 25 por ciento (gráfico 5.9). Además, la parte de la distribución fiscal correspondiente a los impuestos bajó del 27 por ciento en el decenio de 1980 al 24 por ciento a finales del decenio de 1990, mientras que la contribución de las transferencias aumentó en la misma proporción.**

**Los países con bajo nivel de desigualdad (países nórdicos, Alemania, Bélgica y Países Bajos) recurren fundamentalmente a las transferencias sociales como instrumento de redistribución. Por el contrario, los países con mayor desigualdad (Australia, Canadá y Estados Unidos) recurren más a los impuestos.**

**Los fuertes efectos redistributivos de las transferencias sociales se ponen también de relieve al examinar las relaciones entre transferencias y pobreza (gráfico 5.10). Los países que tienen niveles más elevados de pobreza -personas con menos ingresos disponibles- suelen redistribuir menos. Por ejemplo, los Estados Unidos, que tienen el mayor nivel de pobreza del mundo desarrollado, son el país que menos redistribuye, mientras que Dinamarca, Finlandia y Suecia, que tienen niveles bajos de pobreza, son los que más redistribuyen.**

**Más de la mitad del impacto redistributivo de las transferencias sociales se debe a las pensiones (hasta el 80 por ciento o más en Suiza y el 70 por ciento en Alemania) (gráfico 5.11). La contribución de las transferencias por desempleo a la redistribución es de aproximadamente el 7 por ciento. Otras prestaciones, como la asistencia social y las prestaciones de enfermedad, representan en torno a un tercio de la redistribución.**

****

****

**Nota: La conclusión principal del análisis es que es posible evitar una excesiva desigualdad de ingresos sin perjuicio de lograr altos niveles de ocupación, tanto en el caso de los países con niveles altos de PIB por habitante como en el de los países con niveles medios/bajos. Por ejemplo, entre los países con un alto PIB por habitante, Austria, Australia, los países nórdicos y Suiza han logrado alcanzar ese objetivo.**

**- Informe Mundial sobre Salarios 2010/2011 - OIT (Partes destacadas)**

**Prefacio**

La crisis económica mundial ha tenido devastadoras consecuencias sobre los mercados laborales. El desempleo se ha incrementado a 210 millones de personas, el nivel más alto jamás registrado, y muchos millones más se han simplemente retirado de la fuerza laboral ya que se encuentran demasiado desalentadas para continuar buscando trabajo. Los salarios netos también se han visto afectados.

El presente segundo *Informe mundial sobre salarios* pone de manifiesto el efecto de la crisis sobre los salarios en todo el mundo. En particular, muestra que el crecimiento mundial en salarios promedio reales se redujo a la mitad en 2008 y 2009 en comparación a años anteriores. Esto destaca cómo, mientras la crisis resultó dramática para quienes perdieron sus empleos, los salarios netos más bajos de lo esperado han seriamente perjudicado el poder adquisitivo y el bienestar de quienes lograron conservar sus empleos.

En el futuro se requiere con urgencia una estrategia de crecimiento basada en el empleo y el ingreso para nuevamente encaminar la economía mundial, reparar los desequilibrios pasados y asentar el crecimiento económico sobre cimientos más sólidos.

Este ha sido también el mensaje de otros informes de la OIT, tales como el informe presentado al G20 en septiembre de 2009, el informe anual del Instituto Internacional de Estudios Laborales, *Informe sobre el trabajo en el mundo,* o el mensaje ante la Conferencia Conjunta OIT-FMI en Oslo, en septiembre de 2010.

Entre los desafíos más apremiantes a ser abordados figura el aumento de la desigualdad salarial, una creciente desconexión entre salarios y productividad, y los aproximadamente 330 millones de empleados que se encuentran actualmente recibiendo bajos salarios en su país.

Este estudio ofrece algunas ilustraciones prácticas acerca de cómo la negociación colectiva, los salarios mínimos y las políticas sobre ingresos pueden ayudar a abordar el desafío de equidad que hoy enfrentan los encargados de elaborar políticas. Esperamos que estas ilustraciones puedan servir a los responsables de políticas e interlocutores sociales para avanzar en sus objetivos para el trabajo decente y contribuyan a llevar a la práctica la internacionalmente acordada Declaración de la OIT sobre justicia social para una globalización equitativa y el Pacto Mundial para el Empleo, y a los que han recibido apoyo decidido por parte de gobiernos y organizaciones de empleadores y de trabajadores en todas las regiones del mundo.

**Introducción**

El *Informe mundial sobre salarios 2008/09* analizó los salarios del período económico, en general favorable, que va de 1995 a 2007, mientras que el presente informe analiza los salarios en un contexto muy diferente. Los años 2008 y 2009 se caracterizaron por el revés económico más profundo desde la década de 1930. A raíz de una burbuja inmobiliaria y una crisis financiera, los Estados Unidos entraron en recesión en diciembre de 2007, después de una expansión económica de 73 meses iniciada en noviembre de 2001. A partir de ese momento, la recesión se extendió rápidamente desde su epicentro al resto del mundo, con una reducción del PIB mundial en 2009 por primera vez desde la Segunda Guerra Mundial. Los esfuerzos sin precedentes realizados en política mundial contribuyeron a una recuperación mayor de la esperada en 2010, pero la perspectiva continúa siendo incierta.

La crisis tuvo un efecto adverso serio sobre los mercados laborales. Dramáticamente, la tasa mundial de desempleo aumentó de un 5,7 por ciento de la fuerza laboral en 2007 a un 6,4 por ciento en 2009. Esto representa un aumento de casi 29 millones de personas, de una cifra estimada de 177,8 millones de desempleados en 2007 hasta 206,7 millones en 2009. Si bien el desempleo aumentó principalmente en las economías avanzadas, el impacto de la crisis en países en vías de desarrollo, de ingresos bajos y medianos (por lo general con sistemas de protección social más frágiles) se puede ver en un deterioro de la calidad del empleo y en una transición hacia formas de empleo más vulnerables. La evidencia proveniente de los países avanzados indica también que la crisis afectó el nivel de los salarios, el número de horas trabajadas y otras dimensiones de lo que OIT denomina “trabajo decente”. Sin embargo, hasta la fecha hay poca evidencia sistemática sobre los efectos de la crisis en estos indicadores de las condiciones de trabajo y empleo.

¿Cuál ha sido el efecto total de la crisis sobre los salarios promedio en diferentes partes del mundo? ¿En qué medida se ha desacelerado el crecimiento salarial dentro del contexto de caída en productividad laboral? Además, ¿cómo alteró la crisis la distribución del ingreso nacional entre trabajo y capital? Estas son algunas de las preguntas clave que intenta abordar la parte I de nuestro informe. Basándonos en datos disponibles del mayor número posible de países, proporcionamos una visión general de las tendencias globales en salarios durante la crisis. Sin embargo, es aún demasiado pronto para presentar una imagen definitiva: muchas de las oficinas nacionales de estadística están aún procesando y analizando los datos más recientes, en particular sobre la estructura de los salarios.

Las tendencias de los salarios durante la crisis se deben considerar en un contexto de moderación salarial y de desigualdad salarial generalizada y creciente en los años anteriores a la crisis. En el contexto actual, una preocupación particular es que la crisis económica pueda resultar en un mayor número de trabajadores con salarios bajos, sea a corto o mediano plazo. El presente informe facilita datos sobre la proporción de trabajadores con bajos salarios, definidos como salarios por debajo de dos tercios de la mediana salarial. Los bajos salarios son una preocupación debido a que aumentan el riesgo de pobreza, aunque no todos los trabajadores con salarios bajos son pobres. Un número desproporcionado de trabajadores de bajos salarios son mujeres y son además más propensos a ser parte de grupos desfavorecidos. Y mientras que un empleo de bajo salario puede representar un primer peldaño hacia un empleo mejor remunerado, especialmente para los trabajadores jóvenes, también se puede convertir en una trampa de la que resulta difícil liberarse debido a la falta de oportunidades para el desarrollo de competencias y otros factores. Al surgir una situación en la que una gran proporción de personas se siente rezagada, con pocas perspectivas de alcanzar a los que tienen una mejor remuneración, el riesgo de tensiones políticas y sociales se ve incrementado.

La parte II del presente informe examina las políticas salariales en tiempos de crisis. Las tendencias al deterioro en la evolución de los salarios siempre fueron tema de inquietud para los encargados de formular políticas que se preocupan por la justicia social y que desean avanzar en sus objetivos nacionales para el trabajo decente. Además, la crisis pareciera haber vuelto a poner atención en las visiones keynesianas sobre el rol de los salarios en el sostenimiento del consumo interno y la demanda agregada por bienes y servicios. Nuestro informe sugiere que instrumentos tales como las políticas de salario mínimo y la negociación colectiva pueden contribuir a reducir el número de trabajadores con salarios bajos, al mismo tiempo que corrigen algunos desequilibrios mediante el fortalecimiento de la demanda agregada en países excesivamente dependientes de las exportaciones o, alternativamente, del endeudamiento de los hogares para financiar el consumo. La parte III del informe concluye con un resumen destacando algunos temas fundamentales para mejorar las políticas salariales.

**Parte I - Principales tendencias en salarios**

(Gráfico 2) Mundialmente, se observa que el salario mensual real aumentó 2,8 por ciento en 2007, 1,5 por ciento en 2008 y 1,6 por ciento en 2009. Estas cifras están muy influenciadas por las estadísticas oficiales de salarios en China. Las cifras oficiales de China para el crecimiento salarial (incluyendo deflación según el índice de precios al consumidor (IPC) del FMI) son 13,1 por ciento en 2007, 11,7 por ciento en 2008 y 12,8 por ciento en 2009. Cabe señalar, sin embargo, que las estadísticas oficiales para el crecimiento de salarios publicados en el Anuario de Estadísticas de China sólo se refieren a “unidades urbanas”, lo cual en la práctica abarca mayoritariamente empresas de propiedad estatal, unidades de propiedad colectiva y otros tipos de empresas vinculadas al Estado. Un estudio piloto inicial de todas las empresas realizado por la Oficina Nacional de Estadísticas de China, muestra que el salario anual en el sector privado aumentó sólo 6,6 por ciento en 2009, lo cual podría explicar la discrepancia entre la percepción general de la situación y las cifras oficiales, y sugiere que nuestra estimación mundial podría ser una sobrestimación. Al excluir a China del análisis, resultan tasas mucho más bajas del crecimiento mundial en salarios, a razón de 2,2 por ciento en 2007, 0,8 por ciento en 2008 y 0,7 por ciento en 2009 (ver Gráfico 2).

Al restringir la muestra a los países del G20, los cuales representan alrededor del 70 por ciento de los asalariados del mundo, se observan resultados muy similares (ver gráfico 3). Incluyendo a China en el análisis, se estima que los salarios promedio aumentaron 2,8 por ciento en 2007, 1,5 por ciento en 2008 y 1,7 por ciento en 2009 en los países del G20. Excluyendo a China de la agrupación, se observa un crecimiento real de los salarios del 1,8 por ciento en 2007, 0,5 por ciento en 2008 y 0,5 por ciento en 2009 en los demás países.

A pesar de estas advertencias, se pueden hacer dos observaciones sobre las tendencias mundiales en salarios. La primera observación es que el crecimiento mundial de los salarios declinó considerablemente durante la crisis. Sin embargo, aunque el crecimiento mundial de los salarios se desaceleró durante la crisis, se considera que continuó siendo positivo durante toda la crisis en 73 por ciento de los países en 2008 y en 80 por ciento de los países en 2009. La segunda observación es que el crecimiento real de los salarios parece haber sufrido tanto en el 2008, el primer año de la crisis, como en 2009, cuando la crisis estaba en su apogeo. ¿Cuál es la explicación de esta paradoja? Se considera que el comportamiento de la inflación durante 2008 y 2009 fue un factor que contribuyó significativamente…

1.2 Estimaciones regionales

Existen considerables variaciones regionales en las tasas de crecimiento de los salarios.

En los países avanzados, estimamos que después de crecer alrededor de 0,8 por ciento al año antes de la crisis, los salarios reales se redujeron en -0,5 por ciento al inicio de la crisis en 2008, antes de crecer a una tasa del 0,6 por ciento en 2009 (ver el gráfico 5).

En total, el nivel de los salarios reales cayó en 12 de los 28 países avanzados en 2008 y

en siete de los países avanzados en 2009.

Existen ejemplos de países importantes dentro del grupo del G20 que experimentaron un crecimiento salarial negativo en 2008 y/o 2009. En los Estados Unidos, por ejemplo, el promedio aritmético anual de los ingresos semanales reales resultó 1,1 por ciento menor en 2008 que en 2007, antes de recuperarse, y aumentar 1,5 por ciento en 2009 respecto del 2008. El gráfico 6 ilustra el impacto de los precios sobre los ingresos reales en los Estados Unidos. Observamos que, en 2008, el índice de precios al consumidor, que abarca a todos los consumidores urbanos (IPC-U), aumentó con relativa rapidez durante la primera parte del año, lo cual desgasta el poder adquisitivo de los salarios en ese periodo. La caída en los precios al consumidor durante la última parte de 2008 dio posteriormente impulso a los ingresos reales (a pesar de que los ingresos nominales aumentaron sólo modestamente), lo cual explica por qué el nivel promedio de los salarios reales fue mayor en 2009 que en 2008.

El gráfico 7 presenta información sobre el crecimiento del salario real en una selección de cuatro países industrializados. Se observa que Nueva Zelanda mantiene un crecimiento positivo del salario real durante toda la crisis. Por el contrario, en el Reino Unido las tasas de los salarios semanales se mantuvieron firmes en 2008, pero los salarios nominales aumentaron menos que el IPC en 2009, dando lugar a una disminución en términos reales. En Japón, una caída de los salarios reales de cerca de -2,0 por ciento en 2008 y 2009 hizo reflotar las preocupaciones sobre los salarios y la deflación de precios. Con fines comparativos, el gráfico 7 incluye también a Islandia, que fue tal vez afectada más adversamente por la crisis en 2009, y donde se puede observar el derrumbe de los salarios reales. La información disponible sobre estos países indica que, en general, los salarios sufrieron más en el sector privado que en el sector público.

En general, las semanas laborales más cortas parecen haber desempeñado un papel importante en amortiguar el crecimiento de los salarios en países desarrollados. El gráfico 8 muestra que el promedio de horas trabajadas o pagadas por semana disminuyó entre 2007 y 2009 en casi todos los países donde estos datos estaban disponibles. Ello ocurrió ya sea como resultado de acuerdos a nivel de empresa, como en los Estados Unidos, donde la disminución en los ingresos semanales entre febrero de 2009 y febrero de 2010 fue resultado tanto de la caída en los salarios por hora como de menos horas de trabajo, o fue una medida dentro de esquemas más amplios conocidos como “repartición del trabajo”, los cuales promueven una reducción del tiempo de trabajo para evitar despidos, redistribuyendo un volumen reducido de trabajo. En Alemania, por ejemplo, los salarios mensuales reales de todos los trabajadores se redujeron durante tres años consecutivos, incluido el 2009, cuando los salarios mensuales nominales cayeron por primera vez en la historia del país después de la guerra. Sin embargo, esta caída se debió principalmente a una reducción en las horas de trabajo para preservar el empleo. La restricción de la muestra a trabajadores de tiempo completo indica un crecimiento de los salarios mensuales reales en Alemania de 0 por ciento en 2008 y 0,8 por ciento en 2009…

2 Participación de los salarios

¿Cómo han influido las tendencias de los salarios promedio, examinadas en la sección anterior, sobre la participación de los salarios durante la crisis? Esta sección del informe examina la “participación del ingreso laboral” o la “participación de los salarios”, y su análisis se limita al mayor conjunto de datos consistentes disponibles, que abarca 30 países miembros de la OCDE y Estonia. Lo más frecuente es que la participación “no ajustada” de los salarios se mida como la razón entre la remuneración total de los empleados y el valor agregado bruto (este último como una medida de la producción total), ambos medidos en términos nominales, lo que se puede calcular a partir de las cuentas nacionales. Al destacar el monto de los ingresos acumulados por remuneración laboral (en contraste al capital), la participación de la remuneración laboral en el producto nacional puede arrojar luz sobre diversos temas de interés, incluido el grado al cual el crecimiento económico se traduce en mayores ingresos para los trabajadores. En períodos de recesión económica, la participación de los salarios proporciona un indicador de hasta qué punto la caída en el producto reduce los ingresos laborales en relación a las utilidades. Si los ingresos laborales caen a una tasa mayor que las utilidades, es de esperar que la participación de los salarios se reduzca. Por el contrario, si hay un descenso más marcado en las utilidades que en los ingresos laborales, la participación de los salarios aumentará. Dado cualquier nivel de valor agregado y utilidades, la participación de los salarios puede disminuir como resultado de la caída en el empleo asalariado, disminución de los salarios, o una combinación de ambos…

El análisis de la evolución de los salarios regionales mostró variaciones importantes entre regiones. Con una visión a más largo plazo, en el cuadro 1 se presentan datos sobre cómo los salarios evolucionaron a lo largo de toda la década de 2000 (tomando 1999 como año base). El cuadro muestra que los salarios mundiales promedio aumentaron casi una cuarta parte durante ese período. Este aumento fue impulsado por las regiones en desarrollo como Asia, donde los salarios se han más que duplicado desde 1999, o los países de Europa del Este y Asia Central, donde los salarios se han más que triplicado (lo cual en parte refleja la profundidad de la disminución de los salarios en la década de 1990). En comparación, los salarios reales crecieron sólo modestamente en América Latina y el Caribe, en África y Oriente Medio. En los países avanzados, los salarios reales aumentaron sólo 5 por ciento en términos reales durante toda la década, lo que refleja un período de moderación salarial.

El cuadro 2 muestra que, en el caso de los países incluidos en este análisis, se observó una tendencia predominantemente negativa a largo plazo en la participación de los salarios. En general, en el período 1980-2007, 17 de los 24 países registraron un descenso en la participación de los salarios. El cuadro también muestra que, desde 1980 y en los años anteriores a la crisis, la proporción de países con una participación de salarios estable o decreciente fue consistentemente superior a la de los países que experimentaron una tendencia creciente en la participación de los salarios. Sin embargo, la tendencia a la baja no fue de ninguna manera universal. Por ejemplo, durante el período 2000-2007, alrededor de un tercio de los países de la muestra registró un aumento en la participación de los salarios. Esta disparidad se observa también a nivel regional, aunque existen patrones más comunes dentro de la UE-15 que en el área de la OCDE como conjunto. También se debe señalar que hay países (tales como Islandia, Irlanda y México) con una participación de los salarios extremadamente volátil, en comparación con otro grupo de economías con una participación de los salarios relativamente estable (como es el caso de República Checa, Francia, Japón, Suiza y Estados Unidos).

¿Cuáles son las explicaciones de estas tendencias? En el corto plazo, la acumulación de mano de obra es a menudo considerada como un factor importante en el patrón anticíclico de la participación de los salarios. La acumulación de mano de obra se refiere al hecho de que las empresas prefieren retener a los trabajadores cualificados durante un período de baja, ya que contratar y capacitar nuevos empleados una vez que la recuperación está en curso sería aún más costoso. Esta práctica hace que la demanda laboral caiga menos que el producto durante las caídas y aumente menos que el producto durante las expansiones. También explica por qué las desviaciones a corto plazo de la participación de los salarios en relación a su tendencia a largo plazo suelen ser temporales y no muy persistentes: apuntando al hecho que, a futuro, las utilidades tenderán a recuperarse más rápido que el empleo y los salarios…

2.1 Tendencias recientes en la participación de los salarios a nivel nacional

A largo plazo, los determinantes de la participación de los salarios son más complejos y difíciles de desentrañar. En general, la tendencia a una menor participación de los salarios en los países de la OCDE a partir de mediados del decenio de 1980 se atribuye a la introducción de nuevas tecnologías, los efectos de la globalización, la creciente influencia de las instituciones financieras y/o el debilitamiento de las instituciones del mercado laboral. El Informe mundial sobre salarios 2008/09 argumentó que una mayor apertura al comercio puede haber funcionado como un factor de moderación salarial, en particular a la luz de la creciente presencia de los grandes exportadores quienes pagan salarios bajos en el mercado de productos de mano de obra intensiva. Algunos autores señalan que la disminución en la participación de los salarios también puede ser simplemente una anomalía estadística, derivado de un cambio general en la actividad económica desde los sectores con alta participación salarial hacia los sectores con menor participación salarial (“efectos de desplazamiento”). Nuestro propio análisis muestra, sin embargo, que la disminución estructural en la participación de los salarios se debió principalmente a una reducción en la participación de los salarios en sectores puntuales (“efecto participación”). En la gráfico 15 vemos que, en la mayoría de los casos, tanto el “efecto desplazamiento” como el “efecto participación” tuvieron un impacto negativo en la participación de los salarios desde la década de 1980. En la mayoría de los países, sin embargo, el efecto “participación” superó al efecto “desplazamiento”…

2.2 Tendencias a nivel sectorial

El contraste entre los cambios a largo y corto plazo en la participación de los salarios también se puede ver a nivel sectorial, en particular en el sector manufacturero. Los gráficos 16, 17 y 18 muestran las tendencias en la participación de los salarios para los tres sectores seleccionados: manufactura, construcción y un sector de servicios amplio que abarca la intermediación financiera, bienes raíces, arrendamientos y otros servicios empresariales (en adelante llamado el sector FIRE, del inglés *financial intermediation,* *real estate, renting and other business services*). Manufactura y construcción son dos de los sectores más afectados por la reciente crisis en los países de la OCDE, tanto en materia de empleo como producción. También es interesante destacar los cambios en el sector FIRE, debido a que la recesión mundial comenzó con un impacto de carácter financiero. El período utilizado para este análisis es 1990-2009, a menos que se indique lo contrario. El cambio a largo plazo se calculó como la diferencia entre la participación de los salarios en el primer año de análisis y el año 2007. El reciente cambio durante los años de crisis se calcula como la diferencia entre el 2007 y el último año para el cual existen datos disponibles.

Tal como se presenta en el gráfico 16, el cambio a largo plazo en la participación de los salarios en el sector de manufactura fue negativo para todos los países excepto Francia, Islandia y el Reino Unido. Esto demuestra que, en la mayoría de los países, el valor agregado sectorial de la industria manufacturera aumentó más rápidamente que la remuneración total de los empleados durante el período 1990-2007. Similar a la tendencia en manufactura, el cambio a largo plazo en la participación de los salarios es también mayormente negativo en el sector de la construcción (gráfico 17), a pesar de que la situación en ese sector es más variada que en manufactura. En general, 17 de los 30 países analizados muestran un cambio negativo a largo plazo en la construcción, en comparación con 26 en el sector de manufactura. Sin embargo, en algunos países (como República Checa, Polonia y Eslovaquia) la tendencia negativa a largo plazo fue mucho mayor en el sector de la construcción que en el sector manufacturero…

3 Desigualdad salarial y bajos salarios

Las recientes tendencias mundiales en salarios y su participación se deben ver en un contexto de creciente desigualdad salarial generalizada, que se caracteriza por el rápido incremento de los salarios más altos y un estancamiento de los salarios en las partes mediana e inferior de la distribución. El análisis del gráfico 19 muestra que la distancia entre el 10 por ciento de los trabajadores de menores salarios y el 10 por ciento de los empleados con mayores salarios aumentó en 17 de los 30 países seleccionados, de los cuales se dispone al menos de un dato para comparar los períodos 1995-2000 y 2007-2009 (Grupo A). Aunque la mayor parte de este aumento en desigualdad se debe a que los que más ganan “se alejan” de la mayoría, otra parte se debió al llamado “colapso del fondo”, donde aumentó la distancia entre los trabajadores de ingresos medianos y los de ingresos bajos en 12 de los 28 países (Grupo B).

Si bien algunas de estas tendencias se documentaron en nuestro anterior *Informe mundial sobre salarios*, el presente informe analiza el tema de la distribución de lossalarios en mayor profundidad desde la perspectiva de los salarios bajos, lo cual sedefine como la proporción de trabajadores cuyas remuneraciones por hora son menosde dos tercios de la mediana salarial en todos los empleos. Este indicador refleja de algún modo el grado de inclusión social y económica de la fuerza laboral de un país, sensible a las nociones sociales de privación o desventaja relativa. En él se destacan los grupos particularmente vulnerables en tiempos de crisis económica. Aunque no todos los trabajadores con bajos salarios son pobres, una caída en el poder adquisitivo de los del extremo inferior de la distribución sin duda aumenta el riesgo de pobreza. También puede socavar la percepción pública en relación a si las políticas son justas o si conducen a un futuro mejor.

Cabe señalar que las preocupaciones sobre el trabajo de bajos salarios no se limitan a lo escaso de la remuneración, sino también a la inestabilidad del salario. En el caso de los países desarrollados, tales como los de la Unión Europea (UE), el riesgo de quedar desempleado o inactivo es a veces dos o tres veces mayor entre los trabajadores de bajos salarios que entre trabajadores de remuneraciones más altas.42 Como era de esperar, la volatilidad del salario es relativamente alta entre los trabajadores de bajos salarios. Esto significa que estos trabajadores sufren más que otros con los efectos de repentinas crisis económicas. Por otra parte, existen indicios de que las fuentes de inestabilidad documentadas en algunos países como Estados Unidos se limitan esencialmente a personas de bajos salarios. Por lo tanto, una evidencia importante para ponderar la eficacia de las medidas contra la crisis es cómo los trabajadores de bajos salarios son capaces de hacer frente a la recesión.

3.1 Tendencias recientes: Incidencia creciente de bajos salarios

Si observamos los cambios dentro de los países a lo largo del tiempo, veremos que la tendencia general a largo plazo es evidente: la mayoría de los países presenciaron un aumento del empleo de bajos salarios en los últimos 15 años. En general, el gráfico 20 muestra que, a partir de la segunda mitad de la década de 1990, aumentaron los bajos salarios en cerca de dos tercios de los países con datos disponibles (25 de los 37 países).

Si bien el aumento en bajos salarios es relativamente pequeño en países como Filipinas, Reino Unido o Suiza, fue mucho mayor en países como Luxemburgo, Honduras o Panamá, lo cual indica que, en este último grupo de países, quienes tienen bajos salarios perdieron terreno en comparación a la mediana de los asalariados. Por el contrario, Chile, Perú y Venezuela lograron reducir considerablemente su cuota de empleo de bajos salarios. Si bien es demasiado pronto para evaluar el efecto a corto plazo de la crisis sobre los bajos salarios (ya que pocos países publicaron sus datos al respecto en 2009), existen pocas razones para creer que una recesión mundial dará lugar a alguna mejora de la situación general de los trabajadores de bajos salarios.

Si bien existe una tendencia mundial hacia un aumento del empleo de bajos salarios, su incidencia muestra una considerable variación entre países. Las últimas estimaciones nacionales de tal incidencia se proporcionan en el gráfico 21. Mientras que algunos países proveen estimaciones referidas a todos los asalariados, otros limitan la muestra, a los empleados a tiempo completo. Se sabe que las estimaciones que excluyen el empleo a tiempo parcial tienden a subestimar la escala de empleo de bajos salarios, ya que los trabajadores a tiempo parcial a menudo reciben menor remuneración por hora en comparación con sus homólogos de tiempo completo. Por esta razón, las estimaciones se agrupan por separado para permitir comparaciones más significativas. Cuando sólo se consideran trabajadores a tiempo completo, la incidencia del empleo de bajos salarios varía alrededor de 6 por ciento en Suecia a 25 por ciento en los Estados Unidos o en la República de Corea. La magnitud de las variaciones es aún mayor en el caso de las estimaciones de todo el empleo asalariado, el cual incluye una serie de países en desarrollo. En algunos países, como Austria, Honduras o Panamá, al menos uno de cada tres empleados es de bajo salario. En Finlandia, por el contrario, los empleos de bajos salarios afectan sólo a 5 por ciento de los empleados…

**- Informe Mundial sobre Salarios 2012/13 - OIT (Partes destacadas)**

**Prefacio**

El crisis mundial ha tenido repercusiones muy negativas para los mercados de trabajo de gran parte del mundo, y la recuperación está revelándose incierta e inaprensible. A escala mundial, los salarios medios han crecido, aunque a un ritmo menor que antes de la crisis. El *Informe Mundial* *sobre Salarios 2012/2013* muestra que el impacto de la crisis en los salarios dista mucho de ser uniforme.

En las economías desarrolladas, la crisis ha llevado a una “doble caída” de los salarios: los salarios medios reales disminuyeron en 2008 y de nuevo en 2011, y el panorama actual parece indicar que, en muchos de estos países, 2012 está registrando un crecimiento nulo o muy escaso de los salarios.

En las regiones emergentes, el crecimiento salarial ha sido, por lo general, más firme, con un crecimiento fuerte en Asia, y más modesto en

África, América Latina y el Caribe.

En Europa Oriental y Asia Central la crisis condujo en 2009 a una caída de los salarios, que han recuperado valores positivos desde entonces, aunque a un ritmo relativamente menor…

El presente *Informe Mundial sobre Salarios* presenta datos sobre las tendencias salariales en todo el mundo y los compara con las tendencias en la producción laboral, analizando sus complejos efectos en la economía mundial para así arrojar algo de luz sobre los debates actuales en materia de distribución, competitividad y costos laborales. Cuando los salarios aumentan paralelamente a la productividad, ambos se mantienen sostenibles y estimulan el crecimiento de la actividad económica, aumentando el poder adquisitivo de los hogares. Sin embargo, durante un decenio o algo más antes de iniciarse la crisis, muchos países vieron cómo se rompía el eslabón entre salarios y productividad laboral, contribuyendo a crear de desequilibrios económicos. El informe muestra que, desde el decenio de 1980, la mayoría de los países han experimentado una tendencia a la baja de la participación de los ingresos del trabajo, lo que significa que se ha destinado una proporción menor de la renta anual a la remuneración de la mano de obra y una proporción mayor a las rentas procedentes del capital. Esta situación se ha dado sobre todo en los países que han registrado un estancamiento de los salarios, pero también en aquellos en que los salarios reales han sufrido un fuerte aumento. A nivel social y político, esta tendencia está creando la percepción de que los trabajadores y sus familias no están recibiendo la parte justa de la riqueza a la que han contribuido. A nivel económico, podría hacer peligrar el ritmo y la sostenibilidad del futuro crecimiento económico al restringir el consumo de los hogares basado en los salarios. Esto es particularmente cierto allí donde la era del consumo basado en el endeudamiento ha conducido a un largo período en el que los hogares deben saldar deudas contraídas con anterioridad.

**Resumen ejecutivo**

Principales tendencias en salarios

La crisis continúa conteniendo los salarios

A nivel mundial, el crecimiento de los salarios promedio reales se ha mantenido muy por debajo de los niveles anteriores a la crisis, pasando al rojo en las economías desarrolladas, aun cuando continúa significativo en las economías emergentes. Los salarios promedio mensuales ajustados por inflación, conocidos como salarios promedio reales, crecieron 1,2 por ciento a nivel mundial en 2011, por debajo del 2,1 por ciento alcanzado en 2010 y 3 por ciento en 2007. China ejerce un gran peso en este cálculo mundial, debido a su tamaño y fuerte desempeño económico. Al omitir China, los salarios promedio reales a nivel mundial crecieron solo 0,2 por ciento en 2011, menos del 1,3 por ciento alcanzado en 2010 y 2,3 por ciento en 2007.

Diferencias regionales en el crecimiento de los salarios

Existen grandes variaciones geográficas en las tendencias del crecimiento de los salarios promedio reales. Los salarios sufrieron una doble caída en las economías desarrolladas, pero se mantuvieron positivos durante toda la crisis en América Latina y el Caribe y aún más en Asia. Las fluctuaciones fueron mayores en Europa del Este y Asia Central, en parte como resultado de la marcada recuperación de los salarios luego de la transición y antes de la crisis económica mundial y la contracción severa de los salarios reales en 2009. En el Oriente Medio los salarios promedio reales parecen haber declinado desde 2008, pero algunas de las estimaciones son aún tentativas, al igual que para África.

Crecimiento acumulado de los salarios por región

Las diferencias entre regiones son particularmente notorias si se considera el crecimiento acumulado de los salarios desde 2000 a 2011. A nivel mundial, los salarios promedio reales mensuales crecieron en poco menos de un cuarto, prácticamente se duplicaron en Asia, mientras que en el mundo desarrollado aumentaron alrededor de 5 por ciento. En Europa del Este y Asia Central los salarios casi triplicaron, pero esto se debe principalmente a la recuperación durante la transición hacia la economía de mercado. En Rusia, por ejemplo, el valor real de los salarios cayó a menos de 40 por ciento de su valor en los años 1990 y se requirió de una década más para que los salarios recuperaran su nivel inicial.

Diferencias regionales en los niveles de los salarios

Mientras que los salarios crecieron significativamente en las economías emergentes, las diferencias en los niveles de los salarios continúan siendo considerables. En Filipinas, un trabajador en el sector manufacturero llevaba a su casa alrededor de 1,40 dólares de los Estados Unidos por cada hora trabajada. En Brasil, la remuneración directa por hora en ese mismo sector era de 5,40 dólares de los Estados Unidos mientras que en Grecia era de 13,00 dólares de los Estados Unidos, 23,30 dólares de los Estados Unidos en Estados Unidos y 34,80 dólares de los Estados Unidos en Dinamarca (tasas de cambio de 2010).

La participación del trabajo y el crecimiento equitativo en declinación

Un pedazo más pequeño de la torta para los trabajadores alrededor del mundo

Entre 1999 y 2011 la productividad laboral promedio en las economías desarrolladas aumentó el doble que los salarios promedio. En Estados Unidos la productividad laboral real por hora en el sector empresarial no agrícola aumentó 85 por ciento desde 1980, mientras que la remuneración real por hora aumentó solo 35 por ciento. En Alemania la productividad laboral se expandió en cerca de un cuarto durante las dos últimas décadas, mientras que los salarios reales mensuales se mantuvieron sin cambio.

La tendencia mundial ha resultado en un cambio en la distribución del ingreso nacional, con una menor participación de los trabajadores, mientras que la participación del capital en la renta aumenta en una mayoría de países.

Incluso en China, un país donde los salarios a grosso modo se triplicaron durante la última década, el PIB aumentó a una tasa mayor que la masa salarial total; por tanto, la participación del trabajo disminuyó.

La caída en la participación del trabajo se debe al avance tecnológico, la globalización del comercio, la expansión de los mercados financieros y la declinación en densidad sindical, lo cual ha erosionado el poder de negociación de los trabajadores. La globalización financiera, en particular, podría haber jugado un papel mayor de lo que se pensaba anteriormente.

Los efectos de una participación decreciente del trabajo

Una reducción de la participación del trabajo afecta no solamente la percepción de lo justo, particularmente dadas las crecientes preocupaciones acerca de las remuneraciones excesivas entre los CEO y el sector financiero, sino que perjudica además el consumo de los hogares y podría, por tanto, generar insuficiencias en la demanda agregada. Esta insuficiencia en algunos países se compensó mediante un aumento de sus exportaciones netas, pero no todos los países pueden gozar al mismo tiempo de un excedente en la cuenta corriente. Por tanto, una estrategia de reducción de los costos laborales, una recomendación frecuente en términos de política para países en crisis y con déficit en su cuenta corriente, podría correr el riesgo de deprimir el consumo interno más de lo que aumentan las exportaciones. Si se buscan reducciones competitivas de los salarios en forma simultánea en un gran número de países, esto podría llevar a una “carrera hacia el fondo” en la participación del trabajo, reduciendo la demanda agregada.

Implicancias para el crecimiento equitativo

Distribución del ingreso y niveles de los salarios

El *Informe Mundial sobre Salarios* contribuye a una literatura más amplia sobre los cambios en la distribución y niveles de los salarios dentro y entre países, así como sobre las implicancias económicas y sociales de estas tendencias. Uno de los hallazgos clave de esta literatura es la creciente desigualdad del ingreso, en términos de la distribución funcional y personal del ingreso.

En términos de la distribución funcional del ingreso, lo cual se refiere a cómo se distribuye el ingreso nacional entre trabajo y capital, existe una tendencia de largo plazo hacia una menor participación de los salarios y una participación cada vez mayor de las utilidades en muchos países. La distribución personal de los salarios también se ha tornado cada vez más desigual, con una brecha creciente entre el 10 por ciento superior y el 10 por ciento inferior de los asalariados. Estos “desequilibrios” internos han tendido a generar o exacerbar desequilibrios externos, aún antes de la Gran Recesión, con países que intentan compensar los efectos adversos de la menor participación del trabajo sobre la demanda del consumo mediante créditos a menor costo o superávits en sus exportaciones.

Mejor vinculación entre la productividad y los salarios

¿Qué se debería hacer? Nuestro análisis sugiere que se deberían tomar acciones de política para “reequilibrar” tanto a nivel nacional como mundial.

En su intento por superar los desequilibrios externos, los hacedores de política deberían evitar la visión simplista de que los países pueden salir de la recesión por la vía de los «recortes». Los hacedores de política deberían adoptar políticas que promuevan una conexión mayor entre el crecimiento de la productividad laboral y el crecimiento de las remuneraciones de los trabajadores. La existencia de grandes excedentes en cuenta corriente en algunos países sugiere que existe espacio para vincular más cercanamente los aumentos de la productividad y los salarios como medio para estimular la demanda nacional. Los hacedores de política deberían tener cuidado de no promover una carrera hacia el fondo en la participación del trabajo en los países con déficit o en toda la eurozona. Las medidas de austeridad impuestas desde afuera y que soslayan los interlocutores sociales resultan perjudiciales para las relaciones laborales eficaces.

Fortalecimiento de las instituciones

El “reequilibrio interno” puede comenzar mediante el fortalecimiento de las instituciones que fijan los salarios. Dadas las dificultades en la organización de los trabajadores, particularmente en un contexto de mayor segmentación del mercado laboral y cambios tecnológicos veloces, es necesario generar entornos de mayor apoyo y facilitación para la negociación colectiva. Los trabajadores de ingresos más bajos también necesitan mayor protección en la determinación de sus salarios. Si se diseña apropiadamente, el salario mínimo ha demostrado ser una herramienta eficaz en la provisión de un piso salarial decente, asegurando así un estándar de vida mínimo para estos trabajadores y sus familias.

Reformas fuera del alcance del mercado de trabajo

Sería poco realista intentar lograr una redistribución del ingreso solo mediante políticas del mercado de trabajo. La redistribución requerirá además de una cantidad de cambios que están fuera del alcance de los mercados de trabajo, incluso la reforma y reparación de los mercados financieros para restablecer su papel en la canalización de recursos hacia inversiones productivas y sostenibles. Existen otras dimensiones críticas del «reequilibrio» que merecen un análisis más detallado, incluso un equilibrio entre los impuestos a la renta del capital y a los ingresos por trabajo.

Más allá de los asalariados

En las economías en desarrollo los esquemas de garantía del empleo que pagan un salario mínimo son formas de generar incentivos para que las empresas privadas cumplan con el salario mínimo. Pero debido a que en los países en desarrollo y emergentes solamente cerca de la mitad de los trabajadores son asalariados, se requiere de medidas adicionales para generar más empleos asalariados y elevar la productividad y los ingresos de los trabajadores por cuenta propia.

Elevar la productividad laboral continúa siendo un desafío clave que debe involucrar esfuerzos para elevar el nivel de educación y las capacidades requeridas para una transformación productiva y el desarrollo económico.

El desarrollo de sistemas de protección social bien diseñados permitiría a los trabajadores y sus familias reducir el monto de sus ahorros de reserva para invertir en la educación de sus hijos y contribuir a una mayor demanda del consumo interno y elevar los estándares de vida.

**Parte I - Principales tendencias de los salarios**

1 El contexto económico mundial: Crisis, recesión y empleo

* 1. Las tasas de crecimiento económico varían ampliamente por región

Tras un período de crecimiento económico robusto a principios del siglo XXI, la economía mundial se contrajo en 2009 como resultado de la crisis financiera y económica mundial. El impacto de la crisis se ha sentido en forma muy diversa alrededor del mundo. En el grupo de países más avanzados, 2009 se llamó el año de la “Gran Recesión”, el revés económico más severo desde la “Gran Depresión” de los años 30.

Si bien la recuperación en 2010 fue inicialmente más fuerte de lo esperado, la crisis de la deuda soberana y las variadas medidas de austeridad que la acompañaron, llevaron a una desaceleración significativa del crecimiento posterior, particularmente en Europa. Por el contrario, el grupo de mercados emergentes y en desarrollo evitó una recesión generalizada y ha resultado exitoso en mantener tasas de crecimiento más altas que las economías desarrolladas desde el año 2000.

1.2 Las tasas mundiales de desempleo se mantienen altas

El impacto de la crisis financiera y económica mundial sobre los mercados laborales frecuentemente se ha analizado a través del prisma de la tasa de desempleo, particularmente en las economías desarrolladas, donde el desempleo aumentó desde menos de 6 por ciento a más de 8 por ciento de la fuerza laboral con, por ejemplo, cifras de dos dígitos en Grecia, Irlanda, Portugal y España. En los países en desarrollo las tasas de desempleo fluctúan menos. Aun así, el desempleo mundial aumentó en 27 millones desde el inicio de la crisis, llevando el número total a cerca de 200 millones o 6 por ciento de la fuerza de trabajo mundial (gráfico 2). Tal vez la preocupación más seria se refiere al desempleo juvenil, el cual ha llegado a proporciones alarmantes. La OIT estima que en 2011 el desempleo afectó 75 millones de jóvenes de entre 15 y 24 años a nivel mundial, representando más de 12 por ciento de todos los jóvenes. Muchos más no aparecen en las estadísticas de desempleo porque se desilusionaron al punto que dejaron de buscar trabajo.

2 Salarios promedio reales

2.1 Desaceleración del crecimiento en un panorama complejo

Estimaciones mundiales del crecimiento de los salarios promedio reales

Las cifras sobre empleo y desempleo no cuentan toda la historia del impacto de la crisis sobre los mercados laborales. El presente informe analiza los salarios de los empleados asalariados. La principal unidad de medida utilizada para los salarios es el salario promedio mensual, más que los salarios por día o por hora, expresado en términos reales (es decir, ajustado por la inflación), identificado por la OIT como un “indicador de trabajo decente”. Las tendencias en los salarios promedio mensuales reales reflejan cambios en el ingreso laboral promedio (antes de impuestos y transferencias) y por lo tanto ofrecen una representación de las variaciones en el poder adquisitivo de los salarios. Como se verá en las próximas secciones del informe, las tendencias en salarios promedio reales varían entre regiones y países. Aun así, el impacto de la crisis es claramente visible a nivel agregado.

Durante los últimos cuatro años sucesivos (de 2008 a 2011) el crecimiento de los salarios mensuales promedio reales se mantuvo positivo, pero cayó muy por debajo de las tasas anteriores a la crisis. Esto es verdad aunque se incluyan o no las estadísticas oficiales sobre salarios en China; sin embargo, excluir a China del análisis reduce significativamente el crecimiento mundial de los salarios dado el gran tamaño del país (en términos del número de trabajadores asalariados) y su tasa excepcionalmente alta de crecimiento económico…

3 Estimaciones regionales

3.1 El crecimiento general esconde una imagen compleja

Tal como se señaló anteriormente, existen grandes diferencias en la tasa de crecimiento de los salarios promedio reales entre regiones y países, con salarios que en general crecen más rápido en áreas de crecimiento económico más fuerte…

El cuadro 1 adopta una visión de más largo plazo y muestra el aumento acumulado de los salarios promedio reales desde el año 2000. Vemos que entre 2000 y 2011 los salarios promedio mensuales reales a nivel mundial aumentaron cerca de un cuarto, pero las diferencias entre regiones son claras. En Asia los salarios promedio reales prácticamente se duplicaron, en América Latina y el Caribe así como en África aumentaron poco menos del promedio mundial, mientras que en las economías desarrolladas aumentaron cerca de 5 por ciento. En Europa del Este y Asia Central los salarios promedio casi triplicaron: como se verá más adelante, esto es en parte una recuperación del terreno perdido en las primeras fases de la transición hacia economías de mercado en la década de 1990. En el Oriente Medio, nuestras estimaciones tentativas sugieren que los salarios podrían haber declinado…

3.2 Las economías desarrolladas

Salarios e inflación

En las economías desarrolladas los salarios promedio sufrieron una doble recaída: cayeron en 2008 y nuevamente en 2011. El gráfico 9, que resalta las tendencias en los salarios promedio *nominales* y la inflación de precios en las economías avanzadas, muestra que en 2008 una inflación inusualmente alta excedió el alza en los salarios nominales, llevando a una caída de los salarios reales. En 2009, el año de la recesión económica mundial, tanto los salarios nominales como los precios al consumidor prácticamente se congelaron. Desde entonces, la recuperación del crecimiento en los salarios nominales se paralizó en 2011, pero el aumento en los precios al consumidor retornó a tasas pre-crisis, lo cual explica la caída en los salarios reales durante ese año…

4 Salarios mínimos y los trabajadores pobres

4.1 Economías desarrolladas

Diferentes mecanismos, diferentes percepciones

Entre las economías desarrolladas, el salario mínimo varía substancialmente cuando se lo calcula como proporción de la mediana de los ingresos de los asalariados a tiempo completo, desde cerca de 60 por ciento en Nueva Zelanda y Francia a menos de 40 por ciento en Japón, España y Estados Unidos (gráfico 28). Las diferencias en niveles de los salarios mínimos entre países reflejan los diferentes mecanismos institucionales mediante los cuales se determinan los niveles (Lee, 2012). Esto también refleja las distintas percepciones acerca de los riesgos que los salarios mínimos podrían plantear respecto al desplazamiento de los trabajadores con bajos salarios o al número de empleos disponibles en el mercado laboral. Estos factores, junto a variaciones en los salarios promedio, también explican en parte por qué el nivel absoluto del salario mínimo varía tan ampliamente entre las economías desarrolladas (gráfico 28).

Tal como difieren las percepciones sobre el nivel óptimo del salario mínimo, así también difieren las visiones acerca del papel de este instrumento de política durante los periodos de crisis económica. Centrándonos solamente en las economías desarrolladas, pareciera que los hacedores de política utilizaron activamente el salario mínimo como una herramienta de protección social para los trabajadores más vulnerables al comienzo de la crisis durante 2009 (ver el gráfico 29). Sin embargo, en los últimos años el salario mínimo fue, en la mayoría de los casos, solamente ajustado con el objetivo de compensar por inflación; esto se puede ver en el gráfico 29, donde en los años posteriores a 2009 el salario mínimo real aumentó considerablemente menos en las economías desarrolladas (o incluso declinó)…

**Parte II - La participación del trabajo y el crecimiento equitativo en declinación**

Las tendencias recientes en el crecimiento de los salarios y de la productividad determinan lo que se conoce como la *distribución funcional* *del ingreso nacional*; es decir, la distribución del ingreso nacional entre trabajo y capital. Cuando el PIB general crece a una velocidad mayor que la retribución del trabajo total, la participación del trabajo en la renta (conocido también como la “participación del trabajo”) cae en relación a la participación del capital en la renta. Por el contrario, cuando el crecimiento de la retribución del trabajo total excede el crecimiento del PIB total, la participación del trabajo en la renta aumenta y cae la participación del capital en la renta. En esta parte del informe analizamos las tendencias en la participación del trabajo en la renta y las causas detrás de estas tendencias, contribuyendo así a la creciente literatura sobre el tema.

Preguntamos entonces cómo los cambios de la participación del trabajo en la renta han afectado los agregados macroeconómicos tales como el consumo, la inversión y las exportaciones netas. En el actual contexto económico mundial, es de vital importancia comprender la relación causal entre las retribuciones al trabajo y la demanda agregada. Los efectos macroeconómicos de los cambios de la participación del trabajo hasta el momento han recibido relativamente menos atención en la literatura empírica, aun cuando los salarios se perciben ampliamente como de mayor impacto en la economía. Nuestro análisis empírico contribuye a la literatura existente al entregar un marco estadístico causal y al abarcar tanto los países desarrollados como los países en desarrollo.

5 La caída de la participación del trabajo en el ingreso

5.1 Tendencias de la participación del trabajo

Un mito de estabilidad aclarado

Durante gran parte del siglo pasado se aceptaba una participación estable del trabajo en la renta como corolario natural o “hecho estilizado” del crecimiento económico. A medida que los países industrializados aumentaban su prosperidad, el ingreso total tanto de los trabajadores como de los dueños del capital crecía a una tasa prácticamente igual y, por lo tanto, la división del ingreso nacional entre trabajo y capital se mantenía constante durante largos períodos de tiempo, con fluctuaciones solamente menores. Parecía como si alguna regla no escrita de la economía asegurara que el trabajo y el capital se beneficiarían de igual modo del progreso material y el tema de la distribución funcional del ingreso desapareció prácticamente por completo de la agenda de investigación académica. Sin embargo, en años recientes esta idea convencional largamente mantenida ha sido desafiada. Una abundante bibliografía ha proporcionado evidencia empírica nueva y consistente, indicando que en décadas recientes se evidenció una tendencia a la baja de la participación del trabajo en una mayoría de países para los cuales existen datos disponibles.

Por ejemplo, la OCDE ha observado que durante el período de 1990 al 2009 la participación de la compensación laboral en el ingreso nacional declinó en 26 de 30 economías avanzadas para los cuales existen datos disponibles, calculando que la mediana de la participación del trabajo en el ingreso nacional de estos países disminuyó considerablemente de 66,1 por ciento a 61,7 por ciento (OCDE, 2012b). Estos hallazgos retoman la evidencia presentada en el *Informe Mundial sobre Salarios 2010/2011*, el cual describía una participación de los salarios en declinación en una amplia mayoría de países de la OCDE desde 1980 (OIT, 2010a; ver además OIT, 2008a). Anteriormente se habían observado tendencias similares en otros informes publicados por organizaciones internacionales (FMI, 2007; Comisión Europea, 2007; BPI, 2006; OIT, 2008a, 2010a; OCDE, 2011, 2012a). Mirando más allá de las economías avanzadas, en su *Informe sobre* *el Trabajo en el Mundo 2011* la OIT encontró que la declinación en la participación del trabajo en la renta era aún más pronunciada en numerosos países emergentes y en desarrollo, con una declinación considerable en Asia y el Norte de África y una participación de los salarios más estable aunque también en declinación en América Latina (IIEL, 2011). Otros estudios también apuntan a la naturaleza aparentemente mundial de esta tendencia, sugiriendo una declinación en la proporción del ingreso mundial destinada a la retribución laboral (ver OIT, 2008a; Stockhammer, 2012; Husson, 2010; Artus, 2009).

Evidencia de la declinación en la participación del trabajo

Los gráficos 31 y 32 ilustran las tendencias en la así llamada participación del trabajo en la renta “ajustada” para el período 1970 a 2007 o 2010 para ciertos países desarrollados individuales y agrupados y para los tres grupos de economías en desarrollo y emergentes. En el gráfico 31 se observa que el promedio simple de la participación del trabajo en 16 países desarrollados para los cuales existen datos disponibles para este largo período declinaron desde alrededor de 75 por ciento del ingreso nacional a mediados de la década de 1970 hasta alrededor de 65 por ciento en los años inmediatamente anteriores a la crisis económica y financiera. El gráfico 32 muestra cómo el promedio de la participación del trabajo también declinó en un grupo de 16 economías en desarrollo y emergentes, desde alrededor de 62 por ciento del PIB a inicios de los años 1990 hasta 58 por ciento inmediatamente antes de la crisis. Incluso en China, un país donde los salarios a groso modo se triplicaron en la última década, el PIB aumentó a una tasa más acelerada que la masa salarial total y, por lo tanto, se redujo la participación del trabajo en la renta (gráfico 33). Los datos disponibles para China, Kenia, República de Corea, México y Turquía (gráfico 32) sugieren que la declinación en este grupo de países podría haber comenzado ya en la década de 1980.

La crisis económica mundial pareciera haber revertido solo brevemente a tendencia decreciente. En las economías desarrolladas la participación del trabajo se recuperó inicialmente después del inicio de la crisis, pero comenzó a declinar nuevamente a partir de 2009. Esto refleja la típica naturaleza “anticíclica” de la participación del trabajo en la renta, la cual surge debido a que los salarios tienden a ser menos volátiles que las utilidades durante los períodos de revés económico. La OCDE, por ejemplo, observó: “En tiempos de recesión económica, esta declinación (en la participación del trabajo) típicamente hizo una pausa para continuar posteriormente con la recuperación. La reciente crisis económica y financiera y posterior lenta recuperación no han modificado esta tendencia general” (OCDE, 2012b, p.112)…

La otra cara de la moneda: la creciente participación del capital

La contracara de la caída en la participación del trabajo es el aumento en la participación del capital en el ingreso, frecuentemente llamada la participación de las utilidades, la cual se mide más frecuentemente como la participación del excedente bruto de explotación de las corporaciones como porcentaje del PIB. La OIT/IIEL encontró que cuando la participación total del capital se desagrega por tipo de corporación, el crecimiento de la participación del capital ha sido más rápido en el sector financiero que para las corporaciones no-financieras. Además, en las economías avanzadas, las utilidades de las corporaciones no-financieras se han asignado crecientemente para pagar dividendos, lo cual representó 35 por ciento de las utilidades en 2007 (IIEL, 2011) y aumentó la presión sobre las empresas para reducir la participación del valor agregado asignado a la retribución de los trabajadores.

Al examinar un conjunto de cuatro economías desarrolladas (Francia, Alemania, Reino Unido y Estados Unidos), Husson encontró que durante el período 1987-2008 una gran parte del mayor excedente de las corporaciones se utilizó para aumentar los dividendos pagados a los accionistas (Husson, 2010). Husson calculó que en Francia los dividendos totales aumentaron de 4 por ciento del costo total de los salarios a inicios de los años ’80 hasta 13 por ciento en 2008. Por su parte, en el Reino Unido aumentaron ambas participaciones, el pago de dividendos y la compensación laboral, de manera que los dividendos más elevados se realizaron a costas de reducir las ganancias retenidas. En Estados Unidos, tres cuartos del aumento en excedentes brutos de explotación se asignó al pago de dividendos. Dada la mayor concentración de ingresos mediante el capital más que el trabajo, los altos dividendos han contribuido frecuentemente a una mayor desigualdad general del ingreso de los hogares (OCDE, 2011; ver además Roine y Waldenström, 2012).

5.2 La brecha entre los salarios y la productividad

El efecto sobre la participación del trabajo

La contracción de la participación del trabajo está casi siempre ligada a otra regularidad empírica, la creciente discrepancia entre las tasas de crecimiento de los salarios promedio y la productividad laboral respectivamente. Una publicación de la Oficina de Estadísticas Laborales de Estados Unidos, por ejemplo, indica que la brecha entre productividad laboral por hora y el aumento en la retribución por hora ha resultado en una menor participación del trabajo en Estados Unidos (Fleck, Glaser y Sprague, 2011). Desde 1980 la productividad laboral por hora en el sector empresarial no agrícola aumentó 90 por ciento, mientras que la compensación real por hora aumentó 26,7 por ciento, una cifra mucho menor (gráfico 34).

Otro ejemplo es Alemania, donde la productividad laboral (definida como el valor agregado por ocupado) aumentó en casi un cuarto (22,6 por ciento) durante las dos últimas décadas, mientras que los salarios mensuales reales permanecieron estables durante el mismo período. De hecho, entre 2003 y 2011 cayeron por debajo del nivel visto a mediados de los años 1990 (ver gráfico 35(a)). La caída de los salarios mensuales se atribuye en parte a una marcada reducción en el tiempo de trabajo por mes, desde 122,7 horas en 1991 hasta 110,7 horas en 2011,23 a medida que el número de trabajadores a tiempo parcial y formas atípicas de empleo, tales como los así llamados “miniempleos”, aumentaron sustantivamente (ver Oficina Federal de Estadística, 2009). De todos modos, una discrepancia resulta también aparente entre la productividad laboral por hora y los salarios por hora (ver el gráfico 35 (b)). En 2011, los salarios por hora se encontraban solo marginalmente (0,4 por ciento) por encima de su nivel en el año 2000, mientras que la productividad laboral por hora había aumentado 12,8 por ciento durante el mismo período.

La productividad sobrepasa la remuneración en economías desarrolladas

Dado que algunas de las economías grandes, inclusive Estados Unidos, Alemania y Japón, han visto rezagado el crecimiento de los salarios en relación al aumento en la productividad, nuestro informe considera que en las economías desarrolladas en su conjunto la productividad laboral promedio ha sobrepasado el crecimiento de los salarios promedio reales. Sobre la base de los datos de 36 países, estimamos que desde 1999 la productividad laboral promedio aumentó en más de dos veces los salarios promedio en las economías desarrolladas (gráfico 36).

5.3 El papel de los mercados financieros y otros factores

En la búsqueda de explicaciones

La mayoría de los estudios que documentaron la caída de la participación del trabajo en la renta desde los años 1980 intentaron además comprender sus causas (ver, por ejemplo, FMI, 2007; Comisión Europea, 2007; OCDE, 2012a; OIT, 2008a; OIT, 2010a; IIEL, 2012).

El análisis acometido en el anterior *Informe Mundial sobre Salarios* exploró la posibilidad de que las tendencias en la participación del trabajofueran determinadas por un desplazamiento en la composición del empleo,desde sectores más intensivos en mano de obra hacia sectores más intensivosen capital, donde la participación del trabajo es menor. El análisis demostróque el desplazamiento en la composición sectorial era por cierto un factordeterminante, pero que la mayor parte de la disminución en la participacióndel trabajo era resultado de la menor participación *dentro de las industrias* (OIT, 2010a). Un estudio reciente de la OCDE confirmó este hallazgo,destacando que “la declinación dentro de industrias de la participación deltrabajo explica una proporción abrumadora de su reducción agregada entre1990 y 2007” (OCDE, 2012b, p.119). Se observaron grandes caídas enintermediación financiera y también en manufactura de alta y medianatecnología, mientras que la declinación fue menos pronunciada en otrossectores de servicios, construcción y manufactura de bajo contenidotecnológico.

Nueva evidencia: De regreso a los “sospechosos habituales”

El presente informe da un paso más y entrega un nuevo conjunto de evidencia empírica. El gráfico 37 ofrece una ilustración de los “sospechosos habituales”: cambios tecnológicos, globalización, mercados financieros, instituciones del mercado de trabajo y la declinación en el poder de negociación de los trabajadores. En nuestra ilustración, los círculos para los cambios tecnológicos, globalización y mercados financieros se superponen, reflejando las dificultades para distinguir entre estos fenómenos tanto a nivel conceptual como empírico. La estructura del diagrama indica, además, que el poder de negociación de los trabajadores deriva directamente de las instituciones del mercado laboral (particularmente la existencia y fuerza de los sindicatos) pero es también influenciada por la globalización y los mercados financieros, los cuales permiten mayores opciones para la inversión en activos financieros además de en activos reales, tanto a nivel nacional como en el extranjero (Rodrik, 1997; Onaran, 2011). De hecho, mientras gran parte de la evidencia se ha centrado en el papel de la globalización y especialmente la tecnología, muchos estudios han pasado por alto los efectos potenciales de los mercados financieros y la reducción de las instituciones sociales y del trabajo.

Los cambios tecnológicos frecuentemente se presentan como el principal culpable, con la sugerencia de estar “incrementando el capital” más que “incrementando la mano de obra”, aumentando la demanda por capital y resultante mano de obra calificada y reduciendo la demanda por trabajadores poco calificados (ver FMI, 2007; Comisión Europea, 2007; OCDE, 2012b; IIEL, 2012).24 La hipótesis estándar es que la difusión de tecnologías de la información y comunicación (TICs) permitió la automatización de la producción, aumentando la productividad y desplazando a los trabajadores poco calificados. El estudio más reciente de la OCDE estimó que los cambios tecnológicos y la acumulación de capital representaron, en promedio, 80 por ciento del cambio intraindustrial de la participación del trabajo en las economías avanzadas durante el período 1990-2007 (OCDE, 2012b).

Además, los estudios también encuentran efectos negativos, pero menores, de la globalización sobre la participación del trabajo en el ingreso. Una posible explicación de esto, es que la intensificación de la competencia y el ingreso de países con abundante mano de obra en la economía global puede haber operado como un factor moderador de los salarios (OIT, 2008a). Evidencia al nivel de empresa producida recientemente en una publicación conjunta de la OIT-OMC (Bacchetta y Jansen, 2011) demuestra que la mayor competencia implícita en la liberalización del comercio ha frecuentemente inducido a las empresas, tanto en países desarrollados como en desarrollo, a ser más productivas mediante un proceso de “racionalización productiva”, involucrando la eliminación de las empresas menos productivas y el despido de trabajadores en las empresas restantes. También es posible que la redistribución desde el trabajo al capital se haya producido mediante el *offshoring* (o deslocalización) o los así llamados “efectos amenazantes” que pueden darse incluso sin cambios reales en la localización productiva (Epstein y Burke, 2001; ver además Messenger y Ghosheh, 2010, sobre deslocación y tercerización en el sector de servicios).

Un nuevo enfoque sobe la financiarización

La globalización de los mercados financieros y la “financiarización”, definida como el papel creciente de los motivos financieros, los actores financieros y las instituciones financieras en la operación de las economías nacionales e internacionales (Epstein, 2005) se han incluido solo más recientemente en esta ecuación. Un informe del IIEL identificó la integración internacional de los mercados financieros como un importante motor de la declinación en la participación de los salarios, al menos en las economías avanzadas (IIEL, 2011). El cambio en los años 1980 hacia sistemas de gobierno corporativo basados en la maximización del valor para los accionistas y el auge de instituciones orientadas hacia los retornos agresivos, incluyendo los fondos de inversión directa, fondos de cobertura e inversionistas institucionales, ejercieron presión sobre las empresas para incrementar las utilidades, especialmente en el corto plazo (Rossmann, 2009; Lazonick y O’Sullivan, 2000; Stockhammer, 2004; ver también IIEL, 2008; Hein y Schoder, 2011; Argitis y Pitelis, 2001). Además, tal como se destacó anteriormente, la globalización financiera probablemente ha debilitado la posición negociadora de los trabajadores. Algunos grupos de trabajadores, especialmente los altos ejecutivos, se pueden haber beneficiado con este proceso de “financiarización” mediante salarios diferidos en forma de fondos de pensión y otro tipo de ganancias de capital. Sin embargo, para el trabajador promedio, la evidencia indica que el tamaño y la extensión de tales ganancias serían mucho más limitados.

Instituciones del mercado de trabajo: ¿poder colectivo en declinación?

Las instituciones del mercado de trabajo y el tamaño del estado de bienestar se encuentran también entre las variables debatidas en la bibliografía existente. Estos indicadores institucionales incluyen factores tales como la densidad sindical, la legislación sobre el salario mínimo, beneficios por desempleo y su cobertura, indemnización por años de servicio, o el consumo público. La declinación en la densidad sindical (el número de miembros de sindicatos como porcentaje del total de asalariados o como porcentaje del empleo total) en muchas economías desarrolladas se ha vinculado con frecuencia al debilitamiento del poder de negociación de los trabajadores, con un efecto negativo sobre su capacidad de negociar una mayor porción del total para la compensación laboral. El nivel del salario mínimo y de otras instituciones “intermediarias”, inclusive la legislación sobre la protección de los trabajadores, la generosidad del beneficio por desempleo y otros beneficios y contribuciones (la “cuña fiscal”), se encuentran entre las variables institucionales ampliamente incluidas en los estudios empíricos (FMI, 2007; Comisión Europea, 2007; OCDE, 2012b). El nivel del beneficio por desempleo puede tener un impacto sobre la participación del trabajo al afectar los “salarios de reserva” de los trabajadores, es decir, el nivel salarial mínimo aceptable para los trabajadores.

Profundización del análisis

Las estimaciones en el presente informe entregan nueva evidencia para complementar y actualizar los estudios existentes. Nuestro análisis abarca un rango más amplio de países y un período de tiempo más largo, apoyado en la base de datos Global Wage Database de la OIT recientemente actualizado y otras fuentes complementarias de datos. Incluye datos anuales de 71 países (31 de ingresos altos y 40 economías emergentes) para el período 1970-2007. Aunque los datos estaban disponibles para los años 2007-2009, el período de crisis se excluyó para evitar el efecto de cortes estructurales en la tendencia histórica subyacente y porque nuestro principal interés está puesto en las tendencias de largo plazo durante el período que precedió la crisis. Las estimaciones se basan en un modelo que captura los factores en el gráfico 37…

El gráfico 38 presenta los resultados que obtuvimos al descomponer los efectos de los diferentes factores ingresados al modelo para explicar cambios en la participación del trabajo en la renta a lo largo del tiempo. Esta descomposición se calculó al ponderar los cambios medibles entre los dos períodos seleccionados (1990/04 y 2000/04) para cada factor donde las ponderaciones son los coeficientes estimados en el modelo seleccionado. Las descomposiciones se estiman por separado para las economías desarrolladas y en desarrollo. El gráfico 38(a) muestra que, en el caso de las economías avanzadas, todos los factores contribuyeron a la caída en la participación del trabajo en la renta a lo largo del tiempo, jugando la financiarización mundial el papel más preponderante. Estas estimaciones significan que, en términos de contribución relativa, la financiarización mundial contribuye 46 por ciento de la caída en la participación del trabajo en la renta, en comparación a contribuciones de 19 por ciento de la globalización, 10 por ciento de la tecnología y 25 por ciento de los cambios en dos variables institucionales amplios: el consumo público y la densidad sindical. Estos resultados abren la posibilidad de que el impacto de las finanzas se podría haber subestimado en muchos de los estudios anteriores y sugieren que pasar por alto el papel de los mercados financieros podría tener implicancias serias para nuestra comprensión de las causas de las tendencias en la participación del trabajo en la renta.

La contribución negativa de los factores institucionales sobre la participación del trabajo en la renta se puede explicar en referencia a la disminución, en promedio, del consumo público como participación del PIB y la densidad sindical en las economías avanzadas. En otras palabras, mientras los coeficientes positivos y significativos de estas variables implican que los aumentos en el consumo público y la densidad sindical tienen un impacto positivo sobre la participación del trabajo en la renta, la caída efectiva en el consumo público y la sindicalización ha contribuido a la declinación de la participación del trabajo. Por otro lado, la financiarización, la globalización y los avances tecnológicos han crecido todos en magnitud en el tiempo, contribuyendo así negativamente a cambios en la participación del trabajo en la renta entre los dos períodos.

En el caso de las economías en desarrollo, el gráfico 38(b) ilustra nuestro hallazgo de un impacto positivo de la tecnología sobre la participación del trabajo, lo cual se podría posiblemente explicar mediante un efecto de “ponerse al día” del crecimiento económico, la contracción de los mercados laborales y el agotamiento del exceso de oferta laboral. Este efecto de la tecnología compensa parcialmente los efectos adversos de la financiarización, la globalización y la reducción del estado de bienestar. No obstante, tal como fue el caso con la descomposición para las economías avanzadas, la financiarización se destaca como el factor más adverso en términos de explicar la declinación en la participación del trabajo en la renta entre las economías del mundo en desarrollo que se incluyen en nuestra muestra.

Además de estas variables, los aumentos en el desempleo también tienen fuertes impactos negativos sobre la participación del trabajo, lo cual no debería sorprender dada la presión descendiente sobre los salarios y el debilitamiento de la posición negociadora de los trabajadores en presencia de tasas más altas de desempleo…

6 Los efectos de la participación del trabajo en la renta sobre el crecimiento económico

6.1 Participación del trabajo y la demanda agregada en declinación: Efectos Ambiguos

Equidad y economía: ¿Qué sucede cuando declina la participación del trabajo en el ingreso?

Dado que la participación de factores (participación del capital y participación del trabajo) vinculan el ingreso a la actividad productiva, frecuentemente son vistos como un indicador de justicia en la distribución del ingreso. Además, según destacó Atkinson, la participación de los factores es un tema crucial en la negociación colectiva, donde una división justa del ingreso puede ser considerada como aquella donde la mayor productividad laboral se refleja en una mayor retribución del trabajo (Atkinson, 2009). Algunos comentaristas consideran además que la declinación en la participación del trabajo podría tener consecuencias políticas. Análisis de los efectos sobre la demanda agregada Aun cuando estas consideraciones son importantes, esta sección del informe se centra en las implicancias económicas de la declinación de la participación del trabajo. Subrayamos en particular el hecho que cambios en la participación del trabajo tienen distintos efectos sobre los diversos componentes clave de la demanda agregada de bienes y servicios producidos en una economía. La demanda agregada es la suma del consumo de los hogares, inversión del sector privado, exportaciones netas y el consumo público. El mecanismo económico ilustrado en el gráfico 39 indica que un desplazamiento entre los dos componentes de la distribución funcional del ingreso (participación del trabajo y del capital) afecta los principales elementos de la demanda agregada y, en última instancia, estos cambios afectan el crecimiento del ingreso nacional en un proceso dinámico.

Pero, ¿cómo es exactamente que la declinación en la participación del trabajo afecta la demanda agregada? Hasta el momento esta pregunta ha recibido una atención relativamente menor y no tiene respuesta sencilla. Nos hemos planteado explorar empíricamente el vínculo entre los cambios observados de la participación del trabajo en la renta en las últimas cuatro décadas (1960 a 2000) sobre cada uno de los principales componentes de la demanda agregada, principalmente el consumo, la inversión y las exportaciones netas. Hemos restringido nuestro análisis a 15 países miembro del G20 y para los cuales existen suficientes datos disponibles y observamos además los 12 países miembro de la eurozona como grupo… La dirección principal de los resultados se presenta en el cuadro 2.

El cuadro ilustra el hallazgo que una declinación de 1 por ciento en la participación del trabajo se ha asociado sistemáticamente a una menor participación del consumo privado en relación al PIB en todos los 15 países, además de la eurozona como conjunto. Inversamente, una participación del trabajo 1 por ciento más baja se asoció a una mayor participación de las exportaciones netas en todos los países, especialmente China (según se destaca mediante las dos flechas ascendentes) que ha seguido muy explícitamente una estrategia de crecimiento liderada por la exportación. El vínculo entre la participación del trabajo y la inversión es menos claro. Una participación del trabajo 1 por ciento más baja se asoció a tasas más altas de inversión en el PIB en nueve países, así como en el grupo de la eurozona, pero no tuvo efecto perceptible sobre la inversión en cinco economías emergentes y en Estados Unidos. El efecto positivo de una menor participación del trabajo sobre las exportaciones tal vez no resulta sorprendente, dada la relación cercana entre el concepto de la participación del trabajo y el concepto de costos laborales unitarios. Una declinación en los costos laborales unitarios frecuentemente se ve como una mejora en la competitividad de los costos externos, especialmente en la eurozona, donde los Estados Miembro individuales no pueden devaluar su moneda o ajustar las tasas de interés y donde los menores costos laborales unitarios, por tanto, frecuentemente se plantean como medio para restablecer el crecimiento económico y promover el empleo. Este fue, por dar un ejemplo, la lógica detrás de la decisión en Grecia de reducir el salario mínimo en 22 por ciento, con un recorte adicional de 10 por ciento para los trabajadores jóvenes, junto con una reducción en costos no laborales (cotizaciones previsionales) de 5 puntos porcentuales. Medidas similares, aunque menos radicales, fueron parte de los programas del FMI en Portugal, Serbia y Letonia…

6.2 En búsqueda de la participación óptima del trabajo

Crecimiento impulsado por la exportación

En años recientes, muchos países han implementado estrategias de crecimiento impulsadas por la exportación en base a bajos costos laborales unitarios. Se observó un crecimiento fuerte del tipo “impulsado por la exportación” en China y Alemania, pero también en mayor o menor grado en Argentina, Canadá, Japón, Indonesia, la República de Corea y Rusia. Entre los años 2000-2008 todos estos países mantuvieron excedentes comerciales. En China, el gran excedente de exportación por si solo garantizó una tasa promedio de crecimiento económico en exceso de 2,5 por ciento anual, representando cerca de un cuarto del crecimiento económico general (reflejando las extraordinarias tasas de expansión tanto del consumo de hogares privados y, especialmente, la inversión). En el caso de Alemania, donde las tasas anuales de crecimiento fueron mucho menores, el consumo privado apenas aumentó y el excedente de exportación representó entre un tercio y la mitad de la expansión económica. El crecimiento de las exportaciones en China se basó en una tasa de cambio particularmente competitiva. En Alemania, miembro de la eurozona que no puede devaluar su moneda unilateralmente, los excedentes de exportación se potenciaron mediante la baja inflación y la declinación en los costos laborales reales unitarios en relación a otros países de la eurozona (gráfico 40).

Crecimiento impulsado por el endeudamiento

Como el excedente de un país es el déficit de otro, no todos los países pueden seguir el camino de China y Alemania. El crecimiento impulsado por la exportación requiere de altos excedentes en cuenta corriente en algunos países y por tanto déficit en otros. En algunos de los principales “motores de la demanda” en el mundo, el auge en el consumo desde el cambio de siglo se basó en un crecimiento vertiginoso del endeudamiento de los hogares más que en el alza de los salarios. En Estados Unidos en particular, el fuerte crecimiento en el consumo de cara al estancamiento de la mediana salarial fue posible solamente mediante el consumo financiado por el endeudamiento y el basado en la riqueza. El auge en los precios inmobiliarios y en la bolsa aumentaron la riqueza (contable) y por tanto las garantías para el crédito de consumo y el financiamiento hipotecario. Además, las cambiantes normas financieras, los nuevos instrumentos financieros (endeudamiento por tarjeta de crédito, préstamos por capital inmobiliario) y el deterioro de los estándares de solvencia crediticia, gatillados por la securitización de deuda inmobiliaria, permitió que sumas crecientes de dinero estuvieran al alcance de los hogares, particularmente los hogares de bajos ingresos y niveles reducidos de riqueza. Así, el endeudamiento de los hogares se convirtió en un sustituto de los salarios más altos como fuente de demanda y consumo.

Este crecimiento impulsado por el endeudamiento sustentó el crecimiento económico mundial durante los años anteriores a la crisis. Si la declinante participación del trabajo en el 99 por ciento más bajo de los Estados Unidos no se hubiera compensado mediante el consumo impulsado por el endeudamiento, es probable que el crecimiento económico mundial se hubiera desacelerado o detenido mucho antes. Los auges en el consumo impulsados por el endeudamiento se pueden observar no solamente en Estados Unidos, sino también en mayor o menor grado en el Reino Unido, Australia, y las así llamadas “economías de rescate” en la eurozona (Grecia, Irlanda, Portugal y España). El gráfico 41 plantea que los déficits en cuenta corriente se asocian al mayor endeudamiento de los hogares en una selección de economías avanzadas que comparten el acceso fácil a los mercados de crédito, lo cual es indicativo de cómo la financiarización ha contribuido a los desequilibrios externos al canalizar recursos hacia el endeudamiento de los hogares para la demanda del consumo…

**Apéndice IV El efecto de la participación del trabajo sobre la demanda agregada**

El gráfico A1 presenta los resultados de simular el impacto de una caída de 1 por ciento en la participación del trabajo en la renta sobre cada uno de los componentes de la demanda agregada. En comparación a la inversión y las exportaciones netas, la respuesta del consumo privado de productos nacionales es negativa y sustancial en todas las unidades económicas: en este caso no es posible distinguir entre economías desarrolladas y en desarrollo ya que todas parecen sufrir pérdidas de magnitud similar. A excepción de Argentina, Australia y Sudáfrica, todos los países y la eurozona como conjunto experimentarían una caída en consumo de 0,3 por ciento o más. En el caso de economías con poblaciones significativamente numerosas y, por tanto, grandes mercados internos (la eurozona, China, Alemania, México, Turquía, Estados Unidos) la caída en consumo es mayor, entre 0,4 por ciento y 0,5 por ciento.

Mientras cae el consumo, la inversión es afectada positivamente por una declinación en la participación del trabajo en la renta en todas salvo seis unidades económicas y, en estas, el efecto es distinto a cero pero no significativo: estas son Argentina, China, India, República de Corea, Turquía y Estados Unidos. Una posible razón de por qué la inversión no es sensible a una caída en la participación del trabajo en la renta (es decir, a un aumento en la participación del capital en el ingreso) en economías emergentes, es la falta de correlación entre las utilidades de empresas y la inversión general, ya que en estos países las políticas públicas industriales y la inversión pública son los impulsores del desarrollo en infraestructura y producción. De este modo, para la mayoría de las economías emergentes, las altas tasas de inversión son parte del intento de las autoridades por generar un ambiente óptimo para los negocios, con vistas a avanzar en el mercado mundial, mientras que la participación de las utilidades privadas de corto plazo tiene solamente efectos débiles sobre las tasas de inversión (Akyuz et al., 1998). La única economía avanzada donde un aumento en la participación del trabajo evidencia un impacto nulo sobre la inversión es Estados Unidos: en un estudio anterior de Onaran et al. (2011), la inclusión de pagos de dividendos e interés en la definición de inversión para Estados Unidos se encontró que tenía efectos confusos que hacían imposible detectar la significancia de un aumento en la participación del capital en la renta (una caída en la participación del trabajo en la renta) para la inversión. Lo mismo podría estar sucediendo en el presente conjunto de estimaciones. Para todas las demás economías desarrolladas, el impacto de una caída de 1 por ciento en la participación del trabajo en la renta (es decir, un aumento de 1 por ciento en la participación del capital en la renta) es aumentar la inversión en 0,1 por ciento o más. El efecto es mayor en la eurozona (0,3 por ciento), Alemania (0,38 por ciento) y Japón (0,29 por ciento).

En el caso de las exportaciones netas, el gráfico A1(c) muestra que una caída de 1 por ciento en la participación del trabajo en la renta induce un aumento en exportaciones netas en todos los países. Es importante observar que en el caso de las exportaciones netas la magnitud se estima con un compuesto de elasticidades que dependen de los precios relativos de las exportaciones e importaciones, el grado de apertura de la economía y la elasticidad de los precios a nivel nacional. Los efectos son mayores para los países en desarrollo tales como México y Sudáfrica y, según lo esperado, extraordinariamente alto en China ya que esta es la economía más agresiva de las lideradas por las exportaciones en el mercado mundial. Resulta ilustrativo subrayar que la estimación de un aumento de 2 por ciento en las exportaciones netas para China (dada una caída de 1 por ciento en la participación del trabajo en la renta en China) está compuesta de un aumento de 1,1 por ciento en la participación de las exportaciones (en el PIB) y una declinación de 0,9 por ciento en la participación de las importaciones (en el PIB). Estos efectos acentuados se relacionan a diversos factores que caracterizan el mercado laboral en China. Primero, la elasticidad de los precios en relación a los costos laborales unitarios es las más alta del mundo, resaltando una estructura de exportación sumamente intensiva en mano de obra y elevados márgenes de ganancia. Segundo, la elasticidad de las exportaciones en relación a los precios relativos es nuevamente la más alta del mundo, reflejando el carácter altamente elástico de los precios en la demanda por las exportaciones chinas, las cuales se basan fuertemente en bienes de consumo tales como los textiles. Por último, la elasticidad de las importaciones en relación a los precios relativos es la segunda más alta del mundo después de Sudáfrica. Este último punto podría también explicar por qué Sudáfrica evidencia el segundo impacto más alto en las exportaciones netas entre las 16 unidades económicas con una caída de 1 por ciento en la participación del trabajo en la renta (gráfico A1(c)).

Uno podría estar tentado a sumar todos los efectos independientes para cada una de las unidades económicas a fin de ilustrar el impacto general de una caída de 1 por ciento en la participación del trabajo sobre la demanda agregada privada. Esto sería engañoso, ya que el gráfico A1 y las estimaciones que la alimentan ignoran los efectos de retroalimentación existentes entre el consumo, la inversión y las exportaciones netas. No obstante, las estimaciones presentadas en el gráfico A1 son informativas: para la mayoría de las economías consideradas, el impacto de disminuir la participación del trabajo en la renta (digamos, reduciendo los salarios por debajo de la productividad promedio para ganar en competitividad) probablemente tendría un efecto tan negativo sobre el consumo doméstico (bienes y servicios comercializados a nivel nacional) que requeriría de una respuesta masiva en forma de inversión nacional y exportaciones netas para compensar el efecto adverso sobre la demanda agregada. Estos hallazgos están en línea con los de Felipe y Kumar, quienes encuentran que reducir los costos laborales unitarios (reducción de la participación del trabajo en la renta) es perjudicial para las economías que no tienen un nicho para su canasta de exportaciones en el mercado mundial: no existe ganancia en reducir los costos laborales unitarios cuando compiten con China para colocar una canasta similar de exportaciones en la economía mundial, ya que esta disminución en costos laborales simplemente profundizaría aún más la recesión en un país mediante el efecto adverso sobre el consumo (reduciendo la demanda efectiva) y la inversión (expandiendo la brecha tecnológica) (Felipe y Kumar, 2011).

**Pero esta “historia” viene de lejos: hace tiempo que comenzó la “vía al subdesarrollo” de los países avanzados.**

**Desigualdades de la renta en la era de la financierización de la economía**

**- Informe sobre el trabajo en el mundo - OIT - 2008 (Partes destacadas)**

**Prefacio**

Las desigualdades en materia de ingresos se han generalizado y aumentan en casi todos los países. Los debates y las políticas públicas se han centrado en este problema. Las encuestas de opinión muestran de qué manera la gente vincula las desventajas de la globalización con el aumento de la desigualdad de ingresos. Resulta por ello apropiado que el Instituto Internacional de Estudios Laborales aplique sus conocimientos técnicos analíticos a una tendencia de importancia directa para el mundo del trabajo.

El resultado es un panorama general exhaustivo de los factores clave subyacentes a una generación de ingresos desequilibrada. Muestra que la desigualdad de ingresos ha aumentado más de lo que podrían justificar los análisis económicos y que conlleva costos sociales y económicos muy elevados. Lo que se pone de manifiesto es una crítica basada en pruebas empíricas del modo en que la globalización financiera ha tenido lugar hasta el presente.

Las conclusiones reunidas en el presente informe brindan un apoyo analítico a la opinión de la OIT de que el modelo de crecimiento que condujo a la crisis financiera no es sostenible. Confirma que un nuevo equilibrio entre los objetivos económicos, sociales y ambientales es esencial, tanto para la recuperación como para la configuración de una globalización equitativa…

Las conclusiones del Instituto se publican en un momento de grandes presiones financieras, económicas y sociales, marcado por una de las crisis más graves de los últimos tiempos. Las discusiones en el ámbito nacional y mundial acerca de la configuración de políticas sociales y económicas más sostenibles basadas en una mayor coherencia política y en el Programa de Trabajo Decente, habrán de beneficiarse en gran medida del valioso análisis realizado aquí…

**Editorial**

La crisis financiera afecta al mundo del trabajo…

La crisis financiera que se fue desarrollando durante el último año y estalló en agosto representa una de las mayores amenazas para la economía mundial de la historia moderna. La contracción del crédito y el hundimiento del mercado de valores comienzan a afectar a las decisiones de inversión de las empresas así como a los ingresos y el empleo de los trabajadores. Algunas importantes economías desarrolladas están prácticamente en recesión y el desempleo está aumentando. El crecimiento económico de las economías emergentes y de los países en desarrollo ha disminuido, en algunos casos de manera significativa.

Por supuesto, los esfuerzos para superar la crisis financiera son bienvenidos y en principio deberían contribuir a evitar otra Gran Depresión. Pero si bien las medidas de rescate del sector financiero son importantes, también lo es abordar la dimensión estructural de la crisis. Como muestra este Informe sobre el trabajo en el mundo el aumento de la desigualdad de ingresos que se produjo antes de la crisis es especialmente relevante a este respecto.

… y se produce cuando la desigualdad de ingresos está aumentando…

Mientras que el costo de las medidas para rescatar el sistema financiero recaerá sobre todos, los beneficios del precedente período de expansión se distribuyeron de manera desigual.

Entre principios del decenio de 1990 y mediados del de 2000, en cerca de las dos terceras partes de los países respecto de los que se dispone de datos, el volumen total de los ingresos de los hogares de ingresos altos aumentó con mayor rapidez que el de los hogares de ingresos bajos. Se observan tendencias similares en otras dimensiones de la desigualdad de ingresos, por ejemplo, los ingresos del trabajo en relación con los beneficios o los salarios de más alto nivel en relación con los de los trabajadores cuya retribución es baja. En 51 de los 73 países respecto de los que se dispone de datos, la masa salarial en proporción de la renta nacional disminuyó en las dos últimas décadas. Además, durante el mismo período, la brecha entre el 10 por ciento de los asalariados con ingresos más altos y el 10 por ciento con los más bajos aumentó en el 70 por ciento de los países respecto de los que se dispone de datos.

Fue éste un período de crecimiento económico relativamente rápido y de creación de empleo sostenida. En 2007, el empleo mundial fue casi un tercio mayor que en 1990. En síntesis, el período de expansión que finalizó en 2007 fue más beneficioso para los grupos de altos ingresos que para los de ingresos medios y bajos.

…a un ritmo probablemente excesivo.

Una mayor desigualdad de ingresos puede ser útil, ya que puede significar mayores retribuciones al empeño laboral, a la innovación y al desarrollo de capacidades, lo que mejoraría las perspectivas económicas para todos, ricos y pobres. Por el contrario, una diferencia más reducida en los ingresos podría afectar a las perspectivas de empleo, por ejemplo, porque el mercado de trabajo no sería suficientemente atractivo para los futuros trabajadores.

Además, una desigualdad excesivamente pequeña de ingresos podría debilitar los incentivos para asumir riesgos o invertir en capital humano y, por lo tanto, afectar negativamente a las perspectivas de crecimiento económico.

Sin embargo, existen casos en los que una mayor desigualdad de ingresos es socialmente perjudicial y económicamente problemática.

Los estudios muestran que el conflicto social se intensifica cuando se percibe que las desigualdades aumentan de manera excesiva. El apoyo de la sociedad a las políticas que promueven el crecimiento disminuiría si los grupos de ingresos bajos y la clase media tuvieran la impresión de que esas políticas contribuyen poco a mejorar su situación o la de sus hijos, mientras que benefician a los grupos de ingresos altos. Las encuestas apuntan a una disminución de la tolerancia de los entrevistados frente a la creciente desigualdad.

El informe muestra además que, antes de la crisis financiera, ya había indicios de que las tendencias de la desigualdad de ingresos podían ser insostenibles. Frente a la fuerte moderación de sus salarios, los trabajadores y sus familias se endeudaron cada vez más para poder costear sus decisiones de inversión en vivienda y, algunas veces, también sus decisiones en relación con el consumo. En algunos países, esta situación ha sostenido la demanda y el crecimiento económico internos, y ha sido posible gracias a las innovaciones financieras. Sin embargo, la crisis ha puesto de relieve los límites de este modelo de crecimiento.

En consecuencia, es fundamental que los encargados de la formulación de políticas velen por que la desigualdad de ingresos no aumente excesivamente. Al mismo tiempo, cualquier acción en este ámbito debería tener en cuenta la necesidad de mantener el empleo. El informe muestra que es posible alcanzar tanto el objetivo del empleo como el de la equidad.

Las tendencias de la desigualdad reflejan, en primer lugar, un proceso de globalización financiera que ha intensificado la inestabilidad económica…

El capítulo 2 del informe muestra que la globalización financiera -consecuencia de la desregulación de los flujos internacionales de capital- es un factor importante de la desigualdad de ingresos.

Se esperaba que la globalización financiera ayudara a mejorar la asignación de los ahorros y, por lo tanto, estimulara el crecimiento económico, relajando al mismo tiempo las restricciones del crédito y mejorando las perspectivas de ingresos de los grupos de ingresos bajos.

Sin embargo, la globalización financiera no ha contribuido al aumento de la productividad ni al crecimiento del empleo en el mundo. Además, ha intensificado la inestabilidad económica. En el decenio de 1990, las crisis del sistema bancario fueron diez veces más frecuentes que a finales de los turbulentos años 70. El costo de este aumento de la inestabilidad, por lo general, es muy elevado para los grupos de bajos ingresos. Experiencias anteriores sugieren que la pérdida de empleo ocasionada por las crisis del sistema financiero fue especialmente grave y tuvo efectos persistentes en los grupos vulnerables. También se puede prever que el desempleo aumente con la caída de las inversiones, lo que puede intensificar aún más las desigualdades en materia de ingresos. Además, hay pruebas de que la globalización financiera ha reforzado la tendencia a la baja del componente salarial en la mayoría de los países. Por otra parte, la globalización financiera ha tenido un efecto disciplinario sobre las políticas macroeconómicas, tanto en los países desarrollados como en los países emergentes.

Por lo tanto, desde el punto de vista de las políticas no se requiere ni la desregulación financiera ni el aislamiento. Existen diversas opciones de política para alcanzar esa “vía intermedia”. Es importante que los gobiernos tengan en cuenta el impacto social de cada una de ellas. Un enfoque prudente de la globalización financiera reviste especial importancia en los países donde los mercados financieros no están suficientemente desarrollados y los mecanismos de supervisión son débiles, como ocurre en muchos países en desarrollo. Pero en todos los países es esencial reforzar la regulación cautelar con el fin de reducir la asunción irresponsable de riesgos por parte de algunos actores financieros. En realidad, plantea un problema de “riesgo moral” el hecho de que esos actores acaparen todos los beneficios de posiciones financieras arriesgadas mientras que las pérdidas consiguientes se transfieren en parte a la sociedad y a los contribuyentes. La acción coordinada entre países también podría desempeñar una función importante.

… en segundo lugar aumentos de la remuneración de los directivos no vinculados a los resultados reales de la empresa…

La evolución de la gestión de las empresas en el mundo también ha contribuido a la idea de que hay una excesiva desigualdad de ingresos. Un hecho fundamental ha sido la utilización del llamado “sistema de retribución basada en el rendimiento” para ejecutivos y directores.

El resultado ha sido un excesivo aumento, de la remuneración del personal de dirección de la empresa. En los Estados Unidos, entre 2003 y 2007, la remuneración de los directores creció en términos reales un 45 por ciento, en comparación con un aumento del 15 por ciento de la remuneración de los directivos de nivel medio y un incremento de menos del 3 por ciento del salario del trabajador estadounidense medio. Por lo tanto, en 2007, los directivos de nivel medio de las 15 mayores empresas de los Estados Unidos percibieron una remuneración más de 500 veces mayor que el empleado medio de ese país, comparada con una diferencia de más de 300 veces en 2003. Pautas similares pueden observarse en otros países como Alemania, Australia, Hong Kong (China), Países Bajos y Sudáfrica.

Más importante aún es que estudios empíricos muestran que los efectos de estos sistemas de pago en los resultados de las empresas son, en el mejor de los casos, muy modestos. Además existen importantes diferencias entre los países, ya que en algunos no hay ninguna relación entre la remuneración por rendimiento y los beneficios de la empresa. Aunque es evidente que es necesario investigar aún más este tema, una posible explicación de las tendencias observadas es que los directivos están en una posición dominante en relación con los accionistas de la empresa, posición que ha sido favorecida por la actual estructura institucional.

En definitiva, los datos indican que la evolución de la remuneración de los directivos puede haber contribuido a intensificar la desigualdad, y ha sido, al mismo tiempo, económicamente ineficiente. Ello sugiere que hay espacio para la acción política. A este respecto se están analizando actualmente diversas opciones, pero es demasiado pronto para evaluar los pros y los contras de cada una de ellas.

… en tercer lugar, políticas de redistribución más débiles y cambios institucionales.

Las políticas internas en las esferas laboral, social y fiscal han contribuido también a los cambios observados. Las instituciones laborales siguen desempeñando una función redistributiva en la mayoría de los países examinados, a pesar de la disminución del índice de sindicación documentada en el capítulo 3. En especial, un índice de sindicación elevado, una estructura más coordinada de la negociación colectiva y una mayor cobertura de los acuerdos alcanzados en ella suelen estar vinculados a una menor desigualdad. Sin embargo, es difícil que estas instituciones contrarresten las tendencias mundiales derivadas de la globalización. En general, se ha debilitado la posición negociadora de los empleados, incluso en los países donde hay escasez de mano de obra.

Otro factor importante ha sido la incidencia del empleo atípico que se ha registrado en el curso de los últimos 15 años aproximadamente en la mayoría de los países (capítulo 4). De hecho, el trabajo atípico está mucho peor retribuido que el convencional. Más importante aún es que la transformación de las modalidades de empleo puede haber contribuido al debilitamiento de la posición negociadora de los trabajadores, especialmente de los menos cualificados.

Por último, el régimen fiscal es cada vez menos progresivo en la gran mayoría de los países y, por lo tanto, menos eficaz para redistribuir los beneficios del crecimiento económico, como se refleja en la disminución de los impuestos aplicables a los ingresos elevados (capítulo 5). Entre 1993 y 2007, el tipo medio del impuesto de sociedades (en todos los países para los que se dispone de ese dato) disminuyó en 10 puntos porcentuales. En el caso del impuesto sobre la renta de las personas físicas, la reducción correspondiente fue de 3 puntos porcentuales en el mismo período. El capítulo 5 muestra además que la disminución de la progresividad de los impuestos, en general, no ha sido compensada por políticas sociales.

La reducción de los impuestos a los ingresos o beneficios más elevados puede justificarse por razones de eficiencia económica. En algunos casos puede incluso satisfacer objetivos de igualdad, si su efecto contribuye a mejorar la situación de todos. Sin embargo, en otros produce resultados que no son los óptimos, aun teniendo en cuenta el equilibrio entre eficiencia e igualdad. Del mismo modo, una protección social más fuerte, si está bien diseñada, puede ayudar a mejorar el empleo. El informe ofrece ejemplos de estas políticas en países con diferentes niveles de desarrollo económico. La utilización de prestaciones condicionadas en efectivo es una interesante innovación en este sentido…

**Tendencias del empleo y la desigualdad**

Principales conclusiones

* La actual desaceleración de la economía mundial está afectando a los grupos de ingresos bajos de manera desproporcionada. Este fenómeno se produce tras una larga fase de expansión en la que la desigualad de ingresos ya aumentaba en la mayoría de los países.
* El reciente período de expansión económica fue acompañado de un incremento sustancial del empleo en la mayoría de las regiones. Entre principios del decenio de 1990 y 2007, el empleo en el mundo aumentó en torno al 30 por ciento. Sin embargo, se registraron considerables diferencias en los resultados del mercado de trabajo entre los países. Además, no todas las personas se beneficiaron por igual del aumento del empleo. En varias regiones, las mujeres seguían representando una parte desproporcionada de las personas sin empleo, que en Oriente Medio, África del Norte, y Asia y el Pacífico alcanzaba casi el 80 por ciento.
* El crecimiento del empleo ha ido unido además a una redistribución de los ingresos en detrimento de la mano de obra. La proporción de los salarios en los ingresos totales disminuyó en los dos últimos decenios en 51 de los 73 países respecto de los que se dispone de datos. La mayor caída en la proporción de los salarios en el PIB se produjo en la región de América Latina y el Caribe (-13 puntos), seguida de Asia y el Pacífico (-10 puntos) y las economías avanzadas (-9 puntos).
* Entre 1990 y 2005, aproximadamente dos terceras partes de los países experimentaron un incremento en la desigualdad de ingresos (medida por la variación del índice de Gini). En otras palabras, los ingresos de los hogares más ricos han aumentado en relación con los de los más pobres. Asimismo, durante el mismo período, la desigualdad de ingresos entre los grupos del 10 por ciento de los asalariados mejor remunerados y del 10 por ciento de los peor remunerados aumentó en el 70 por ciento de los países respecto de los que se dispone de datos.
* Las diferencias en lo que respecta a la desigualdad de ingresos también están aumentando -a un ritmo cada vez mayor- entre los directivos de las empresas y el empleado medio. En 2007 en los Estados Unidos, por ejemplo, los directores generales de las 15 mayores empresas percibieron ingresos 500 veces superiores a los del trabajador medio, en comparación con los ingresos 360 veces superiores que percibieron en 2003. Incluso en Hong Kong (China) y Sudáfrica, donde los directivos perciben salarios mucho menores que en los Estados Unidos, la remuneración de los directores generales es 160 y 104 veces, mayor, respectivamente, que los salarios del trabajador medio.
* Es probable que la desigualdad de ingresos continúe aumentando en el contexto de la presente desaceleración económica y de los últimos acontecimientos, como la crisis financiera y la escalada de los precios de los alimentos. Como se pone de manifiesto en el presente informe, este último factor ha afectado ya de manera desproporcionada a los hogares más pobres.
* El aumento de la desigualdad de ingresos puede ser positivo en la medida en que es esencial para recompensar el esfuerzo, el talento y la innovación en el trabajo, motores fundamentales del crecimiento económico y la generación de riqueza. Sin embargo, hay casos en los que la desigualdad de ingresos alcanza niveles excesivos, ya que representa un peligro para la estabilidad social y va además en contra de los criterios de eficiencia económica. De hecho, cuanto más pronunciada es la desigualdad de ingresos, mayores son las tasas de delincuencia y menor es la esperanza de vida. Una mayor desigualdad también puede acentuar la inestabilidad macroeconómica, dado que los hogares de ingresos bajos se adaptan más lentamente a las crisis económicas. Además, hay casos en los que los grupos más ricos pueden conseguir ventajas económicamente ineficientes, como impuestos distorsionadores o una asignación de fondos públicos contraria a los intereses económicos de todo el país. Más importante aún es el hecho de que cuando se considera que la desigualdad de ingresos ha alcanzado niveles excesivos, el apoyo social a las políticas que promueven el crecimiento puede verse gravemente afectado. Actualmente, está ya muy generalizada, en muchos países, la impresión de que la globalización no redunda en beneficio de la mayoría de la población.
* Por consiguiente, el reto político que se plantea es garantizar incentivos adecuados para trabajar, aprender e invertir, evitando al mismo tiempo desigualdades en materia de ingresos socialmente perjudiciales y económicamente ineficientes. Este tema se estudiará más detenidamente en otros capítulos del presente informe…

El componente salarial disminuyó significativamente durante el período de expansión

En los últimos decenios se ha asistido a un importante cambio en la distribución de los ingresos entre capital y trabajo (véase Gollin, 2002; Krueger, 1999). Un análisis de los datos recopilados -en relación tanto con las economías avanzadas como con los países recientemente industrializados y los países en desarrollo- revela que el componente salarial (o laboral) de los ingresos totales ha disminuido en casi tres cuartas partes de los países examinados. Esa disminución se ha producido en la mayoría de las regiones (gráfico 1.4). La reducción mayor ha tenido lugar en América Latina (más de 13 puntos porcentuales) y en un período de tiempo más bien corto -1993 a 2002- pero también se han registrado importantes descensos en las economías avanzadas y en Asia, donde el componente salarial ha disminuido en más de 9 puntos porcentuales durante los períodos 1980-2005 y 1985-2002, respectivamente. Son excepciones a esta tendencia a la baja Europa Central y Oriental, la Federación de Rusia, Oriente Medio y África del Norte, donde la proporción correspondiente a mano de obra, aunque ha fluctuado, se ha mantenido constante durante el período 1995-2003.

Resulta interesante observar que el descenso ha seguido un patrón similar en la mayoría de los países: el componente salarial ha disminuido constantemente durante los tres últimos decenios, excepto en el período comprendido entre finales del decenio de 1980 y principios del decenio de 1990, y ha vuelto a disminuir a finales del decenio de 1990. Además, la caída del componente salarial fue especialmente rápida a principios del decenio de 1980 y a principios del decenio de 2000.

Gran parte de lo publicado hasta la fecha confirma los resultados expuestos en el presente informe: la parte de los ingresos correspondiente al trabajo ha disminuido progresivamente a lo largo de los últimos decenios. En varios estudios se ha tratado de examinar los factores que han podido contribuir a ello, haciendo especial hincapié en los efectos de la globalización, incluidos los cambios comerciales y tecnológicos, pero no se ha llegado a un consenso al respecto. Harrigan y Baladan (1999), por ejemplo, llegaron a la conclusión de que los cambios tecnológicos que favorecían a la mano de obra cualificada tenían mayor incidencia en el componente salarial que la intensificación del comercio. Sin embargo, en opinión de Guscina (2006), el descenso se debía a la apertura y al progreso tecnológico, mientras que Jaumotte y Tytell (2007) opinaban que la globalización era sólo uno de los factores y que otros factores, incluida la reforma del mercado de trabajo, también habían contribuido a él. Cabe señalar que con esos estudios no se analizan las repercusiones del desarrollo de los mercados financieros en el componente salarial.

Una forma de examinar con mayor detalle la distribución de los ingresos entre trabajo y capital consiste en comparar las tasas anuales de crecimiento de los salarios reales y de la productividad. En el gráfico 1.5 se comparan las tasas de crecimiento de la remuneración con la producción por empleado. Si la tasa de crecimiento anual de los salarios reales es menor que la de la productividad, el componente salarial de los ingresos disminuye.

Un análisis de los países respecto de los que se dispone de datos (Brasil, China, India, los países de la OCDE, Federación de Rusia y Sudáfrica) indica que en relación con el período 1990-2006, las conclusiones coinciden en general con los que figuran supra; el aumento de la productividad es superior al de los salarios en 24 de los 32 países (gráfico 1.5). Dicho de otro modo, ha disminuido la parte de los ingresos correspondiente al trabajo.

De un examen más detenido de los países no pertenecientes a la OCDE se desprenden algunos resultados interesantes, aunque de signo contrario:

* Los resultados de China se situaron entre los mejores en lo que respecta al aumento de los salarios y de la productividad en ambos períodos. Además, aumentó la tasa de mejora en comparación con otros países.
* Sudáfrica también registró un aumento del componente salarial y un fuerte aumento de la tasa de crecimiento real de los salarios y de la productividad, aunque en menor medida que China.
* El aumento de la productividad superó al de los salarios en el Brasil y la India; en el Brasil, se registró un aumento negativo de los salarios en el período 1995-2004.

Durante el decenio de 1990 y hasta principios del decenio de 2000, en general los salarios reales aumentaron menos que la productividad, lo que redujo el componente salarial en la gran mayoría de los países examinados. Los aumentos del componente salarial en algunos países de la OCDE a principios del decenio de 2000 no compensaron la disminución registrada en el decenio de 1990. En resumen, las dos formas de evaluar los cambios en el componente salarial llevaron, en última instancia a resultados similares: el componente salarial disminuyó en casi las tres cuartas partes de los países examinados…

Aumento de la desigualdad de ingresos desde principios del decenio de 1990

El período 1990-2000 ofrece la instantánea más amplia de la desigualdad de ingresos y su estructura a lo largo del tiempo por regiones y países. En ese período, más de dos terceras partes de los 85 países respecto de los que se dispone de datos registraron un aumento en la desigualdad de ingresos, medida por la variación del coeficiente de Gini (gráfico 1.6).

Las escasas reducciones observadas se concentraron principalmente en el África Subsahariana y el Oriente Medio. Con todo, en esas regiones, sobre todo en la primera, los niveles de desigualdad siguen siendo elevados.

En la evolución de la desigualdad de ingresos por regiones, puede destacarse lo siguiente:

* Economías avanzadas: Únicamente Dinamarca, Francia, Alemania y Suiza registraron una disminución de la desigualdad de ingresos, mientras que los aumentos mayores se produjeron en Bélgica, Finlandia y Suecia. En general, los niveles de desigualdad de ingresos siguieron siendo bajos en comparación con otras regiones, aunque en la República de Corea, Reino Unido y Estados Unidos, a los que corresponden los niveles más altos del grupo, esos niveles son casi tan elevados como los más altos de otras regiones.
* Asia y el Pacífico: Sólo se registraron descensos moderados del coeficiente de Gini en Camboya y Filipinas, donde, a pesar de ello, el nivel de desigualdad de ingresos se sitúa entre los más elevados de la región. China y Laos registraron un aumento sustancial en el período 1990-2000.
* Europa Central y Oriental y antiguas repúblicas soviéticas: Se observaron incrementos apreciables de la desigualdad de ingresos en todos los países, excepto en la Federación de Rusia, Kazajstán y Eslovenia, donde se registraron disminuciones, aunque la Federación de Rusia sigue teniendo uno de los niveles de desigualdad más elevados de la región.
* América Latina y el Caribe: Hay países donde la desigualdad de ingresos ha aumentado y otros en los que ha disminuido; Bolivia y Colombia registraron los aumentos más marcados y Guyana, el descenso más fuerte. Hoy en día, Guyana tiene el menor nivel de desigualdad de ingresos de la región y Panamá, el mayor.
* Oriente Medio y África del Norte: En los escasos países respecto de los que se disponía de datos, sólo se observaron cambios moderados (en ambos sentidos), en la medida en que la desigualdad de ingresos sigue estando próxima a los niveles de principios del decenio de 1990. Únicamente el Yemen, y en alguna medida Jordania, experimentaron reducciones dignas de mención de la desigualdad de ingresos; el Yemen registró uno de los descensos más significativos de todas las regiones.
* África Subsahariana: En casi dos terceras partes de los países respecto de los que se dispone de datos se redujo la desigualdad de ingresos, aunque los niveles siguen estando entre los más elevados del mundo.

En el caso del período 2000-2005 -aun admitiendo el período más breve y el número de países menor- se aprecia a primera vista una situación ligeramente distinta en la medida en que la desigualdad de ingresos se redujo en más de la mitad de los 44 países respecto de los que se disponía de datos, y sustancialmente en algunos, entre ellos El Salvador, República Islámica de Irán, Lituania, México, Suecia y Uzbekistán. En cambio, la desigualdad de ingresos siguió aumentando en unos 20 países y de manera bastante sustancial en Armenia, China, Letonia, Rumania y Turquía.

Un análisis más amplio de todo el período (1990-2005) indica que la desigualdad salarial creció en más de dos terceras partes de los países respecto de los que se dispone de datos. En la mitad aproximadamente de esos países, la desigualdad de ingresos aumentó tanto en 2000 como en 2005 (gráfico 1.7). En una tercera parte de ellos aproximadamente, las disminuciones registradas en el último período -aunque se trata de un período más corto- no bastaron para compensar los aumentos que se produjeron en el decenio de 1990. Sólo se registraron mejoras generales en lo que respecta a la desigualdad de ingresos en algunos países (menos de un tercio del total), entre los que cabe citar, por ejemplo, el Brasil, Burkina Faso y México.

Aumento de la diferencia salarial entre las personas que perciben salarios altos y bajos

La brecha salarial entre el 10 por ciento superior y el 10 por ciento inferior de los asalariados ha tendido también a aumentar. Un examen de los datos existentes sobre los países de la OCDE y los microdatos relativos a Brasil, China e India pone de manifiesto que, desde principios del decenio de 1990, la desigualdad ha aumentado en 18 de los 27 países respecto de los que se dispone de datos 15. La mayor dispersión salarial se registró en Brasil, China, India y Estados Unidos, y la menor, en Bélgica y los países nórdicos (gráfico 1.8).

Durante los dos últimos decenios, las diferencias han aumentado considerablemente en Hungría, Polonia, Portugal y Estados Unidos, donde actualmente la relación se sitúa en torno a 4, pero también -como cabe señalar- en países donde las desigualdades son en general reducidas, como los países nórdicos. Esta evolución en esos países, donde la reducida desigualdad se considera un elemento importante de la cohesión social, constituye un ejemplo de la tendencia hacia el aumento de las desigualdades.

Mientras que en algunos países se observó una reducción general de las desigualdades, únicamente en Bélgica, Francia, España y Suiza la relación disminuyó de manera más o menos regular en el curso del tiempo. No obstante, es importante señalar que las reducciones mayores se produjeron en los países respecto de los que se disponía de series cronológicas de datos limitadas, como Bélgica, España y Suiza, o en cuyas series había interrupciones, como el Canadá y Finlandia. De hecho, la relación ha aumentado considerablemente en Canadá, Finlandia, Irlanda y República de Corea desde mediados a finales del decenio de 1990.

De forma más general, el final del decenio de 1990 se caracterizó por un marcado aumento de las diferencias salariales entre los asalariados mejor remunerados y los peor remunerados. La sección relativa a la remuneración de los directivos (véase infra) parece indicar que los ingresos de los deciles de asalariados mejor remunerados aumentaron mucho más rápidamente que los de los deciles con salarios medios o bajos.

Una comparación de la evolución registrada durante los decenios de 1990 y 2000 (utilizando el coeficiente de Gini) así como de las diferencias salariales (utilizando la relación P9/P1) puede proporcionar información valiosa sobre la coherencia de las medidas de la desigualdad de ingresos en los países. En particular, la relación P9/P1 puede contribuir a explicar la evolución del coeficiente de Gini, ya que la primera proporciona información sobre la diferencia entre los dos deciles extremos y el segundo, un resumen de la desigualdad general.

Esa comparación pone de manifiesto que la evolución registrada del coeficiente de Gini y la evolución de la relación P9/P1 coinciden en la mayoría de los países: las variaciones observadas en la relación P9/P1 (diferencia entre los asalariados mejor y peor remunerados) corresponden a las registradas en el coeficiente de Gini (desigualdad general de ingresos). Esto no significa, naturalmente, que la relación P9/P1 explique la dinámica de las variaciones del coeficiente de Gini, aunque hay un cierto grado de coherencia entre los cambios (en el mismo sentido) de ambas medidas. Por ejemplo, en Francia y Suiza, se registró un descenso tanto en el coeficiente de Gini como en la relación P9/P1 en el decenio de 1990; en Finlandia y Suecia, importantes incrementos registrados en el decenio de 1990 en el coeficiente de Gini y en la relación P9/P1 fueron también coherentes entre sí.

El ligero aumento de la desigualdad registrado en la República de Corea, el Reino Unido y los Estados Unidos en el decenio de 1990 coincidió con el ligero incremento de la relación P9/P1 en ese período. Lo mismo puede afirmarse en el caso de economías recientemente industrializadas; los importantes aumentos observados en la desigualdad general de ingresos en China, a principios del decenio de 2000, y en la India, en el decenio de 1990, son coherentes con el aumento de la diferencia entre la distribución de los salarios máximos y mínimos; y en el Brasil, el ligero descenso observado en el coeficiente de Gini fue acompañado de una reducción de la relación P9/P1 en los decenios de 1990 y de 2000.

El aumento de la desigualdad de ingresos entre los directivos y el empleado medio

El aumento de la remuneración de los directivos, que en ocasiones se ha considerado que es un factor de la desigualdad de ingresos, ha suscitado considerable atención en los últimos años y, especialmente en el contexto de la reciente crisis financiera.

Se trata de una cuestión que debe abordarse de manera imparcial y evitando opiniones condicionadas. De hecho, el trabajo de los directivos -el personal superior de las empresas- se ha hecho cada vez más difícil debido a que la situación del mercado en el que operan las empresas es ahora más inestable. Hay una creciente presión sobre las empresas para que aprovechen las oportunidades que brindan la globalización y las nuevas tecnologías.

No cabe duda de que los beneficios de aprovechar esas oportunidades pueden ser importantes. Sin embargo, las pérdidas que entraña la imposibilidad de adaptarse también pueden ser considerables, mientras que las nuevas tecnologías y las nuevas formas de organización del trabajo que introducen las empresas hacen que la tarea de los directivos sea más compleja. Estas tendencias explican las razones por las que las empresas centran cada vez más su atención en el rendimiento para determinar la remuneración de sus directivos.

No obstante, resulta difícil realizar estudios entre los países a este respecto por diversas razones, entre ellas las diferencias en las prácticas en materia de contabilidad y divulgación de la información. Además, las diferentes metodologías aplicadas al calcular y/o divulgar las remuneraciones de los directivos dificultan cualquier comparación en el tiempo. Teniendo presente esta salvedad, la presente sección tiene por objeto examinar la estructura de la remuneración de los directivos en algunos de los países respecto de los que se dispone de datos (Australia; Alemania; Hong Kong (China); Países Bajos; Sudáfrica y Estados Unidos)…

La remuneración de los directivos, sin tener en cuenta la remuneración basada en acciones, es al menos 50 y, en algunos casos, 180 veces mayor que el salario medio

Un examen realizado en 2007 sobre la remuneración de los directivos de las mayores empresas de seis países pone de manifiesto que los directores generales perciben, como promedio, un salario entre 71 y 183 veces mayor que el del empleado medio.

Los directores generales mejor remunerados son los de los Estados Unidos, donde su remuneración media supera los 10 millones de dólares de los Estados Unidos al año, lo que representa una cantidad unas 183 veces mayor que el salario del trabajador medio estadounidense.

Pese a que los directores generales de Hong Kong (China) y Sudáfrica, por ejemplo, perciben remuneraciones mucho menores que sus homólogos estadounidenses, su remuneración sigue siendo entre 160 y 104 veces mayor que el salario del trabajador medio en esos países. Incluso los directivos de nivel medio perciben remuneraciones entre 43 y 112 veces mayores que el empleado medio.

También resulta interesante observar que la diferencia entre la remuneración de los directores generales y los directivos de nivel medio varía considerablemente según los países. En Australia y Hong Kong (China), por ejemplo, los directores generales perciben remuneraciones superiores en un 100 por ciento a las de los directivos de nivel medio, mientras que en Alemania, Países Bajos y Estados Unidos, perciben remuneraciones superiores en más de un 60, y en Sudáfrica, en un 50 por ciento.

Sin embargo, estas estimaciones deben aceptarse con cierta prudencia. Habida cuenta de que las remuneraciones de los directivos tienden a aumentar con el tamaño de la empresa, es posible que se haya sobrestimado la magnitud de las diferencias salariales entre los directivos (de las 15 mayores empresas) y los empleados. Por otra parte, en los datos presentados no se incluye la remuneración basada en acciones para facilitar las comparaciones entre países. Es probable que, de incluirse la remuneración basada en acciones y diversas retribuciones -que representan un porcentaje considerable de la remuneración total-, se haya subestimado la diferencia real entre la remuneración que perciben los directivos y la que perciben los empleados. En los Estados Unidos y los Países Bajos, por ejemplo, el componente variable (a menudo vinculado a los resultados de la empresa) representa un porcentaje significativo de la remuneración global.

La brecha entre la remuneración de los directivos y la de los empleados ha aumentado con el transcurso del tiempo: casos de los Estados Unidos

Se ha intentado obtener datos sobre la evolución de la remuneración de los directivos, incluida la remuneración basada en acciones, entre 2003 y 2007 en las 15 mayores empresas de los Estados Unidos…

La remuneración media real de los directores generales estadounidenses, incluida la remuneración basada en acciones, aumentó de más de 16 millones de dólares de los Estados Unidos anuales en 2003 a casi 24,5 millones en 2007. Este aumento, de un promedio anual de casi el 10 por ciento, superó con creces el del 2,5 por ciento de otros directivos y del 0,7 por ciento en el caso de los empleados (gráfico 1.9, cuadro A).

Por consiguiente, la remuneración basada en acciones acentúa la diferencia entre la remuneración de los directores generales y el salario medio. En 2007, los directores generales de los Estados Unidos percibieron remuneraciones más de 521 veces mayores que los salarios del empleado medio, en comparación con las remuneraciones 370 veces mayores que percibían cuatro años antes (gráfico 1.9, cuadro B). Si se incluye la remuneración basada en acciones, en 2007 los directores generales ganaban casi el doble que los directivos del nivel medio, mientras que en 2003 sus remuneraciones representaban el 150 por ciento de las de los últimos.

Es evidente que la remuneración variable es un elemento importante de la remuneración global. De hecho, un análisis de los principales componentes de la remuneración pone de manifiesto que, en 2007, la remuneración variable (basada en acciones y en efectivo) representó prácticamente el 90 por ciento o más de la remuneración total de los directores generales y los directivos de nivel medio en los Estados Unidos. Además, la remuneración basada en acciones era el elemento dominante de la remuneración total, al representar más del 60 por ciento en el caso de los directores generales y el 50 por ciento en el de los directivos de nivel medio.

Un análisis cuantitativo de los componentes de la remuneración proporciona una información adicional interesante con respecto a la evolución de la remuneración variable. Entre 2003 y 2007, por ejemplo, el componente salarial de los directores generales y del personal directivo ascendió a tasas similares cercanas al 20 por ciento. En cambio, la remuneración variable en efectivo de los directores generales aumentó el 45 por ciento aproximadamente y la remuneración basada en acciones el 70 por ciento, mientras que la remuneración variable en efectivo de los directivos de nivel medio disminuyó y su remuneración basada en acciones aumentó el 48 por ciento. Los pagos aplazados, como los derechos de pensión, aumentaron más del 200 por ciento entre 2003 y 2007 tanto en el caso de los directores generales como en el de los directivos de nivel medio, aunque esos pagos representan sólo una pequeña parte de la remuneración global (menos del 4 por ciento en ambos casos).

En consecuencia, no sólo hay una diferencia cada vez mayor entre la remuneración de los directores y la de los empleados (incluidos otros directivos) en los Estados Unidos, sino que la remuneración variable representa una proporción considerable y creciente de esa diferencia…

¿Por qué razón la desigualdad de ingresos es motivo de preocupación como cuestión de política?

Como se pone de manifiesto en las secciones anteriores, las crecientes desigualdades pueden ser un indicio de vigoroso crecimiento económico, en la medida en que algunos miembros de la sociedad progresen, trabajen con más ahínco o introduzcan productos y servicios innovadores. Es cierto que las desigualdades pueden estar vinculadas a ciertos fenómenos que a largo plazo, pueden tener efectos positivos inequívocos. Aunque es posible que, por ejemplo, determinadas reformas estructurales, como las que se implantaron en las economías en transición a principios del decenio de 1990, hayan acentuado las desigualdades en materia de ingresos, esas reformas también fueron necesarias para garantizar incentivos suficientes para trabajar e invertir.

Por otra parte, las desigualdades pueden generar resultados sociales y económicos ineficientes. En particular, cuando las desigualdades persisten y algunos grupos quedan sistemáticamente excluidos de los beneficios del crecimiento es probable que, los costos económicos y sociales si aumenten en la medida en que los grupos situados en los estratos inferiores reclamen su parte de los ingresos nacionales por todos los medios posibles, creando así un entorno macroeconómico más inestable. También pueden darse casos en que los grupos más ricos traten de bloquear las políticas favorables al crecimiento, si temen que la redistribución de las oportunidades pueda ser demasiado amplia…

La economía política de la desigualdad

Desigualdad y corrupción

Hay entre desigualdad y corrupción (véase el gráfico 1.14) un vínculo similar al que existe entre desigualdad y delincuencia. La distribución desigual de los ingresos y la riqueza puede alentar a determinados grupos de ingresos altos a interferir en el proceso político y la gobernanza democrática (You y Khagram, 2005). En particular, la elevada concentración de riqueza e ingresos proporciona a las personas más ricas suficientes recursos para ofrecer sobornos incluso a los funcionarios y encargados de la formulación de políticas de mayor nivel superior…

Desigualdad y redistribución

Un vínculo específico entre la desigualdad y la actividad de los grupos de presión estriba en la influencia que los hogares ricos tienen en la asignación de fondos públicos. La riqueza reduce el costo de oportunidad de esa actividad e incrementa la posibilidad de que personas de ideas afines se agrupen para influir en la acción del gobierno (Zhang, 2008). Por ejemplo, una esfera en la que los hogares más ricos ejercen presión para encauzar el gasto es en su beneficio es la de la educación (véase el gráfico 1.15). Cuando el gasto en educación primaria y secundaria es bajo en comparación con el gasto en educación terciaria, los niños de hogares de bajos ingresos tienen menos oportunidades de recibir la enseñanza secundaria que se requiere para ir a la universidad. Los hogares más ricos pueden también influir en el gasto en infraestructuras públicas, por ejemplo en la construcción de carreteras, con el fin de obtener contratos públicos para sus empresas, o interferir en el proceso político para desplazar el gasto público a subvenciones destinadas a determinadas empresas o bienes concretos que consumen. Las estimaciones de la incidencia de las subvenciones al combustible en Indonesia muestran, por ejemplo, que dos terceras partes de esas subvenciones (que en 2007 representaron en torno al 11 por ciento del gasto del gobierno central) irán a los dos quintiles de ingresos más altos (OCDE 2008b).

Un mecanismo adicional mediante el cual la desigualdad puede generar ineficiencia son los impuestos distorsionadores. En los países donde la distribución de los ingresos es más desigual el conflicto de distribución será más intenso (debido a que las ingresos del votante medio serán normalmente muy inferiores a los ingresos medios; véase, por ejemplo, Persson y Tabellini, 1991; Alesina y Rodrik, 1994), lo que modificará el programa de los partidos políticos que compiten y puede llevar a una imposición más distorsionadora, con efectos negativos en el aumento de los ingresos. En la práctica ese mecanismo lleva a dos hipótesis probables, ninguna de las cuales ha obtenido, no obstante, un firme apoyo en los estudios sobre el tema. La primera es que, cuando más desigualdad lleva a una mayor redistribución, la primera debería ser menos persistente, lo que no parece ocurrir, como se ha indicado antes. Con arreglo a la segunda habría una correlación negativa entre desigualdad de ingresos y crecimiento del PIB por habitante, tesis que algunos datos empíricos de los estudios entre países parecen avalar (véase el gráfico 1.16).

Desigualdad e inestabilidad

La desigualdad de ingresos está relacionada también con la inestabilidad macroeconómica. Las luchas por la distribución de los ingresos pueden dar lugar a presiones inflacionarias que, en el caso de las economías emergentes, pueden provocar devaluaciones desordenadas de los tipos de cambio e interrupciones súbitas del crecimiento económico. Además, la desigualdad de ingresos -aun cuando no tenga una relación causal con la inestabilidad- puede agravar los costos de ajuste para los hogares de ingresos bajos tras una crisis macroeconómica. La crisis del peso argentino en 2001-2002, por ejemplo, agudizó la desigualdad, en la medida en que los hogares más ricos lograron proteger sus activos de la devaluación. En términos más generales, hay datos que prueban que el componente de la fuerza de trabajo (medido) disminuye tras las crisis financieras, ya que los trabajadores, sobre todo los que están empleados en el sector formal, pierden sus empleos (Diwan, 2001). No sólo la variabilidad de los resultados macroeconómicos es mayor en las economías más desiguales, sino que esas economías también atraviesan situaciones extremas, -un rendimiento económico sumamente débil, lo que es menos habitual, extremadamente alto- con mayor frecuencia que otros países (las denominadas “colas pesadas”; (véase el gráfico 1.17)…

**El papel de la globalización financiera**

**Principales conclusiones**

* La globalización financiera se ha acelerado desde principios del decenio de 1990, y las inversiones de activos financieros por los países más adelantados en los mercados internacionales han llegado a representar varias veces el volumen del PIB. Sin embargo, a pesar de los sustanciales flujos de capital en todo el mundo, la globalización financiera no ha mejorado la productividad, ni el crecimiento del empleo, mundiales, en fuerte contraste con los beneficios que conllevó el desarrollo financiero interno.
* Además, a pesar de la aceleración de la globalización financiera, los países menos adelantados no están recibiendo la parte del ahorro mundial que les corresponde. Por el contrario, los ahorros continúan fluyendo de las economías menos adelantadas a las más desarrolladas, a diferencia de lo que indican las predicciones teóricas (la “paradoja de Lucas”). Se presume que esto pueda estar relacionado con la falta de desarrollo del mercado financiero interno, que tiene efectos negativos sobre las tasas de rentabilidad necesarias para atraer a los inversionistas internacionales e impedir las salidas de capital del excedente del ahorro.
* En parte debido a la falta de una reglamentación o de un marco de supervisión adecuados, la frecuencia de las crisis financieras ha aumentado tanto en las economías desarrolladas como en las emergentes como consecuencia de la globalización financiera. A escala mundial, la probabilidad de crisis bancarias sistémicas ha aumentado 10 veces en el decenio de 1990 con respecto a los últimos años del decenio de 1970, período este último que no se caracterizó por una tranquila actividad económica. Ese mayor grado de inestabilidad se transformó, a un alto costo, en desigualdad, habida cuenta de que los hogares con bajos ingresos se han visto especialmente afectados por los repetidos ciclos de expansión y depresión. En el presente capítulo también se ofrecen pruebas de que la globalización financiera está asociada al aumento del desempleo. Sin embargo, desde una óptica de más largo plazo, y al menos en lo que atañe al crecimiento económico, los beneficios de la liberalización financiera son mayores que los costos de las crisis.
* La globalización financiera también ha dado lugar a un descenso de la parte de los salarios en el PIB, lo que ha reforzado la tendencia a la baja registrada en la mayoría de los países, como se documenta en el capítulo 1. Este efecto supera a cualquier tendencia a la baja del componente salarial que pueda haberse producido como consecuencia de los desplazamientos sectoriales, con un aumento de las elasticidades de la demanda de empleo derivado de la apertura económica o los cambios de las reglamentaciones o instituciones del mercado de trabajo. Hay datos empíricos que prueban que la globalización financiera ha dado lugar a un aumento de la desigualdad de ingresos, debido tanto a una tendencia al alza de los activos financieros (en relación con el PIB) como a la incidencia cada vez mayor de las crisis.
* La liberalización financiera ha tenido un efecto de disciplina en las políticas macroeconómicas tanto de los países desarrollados como de los emergentes, aunque ha provocado también una reducción del margen para políticas redistributivas, como se analiza detalladamente en el capítulo 5. Sin embargo, algunos países -en especial en Europa Septentrional- han demostrado que es posible establecer complementariedades entre políticas de bienestar bien concebidas y sólidas, de un lado, y una economía competitiva, de otro. De esta manera se reduce la amenaza que la globalización financiera representa para las políticas de redistribución.
* La evolución de los mecanismos de gestión empresarial ha traído aparejada la utilización cada vez más frecuente de sistemas de remuneración basados en el rendimiento para gerentes y directivos. Sin embargo, estudios empíricos muestran que tales sistemas no tienen ningún efecto, o tienen un efecto muy moderado en los resultados de la empresa. Además, existen amplias diferencias al respecto, y en algunos países casi no existe ninguna entre los sistemas de pago basados en el rendimiento y los beneficios de las empresas. De ello se desprende que los directivos ocupan una posición dominante en la negociación de sus retribuciones frente a los propietarios de las empresas, debido en parte a deficiencias institucionales.

**Introducción**

La liberalización del comercio, y sus repercusiones sobre el crecimiento económico, el empleo y la desigualdad, han sido objeto, en los últimos años, de un minucioso examen, aunque el efecto de la liberalización de los mercados financieros ha suscitado una atención mucho menor. Sin embargo, en un momento en el que las recientes perturbaciones del mercado financiero de los Estados Unidos se han convertido en la “primera crisis financiera mundial del siglo XXI” (Felton y Reinhart, 2008), las repercusiones de tales crisis sobre el mercado de trabajo merecen un renovado interés. Los efectos indirectos de las tensiones del mercado financiero estadounidense en otros mercados, tanto desarrollados como emergentes, en forma de subidas de los tipos de interés y de pérdida de liquidez, ha demostrado una vez más que lo que acontece en los mercados financieros internacionales puede tener importantes repercusiones sobre el desarrollo económico y social interno, con consecuencias negativas para el crecimiento del empleo y las oportunidades de generar ingresos. En este capítulo se examina la información existente y se atiende especialmente a los efectos de la liberalización financiera en el crecimiento, la creación de empleo y la desigualdad de ingresos.

Teóricamente, la liberalización financiera y la libre asignación de los flujos mundiales de capital deberían generar beneficios macroeconómicos sustanciales tanto para los países exportadores de capital como para los receptores. Se considera que la productividad y el empleo mundiales crecerían a un ritmo más acelerado, contribuyendo así a que los países menos adelantados superaran la pobreza y a mantener (o a seguir mejorando) el nivel de vida del mundo desarrollado. Se prevé que los hogares con bajos ingresos resulten especialmente beneficiados con la consiguiente disminución de la desigualdad a escala mundial y nacional. Se ha sugerido que la globalización financiera puede impulsar el aumento del ingreso medio por habitante y -eventualmente- reducir las desigualdades de ingresos y de riqueza de las tres maneras siguientes:

* Puede brindar acceso al capital a los países de bajos ingresos y ayudarles a mejorar la asignación de recursos. La globalización financiera también debería facilitar el acceso al mercado de capitales de los hogares de ingresos bajos, reduciendo así la desigualdad de ingresos en el ámbito nacional.
* Al imponer una disciplina a los gobiernos, la globalización financiera puede mejorar la formulación de políticas macroeconómicas y fomentar la aplicación de reformas que promuevan el crecimiento, lo que mejoraría las perspectivas de ingresos, en general, pero beneficiaría, en particular a los hogares de bajos ingresos (“crecimiento favorable a los pobres”).
* Al fortalecer la gestión empresarial (por ejemplo, mediante un mercado más competitivo para el control empresarial), se argumenta, la globalización financiera contribuye a una utilización más eficaz y productiva de los flujos de capital y a garantizar que el personal directivo desempeñe sus tareas de la mejor manera posible. Ello mejora el entorno empresarial tanto en los países emergentes como en los desarrollados.

No obstante, la experiencia de los dos últimos decenios pone seriamente en entredicho la materialización de tales beneficios. Las tasas tendenciales de crecimiento de la productividad se han acelerado -aunque no necesariamente en los países que más han abierto sus cuentas de capital. Los ciclos periódicos de expansión y depresión han anulado en gran medida los anteriores aumentos de ingresos -principalmente en los países de ingresos medios- a pesar de la tendencia global a una menor volatilidad de la actividad económica.

No parece que los hogares de bajos ingresos se hayan beneficiado del mejor acceso a los mercados financieros como protección frente a las perturbaciones. En consecuencia, la desigualdad global en el mejor de los casos ha permanecido constante, mientras que las desigualdades en el ámbito nacional parecen ir en aumento, independientemente del nivel de desarrollo económico.

En el presente capítulo se examinan los datos empíricos sobre los efectos macroeconómicos de la globalización financiera y se analizan los motivos por los que algunos de los beneficios previstos no se han materializado, tanto por lo que se refiere al crecimiento económico a largo plazo como a la vulnerabilidad de los hogares de bajos ingresos. Los efectos indirectos que la liberalización financiera puede tener en la desigualdad se analizan a la luz de sus repercusiones en el proceso nacional de formulación de políticas. Por último, se examina una dimensión concreta de la globalización financiera, a saber, la difusión de las modernas prácticas de gestión empresarial, y en especial, los vínculos entre la remuneración del personal directivo y los resultados de la empresa.

**A. Evolución de la globalización financiera y de la desigualdad de la riqueza**

Las disparidades en el proceso de apertura de las cuentas de capital…

El proceso de la apertura de las cuentas de capital ha avanzado de manera desigual en el mundo (véase el gráfico 2.1)… Los países de la OCDE de ingresos altos abrieron sus cuentas de capital de forma más gradual pero en última instancia se han convertido en las economías con mayor apertura financiera del mundo… A excepción de los países de la OCDE de ingresos altos -donde se ha registrado una convergencia de políticas- la mayoría de los países en que la apertura de la cuenta de capital es menor no han adoptado ninguna medida de liberalización financiera…

… ha llevado a una aceleración desigual de la globalización financiera…

Al igual que la liberalización financiera, la globalización financiera ha avanzado de forma desigual en el mundo en el curso de los últimos decenios. La suma de los activos y los pasivos financieros brutos superaron el PIB (nominal) de los países de la OCDE de ingresos altos en un 200 por ciento a finales del decenio de 1990, en tanto que a finales del decenio de 1980 se había situado al mismo nivel que el PIB…

… y no ha contribuido a reducir la desigualdad de la riqueza

Las diferentes tasas de apertura financiera han impedido hasta ahora la convergencia de la desigualdad de la riqueza entre países desarrollados y países emergentes. En efecto, a pesar de que los flujos de capital podrían atenuar las restricciones al crédito a las que se ven enfrentados los hogares de bajos ingresos, su aumento ha sido tan inconexo desde el punto de vista geográfico, que aún no ha afectado a la desigualdad de la riqueza en los países en desarrollo, que -en promedio- siguen siendo mayores que en los países desarrollados. Además, la desigualdad de la riqueza en el mundo medida por medio del coeficiente global de Gini está al nivel de 89,2, que es considerablemente superior a la mayoría de las medidas de desigualdad de los ingresos en el mundo (Anand y Segal, 2008) y a lo que indicaría la relación entre la desigualdad de riqueza y la desigualdad de ingresos de los países desarrollados. En síntesis, la dinámica actual de la globalización financiera ha impedido una mayor convergencia de la riqueza en los países y entre ellos, sin que la apertura financiera haya incidido en la desigualdad de ingresos en los países de ingresos bajos, en fuerte contraste con las predicciones optimistas de algunos defensores de la globalización financiera…

(Comentarios del gráfico 2.6.) Repercusiones del desarrollo financiero y de las crisis financieras en la desigualdad y el crecimiento

Como se ha indicado supra, es importante observar que los efectos negativos de las crisis financieras en el mercado de trabajo y la distribución a menudo persisten hasta bien avanzada la etapa de recuperación económica. La pérdida de bienes o activos productivos como consecuencia de ejecuciones o de ventas de bienes embargados no se compensan inmediatamente con la recuperación general de la economía después de la crisis. También, se producen consecuencias negativas a más largo plazo para los hogares de ingresos bajos, provocados por hechos inducidos por la crisis, como la interrupción de la escolaridad de los niños, la desnutrición, el aumento de las deudas y un prolongado desempleo. Esas consecuencias negativas para la distribución de los ingresos deben comparase con las posibles mejoras tendenciales a largo plazo que conllevan los ciclos de expansión y depresión. Hay otros que prueban que las interrupciones repentinas tras los períodos de rápida expansión económica son características de países cuyo sector financiero experimenta una transformación y desarrollo fundamentales que contribuyen a atenuar las restricciones del crédito a empresas y hogares (Rancière, Tornell y Westermann, 2008), con el consiguiente equilibrio entre un crecimiento mayor a largo plazo y una reducción de la desigualdad (véase el gráfico 2.6). En concreto, la aceleración del crecimiento del crédito parece impulsar tanto la tendencia al crecimiento del PIB por habitante como la desigualdad…

(Comentarios del gráfico 2.7.) Otro efecto colateral de la liberalización financiera que ha contribuido a aumentar la desigualdad en algunos países industrializados es la importancia aun mayor que se atribuye a la maximización “del valor para los accionistas” y a los fondos privados de capital en la gestión empresarial. La exigencia de dividendos más elevados por accionistas activos ha inducido a los directivos a ser más reacios que en el pasado, a las peticiones de aumento de salarios, mientras que la amenaza de subcontratación y de redimensionamiento han debilitado la posición negociadora de los trabajadores (Choi, 2001). Entre tanto, el papel cada vez más importante de los fondos privados de capital que no están sujetos a los controles reglamentarios a los que se enfrentan las empresas públicas ha inducido a “actuar pensando más en el corto plazo” y ha incrementado el riesgo de la gestión empresarial. En su intento de satisfacer a los accionistas que buscan los máximos beneficios a corto plazo, los gerentes ya no pueden compartir los beneficios de la cooperación a largo plazo con los empleados que traería aparejada una mayor productividad y una mayor inversión en el capital propio de la empresa (Ernst, Amable y Palombarini, 2005; Pagano y Volpin, 2005). En lugar de ello, se adaptan a las exigencias de sus accionistas, eligen proyectos de inversión que prometen beneficios tangibles a corto plazo y restringen los incentivos establecidos para recompensar a los empleados a largo plazo. Esta tendencia, provocada por la globalización financiera, ha afectado negativamente a los salarios de los trabajadores y a la seguridad del empleo y ha provocado en algunos casos el desmantelamiento innecesario de bienes concretos de la empresa, como su capital organizacional. El efecto en el componente salarial también ha sido bastante importante, con una elasticidad estimada de alrededor de 0,3 (en otras palabras, un aumento de la apertura financiera del 1 punto porcentual reduce la parte correspondiente a los ingresos del trabajo en 0,3 puntos porcentuales). Ello contrasta con los datos en los efectos de la apertura en el comercio, la deslocalización y la inmigración en el componente salarial (Jaumotte y Tytell, 2007), que parecen haber tenido repercusiones menos importantes que otros factores externos como el cambio tecnológico (que favorece las calificaciones). En resumen, además de la tendencia a la baja del componente salarial que puede haber sido inducida por desplazamientos sectoriales, las elasticidades crecientes de la demanda de mano de obra o los cambios en las reglamentaciones e instituciones del mercado de trabajo, la globalización financiera ha tenido un efecto claro en la parte correspondiente a los ingresos de los trabajadores tanto en las economías desarrolladas como en las emergentes (véase el gráfico 2.7)…

**D. Globalización financiera y convergencia de capitalismos**

La liberalización financiera también tiene efectos indirectos sobre los resultados macroeconómicos y la desigualdad de ingresos, al imponer restricciones adicionales a la capacidad de los gobiernos para aplicar políticas redistributivas. La mayor movilidad del capital restringe aún más el margen para gravarlo sin provocar la reubicación de la producción y sin que se inviertan los flujos de capital. Dicha mayor movilidad del capital también reduce la capacidad de negociación de los trabajadores y hace que los gobiernos se sientan más tentados a desplazar las cargas tributarias hacia los sectores relativamente inmóviles de la sociedad. Del análisis que figura en el capítulo 5 se desprende que se trata de un proceso que probablemente está ya en curso. Sin embargo, en una nota de corte más positivo, las políticas macroeconómicas de riesgo que dan lugar a tipos de cambio sobrevaluados y una inflación galopante, con consecuencias negativas para la desigualdad, están resultando cada vez más costosas para los gobiernos. Por lo tanto, parecería que la liberalización financiera tiene efectos de distinto signo sobre la desigualdad, si se toman en cuenta esos factores indirectos…

(Comentarios del cuadro 2.2) En muchos países de ingresos bajos y medios ni siquiera consiguen distribuir los ingresos, en parte debido a la existencia de un gran sector informal (véase el cuadro 2.2). En esos países, la aplicación de políticas macroeconómicas más estables y previsibles tendrá efectos beneficiosos, no sólo en el crecimiento tendencial, sino también en la desigualdad. Sin embargo, se debería hacer hincapié en que, algunas medidas dictadas por la liberalización financiera, formuladas con el objeto de abordar políticas macroeconómicas permisivas, tienen un alto precio, en lo que atañe al crecimiento económico y la desigualdad y, lo que es aún más importante, a menudo no solucionan los problemas estructurales subyacentes, como las enormes desigualdades en materia de ingresos…

**F Consideraciones de política**

La globalización financiera no ha cumplido sus promesas. Es cierto que la globalización financiera puede contribuir a mejorar la asignación de ahorros e inversiones y de esa forma respaldar el crecimiento y los ingresos (por ello sería erróneo cerrar la economía a los flujos internacionales de capital). Sin embargo, en el capítulo se ha aducido que los beneficios se han materializado lentamente, incluso en los países que más rápidamente han abierto sus economías, y que a menudo se han perdido debido a las crisis financieras que han arruinado las mejoras conseguidas en cuanto al empleo y los ingresos. Además, la globalización financiera parece haber erosionado la capacidad de negociación de los empleados, contribuyendo a la reducción tendencial del componente salarial de mayor magnitud que cualquier efecto resultante, por ejemplo de la integración del comercio o el cambio sectorial. La globalización financiera en mercados bancarios internos insuficientemente desarrollados aumentará el riesgo de crisis financieras.

La principal consecuencia de política de estas constataciones es que los gobiernos deberían tener en cuenta el impacto social de la globalización financiera antes de proceder a una amplia apertura de los mercados de capitales. Un enfoque prudente de la globalización financiera es especialmente importante en los países cuyos mercados financieros no están suficientemente desarrollados y cuyos mecanismos de supervisión son débiles. Pero en todos los países, es esencial reforzar las reglamentaciones cautelares para reducir la asunción irresponsable de riesgos por determinados agentes financieros. En efecto, existe un problema de “riesgo moral” en el hecho de que estos agentes acaparan todos los beneficios de las posiciones financieras irresponsables, mientras que las pérdidas resultantes de las operaciones en cuestión se desvían en parte a la sociedad. Sin embargo, debería permitirse la entrada de inversiones extranjeras directas, especialmente en el caso de las economías emergentes y de los países en desarrollo, que son los que más pueden beneficiarse de ese tipo de inversiones en lo que atañe a la transferencia de tecnología y el crecimiento de la productividad.

La adopción de medidas coordinadas entre países cumple también una función importante. Tal como ha quedado demostrado con la actual crisis de los créditos inmobiliarios de alto riesgo, la turbulencia financiera en un país (especialmente si se trata de un país grande) tiende a repercutir en otros. A este respecto se han presentado varias opciones de política, como una utilización más amplia de zonas monetarias regionales respaldadas por acuerdos de reparto de los «beneficios de acuñación». Si bien en el presente capítulo no se pueden analizar las ventajas e inconvenientes de cada una de las soluciones propuestas, es interesante señalar que la mayoría de las propuestas implica algún tipo de reglamentación de las prácticas financieras…

**Apéndices**

Un análisis detallado confirma que no hay una relación clara entre los cambios en las instituciones laborales y los cambios en la desigualdad de ingresos y que éstos obedecen más bien a los cambios técnicos y la globalización…

El apéndice B recoge las conclusiones de la que tal vez sea la primera evaluación comparativa del impacto de factores internos y externos de desigualdad. Esa evaluación muestra que los cambios en la desigualdad de ingresos con el transcurso del tiempo están claramente relacionados con un aumento del volumen de IED en porcentaje del PIB y en menor grado con la liberalización del comercio (en forma de reducción de los aranceles)…

… mientras que hay una relación más sistemática entre las instituciones laborales y las diferencias en la desigualdad de ingresos entre los países…

… y el efecto de reducción de la desigualdad de las instituciones laborales parece haberse debilitado en los países adelantados durante los últimos años

El apéndice C recoge las conclusiones de un análisis de las tendencias de la desigualdad en 16 países adelantados respecto de los que se dispone de series cronológicas de datos más amplias sobre las instituciones y otras variables: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Irlanda, Italia, Países Bajos, Noruega, Reino Unido y Suecia. En ese análisis también se tiene en cuenta el total del gasto público social en porcentaje del PIB, lo que muestra el efecto directo que tienen las instituciones laborales en la desigualdad de ingresos, al comprimir la distribución de los ingresos de mercado. El efecto indirecto de las instituciones laborales queda controlado por estar asociado a un estado del bienestar más generoso. El gráfico 3.5 muestra la correlación de dos variables entre un indicador sumario de la influencia de los trabajadores y un indicador sumario de la amplitud del estado del bienestar antes y después de 1990. La relación es positiva en ambos períodos. Los países donde el grado de influencia de los trabajadores es menor, sobre todo los Estados Unidos, tienden a caracterizarse por una limitación del estado del bienestar, mientras que en los países donde esa influencia es grande (países escandinavos y centroeuropeos) sucede lo contrario. La posición relativa de algunos países cambia en el curso del tiempo. Por ejemplo, Australia ocupaba una posición claramente marginal en el período anterior, porque su estado del bienestar era más limitado de lo que cabía suponer dada la fuerza de su movimiento sindical, pero algo menos marginal en el segundo, en tanto que la posición del Reino Unido se acercó a la de los Estados Unidos en el segundo período. Aun así, la forma de ambas curvas es notablemente similar en ambos períodos. El gráfico 3.6 muestra la relación entre el indicador compuesto de la amplitud del estado del bienestar y el indicador compuesto de la desigualdad en los dos períodos. Esta relación es negativa, como cabía esperar: cuanto mayor es la amplitud del estado del bienestar, menor es la desigualdad. Una vez más, los dos polos opuestos son los Estados

Unidos, país con un estado del bienestar residual y altos niveles de desigualdad, y Suecia, donde una amplia protección social va acompañada de una distribución de los ingresos mucho más igualitaria. La pendiente de ambas curvas es similar a lo largo del tiempo. Ahora bien, en el segundo gráfico parece haberse desplazado hacia la derecha en comparación con el primero: en promedio, la amplitud del estado del bienestar y la desigualdad aumentaron en el período 1990-2002. El aumento de la amplitud del estado del bienestar obedece al fenómeno bien conocido del envejecimiento de la población y el comienzo de la aplicación de varios programas sociales (véase Pierson 2001). Asimismo, el diagrama del gráfico 3.5 confirma que, con el transcurso del tiempo, la posición relativa del Reino Unido se acercó a la de Estados Unidos. Los gráficos 3.7 y 3.8 muestran la correlación parcial entre el indicador de la desigualdad y el indicador de la influencia de los trabajadores, ajustados en función de la amplitud del estado del bienestar, durante los dos períodos. En los diagramas correspondientes se comparan los residuales de una regresión de la desigualdad en la amplitud del estado del bienestar y de una regresión de la influencia de los trabajadores en esa amplitud. La pendiente lineal es mucho menos pronunciada en el período 1990-2002 que en el período 1978-1989. Estos diagramas indican que desde principios del decenio de 1990, las instituciones vinculadas a la influencia de los trabajadores -alto índice de sindicación, amplia cobertura de la negociación colectiva y estructura coordinada de negociación (en particular, negociación coordinada)- perdieron en gran parte su capacidad de reducir directamente la desigualdad mediante la compresión de los ingresos de mercado y mantuvieron tan sólo un efecto indirecto en la desigualdad, gracias al factor de la amplitud del estado del bienestar. Esto último es acorde con los microdatos que ponen de relieve que la capacidad de los sindicatos de comprimir la distribución salarial ha venido disminuyendo a lo largo del tiempo (Card, Lemieux y Riddell 2007, págs. 137 y 149-150)…

**Evolución de las modalidades de empleo**

El aumento del empleo atípico como factor de la desigualdad de ingresos

La incidencia del empleo atípico ha aumentado en muchos países, especialmente entre las mujeres

Por empleo “atípico” se entiende el empleo distinto del empleo asalariado permanente y comprende el trabajo a tiempo parcial, el trabajo temporal y el empleo independiente. El trabajo temporal abarca el empleo con contratos de duración determinada, el trabajo interino a través de agencia y el trabajo estacional. En la presente sección se examinan las tendencias de estas formas de empleo, en particular el trabajo a tiempo parcial y temporal en las economías avanzadas y el empleo informal en los países en desarrollo. No se emiten juicios de valor en cuanto a si un determinado tipo de trabajo es precario o no, si es perjudicial desde el punto de vista social o si, por el contrario, sirve de puerta de acceso al mercado de trabajo. Estas cuestiones escapan al alcance del presente informe. En cambio, se examina si, como se suele alegar, ha aumentado la incidencia de estas formas de empleo.

En secciones posteriores se analizarán las consecuencias de las tendencias observadas en la medida en que afectan a la desigualdad de ingresos que es el tema del informe.

En las economías avanzadas, se consideró durante mucho tiempo que el empleo convencional -modalidades de empleo a tiempo completo y permanente- era la regla y constituía el marco en el que se desarrollaban el derecho del trabajo, la negociación colectiva y los sistemas de seguridad social. Sin embargo, en los últimos dos decenios se ha venido observando un aumento de las modalidades atípicas de empleo.

* La incidencia del empleo a tiempo parcial ha aumentado considerablemente desde principios del decenio de 1999 en la mayoría de las economías avanzadas, especialmente entre las mujeres (gráfico 4.2, cuadro A). Esta tendencia podría reflejar nuevos aspectos de la demanda, como la necesidad de una mayor flexibilidad de la mano de obra; pero también han influido en ella otros factores vinculados a la oferta, como el deseo de establecer un mejor equilibrio entre la vida laboral y familiar o la formación (Fagan y Ward, 2003). El empleo a tiempo parcial es a menudo voluntario.
* La incidencia del empleo temporal también ha tendido a aumentar en los dos últimos decenios (gráfico 4.2, cuadro B), en particular entre las mujeres, en gran medida debido a que las empresas tenían que poder responder a los rápidos cambios de las condiciones de la oferta y de la demanda ante la creciente competencia en el mercado de productos (Kalleberg, 2000; Dorantes, 2005). Además, la nueva tecnología ha hecho posible la fragmentación del proceso de producción y la subcontratación de determinadas tareas, tendencia que ha ido unida a una menor estabilidad del empleo. Algunos autores sostienen también que una normativa de empleo mal concebida contribuye a que los empleadores sean reacios a ofrecer contratos de duración indefinida (Atkinson, Morris y Williams, 1999; David-Blake y Uzzi, 1993).
* Por el contrario, la proporción del empleo independiente con respecto al empleo total disminuyó en la mayoría de las economías avanzadas, especialmente entre las trabajadoras. Esta tendencia refleja en gran medida la disminución de la incidencia del empleo en el sector agrícola, en el que suele predominar el empleo independiente…

Los empleos atípicos suelen estar peor remunerados que los empleos convencionales

El aumento del empleo atípico observado en la mayoría de los países sobre los que se han podido reunir datos ha sido una fuente de desigualdad de ingresos, dado que los empleos atípicos están peor remunerados que los convencionales.

En los países europeos, el empleo de duración determinada esta mucho peor remunerado que el empleo permanente (grafico 4.7) siendo la única excepción Irlanda, en donde los dos están remunerados por igual. Debemos ser prudentes al hacer estas comparaciones: los empleos de duración determinada pueden diferir de los empleos permanentes en lo que respecta a la ubicación sectorial del empleo, la antigüedad del asalariado o el coeficiente de calificaciones y estas diferencias pueden explicar hasta cierto punto las discrepancias salariales. Sin embargo, aun teniendo en cuenta estos factores, los estudios han llegado a la conclusión de que los empleos de duración determinada están peor remunerados que los permanentes (Gash y McGinnity, 2005).

De los datos de América Latina se desprende que los empleos informales están considerablemente mucho peor remunerados que los empleos formales (gráfico 4.8) no sólo en el sector informal sino también dentro del sector formal, en el que los trabajadores con acuerdos informales están peor remunerados que sus homólogos permanentes. La diferencia salarial que existe entre unos y otros se considera importante desde el punto de vista estadístico, aun después de tener en cuenta varias características personales y de los hogares (Gindling (1991) para Costa Rica; Funkhouser (1996) para las cinco repúblicas centroamericanas de habla hispana; Marcouiller, Ruíz de Castilla y Woodruff (1997) para México, El Salvador y Perú; Saavedra y Chong (1999) para Perú; y Pianto y Pianto (2002) para Brasil).

Curiosamente, en el último decenio, las diferencias salariales entre el empleo en el sector formal y el empleo en el sector informal han aumentado en todos los países que figuran en el gráfico 4.8 excepto en Chile, México y Venezuela. Durante el mismo período, también ha aumentado el diferencial de salarios por hora entre los trabajadores con arreglos informales en el sector formal y sus homólogos permanentes…

Consideraciones de política

En el contexto de un crecimiento del empleo relativamente fuerte en la mayoría de las regiones y países, el presente capítulo ha mostrado que en la mayor parte de los países sobre los que se disponía de datos, ha habido un desplazamiento, en algunos casos estructural, hacia formas atípicas de empleo, lo que ha supuesto un aumento del empleo a tiempo parcial y del empleo temporal en las economías avanzadas y un aumento del empleo informal en los países en desarrollo. Dejando al margen las declaraciones normativas sobre la cuestión del empleo atípico, los datos que se han presentado indican que la tendencia creciente hacia estas formas de empleo ha contribuido a incrementar la desigualdad de ingresos, debido en parte a los niveles más bajos de remuneración de los trabajadores atípicos frente a los trabajadores fijos, en muchos casos, aun después de tener en cuenta el efecto del aumento del esfuerzo laboral asociado a los salarios más bajos.

El reto que se plantea a los responsables de la adopción de políticas es, por consiguiente, detener la creciente dualidad en el mercado de trabajo, y mantener al mismo tiempo el dinamismo del mercado laboral. Esto significa que al formular reformas de las normativas de empleo, los sistemas de fijación de salarios y la protección social se deberían tomar en consideración tanto la cantidad como la calidad de los empleos. Existen ejemplos de cómo se puede lograr este objetivo en las economías avanzadas (OCDE, 2006). La experiencia de las transferencias en efectivo condicionadas en los países de América Latina, en donde la informalidad del empleo y la desigualdad de los ingresos disminuyeron en un contexto de rápida creación de empleo, ofrece una base a partir de la cual se pueden considerar numerosas opciones de política.

**Redistribución mediante impuestos y transferencias sociales**

Principales conclusiones

* Este capítulo analiza en qué medida los impuestos y las transferencias sociales han contribuido a redistribuir las pérdidas y ganancias resultantes del crecimiento económico a lo largo de los 15 últimos años. Como se ha puesto de manifiesto en el capítulo 3, el sistema de impuestos y transferencias puede constituir un potente mecanismo de redistribución, lo que queda confirmado a través del análisis pormenorizado que se hace en el presente capítulo. Una de las principales conclusiones que se han extraído es que a pesar de la creciente desigualdad de ingresos, el impacto redistributivo de los impuestos y las transferencias sociales no ha logrado, en general, invertir esta tendencia cada vez más acusada.
* Una razón de ello es que la fiscalidad reviste ahora un carácter menos progresivo y, por consiguiente, tiene menos posibilidades de dar respuesta a la creciente desigualdad de ingresos en la mayor parte de Estados Miembros de la OIT. En términos generales, los impuestos indirectos -que suelen ser regresivos- han cobrado mayor importancia como fuente de ingresos para los gobiernos. Por el contrario, el promedio de los tipos del impuesto sobre los ingresos de las sociedades y el tipo máximo del impuesto sobre la renta de las personas físicas han disminuido en los últimos 15 años. Entre 1993 y 2007, el tipo medio del impuesto de sociedades (en todos los países respecto de los que se dispone de datos) se redujo del 37,5 al 27,1 por ciento. En lo que atañe al tipo máximo del impuesto sobre la renta de las personas físicas, se redujo, en promedio, del 37 al 34 por ciento en ese mismo período.
* Otro de los factores que motivan esta tendencia es que, en general, la menor progresividad de los sistemas fiscales no ha sido compensada por un mayor recurso a las transferencias sociales con fines de redistribución. A lo largo de los 15 últimos años, las transferencias sociales en porcentaje del PIB han disminuido en los países desarrollados y en África y han aumentado ligeramente en el resto del mundo en desarrollo. Aunque la asistencia social específica es mucho más progresiva que otras transferencias sociales, en particular en los países en desarrollo, el presupuesto dedicado a la asistencia es demasiado pequeño para tener una influencia significativa en las desigualdades. Además, el gasto en programas de seguros sociales se ha incrementado con relativa rapidez en muchos países en desarrollo, pero con frecuencia sin que ello haya tenido grandes repercusiones en la reducción de la desigualdad de ingresos. De hecho, estos programas tienden a ser sólo moderadamente progresivos (en el caso de muchos países desarrollados y de los países con una protección social universal no contributiva, o incluso regresivos, habida cuenta de que en muchos países en desarrollo se excluye a los trabajadores del sector informal.
* Toda política que utilice los impuestos y prestaciones como instrumentos para hacer frente a la desigualdad de ingresos ha de asegurar su eficacia. Los impuestos y prestaciones, si no están bien diseñados, pueden afectar al crecimiento y a las perspectivas de empleo, y en algunos casos aumentar incluso la desigualdad. Sin embargo, el análisis realizado en este capítulo pone de manifiesto que es posible alcanzar los objetivos de crecimiento y empleo y reducir al mismo tiempo las desigualdades. A este respecto, son interesantes los casos del Brasil, Mauricio y Malasia…

Transferencias sociales, impuestos y desigualdad de los ingresos: tendencias dominantes

En esta sección se presentan asociaciones sencillas entre varios instrumentos de redistribución y la desigualdad de ingresos. Obviamente, estas asociaciones no implican necesariamente una relación de causalidad y en la sección siguiente se examinará con mayor profundidad cuáles son las verdaderas relaciones de causa a efecto.

Transferencias sociales y desigualdad

Hay una asociación negativa relativamente sólida entre gasto en transferencias sociales y desigualdad (gráfico 5.1). La correlación entre gastos en prestaciones sociales del gobierno central y desigualdad de los ingresos es de -0,75 en los 64 países sobre los que se dispone de datos. En otras palabras, los países que gastan más en transferencias sociales suelen tener menos desigualdad de ingresos. Por ejemplo, en los países desarrollados, la desigualdad de ingresos es relativamente elevada en los Estados Unidos, donde el gasto en transferencias sociales es limitado. Por el contrario, los países que más gastan en transferencias sociales (fundamentalmente países europeos, como Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia, y Suecia) tienen una desigualdad de ingresos relativamente baja.

La relación negativa entre desigualdad de ingresos y transferencias sociales puede interpretarse como demostración de que los países con gran desigualdad carecen de los medios económicos o políticos para financiar programas sociales. Algunos autores citan la llamada “paradoja de Robin Hood”, es decir, aquella situación en que la redistribución es mínima precisamente cuando es más necesaria (Lindert 2004). No obstante, de hecho puede existir una causalidad inversa: el bajo nivel de gasto en transferencias sociales en un país de ingreso alto, como los Estados Unidos, puede ayudar a explicar la desigualdad en los ingresos, superior a la media.

El gasto en transferencias sociales ha tendido a reducirse en porcentaje del PIB, excepto en América Latina y en algunos países de Asia y del Medio Oriente

Hay grandes divergencias regionales en el gasto en transferencias sociales (gráfico 5.2).

Los países de alto ingreso de la OCDE son los que realizan mayores gastos, por término medio, aunque se ha observado un ligero descenso durante el período comprendido entre 1990 y 2004, en que pasó del 13,5 al 12,7 por ciento del PIB. El gasto en transferencias sociales fue también relativamente elevado en los antiguos países comunistas, con un nivel próximo al 9 por ciento del PIB, aunque también en este caso se observó un notable descenso del gasto entre 1990 y 2004…

¿En qué medida contribuyen los impuestos y las transferencias sociales a determinar la distribución de los ingresos?

En la sección anterior se han expuesto las tendencias generales de las transferencias sociales y los impuestos, y su relación con la desigualdad de ingresos. En esta sección se examina detalladamente la medida en que las transferencias sociales y los impuestos contribuyen a determinar la distribución de los ingresos en diferentes regiones y países. Se centra en los países respecto de los que se dispone de datos acerca del ingreso de mercado de las personas físicas (es decir, los ingresos antes de impuestos y las transferencias sociales) y los ingresos finales (ingresos después de los impuestos y transferencias sociales).

La redistribución en los países desarrollados

El alcance de la redistribución fiscal se ha mantenido constante en términos generales

En general, los impuestos y las transferencias sociales no han conseguido detener la tendencia al aumento de la desigualdad de los ingresos de mercado en los países desarrollados.

Los datos correspondientes a 14 países desarrollados basados en el Estudio sobre los ingresos de Luxemburgo (Luxembourg Income Study (LIS)) revelan que, desde el decenio de 1980, el coeficiente de Gini sobre los ingresos finales ha aumentado casi tanto como el de los ingresos de mercado.

Entre los primeros años del decenio de 1980 y los últimos del de 1990, y con excepción de Suiza, donde se mantuvo estable, la desigualdad de los ingresos antes de deducir los impuestos aumentó en los países a que se refiere el estudio. El promedio del coeficiente de Gini antes de impuestos en los 14 países subió de 0,41 en el decenio de 1980 a 0,45 a finales del decenio de 1990, lo que representa un aumento de 3,4 puntos porcentuales (véase el gráfico 5.8).

La desigualdad en términos de ingresos disponibles aumentó también en la mayoría de los países (con excepción de Dinamarca, los Países Bajos y Suiza, donde disminuyó, y de Francia, donde se mantuvo estable). El coeficiente de Gini sobre la desigualdad de los ingresos disponibles alcanzó un promedio de 0,26 en el decenio de 1980 y aumentó 0,9 puntos porcentuales hasta situarse en 0,28 a finales del decenio de 1990.

En consecuencia, el alcance de la redistribución fiscal aumentó también, por término medio, sólo ligeramente durante el mismo período, en que pasó de 0,15 a 0,17 (aumento

de 2,5 puntos porcentuales12) y descendió de hecho en dos países, Suecia y los Países Bajos, donde han disminuido tanto la desigualdad de los ingresos privados como la desigualdad de los ingresos disponibles. En estos dos países, junto con Bélgica, Dinamarca y Finlandia, se registró la mayor redistribución, en comparación con el promedio de la OCDE. Por otro lado, el nivel más bajo de redistribución corresponde a Australia, Canadá, Suiza y Estados Unidos. El ligero aumento medio de la redistribución fiscal ha sido generalmente inferior al rápido crecimiento de la desigualdad. En otras palabras, y para ser más precisos, el coeficiente de Gini de los ingresos privados aumentó un 3,4 por ciento, mientras que la redistribución creció sólo un 2,5 por ciento, lo que dio lugar a un aumento neto de la redistribución del 0,9 puntos porcentuales.

Estas conclusiones sobre la redistribución encuentran confirmación en algunas publicaciones, como Estes (2004), donde se califica a los países nórdicos (Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia) de “líderes sociales” entre los países desarrollados, y Esping-Andersen (1990), que presenta tres modelos de estado del bienestar: el socialdemócrata (países nórdicos y Países Bajos), el liberal (Australia, Canadá, Japón, Suiza y Estados Unidos) y el conservador (Austria, Bélgica, Francia, Alemania e Italia). La obra de Esping-Andersen es una de las contribuciones más importantes y más citadas en los debates recientes sobre la política social y el bienestar. Otros investigadores que han utilizado los datos del LIS han llegado a conclusiones semejantes (Kenworthy y Pontusson 2005; Pontusson 2005; Mahler y Jesuit 2006).

El hecho de que los países nórdicos tengan buenos resultados en materia de redistribución está en armonía con su reputación de estados del bienestar generosos (Esping-Andersen 1990; Kangas y Palme 2005). También Francia, como se observa en los estudios, destaca como estado del bienestar generoso en lo que respecta al gasto social público neto, que representa el 30 por ciento del PIB (OCDE 2006, pág. 79).

La principal fuente de redistribución son las transferencias sociales, no los impuestos

Según un estudio (Mahler y Jesuit 2006) las transferencias sociales tienen en general mayor repercusión en la redistribución que los impuestos. Por término medio, las transferencias representan el 75 por ciento de la distribución fiscal en los países de la OCDE, y los impuestos sólo el 25 por ciento (véase el gráfico 5.9). Además, la parte de la distribución fiscal correspondiente a los impuestos bajó del 27 por ciento en el decenio de 1980 al 24 por ciento a finales del decenio de 1990, mientras que la contribución de las transferencias aumentó en la misma proporción.

Los países con bajo nivel de desigualdad (países nórdicos, Alemania, Bélgica y Países Bajos) recurren fundamentalmente a las transferencias sociales como instrumento de redistribución. Por el contrario, los países con mayor desigualdad (Australia, Canadá y Estados Unidos) recurren más a los impuestos.

Los fuertes efectos redistributivos de las transferencias sociales se ponen también de relieve al examinar las relaciones entre transferencias y pobreza (véase el gráfico 5.10). Los países que tienen niveles más elevados de pobreza -personas con menos ingresos disponibles- suelen redistribuir menos. Por ejemplo, los Estados Unidos, que tienen el mayor nivel de pobreza del mundo desarrollado, son el país que menos redistribuye, mientras que Dinamarca, Finlandia y Suecia, que tienen niveles bajos de pobreza, son los que más redistribuyen.

Las pensiones tienen un fuerte efecto redistributivo en los países desarrollados

Más de la mitad del impacto redistributivo de las transferencias sociales se debe a las pensiones (hasta el 80 por ciento o más en Suiza y el 70 por ciento en Alemania) (véase el gráfico 5.11). La contribución de las transferencias por desempleo a la redistribución es de aproximadamente el 7 por ciento. Otras prestaciones, como la asistencia social y las prestaciones de enfermedad, representan en torno a un tercio de la redistribución.

Consideraciones de política

Los impuestos y las transferencias sociales pueden ser instrumentos importantes de redistribución. No obstante, a pesar de su potencial, no se han utilizado en la medida necesaria para responder cabalmente a una desigualdad cada vez mayor. En la medida en que los responsables de la formulación de políticas consideren que el aumento de la desigualdad de los ingresos constituye un problema, pueden considerarse varias opciones normativas. Su objetivo es hacer frente a la creciente desigualdad de ingresos sin afectar negativamente al crecimiento económico.

En primer lugar, puede haber motivos para aumentar la progresividad del sistema tributario. Con este fin, los gobiernos podrían velar por que no disminuyeran más los tipos impositivos aplicables a las personas de ingresos elevados -tendencia internacional que se pone de relieve en este capítulo- y limitar las exenciones tributarias regresivas. En algunos países quizá haya motivos para evitar un nuevo aumento del IVA y de otros impuestos indirectos (regresivos en muchos casos), introducidos para compensar las reducciones de los ingresos públicos debidas a la disminución de los impuestos sobre la renta y los aranceles comerciales.

En segundo lugar, con el fin de evitar el riesgo de una nociva competencia fiscal internacional, quizá se necesiten medidas bilaterales. De hecho, hay muchos países que no pueden aumentar la progresividad de su sistema tributario, porque ello podría favorecer la marcha de los grupos de altos ingresos que disponen de movilidad. Naturalmente, todos los esfuerzos por reducir esta competencia fiscal nociva deben tener en cuenta los casos en que los países han reducido legítimamente los impuestos para mejorar la eficiencia económica.

En tercer lugar, la política tributaria y social debe apoyar el empleo, un mecanismo de redistribución fundamental. Ello implica la eliminación de las disposiciones tributarias que afectan a la participación en el mercado de trabajo.

En cuarto lugar, como se ha puesto de manifiesto en este capítulo, la política social puede utilizarse más activamente sin renunciar a los objetivos de crecimiento o empleo. Así se ha hecho en países tan distintos como Malasia, Mauricio, los países nórdicos y, en cierta medida, Brasil. En algunos de estos países, se proporcionó protección social a toda la población (o, en el caso del Brasil, a los hogares rurales de ingresos bajos) y, al mismo tiempo, se mantuvieron el crecimiento y el empleo. El acceso a los servicios sociales básicos, como la educación, la salud y el abastecimiento de agua, debería ser universal, ya que estos servicios aumentan el capital humano, apoyan el crecimiento económico y limitan el riesgo de desigualdad excesiva de los ingresos. En los países en desarrollo, el uso de prestaciones condicionadas en efectivo puede resultar una innovación interesante.

**El trabajo decente como conjunto coherente de políticas**

Vínculos entre el trabajo decente y la desigualdad de ingresos

El Programa de Trabajo Decente proporciona un marco ideal para examinar, colectivamente, las relaciones y las posibles compensaciones entre los distintos componentes que se analizan este año en el Informe sobre el Mundo del Trabajo. El Programa de Trabajo Decente se estructura en torno a cuatro objetivos estratégicos:

i) los principios y derechos fundamentales en el trabajo y las normas internacionales del trabajo;

ii) las oportunidades de empleo para las mujeres y los hombres;

iii) la protección social y la seguridad social; y

iv) el diálogo social y el tripartismo.

Cada una de las tres cuestiones anteriores, o un aspecto de ellas, y su relación con la desigualdad de ingresos se han examinado más detalladamente en los capítulos 3, 4 y 5, respectivamente. Y si bien en cada capítulo se formulan mensajes y consideraciones fundamentales de políticas sobre la mejor manera de invertir la tendencia generalizada al aumento de la desigualdad de ingresos, el reto con el que se enfrentan los responsables de la formulación de políticas es la interrelación que existe entre muchas de esas cuestiones. Teniendo esto presente, se intenta, utilizando el análisis de componentes principales, medir la relación entre los distintos componentes del Programa de Trabajo Decente y la desigualdad de ingresos (recuadro 6.1). A tal fin, se considera un conjunto de cinco variables que siguen las líneas de los objetivos estratégicos del Programa de Trabajo Decente:

* desigualdad de ingresos (expresada por el coeficiente de Gini, como en las demás partes del informe);
* índice de sindicación y número de convenios fundamentales de la OIT ratificados;
* tasa de ocupación;
* gasto en protección social como porcentaje del PIB; y
* observancia de los derechos políticos, incluidos los derechos fundamentales de los trabajadores...

Esferas que requieren ulterior análisis

Este informe ha establecido una serie de hechos acerca de la desigualdad de ingresos, el empleo y los factores causales. También ha allanado el camino para una acción política que aborde el problema de las desigualdades excesivas de ingresos y apoye al mismo tiempo el empleo y el crecimiento económico.

Sin embargo, hay que seguir trabajando para comprender cuáles son las políticas internas que funcionan mejor, en qué ámbitos y en qué circunstancias. En las siguientes esferas es especialmente pertinente una investigación más detenida:

* Se requiere una mejor comprensión de uno de los principales factores que explican la excesiva desigualdad de ingresos en algunos países, la informalidad del empleo, lo que exige proceder a un examen de las diversas causas de ella y de las vías que pueden seguirse en lo que respecta a las políticas para promover la transición al empleo formal.
* Otra política interna que requiere un estudio adicional es la política fiscal. Hay cierto grado de coincidencia -reforzado por el análisis que hace este informe- en que una protección social bien diseñada puede contribuir a los objetivos sociales y de empleo. Sin embargo, se sabe poco de los mecanismos de financiación de la protección social, especialmente en el contexto de los países en desarrollo, en los que la base imponible es limitada y se ve aún más debilitada por la existencia de una economía informal de grandes dimensiones. El Informe sobre el mundo del trabajo de este año ha puesto también de manifiesto que los impuestos que gravan las rentas elevadas tienden a disminuir, lo que puede constituir un problema en el contexto de las crecientes desigualdades de ingresos y debilitar la capacidad de los países para poner en aplicación políticas de redistribución. Sería conveniente evaluar si hay riesgo de que la competencia fiscal internacional ejerza una presión a la baja sobre la tributación de los ingresos de los grupos de renta elevada.
* Por último, es importante examinar más detalladamente la función de la coherencia de las políticas de los diferentes pilares del Programa de Trabajo Decente. El contexto en el que mejor pueda hacerse es el de los exámenes por países, que es ideal para analizar las interacciones entre las políticas y las posibles soluciones de transacción.

También se requiere un análisis más detallado que complemente los que se hacen en el informe de la globalización financiera y de la gestión de las empresas:

* El sistema financiero actual requiere reformas de la reglamentación de la estructura financiera, en particular en lo que respecta a la reglamentación cautelar y la supervisión financiera. Sin embargo, no hay consenso en cuanto al marco reglamentario óptimo y las propuestas varían desde hacer más estrictos los reglamentos sobre la creación de dinero por el sector bancario (por ejemplo, aumentando el nivel de las reservas obligatorias) hasta introducir sólo pequeñas modificaciones en el actual marco de supervisión (por ejemplo, haciendo hincapié en la reglamentación macrocautelar para detectar los riesgos sistémicos en una fase temprana). Estas diversas propuestas tienen repercusiones muy diferentes en la creación de empleo y el crecimiento de los salarios. Por consiguiente, la labor futura en este ámbito debería centrarse en los tipos de reglamentación de los que cabe esperar repercusiones más beneficiosas en los objetivos de trabajo decente.
* También es preciso arrojar más luz sobre el diseño de políticas para el desarrollo de los sistemas financieros nacionales y sobre el papel que desempeña la política monetaria para promover la creación de empleo a medio plazo. Esas políticas deberían contribuir a paliar las distorsiones en el sistema de pago y de crédito, permitir una mejor canalización de fondos a los empresarios y empresas locales, y ayudar a regular el crecimiento de la liquidez en consonancia con los fundamentos económicos, con miras a estimular la creación de empleo sostenible.
* Debería dedicarse más atención a las respuestas a la crisis monetaria y bancaria en los planos mundial y regional. En particular debería evaluarse, desde el punto de vista de las repercusiones que tendría en el mercado de trabajo, la creación de zonas monetarias regionales para que los países más pequeños y vulnerables pudieran beneficiarse de una unión monetaria amplia y diversificada. Hay que seguir analizando las condiciones que deben cumplir las uniones monetarias entre países en desarrollo para poder mitigar con éxito el riesgo de conmociones externas para sus miembros.
* Por último, la cuestión de la remuneración de los directivos ha suscitado una atención considerable en los últimos tiempos. Algunos países han comenzado a tomar medidas a este respecto, mientras que otros están considerando varias posibilidades de reforma. Y sería conveniente examinar los pros y los contras, de las distintas medidas desde el punto de vista del desarrollo de empresas sostenibles y del trabajo decente.

**- Informe Oxfam Internacional - Enero 2013**

Los ingresos en 2012 de las 100 personas más ricas del mundo podrían acabar cuatro veces con la pobreza mundial

• Oxfam insta los líderes políticos a atajar la desigualdad global al menos a los niveles de 1990

• El pasado diciembre se presentó un informe de Intermón Oxfam que alerta de la creciente desigualdad en España

El 1% de las personas más ricas del planeta han incrementado sus ingresos en un 60% en los últimos 20 años y la crisis financiera no ha hecho más que acelerar esta tendencia

La explosión de la riqueza y los ingresos extremos está exacerbando la desigualdad y dificultando la capacidad mundial para atajar la pobreza, según advierte hoy la organización internacional Oxfam, Intermón Oxfam en España, en un comunicado hecho público a pocos días del Foro Económico de Davos, que tendrá lugar la semana que viene.

Los 240.000 millones de dólares de ingresos netos de las 100 personas más ricas del planeta bastarían para acabar cuatro veces con la pobreza extrema, según el informe “The cost of inequality: how wealth and income extremes hurt us all” (El coste de la inequidad: cómo la riqueza y los ingresos extremos nos dañan a todos). El informe de Oxfam hace un llamamiento a los líderes mundiales para contener los ingresos extremos y que se comprometan a la reducción de la desigualdad, al menos hasta los niveles existentes en 1990.

El 1% de las personas más ricas del planeta han incrementado sus ingresos en un 60% en los últimos 20 años y la crisis financiera no ha hecho más que acelerar esta tendencia, en lugar de ralentizarla.

Oxfam advierte de que la riqueza y los ingresos extremos no solo no son éticos, sino que además son económicamente ineficientes, políticamente corrosivos, dividen a la sociedad y son medioambientalmente destructivos.

José María Vera, director general de Intermón Oxfam, afirma: “No podemos seguir fingiendo que la generación de riqueza por unos pocos beneficiará al resto - y muchas veces la realidad es la contraria”.

“La concentración de recursos en las manos del 1% más rico debilita la actividad económica y hace la vida más difícil para el resto - particularmente para los más vulnerables y los más pobres”.

“En un mundo en el que incluso los recursos más básicos, como la tierra y el agua son cada día más escasos, no podemos permitirnos concentrar activos en las manos de unos pocos y dejar a la mayoría pelear por lo que queda”.

Se estima que cada persona del 1% más rico utiliza unas 10.000 veces más carbono que un ciudadano norteamericano medio.

Oxfam afirma que los líderes deben aprender de los éxitos actuales de países como Brasil, que ha crecido rápidamente al tiempo que reducía la desigualdad - así como el éxito histórico de los Estados Unidos en los años 30 cuando se implantó el New Deal de Roosevelt que ayudó a reducir la desigualdad y a atajar los intereses espurios.

Según Vera, “necesitamos un New Deal global para revertir décadas de incremento de la desigualdad. Como primer paso los líderes mundiales deberían comprometerse formalmente a reducir la desigualdad a los niveles existentes en 1990”.

“Desde paraísos fiscales hasta débiles leyes de empleo, los más ricos se benefician de un sistema económico global que está amañado a su favor. Es hora de que nuestros líderes cambien el sistema para que funcione en el interés de toda la humanidad en lugar de hacerlo para una élite mundial”.

Acabar con los paraísos fiscales - que albergan cerca de 32 billones de dólares (o una tercera parte de la riqueza global) podría generar 189.000 millones de dólares adicionales en recaudación impositiva. Además, el New Deal debería incluir elementos como:

- Revertir la tendencia hacia sistemas fiscales regresivos

- Aplicar un tipo mínimo global a las empresas

- Medidas que incrementen los salarios en relación con los rendimientos crecientes del capital

- Incrementar las inversiones en los servicios públicos universales y en redes de protección

La desigualdad en España

Intermón Oxfam presentó diciembre pasado el informe “Crisis, desigualdad y pobreza” en el que alertaba de la creciente desigualdad entre ricos y pobres en España. Tras cuatro años de crisis España encabeza el nivel de desigualdad en la Unión Europea, y de no rectificarse el rumbo, dentro de diez años el 20% de las personas más ricas en España ingresarán 15 veces más que el 20% más pobre.

**- Informe “El coste de la inequidad: cómo la riqueza y los ingresos extremos nos dañan a todos” (en inglés en el original)**

**OXFAM MEDIA BRIEFING 18 January 2013 Ref: 02/2012**

**The cost of inequality: how wealth and income extremes hurt us all**

The world must urgently set goals to tackle extreme inequality and extreme wealth

It is now widely accepted that rapidly growing extreme wealth and inequality are harmful to human progress, and that something needs to be done. Already this year, the World Economic Forum’s Global Risk Report rated inequality as one of the top global risks of 2013. The IMF and the Economist agree. Around the world, the Occupy protests demonstrated the increasing public anger and feeling that inequality has gone too far.

In the last decade, the focus has been exclusively on one half of the inequality equation - ending extreme poverty. Inequality and the extreme wealth that contributes to it were seen as either not relevant, or a prerequisite for the growth that would also help the poorest, as the wealth created trickled down to the benefit of everyone.

There has been great progress in the fight against extreme poverty. Hundreds of millions of people have seen their lives improve dramatically -a historically unprecedented achievement of which the world should be proud. But as we look to the next decade, and new development goals we need to define progress, we must demonstrate that we are also tackling inequality- and that means looking at not just the poorest but the richest. Oxfam believes that reducing inequality is a key part of fighting poverty and securing a sustainable future for all. In a world of finite resources, we cannot end poverty unless we reduce inequality rapidly.

That is why we are calling for a new global goal to end extreme wealth by 2025, and reverse the rapid increase in inequality seen in the majority of countries in the last twenty years, taking inequality back to 1990 levels.

Extreme wealth and inequality are reaching levels never before seen and are getting worse

Over the last thirty years inequality has grown dramatically in many countries. In the US the share of national income going to the top 1% has doubled since 1980 from 10 to 20%. For the top 0.01% it has quadrupled to levels never seen before. At a global level, the top 1% (60 million people), and particularly the even more select few in the top 0.01% (600,000 individuals - there are around 1200 billionaires in the world), the last thirty years has been an incredible feeding frenzy. This is not confined to the US, or indeed to rich countries. In the UK inequality is rapidly returning to levels not seen since the time of Charles Dickens. In China the top 10% now take home nearly 60% of the income. Chinese inequality levels are now similar to those in South Africa, which are now the most unequal country on earth and significantly more unequal than at the end of apartheid. Even in many of the poorest countries, inequality has rapidly grown.

Globally the incomes of the top 1% have increased 60% in twenty years. The growth in income for the 0.01% has been even greater.

Following the financial crisis, the process has accelerated, with the top 1% further increasing their share of income. The luxury goods market has registered double digit growth every year since the crisis hit. Whether it is a sports car or a super-yacht, caviar or champagne, there has never been a bigger demand for the most expensive luxuries.

The IMF has said that inequality is dangerous and divisive and could lead to civil unrest. Polling shows the public is increasingly concerned about growing inequality in many countries, and by people across the political spectrum.

Extreme wealth and inequality is economically inefficient. A growing chorus of voices is pointing to the fact that whilst a certain level of inequality may benefit growth by rewarding risk takers and innovation, the levels of inequality now being seen are in fact economically damaging and inefficient. They limit the overall amount of growth, and at the same time mean that growth fails to benefit the majority. Consolidation of so much wealth and capital in so few hands is inefficient because it depresses demand, a point made famous by Henry Ford and more recently billionaire Nick Hanauer in his much-discussed TED talk.

There quite simply is a limit to how many luxury yachts a person could want or own. Wages in many countries have barely risen in real terms for many years, with the majority of the gains being to capital instead. If this money were instead more evenly spread across the population then it would give more people more spending power, which in turn would drive growth and drive down inequality. The top 100 billionaires added $ 240 billion to their wealth in 2012- enough to end world poverty four times over. As a result growth in more equal countries is much more effective at reducing poverty. Oxfam research has shown that because it is so unequal, in South Africa even with sustained economic growth a million more people will be pushed into poverty by 2020 unless action is taken.

Extreme Wealth and Inequality is Politically Corrosive

If, in the words of the old adage “money equals power” then more unequal societies represent a threat to meaningful democracy. This power can be exercised legally, with hundreds of millions spent each year in many countries on lobbying politicians, or illegitimately with money used to corrupt the political process and purchase democratic decision making. Joseph Stiglitz and others have pointed out the way in which financial liberalization led to huge power for the financial industry, which in turn has led to further liberalization. In the UK the governing

Conservative party receives over half its donations from the financial services industry. Capture of politics by elites is also very prevalent in developing countries, leading to policies that benefit the richest few and not the poor majority, even in democracies.

Extreme Wealth and Inequality is Socially Divisive

Extreme wealth and inequality undermines societies. It leads to far less social mobility. If you are born poor in a very unequal society you are much more likely to end your life in poverty. As Richard Wilkinson, co-author of the Spirit Level, has said, the American dream is more real in Sweden than it ever has been in the United States. Social mobility has fallen rapidly in many countries as inequality has grown. If rich elites use their money to buy services, whether it is private schooling or private healthcare, they have less interest in public services or paying the taxes to support them. Those from elites are much more likely to end up in political office or other positions of power, further entrenching inequality. Their children are likely to be as rich, if not richer, than their parents, with inter-generational inequality increasing. Inequality has been linked to many different social ills, including violence, mental health, crime and obesity.

Crucially inequality has been shown to be not only bad for the poor in unequal societies but also the rich. Richer people are happier and healthier if they live in more equal societies.

Extreme Wealth and Inequality is Environmentally Destructive

As the world is rapidly entering a new and unprecedented age of scarcity and volatility, extreme inequality is increasingly environmentally unaffordable and destructive. The World Bank has shown that countries with more equal distribution of land are more equitable and more efficient, and grow faster40. Those in the 1% have been estimated to use as much as 10,000 times more carbon than the average US citizen. Increasing scarcity of resources like land and water mean that assets being monopolized by the few cannot continue if we are to have a sustainable future. Poverty reduction in the face of extreme wealth will become harder as resources become scarcer. More equal societies are better able to cope with disasters and extreme weather events. Studies show that more equal countries are also better able to reduce carbon emissions.

Extreme Wealth and Inequality is un ethical

Gandhi famously said “Earth provides enough to satisfy every man's need, but not every man's greed”. From an ethical point of view, it is extremely difficult to justify excessive wealth and inequality. In fact, most philosophers and all of the major religions caution against the pursuit of excessive wealth at all cost and prescribe sharing of income with less fortunate members of the community. For instance, the Koran bans usury and says that the rich should give away a portion of their money. The decision of Bill Gates and Warren Buffet to give away their fortunes or to call for greater taxation of excess wealth is an example to the rest of the world’s billionaires.

Extreme wealth and inequality is not inevitable

After the Great Depression in the US in the 1930s, huge steps were taken to tackle inequality and vested interests. President Roosevelt said that the “political equality we once had won was meaningless in the face of economic inequality”. These steps were echoed in Europe after World War Two, leading to three decades of increasing prosperity and reduced inequality. Similarly the growth of the Asian tiger economies like Korea was achieved whilst reducing inequality and meant the benefits were widely spread across their societies. More recently, countries like Brazil, once a poster child for extreme inequality, have managed to buck the global trend and prosper whilst reducing inequality.

The policies required to reduce inequality are also well known. Decent work for decent wages has had a huge impact. The rise in the power of capital over labour has been identified by Paul Krugman among many others as a key cause of the recent crisis and one that means that assets are not being used productively, in turn reducing demand.

Free public services are crucial to leveling the playing field. In countries like Sweden, knowing that if you get sick or that you will receive good treatment regardless of your income, is one of the greatest achievements and the greatest equalizers of the modern world. Knowing that if you lose your job, or fall on hard times, there is a safety net to help you and your family, is also key to tackling inequality. Similarly, access to good quality education for all is a huge weapon against inequality.

Finally, regulation and taxation play a critical role in reining in extreme wealth and inequality. Limits to bonuses, or to how much people can earn as a multiple of the earnings of the lowest paid, limits to interest rates, limits to capital accumulation are all only recently-abandoned policy instruments that can be revived. Progressive taxation that redistributes wealth from the rich to the poor is essential, but currently the opposite is the case - taxation is increasingly regressive and the poor pay higher effective tax rates than the rich, a point recently highlighted by Warren Buffet among others, who has called for greater taxes on the rich. Cracking down on tax avoidance and tax evasion goes hand in hand with more progressive taxation. Closing tax havens and ending the global race to the bottom on taxation, for example with a globally agreed minimum rate of corporation tax would make a huge difference It is estimated that up to a quarter of all global wealth -as much as $ 32 trillion- is held offshore. If these assets were taxed according to capital gains taxes in different countries, they could yield at least $ 189 billion in additional tax revenues.

End extreme wealth and inequality

Whatever the combination of policies pursued, the first step is for the world to recognize this as the goal. There are many steps that can be taken to reverse inequality. The benefits are huge, for the poorest - but also for the richest. We cannot afford to have a world of extreme wealth and extreme inequality. We cannot afford to have a world where inequality continues to grow in the majority of countries. In a world of increasingly scarce resources, reducing inequality is more important than ever. It needs to be reduced and quickly.

An end to extreme wealth by 2025. Reversing increasing extreme inequality and aim to return inequality to 1990 levels.

**- Informe Tendencias Mundiales del Empleo - OIT - Enero 2013**

**Sumario ejecutivo**

Este informe Tendencias Mundiales del Empleo para 2013 es una edición especial, justificada por el resurgimiento de la crisis en 2012. En el año 2011 hubo un debilitamiento de la recuperación, seguido en 2012 por una disminución tanto en el crecimiento como en el empleo.

El desempleo aumentó en otras 4 millones de personas a lo largo de 2012.

El informe analiza la crisis en los mercados laborales tanto de las economías avanzadas como de las economías en desarrollo. El epicentro de la crisis ha estado en las economías avanzadas, que representan la mitad del incremento total del desempleo de 28 millones de personas desde el estallido de la crisis. Pero la pronunciada recaída del empleo en las economías avanzadas además ha tenido repercusiones considerables en los mercados laborales de las economías en desarrollo. Una cuarta parte del incremento de 4 millones de personas en el desempleo mundial durante 2012 tuvo lugar en las economías avanzadas, mientras que tres cuartos en otras regiones, con efectos significativos en Asia Oriental, Asia Meridional y África Subsahariana…

Al examinar el impacto de la evolución macroeconómica en los mercados laborales, el informe analiza los bucles de retroalimentación negativos de los hogares, las empresas, los mercados de capital y los presupuestos públicos que han debilitado los mercados del trabajo.

Constata que los desequilibrios macroeconómicos han sido transferidos en gran medida a los mercados laborales. En un número de países, los mercados del trabajo debilitados por la vacilante demanda agregada, han sido aún más afectados por los programas de austeridad fiscal, los cuales con frecuencia conllevan recortes en el empleo y en los salarios, con un impacto directo en los mercados laborales. La reacción política, lejos de la respuesta anticíclica a la crisis inicial en 2009 y 2010, en muchos casos fue procíclica en 2011 y 2012, generando la recaída aquí descrita…

Los mercados del trabajo mundiales se están deteriorando de nuevo

En el quinto año después de la irrupción de la crisis financiera mundial, el crecimiento mundial ha registrado una desaceleración y el desempleo ha comenzado a aumentar de nuevo, dejando un total acumulado de 197 millones de personas sin empleo en 2012. Además, unas 39 millones de personas han abandonado el mercado de trabajo ya que las posibilidades de trabajar demostraron ser inalcanzables, generando un déficit de 67 millones de puestos de trabajo a nivel mundial desde 2007. A pesar de un repunte moderado en el crecimiento de la producción previsto para 2013-2014, se estima que la tasa de desempleo experimentará un nuevo incremento y que el número de desempleados en el mundo aumentará de 5,1 millones en 2013, hasta llegar a más de 202 millones en 2013 y otros 3 millones en 2014. Una cuarta parte del incremento de 4 millones de personas en el desempleo mundial durante 2012 tuvo lugar en las economías avanzadas, mientras que tres cuartos en otras regiones, con efectos significativos en Asia Oriental, Asia Meridional y África Subsahariana. Aquellas regiones que han logrado prevenir un incremento adicional en el desempleo con frecuencia han experimentado un deterioro en la calidad del empleo, en la medida en que el empleo vulnerable y el número de trabajadores que viven por debajo o muy cerca de la línea de la pobreza aumentaron.

Las nuevas condiciones de recesión en Europa se han propagado a nivel mundial

Una disminución de la actividad económica y del crecimiento del empleo aún en los países que inicialmente habían logrado eludir la segunda ola de la crisis constituye un efecto secundario del crecimiento débil de las economías avanzadas en 2012, en particular las condiciones de recesión en Europa. Hasta el momento, el principal mecanismo de transmisión de las consecuencias a nivel mundial ha sido el comercio internacional, pero regiones como América Latina y el Caribe también se han visto afectadas por la creciente volatilidad de los flujos internacionales de capital que las han obligado a ajustar rápidamente sus políticas macroeconómicas a fin de mitigar los efectos sobre las tasas de cambio, debilitando de este modo sus economías nacionales...

La incoherencia de las políticas ha intensificado la incertidumbre, impidiendo inversiones más consistentes y una creación de empleos más rápida

La incoherencia entre las políticas monetarias y las fiscales adoptadas en diferentes países y un enfoque poco sistemático hacia el sector financiero y los problemas de la deuda soberana, en particular en la zona euro, han provocado que la incertidumbre perjudique las perspectivas mundiales. En muchos países, las inversiones aún no se han recuperado hasta los niveles anteriores a la crisis. La indecisión de los responsables de la formulación de políticas en diversos países ha generado incertidumbre sobre las condiciones futuras, y reforzado las tendencias de las empresas a aumentar los excedentes de efectivo o pagar dividendos antes que expandir su capacidad y contratar nuevos trabajadores.

La naturaleza persistente de la crisis ha agravado los desajustes en el mercado de trabajo, intensificando los riesgos de pérdida de los mercados laborales

La duración y la gravedad de la crisis de los mercados de trabajo están agravando la falta de correspondencia de las calificaciones en el mercado laboral, contribuyendo a prolongar los períodos de desempleo. Dado que la crisis se propaga a través del comercio internacional, las ocupaciones concentradas en las industrias de exportación son particularmente vulnerables y, en diversos países, su importancia en el empleo total ha disminuido por un margen significativo.

Los nuevos puestos de trabajo con frecuencia requieren de competencias que los desempleados no poseen. Estos desajustes de competencias y profesional harán que el mercado laboral reaccione más lentamente a cualquier aceleración en la actividad a medio plazo, a menos que se intensifiquen las políticas de apoyo para recapacitar y activar a las personas que actualmente buscan trabajo.

Las tasas de creación de empleo son particularmente bajas, como generalmente ocurre después de una crisis financiera

Los orígenes de la crisis en el sector financiero gravan sobre la creación de empleos. Después de las crisis bancarias como la actual, más puestos de trabajo son destruidos y la cantidad de empleos creados es inferior ya que la asignación errónea de los recursos y la inversión excesiva precisan de tiempo para ser corregidas. En las economías avanzadas, las tasas de destrucción de empleo aumentaron de nuevo tras una breve pausa en 2010, lo cual indica que probablemente habrá una nueva reestructuración del empleo antes de que pueda esperarse un repunte más consistente en los mercados laborales. Otras regiones todavía registran tasas de destrucción de empleo más altas del promedio.

La crisis del empleo aleja más y más mujeres y hombres del mercado laboral

La participación de la fuerza de trabajo ha disminuido drásticamente, en particular en las economías avanzadas, encubriendo el verdadero alcance de la crisis del empleo. El problema es especialmente grave en las economías desarrolladas y en la región de la UE donde la tasa de participación de la fuerza de trabajo descendió en casi un punto porcentual y se estima que disminuya aún más a medida que el desempleo de larga duración y las débiles perspectivas de la economía desalientan a las personas a permanecer en el mercado de trabajo. Como consecuencia, la relación empleo-población ha disminuido drásticamente - en algunos casos 4 puntos porcentuales o más- y aún no se ha recuperado, ni siquiera donde la tasa de desempleo ha comenzado a descender.

Los jóvenes siguen estando especialmente afectados por la crisis

Los jóvenes continúan gravemente afectados por la crisis. En la actualidad, unos 73,8 millones de jóvenes están desempleados a nivel mundial y es probable que la desaceleración en la actividad económica empuje a otro medio millón al desempleo para 2014. Se estima que la tasa de desempleo juvenil -que ya había aumentado hasta 12,6 por ciento en 2012- incrementará hasta 12,9 por ciento para 2017. La crisis ha mermado drásticamente las perspectivas del mercado laboral para los jóvenes, ya que muchos experimentan el desempleo de larga duración desde su ingreso en el mercado laboral, una situación que no había sido constatada durante las contracciones cíclicas anteriores.

En la actualidad, alrededor de 35 por ciento de todos los jóvenes desempleados ha estado sin empleo durante seis meses o más en las economías avanzadas, frente a 28,5 por ciento en 2007. Como consecuencia, un número cada vez mayor de jóvenes ha perdido la motivación y ha abandonado el mercado de trabajo. Entre los países europeos, donde este problema es especialmente grave, alrededor de 12,7 por ciento de todos los jóvenes no trabaja ni estudia, ni recibe formación, una tasa que es casi dos puntos porcentuales más alta que antes de la crisis.

Estos períodos de desempleo tan largos y el desaliento al comienzo de la trayectoria profesional de una persona perjudican además las perspectivas a largo plazo, ya que las competencias profesionales y sociales se degradan y no se acumula experiencia laboral.

La debilidad de los mercados laborales frena el consumo privado y el crecimiento económico

El crecimiento del ingreso ha estado bajo presión por el aumento del desempleo, ejerciendo una presión a la baja sobre los salarios reales en muchas economías avanzadas, reduciendo el apoyo que el consumo privado podría aportar a la actividad económica. Las fuentes de crecimiento, por consiguiente, necesitan ser complementadas por otras áreas, en particular por un crecimiento más consistente en las inversiones privadas pero también del consumo público, al menos en los países que disponen de espacio fiscal.

Pese a una recuperación a medio plazo, el desempleo permanece alto

A medio plazo, según muchos analistas, la economía mundial debería recuperarse pero el crecimiento no será lo suficientemente fuerte para reducir el desempleo con rapidez. Aún con una aceleración del crecimiento, se prevé que la tasa de desempleo mundial permanezca en 6 por ciento hasta 2017. Al mismo tiempo, se estima que el número global de desempleados aumentará aún más hasta unos 210,6 millones durante los próximos cinco años.

El crecimiento de la productividad laboral ha disminuido considerablemente, impidiendo nuevas mejoras en los niveles de vida

Otra conclusión de este informe es que el crecimiento de la productividad laboral desaceleró bruscamente en 2012. Después de un repunte inicial tras la recesión de 2009, las inversiones débiles y las perspectivas mundiales muy inciertas han frenado mayores aumentos en la productividad.

Es especialmente preocupante a este respecto la tendencia de una desaceleración en la productividad laboral observada en ciertas regiones como América Latina y el Caribe, lo cual sugiere que los progresos en la calidad del empleo registrados en estas regiones durante los últimos años pueden ser difíciles de mantener.

Los cambios estructurales han desacelerado en las economías emergentes y en desarrollo, perjudicando los motores del crecimiento

Los cambios estructurales necesarios para las economías emergentes y en desarrollo a fin de mejorar sus niveles de vida también han disminuido. En particular, la tímida recuperación de las inversiones mundiales dificulta una reasignación más rápida de los recursos hacia usos más productivos en los países en desarrollo. Antes de la crisis, muchos países en desarrollo registraron una redistribución de los trabajadores de actividades de baja productividad hacia actividades de mayor productividad en los distintos sectores económicos. Este tipo de cambio estructural es un motor importante de los progresos en el mercado laboral. En el pasado, ha ayudado a reducir el empleo vulnerable y el número de trabajadores pobres. En relación a años anteriores, sin embargo, durante la crisis el cambio estructural ha perdido ímpetu, en gran parte porque los empleos ya no se están desplazando de la agricultura tan rápidamente como antes y la productividad agrícola permanece baja. Los pronósticos indican que Asia y África Subsahariana tienen mayores probabilidades de regresar a su modelo de cambio estructural anterior a la crisis que América Latina y el Caribe y Europa Central y Sudoriental. Se estima que las economías de Oriente Medio y África del Norte seguirán estando entre las economías menos dinámicas en términos de redistribución del empleo.

Mayores progresos en la reducción del número de trabajadores pobres y del empleo vulnerable precisan de un mayor crecimiento de la productividad y de un cambio estructural más rápido

A pesar de la desaceleración en el cambio estructural, la tasa de los trabajadores pobres continúa disminuyendo, pero a un ritmo más lento que antes de la crisis. En la actualidad, unos 397 millones de trabajadores viven en la pobreza extrema; otros 472 millones de trabajadores no pueden satisfacer sus necesidades básicas con regularidad. Dado que aquellos países con tasas de trabajadores pobres particularmente altas siguen registrando un crecimiento más rápido que el promedio mundial, se estima que el número de trabajadores pobres continúe descendiendo. Sin embargo, ya que estos países también están creciendo demográficamente con mayor rapidez, es probable que el número absoluto de trabajadores pobres aumente a menos que se restablezca un crecimiento económico más rápido.

Se estima que el empleo vulnerable -que abarca a los trabajadores por cuenta propia y a los trabajadores familiares no remunerados- disminuirá pero a un ritmo más lento. El empleo informal -una forma específica de empleo vulnerable- ha comenzado a aumentar de nuevo, en especial en algunas economías en transición en Europa Oriental y Asia Central…

Es necesario que las autoridades ejecutivas adopten políticas para recuperarse de la segunda recaída del empleo

El empeoramiento de las condiciones macroeconómicas y del mercado laboral en muchos países y el riesgo que se afiance la crisis del empleo requieren de una acción política adicional. Algunos ámbitos más prometedores para la acción incluyen:

* Hacer frente a la incertidumbre para incrementar las inversiones y la creación de empleo. En particular en los países desarrollados, los responsables de la formulación de políticas necesitan abordar la incertidumbre política. Esto incluye ofrecer planes políticos más coherentes y predecibles, medidas para aumentar los ingresos disponibles a fin de fomentar un mayor consumo; la rápida implementación de reformas financieras dirigidas a restituir al sector bancario la función que le corresponde de apoyar las inversiones y otorgar créditos en particular a las PYME, los principales motores de la creación de empleo. También son necesarias estrategias creíbles de salida para aquellos países especialmente afectados por la crisis de la deuda, por ejemplo al reprogramar la deuda soberana y aligerar la carga económica de los hogares.
* Estímulos coordinados dirigidos a la demanda mundial y la creación de empleo. Las medidas de austeridad y los intentos descoordinados dirigidos a promover la competitividad en diversos países europeos han aumentado el riesgo de una espiral deflacionaria de salarios más bajos, un consumo más débil y una inestabilidad de la demanda. Los países, en vista del déficit mundial de empleo y de consumo, deberían adaptar el ritmo de su consolidación fiscal a la fuerza subyacente de la economía y reconocer que las medidas de estímulo a corto plazo pueden ser necesarias para salir de las cargas de la deuda. Los responsables de la formulación de políticas a nivel global y los órganos de coordinación como el G20 y la UE deberían intensificar sus esfuerzos para evitar políticas que empobrecen al vecino, que están teniendo lugar a través de reducciones del salario y de la protección social en Europa, así como a través de medidas comerciales y monetarias en otros países. Las medidas políticas necesitan estar mejor coordinadas a nivel mundial a fin de reequilibrar el crecimiento y fomentar motores del crecimiento multipolares. El incremento del poder adquisitivo de las clases medias emergentes en muchos países en desarrollo podría contribuir con este tipo de evolución.
* Abordar los desajustes en el mercado de trabajo y promover el cambio estructural. Gran parte de la crisis del desempleo es cíclica. Sin embargo, los responsables de la formulación de políticas también necesitan abordar los problemas estructurales que se han intensificado con la crisis, como el desajuste entre la oferta y la demanda de competencias y ocupaciones. La recuperación débil e inestable ha agravado estos problemas en algunos países, y es probable que esto frene una futura recuperación del mercado laboral. Los gobiernos deberían intensificar los esfuerzos dirigidos a apoyar las actividades relacionadas con las competencias y la recapacitación a fin de reducir el desfase entre la demanda y la oferta de calificaciones y competencias laborales y abordar el desempleo de larga duración. Las medidas de reactivación y de orientación profesional deberían ser incrementadas. La crisis mundial ha reducido el ritmo del cambio estructural en muchas regiones en desarrollo, exigiendo políticas para mejorar la productividad y facilitar la movilidad de los trabajadores entre los sectores. Donde el empleo en la agricultura es especialmente importante, los gobiernos necesitan adoptar medidas dirigidas a acelerar el crecimiento de la productividad en ese sector y diversificar las oportunidades de trabajo e inversiones en las zonas rurales.
* Incrementar los esfuerzos para promover el empleo juvenil con atención especial en el desempleo por largo tiempo. Las tasas de desempleo juvenil elevadas y en aumento han fomentado las preocupaciones sobre una “generación perdida” con consecuencias negativas a largo plazo tanto para los mismos jóvenes como para la economía en general. Para hacer frente a estos desafíos, los responsables de la formulación de políticas deberían promover el empleo juvenil. La guía exhaustiva de la OIT sobre cómo hacerlo está contenida en el Llamado a la acción sobre la crisis del empleo juvenil acordado por gobiernos, trabajadores y empleadores en la Conferencia Internacional del Trabajo de junio 2012. Además de las políticas macroeconómicas a favor del empleo y de las políticas activas del mercado laboral, se consideran particularmente pertinentes tres tipos de intervenciones: i) incrementar la empleabilidad de los jóvenes a través de medidas como reforzar los vínculos entre la educación, la formación y el mundo del trabajo, incluyendo las pasantías; mejorar el acceso de los jóvenes a la información sobre las oportunidades profesionales, apoyar la búsqueda de empleo y los sistemas de garantías para los jóvenes; ii) estimular la iniciativa empresarial de los jóvenes; y iii) promover las normas del trabajo y los derechos de los jóvenes garantizando que disfruten de igualdad de trato y se les concedan sus derechos en el trabajo, incluyendo el derecho de sindicación y a la negociación colectiva, y garantizarles una protección social adecuada.

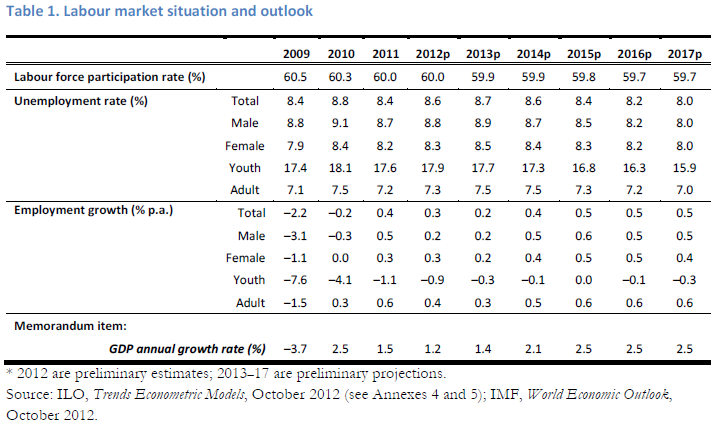
Parte 3 del Informe (en inglés). **Regional economic and labour market developments**

Developed Economies and European Union

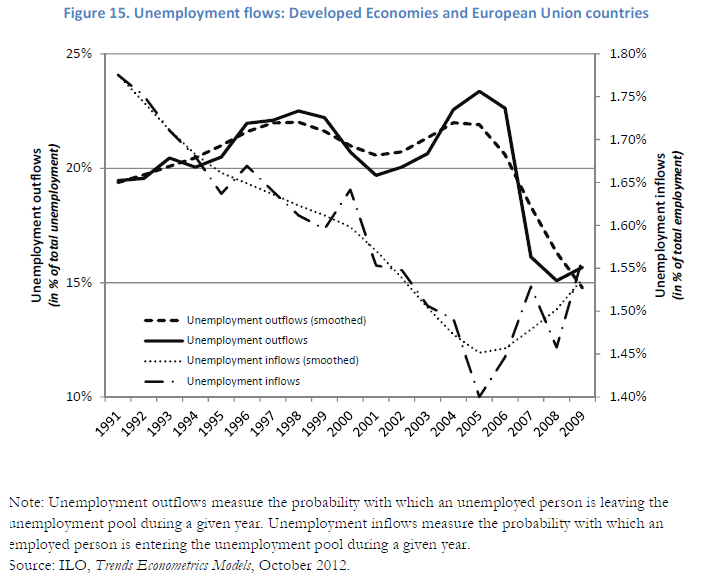
Unemployment has started to become entrenched and further job destruction threatens

Macroeconomic conditions deteriorated in 2012 in much of the Developed Economies region, substantially increasing uncertainty to the outlook. Spillovers of the Euro area economic woes to the rest of the Developed Economies region and the global economy are becoming increasingly visible.

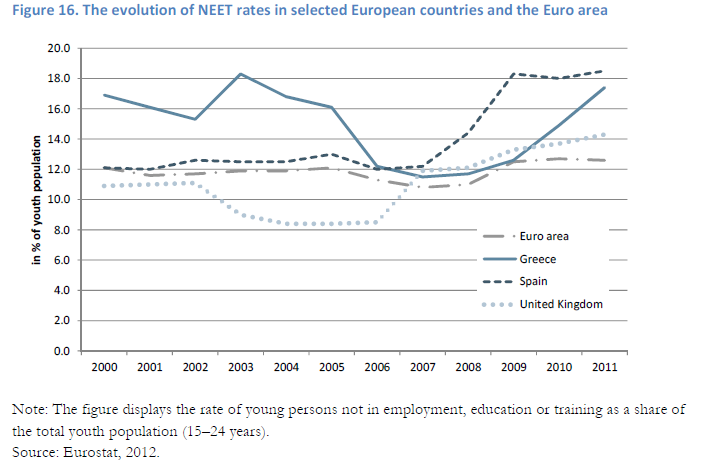
The loss in risk appetite of investors in Europe is spreading more widely, also affecting economies in other countries in the region. As recessionary conditions spread throughout the region, unemployment rates are expected to go up again after having receded since their peak in 2010 (see Table 1). Indeed, the regional unemployment rate is expected to remain elevated throughout 2013 and to slowly decline only from next year onward, mainly thanks to improving labour market conditions outside the Euro area. Overall, unemployment rates will remain almost 2 percentage points higher than before the crisis over the entire forecast horizon.



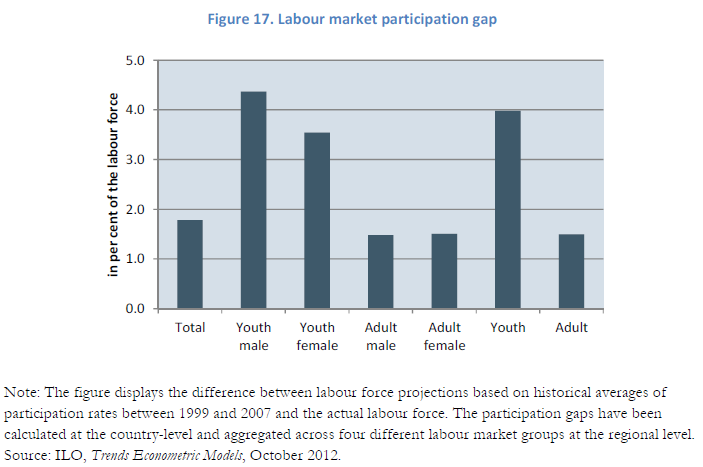
Recessionary conditions have significantly reduced job creation rates; thereby lowering chances for job-seekers to return to employment quickly (see Figure 15). As a consequence the average duration of unemployment has increased with some 33.6 per cent of all job-seekers in the Developed Economies and European Union region being unemployed for 12 months or longer, up from 28.5 per cent prior to the crisis. The incidence of long-term unemployment is 31.3 per cent in the United States and 39.4 per cent in Japan. Overall, with the onset of the crisis, unemployment outflows have decreased by 33 per cent and remained broadly at that lower level for most of the region. At the same time, worker inflows into unemployment have experienced an upward trend since the beginning of the crisis. The simultaneous drop in unemployment outflows and jump in job destruction rates magnified problems of joblessness in developed economies. At the same time, gross labour market turnover -the sum of job creation and destruction in a given period- has been trending downwards over the last three decades and is now 7 per cent below the region’s turnover rate after the recession in the early 2000s. This bodes ill for faster labour market adjustment, thereby preventing a faster employment recovery. At the same time, as unemployment duration lengthens, job-seekers lose their skills and competences and will find it more and more difficult to get an alternative job opportunity. An increasing number have dropped out from the labour market altogether or returning to non-market activities. In OECD countries as a whole, for instance, the share of discouraged workers in the total labour force increased by 50 per cent between 2007 and 2011, whereas the increase in discouragement among youth in these countries was almost twofold.



The problem of an increasing detachment from the labour market is particularly severe among younger people who have been particularly hard hit by the crisis. In the Developed Economies region, youth unemployment rates have deteriorated substantially with the crisis and not shown signs of improvements since. As recessionary conditions have taken hold of most European countries again, youth unemployment has further increased, reaching more than 50 per cent of young active people in countries such as Greece and Spain and more than 22 per cent in the Euro area overall. So far, only Austria, Germany and Switzerland have managed to keep youth unemployment low, in some cases even lower than prior to the crisis but even there, the slowdown in economic activity has started to push up youth unemployment (Austria, Switzerland) or prevented it from falling further (Germany). Some young people have started to return to or prolong education, to acquire new skills in order to improve their future labour market chances (Barrow and Davis, 2012). Others have dropped out completely or are increasingly frustrated in their job search without, nevertheless, returning to the education system. This group of young people that is neither in employment, education nor training (NEET) has grown since the crisis, in particular among European crisis countries, and is expected to increase further as recessionary conditions continue to prevail in the Euro area (see Figure 16).

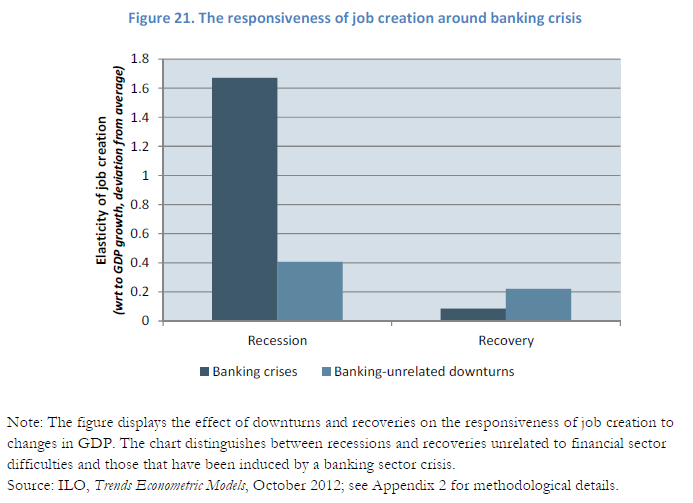


More than among the adult population, rising and more persistent unemployment for young people has fuelled their inactivity rates. The rapid and substantial increase in youth unemployment in some advanced economies has significantly lengthened the average duration of unemployment even for younger cohorts, a situation without precedence. As a consequence, youth participation rates have dropped in advanced economies by more than could have been expected on the basis of precrisis trends (see Figure 17). As the prospects of finding a job are dim and not all countries offer second-chance education opportunities or activation measures targeted at young job-seekers, fewer young people decide to search actively for a job, waiting for economic conditions to improve before returning to the labour market. This is likely to hamper their future chances for employment further, as essential skills for job search and employment are lost or not sufficiently acquired. Indeed, existing studies point to the particularly harmful effect of unemployment and inactivity early in a person’s career. Important job experience is not being gained and might be difficult to acquire when a young person eventually finds employment later on. As a consequence, as the crisis continues, young unemployed, once they eventually become employed, will be less productive, earn lower wages and have fewer stable employment opportunities. Existing evidence already points to a loss of at least 1 per cent of GDP among European countries due to the higher youth unemployment in the European Union (Eurofound, 2012).



Nevertheless, a closer look at job creation dynamics around boom–bust periods reveals a more general pattern of sluggish employment growth, irrespective of any specific sectorial pattern or labour market mismatch. Indeed, when analyzing the effect of growth on job creation around the time of banking crises, large drops in employment during banking recessions can be detected alongside more sluggish employment growth immediately afterwards (see Figure 21). This pattern of an L-shaped evolution of employment following a banking crisis contrasts with a more pronounced recovery of employment after a business cycle downturn that was not induced by foul credits and liquidity-constrained banks. Indeed, job creation falls more than four times faster when a recession follows a banking crisis than during normal business cycle downturns. In contrast, employment creation does not react at all -or only very weakly- to growth in the recovery period following such a banking crisis.

Differences in the responsiveness of job creation to growth of this magnitude cannot be explained by sectorial or occupational shifts alone. Instead, downturns induced by banking crises come with strong cleansing effects whereby over-investment and misallocation induced by excessive leveraging prior to the crisis wipe out large parts of the economy. As a consequence, credit constraints worsen during a financial market crisis and depress the employment recovery for some time. In addition, persistent problems of the financial sector to restore sustainable balance sheets during such downturns also affect monetary policy transmission mechanism. This will affect financing conditions in particular for small and medium-size enterprises where many jobs originate. Despite record low refinancing rates for banks, both short- and long-term interest rates for corporations are sizeable, in particular in countries where sovereign debt risk spills over to the private credit market. Even companies that have sufficient own funds to invest are reluctant to enter any longer term commitments. Job creation is further impaired by the fact that banking-related crises require firms to build up new collateral to finance their activities, which is easier done through physical investment rather than through new hires (Calvo et al., 2012). This liquidity-hoarding is one of the major reasons for low investment and employment growth in developed economies and explains why job creation has been so slow despite large slack on labour markets and rapidly falling hiring costs in many advanced economies.



**Box 5**. **Why do some asset price bubbles have worse effects on output and employment than others?**

Financial globalization has brought about more frequent financial asset price bubbles. Whereas the post-war period was mostly immune from asset price bubbles in the Developed Economies region, deregulation of the banking sector in the 1980s in the United States led to the savings and loans crisis in 1989. Similarly, the opening of the capital account pushed Scandinavian countries through a real-estate and asset price boom in the early 1990s. Periods of rapid increases and declines of asset prices became more frequent with the realestate bubble in Japan at the end of the 1980s, strong housing price swings in France and Switzerland at the turn of the 1990s and the IT bubble at the turn of the 2000s in several countries of the Developed Economies and European Union region. More recently, the United States housing bubble burst in 2007-08, while European economies are currently experiencing a sovereign debt crisis (Brunnermeier and Oehmke, 2012).

Not all asset pricing bubbles have the same impact on the real economy, however. For instance, the stock market crash in 1987 and the crash of the IT bubble in 2001 had very little direct negative impact on GDP. In contrast, the stock and housing market bubbles have triggered long-lasting periods of economic recession and stagnation in Japan over the 1990s and in the USA and other advanced economies since 2008.

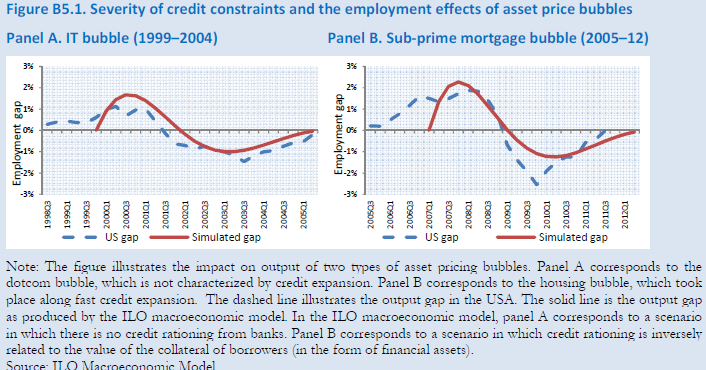
Existing evidence shows that besides the wealth effect of higher asset prices on consumption and investment decisions, it is primarily the severity of credit constraints that explains differences in crisis impacts. Indeed, as banks screen the credit worthiness of borrowers they take their clients’ income or wealth as collateral. Asset price bubbles affect the credit constraints through the value of the collateral. Kiyotaki and Moore (1997) describe the interaction between credit rationing and asset pricing bubbles for firms. A similar analysis can be made when the collateral takes the form of real estate (Iacoviello, 2005).

To illustrate the importance of the credit channel for explaining differences in the impact of asset price bubbles, a medium-scale semi-structural macroeconomic model is used by the ILO for the estimates in this box. This model takes into account the main characteristics of modern economies. The financial sector is made of commercial banks and traders. Banks make decisions regarding loan application according to the collateral of borrowers. The collateral of borrowing firms takes the form of equities. Traders’ expectations are subject to opinion dynamics and may lead to bubbles when the same beliefs are shared by a sufficient number of traders. The real sector is composed of workers and firms. Workers receive labour income depending on wages and the level employment, while firms form investment decisions based on the profit rate. Lastly, fiscal authorities engage in public spending either to limit the level of debt or to sustain economic activity, while monetary authorities set the interest to stabilize the inflation gap and the output gap. The model is calibrated to mimic characteristics of the United States economy. Consumption accounts for 70 per cent of GDP, while the share of investment is 12 per cent of GDP at the steady state. On the income side, the labour share of income accounts for 77 per cent of GDP. Population growth at the rate of 1 per cent annually and the real annual interest rate is 2 per cent. Public spending amounts to 18 per cent of GDP while the public debt to GDP ratio is close to 50 per cent.

The impact of asset price bubbles on output and employment is compared under two scenarios, assuming a 1 per cent increase in the value of equities. The simulated path of output is then recalibrated to match the magnitude of output swings during the past two recessions in the United States (see figure B5.1).

In the first scenario (Panel A), credit rationing is less severe and banks are more accommodative. In the second scenario (Panel B), credit rationing by banks is severe and credit decisions are highly sensitive to the value of the stock market, which is used as collateral by banks.

In Figure B5.1, an increase in stock prices is associated with increased employment instability when credit decisions depend more heavily on the value of the stock market (Panel A vs. Panel B). Economic instability takes the form of amplified output fluctuations. The standard deviation of employment is 20 per cent lower under scenario 1 (panel A) than under scenario 2 (panel B). Under scenario 1, employment reaches a peak after 3 years. When the economy unfolds, employment reaches a through after 7 years. In Panel A, the transmission channel between asset pricing bubble and credit is weaker reducing the degree of employment instability. These implied elasticities by the two scenarios are in line with the estimations of Gilchrist et al. (2005) using a VAR model for the United States.



New sources of employment growth

The sluggish recovery in much of the Developed Economies region following the financial crisis and the double dip in the Euro area have led to a substantial increase in trend unemployment rates in the region (see Figure 22). This implies that higher unemployment might already have become persistent, at least in certain countries of the region. In particular European countries in the Baltics and the Mediterranean have suffered from a strong and potentially lasting increase in their underlying unemployment rate, preventing a stronger employment recovery. Together with the increase in unemployment duration this rise in trend unemployment will pose serious challenges to policy-makers in finding the proper activation measures. On the one hand, higher trend unemployment has reduced the production potential, which further depresses a level of activity that is already below its medium-term sustainable growth rate (Ho and Yetman, 2012). This will feed into a self-sustaining slow-growth path of economic expansion whereby low activity and weak employment hold each other down. In addition, the decline in the efficiency of labour market matching in reaction to structural adjustment caused by the financial crisis will exacerbate problems for faster employment growth and further reduce the effectiveness of policy interventions that aim at stimulating the recovery.

