**Paper** - **Los “nuevos” pobres, de los países ricos (un relato trágico de la crisis) (I)**

**Obertura**

Los “nuevos” pobres son aquellos que no vieron venir la cachetada. Aquellos que se creyeron “predestinados” a ser más ricos que sus padres. Aquellos que “hipotecaron” la mitad de los ingresos familiares (o más) para vivir en una casa, muy por encima de sus posibilidades. Aquellos que “confiaron” en el empleo continuo y el ingreso creciente.

Dicen Alberto Minujin y Gabriel Kessler, en su libro “La nueva pobreza en la Argentina” - Temas de Hoy - 1995) que, “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 veja 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 considerable de la clase media (norteamericana o europea, en el caso que nos ocupa) tiene para aquellos que la sufren en carne propia como en la sociedad en su conjunto. Es que este hecho marca un punto de no retorno, el fin de un tipo determinado de sociedad.

Hasta no hace muchos años, los ciudadanos de Estados Unidos y los países miembros de la Unión Europea, habían formado una sociedad relativamente integrada, 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. Desde 1989 (caída de muro de Berlín) en adelante, y ahora, luego de algo más de seis años de empobrecimiento masivo de la clase media, no hay duda de que estos países ya no son los mismos países.

El empobrecimiento de una parte importante de las clases medias de estos países (antes considerados “avanzados”) 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 del sector público hacia el sector privado, al endeudamiento público y privado, 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 globalización, la privatización, la desregulación, la deslocalización, el libre movimiento de capitales y mercancías… la “nueva” riqueza, que alcanza su apogeo en gran medida en individuos y grupos económicos muy vinculados con el poder político.

En suma: el empobrecimiento fue (y sigue siendo) un hecho económico, un hecho social y un hecho político.

- **Parte I** - **El fin del sueño americano**

[](http://www.intereconomia.com/noticias-/negocios/seis-amenazas-que-se-enfrenta-economia-estados-unidos-20120821)

**¿Un fundamento que se desmorona?**

El aumento de la diferencia de renta entre la población se ha convertido en una cuestión controvertida en EEUU, a medida que los liberales critican la disminución de la clase media y los conservadores argumentan que una economía de mercado saludable debe recompensar el esfuerzo, el espíritu emprendedor y la toma de decisiones arriesgadas. Pero en lo que concierne a la cuestión relativa a la movilidad económica, o la capacidad del individuo de ascender en el nivel de renta, la mayor parte de las personas parece estar de acuerdo: la movilidad ascendente es algo bueno.

De hecho, los conservadores siempre citan la movilidad económica como razón para no preocuparse por la cada vez mayor desigualdad de los ingresos. Si las personas tienen la posibilidad de subir socialmente, no importa que algunos sean muy ricos y otros estén muchos escalones por debajo en el nivel de renta: con la movilidad económica, las personas no se quedan atrapadas en el punto de partida.

Sin embargo, un volumen cada vez mayor de datos muestra que la movilidad económica ya no es tan común en EEUU como mucha gente piensa. Además, varios estudios muestran que la movilidad económica disminuye a medida que la desigualdad de renta aumenta, señal de que en los próximos años podría ser más difícil para las personas pasar de la pobreza a la clase media, o de la clase media hasta lo alto de la pirámide.

“Estudios recientes indican que hay menos movilidad económica en EEUU de lo que siempre se ha creído”, dice un estudio de The Economic Mobility Project (Proyecto de Movilidad Económica) elaborado por The Pew Charitable Trusts, The American Enterprise Institute, The Brookings Institution, The Heritage Foundation y por The Urban Institute. “Los últimos 30 años registraron una caída gradual considerable en el crecimiento de la renta de la familia media en comparación con las generaciones anteriores. Según algunas medidas, somos, de hecho, una sociedad menos móvil que la de muchos otros países, entre ellos Canadá, Francia, Alemania y la mayor parte de los países escandinavos. Eso pone en duda la idea de EEUU como tierra de oportunidades”.

¿Cuál es el motor de la movilidad económica?

Se utilizan dos tipos de medidas para evaluar la movilidad económica, observa Nikolai Roussanov, profesor de Finanzas de Wharton. En primer lugar, está lo que se llama movilidad “absoluta”, que es la riqueza de los hijos comparada con la de los padres. En segundo lugar, está la movilidad “relativa”, que es la capacidad de los hijos de alcanzar una posición económica superior a la que sus padres tenían, que es lo que sucede cuando los hijos de los pobres se incorporan a la clase media.

Aunque ambos tipos de movilidad sean importantes, la movilidad relativa es bastante interesante porque revela hasta qué punto las personas se ven limitadas por las circunstancias de nacimiento o son capaces de ascender en comparación con otras. El estudio del Proyecto de Movilidad Económica dice que la movilidad relativa determina si un país tiene una sociedad que premia la meritocracia, en que las personas progresan por el esfuerzo propio, o si su sociedad está basada en factores de suerte, o incluso si se trata de una sociedad “estratificada en clases”, en que los hijos tienden a ocupar la misma posición que los padres.

Los americanos siempre se consideraron una sociedad de meritocracia, sin embargo los datos indican que ése no es necesariamente el caso. “La mayor parte de los estudios muestra que, en EEUU, cerca de un 50% de las ventajas derivadas de tener padres de renta elevada son transmitidas a la generación siguiente”, concluye el estudio del Proyecto de Movilidad Económica. “Eso significa que uno de los mayores indicadores del éxito económico futuro de un niño -identidad y características de sus padres- está predeterminado y no se tiene control alguno sobre eso”.

Evidentemente, padres prósperos pueden dar a sus hijos una buena educación y otras ventajas que, en general, no están disponibles para las personas de baja renta. Aunque los hijos de padres con más dinero puedan fracasar debido a la pereza, falta de ingenio o mala suerte, de media, ellas se benefician de la buena situación inicial. Al medir la movilidad económica entre las generaciones comparando la renta de los hijos con la de los padres, el estudio del Proyecto de Movilidad Económica constató que los americanos tienen un grado un poco mayor de movilidad que la población de Reino Unido, pero menos que la población de Francia, Alemania, Suecia, Canadá, Finlandia, Noruega y Dinamarca. En los cuatro últimos países citados, el grado de movilidad es dos o tres veces mayor que en EEUU.

Un segundo estudio del Proyecto constató que “un 42% de los niños nacidos de padres pertenecientes a la quinta parte inferior de la distribución de la renta continúan ahí, mientras que un 39% nacidos de padres de la quinta parte superior continúan en los primeros puestos. Solamente cerca de un tercio de los americanos fueron clasificados en el grupo de “ascenso social”, o, en otros términos, ganaban más que sus padres y habían alcanzado la quinta parte superior de la escala de la distribución de la renta.

Además, “la historia del pobre que se vuelve rico es más común en Hollywood que en la vida real”, concluyó el Proyecto Movilidad. “Solamente un 6% de los niños nacidos de padres pobres con renta familiar muy baja llegaban al nivel superior”.

¿Qué hace que la movilidad económica aumente o disminuya?

Un factor fundamental es la desigualdad de los ingresos: cuanto mayor es la desigualdad, menor la movilidad. Roussanov destaca que se necesita menos renta adicional para subir de un quinto al siguiente si la pirámide es más plana, y más renta si es más inclinada. Tal vez eso ayude a explicar la mayor movilidad de Europa y de Canadá. “No está claro si hay más movilidad en las sociedades europeas (...) esto porque la distribución de la renta allí es más compacta”, dice Roussanov.

La mayor parte de los especialistas cree que hay otros factores en juego, pero no hay duda de que la desigualdad de la renta está aumentando de forma clara en EEUU. Durante una charla el día 12 de enero (2012) en el Center for American Progress, Alan B. Krueger, economista de Princeton y presidente del Consejo de Asesores Económicos del presidente Obama, presentó datos que muestran una fuerte correlación entre desigualdad de renta y ausencia de movilidad económica. De las diez economías desarrolladas analizadas en el estudio, EEUU tenía la mayor desigualdad y la menor movilidad medidas por el éxito de los hijos en alcanzar niveles superiores al de sus padres. Países con nivel de desigualdad menor -Suecia, Finlandia, Noruega y Dinamarca- tenían una movilidad más elevada.

De 1947 a 1979, la tasa real (ajustada por la inflación) de aumento de los ingresos era casi el mismo en todos los niveles de renta de EEUU, dijo Krueger citando cifras de la Oficina del Censo que señalaban un 2,5% de crecimiento anual en la quinta parte de renta más baja y un 2,2% en la quinta parte superior. Después, de 1979 a 2010, las rentas anuales cayeron un 0,4% en la quinta parte más baja y subieron un 1,2% en la más alta. En 1970, un 50 % de las familias americanas pertenecían a la clase media; en 2010, ese porcentaje era del 42,2 %. Según La Oficina del Presupuesto del Congreso, de 1979 a 2004, la tasa de renta real después de descontados los impuestos subió un 9 % en la quinta parte inferior, un 69 % en la superior y un 176 % entre el 1 % más rico.

Citando diversos economistas, Krueger dijo que el cambio tecnológico, que reduce la demanda de trabajadores que no dominan el uso del ordenador y no tienen conocimientos de nivel más elevado, fue el principal factor del aumento de la desigualdad de renta. Entre otros factores importantes destacan: comercio internacional, descenso del salario mínimo después de ajustado por la inflación, caída de afiliación a los sindicatos e inmigración creciente. Además, la disminución de la renta en la era Bush, las ganancias de capital y los impuestos sobre propiedades inmobiliarias contribuyeron aún más a enriquecer a los americanos más ricos. La mayor parte de los países europeos, dijo Krueger, tienen sistemas de impuestos más progresivos que el de EEUU, lo que contribuye a aplanar la pirámide de la renta.

Herring y Roussanov observan que la movilidad de la renta también se vio afectada por el descenso del nivel de la enseñanza. EEUU, dice Herring, “se ha quedado muy por detrás de otros países en desempeño educativo en prácticamente todos los niveles (...) No hay duda de que los estándares han caído. Un menor número de estudiantes termina la facultad, y de los que la terminan, un grupo muy pequeño tiene conocimientos suficientes para hacer una especialización en ciencias o ingeniería”.

Eso tuvo lugar en una época, dice Roussanov, en que “la importancia de la educación aumentó”, es decir, el trabajador con poca formación tiene menos oportunidad de conseguir empleos bien pagados. “Es evidente la percepción de que el sistema de enseñanza, en particular el sistema de enseñanza primaria, se ha deteriorado con el paso del tiempo”. Los últimos años, añade Herring, la crisis financiera y sus consecuencias contribuyeron al declive de la movilidad económica. No hay sólo millones de personas desempleadas, o ganando menos de lo que ganaban antes de la crisis, sino también hay muchas que se encuentran en un verdadero callejón sin salida porque no consiguen vender sus casas.

“Una de las razones por la que las recesiones americanas han sido más superficiales y cortas que en la mayor parte de los otros países se debe al hecho de que los trabajadores americanos siempre han demostrado una disposición notable para trasladarse a lugares donde hay trabajo cuando se quedan sin empleo”, dice Herring. “Como el mercado inmobiliario está deprimido, muchos trabajadores que, en otras circunstancias, estarían dispuestos a desplazarse a áreas con mejores oportunidades de trabajo están atados a sus casas que no consiguen vender. Es probable que esa situación mejore con el tiempo, pero ya está tardando mucho”.

Como la desigualdad está creciendo en EEUU, la movilidad económica caerá en el futuro, dijo Krueger en su charla. “En otras palabras, la continuidad de las ventajas y desventajas de la renta pasada de padres a hijos debería aumentar cerca de un cuarto en la próxima generación como consecuencia del aumento de la desigualdad experimentada por EEUU en los últimos 25 años”, dijo. “Es difícil mirar a esas cifras y no sentirse preocupado por el hecho de que el aumento de la desigualdad está poniendo en riesgo nuestra tradición de oportunidad. La suerte de los padres parece un dato cada vez más importante en la sociedad americana”.

¿Un fundamento que se desmorona?

Para muchos americanos, la movilidad ascendente es un valor fundamental, el fundamento del Sueño Americano. Pero la desigualdad de la renta y la disminución de la movilidad son dos cuestiones que relacionadas también tienen implicaciones económicas.

El Pew Charitable Trusts constató que un número cada vez mayor de americanos se muestran pesimistas respecto al futuro, y dudan de que la próxima generación sea tan próspera como la anterior. Según la entidad, “en marzo de 2007, un estudio del Pew Research Center mostró que un 73% de los entrevistados -un aumento del 8% desde 2002- coincidían con la afirmación ‘Hoy sin duda alguna es verdad que los ricos son cada vez más ricos y los pobres cada vez más pobres’”.

Si las personas creyeran que no pueden progresar, ¿cómo afectará eso a su dedicación en el trabajo o su búsqueda de otras formas de enriquecimiento como, por ejemplo, cursos de especialización o un curso superior? Las personas atrapadas en los escalones inferiores de la pirámide son talentos que se pierden: innovadores, investigadores, emprendedores, educadores, artistas y líderes políticos y empresariales que no recibieron atención. Algunos investigadores dijeron que la creciente desigualdad y la caída en la movilidad han llevado al consumidor a pedir más préstamos para mantener los niveles deseados de consumo, lo que contribuye a que tengan lugar sucesos como la burbuja inmobiliaria. Otros dicen que la demanda del consumidor, que es crítica para el crecimiento económico, se ve más perjudicada cuando hay menos gente en la clase media y hay más personas pobres.

Krueger recurrió a un cálculo simplificado para mostrar que de 1979 a 2007, un 1% de las personas de renta más elevada tuvieron un aumento de renta del 13,5%, o cerca de US$ 1,1 billones en 2007. Como los ricos ahorran cerca de la mitad de los incrementos de rentas, frente a un 10% del resto de la población, esa renta desviada redujo el consumo anual en US$ 440.000 millones. Aunque admita que esa cifra pueda ser cuestionada, Krueger concluyó diciendo que “los cálculos dejan claro que la economía estaría en mejor situación, y la demanda agregada sería más robusta, si el tamaño de la clase media no hubiera disminuido como consecuencia del aumento de la desigualdad”.

Herring y Roussanov observan que EEUU ha de redoblar su compromiso con la educación. “Una fuerza laboral menos preparada será sin duda menos móvil porque no tendrá flexibilidad para adaptarse a las condiciones económicas en proceso de cambio”, dice Herring. “El declive de la movilidad de la fuerza de trabajo lleva al declive de la movilidad social y a una sociedad en que pocos de nosotros querrían vivir”.

“Sea como sea, la idea de que EEUU es la tierra de las oportunidades dotada de una movilidad excepcional continúa vigente en Estados Unidos y en el resto del mundo”, añade Herring. “Es muy importante, para motivar a las personas, que ellas se esfuercen en sacar lo mejor de sí mismas, pero tal actitud no puede durar mucho si no hay evidencias sólidas de que vale la pena. Eso dependerá de arreglar el sistema de enseñanza, pero nadie parece dispuesto a hacerlo”.

Roussanov añade: “No queremos que las personas se queden atrapadas en la pobreza simplemente porque tuvieron la mala suerte de nacer pobres”…

(Fuente: Wharton School de la Universidad de Pennsylvania - **25/01/12**)

**“Horatio Alger debe morir”**

“Tal vez el mayor éxito de la guerra contra el terror haya sido la capacidad para distraer al país de la guerra corporativa contra nosotros. En los dos años transcurridos desde los atentados del 11 de septiembre, las empresas estadounidenses han practicado un saqueo sonado que ha dejado a millones de ciudadanos de a pie sin ahorros, sin pensiones y con pocas o nulas esperanzas de poder dar un futuro agradable a su familia. Los bandidos del mundo de los negocios (y sus cómplices del gobierno) que han destrozado nuestra economía han intentado culpar a los terroristas, a Clinton y a nosotros.

Pero, de hecho, la destrucción sistemática de nuestro futuro económico se basa meramente en la codicia del “muyahid” corporativo. Hay un plan general, amigos míos, todas las empresas tienen uno, y cuanto antes superéis la tendencia a no querer creerlo, y dejéis de preocuparos porque el hecho de creerlo os sitúe en las filas de los chiflados que prosperan con teorías conspiratorias, antes tendréis la oportunidad de detenerles. Su curioso objetivo es asumir el control suficiente de nuestras vidas para que, al final, prometamos lealtad, no a una bandera o a alguna noción etérea de libertad y democracia sino a los dictados de Citigroup, Exxon, Nike, GE, GM, P&G y Philip Morris.

Sus ejecutivos son quienes tiene la última palabra y ya podéis votar y protestar y timar a Hacienda todo lo que queráis para vengaros de ellos, pero reconocedlo: ya no estáis en el mundo. Vosotros lo sabéis y ellos lo saben, y lo único que queda es el día en que se codifique en un trozo de papel: la Declaración de los Estados Corporativos de América.

“Consideramos estas verdades manifiestas: que todos los hombres y mujeres y sus hijos menores de edad son iguales para servir a la Corporación, para ofrecer su trabajo sin rechistar, para aceptar cualquier remuneración sin quejas y para consumir sus productos sin pensar. A cambio, la Corporación proveerá el bien común, asegurará las defensas de la nación y recibirá el grueso de impuestos del pueblo…”…

Y si no os calláis y acatáis la disciplina y trabajáis como burros, os despediremos, y luego intentad encontrar otro trabajo en esta economía, ¡imbéciles!

Esta mierda da tanto miedo que claro que hacemos lo que nos dicen, vamos con pies de plomo en nuestro cubículos deprimentes y ondeamos nuestras banderitas americanas para demostrar que sí, jefe, creemos en su guerra contra el terrorismo.

La otra droga es mejor. Se nos receta por primera vez cuando somos niños en forma de cuento de hadas, ¡pero es un cuento de hadas que puede convertirse en realidad! Es el mito de Horatio Alger. Alger era uno de los escritores estadounidenses más famosos de finales del siglo XIX. Las historias de Alger las protagonizaban personajes de entornos empobrecidos que, mediante el coraje, la determinación y el trabajo eran capaces de conseguir grandes éxitos en esta tierra de infinitas oportunidades. El mensaje era que cualquiera puede triunfar en Estados Unidos y a lo grande.

En este país somos adictos al mito feliz de pasar de la pobreza a la riqueza. Las personas de otras democracias industrializadas se conforman con ganar un buen sueldo para pagar sus facturas y mantener a su familia. Pocas tienen el deseo furibundo de hacerse ricas…

Seguro que algunos fantasean con ganar un montón de dinero, pero la mayoría de las personas del resto del mundo no vive su vida pensando en los cuentos de hadas. Viven en la realidad, donde saben que solo habrá unos cuantos ricos y que no serán ellos. Así que vete acostumbrando.

Por supuesto, los ricos de esos países se cuidan mucho de no alterar el equilibrio. Aunque hay unos cuantos cabrones avariciosos entre ellos, se rigen siguiendo ciertos límites… Pero en Estados Unidos el presidente medio gana 411 veces más que los obreros…

En Estados Unidos nos da miedo meternos con ellos. Odiamos encarcelar a nuestros presidentes de empresa cuando infringen la ley. ¡Estamos más que dispuestos a recortarles los impuestos mientras los nuestros aumentan!

¿Por qué? Porque nos tragamos la mentira de que nosotros también podemos ser ricos algún día. Por consiguiente, no queremos hacer nada que nos perjudique el día que acabaremos siendo millonarios. La zanahoria americana cuelga delante de nuestras narices toda la vida y creemos que estamos a punto de alcanzarla…

Este mito tan tentador ha hecho que millones de personas trabajadoras inviertan en bolsa desde la década de los ochenta y pensaron, eh, ¡me puede tocar a mí!... De repente, parecía que todos mis conocidos se subían al tren de la bolsa, colocaban su dinero en fondos de inversión o abrían planes de pensiones. Permitieron que los sindicatos invirtieran el dinero de las jubilaciones en acciones. ¡Los medios de comunicación no paraban de publicar artículos en los que se hablaba de gente trabajadora que se jubilaría casi como millonaria! Fue como una enfermedad contagiosa. Nadie quería quedarse al margen…

Pero era una farsa. Fue una artimaña tramada por los que mandan a nivel corporativo que nunca tuvieron ninguna intención de permitirte la entrada en su club. Solo necesitaban tu dinero para llegar al siguiente nivel, el que incluso les permite no tener que trabajar para vivir…

Y eso es lo que pasó… En el mercado de valores se perdieron más de cuatro billones de dólares. Más billones de dólares en fondos de pensiones y donaciones para universidades han dejado de existir. Pero lo que no ha desaparecido es lo siguiente: los ricos. Siguen entre nosotros y le va mejor que nunca.

Se fueron riendo al banco suizo por el chanchullo del milenio. Lo consiguieron, legalmente en su mayor parte, y si infringieron la ley alguna vez, ningún problema, no hay más que un puñadito de ellos entre rejas mientras escribo esto. El resto está en una playa privada con la arena bien cuidada.

Por tanto, allá va mi pregunta: tras desplumar al público estadounidense y destruir el sueño americano para la mayoría de la clase trabajadora, ¿cómo es que el Congreso en vez de destriparlos, descuartizarlos y colgarlos al amanecer a las puertas de la ciudad, les dio a los ricos un gran beso en forma de recorte fiscal sin precedentes y nadie dice ni mu? ¿Cómo es posible?

Creo que se debe a que seguimos siendo adictos a la droga de la fantasía de Horatio Alger. A pesar de todo el daño y las pruebas que apuntan a lo contrario, el estadounidense medio sigue queriendo aferrarse a esta creencia que quizá, solo quizá, él o ella (sobre todo él) lo consiga algún día. Así que no ataques al rico porque algún día ¡ese hombre puedo ser yo!

Escuchad, amigos, tenéis que enfrentaros a la verdad: **Nunca seréis ricos.** Las posibilidades de que eso ocurra son una entre un millón. No es que nunca vayas a hacerte rico, sino que vas a tener que pasarte el resto de tu vida dejándote la piel trabajando para pagar la factura del cable y las clases de música y bellas artes de tus hijos en la escuela pública, esas que antes eran gratis.

Y la situación no va sino a empeorar. Las prestaciones que tengas van a quedar en nada. Olvídate de la pensión, olvídate de la Seguridad Social, olvídate de que tus hijos se ocupen de ti cuando seas viejo porque apenas tendrán dinero para mantenerse. Y ni se te pase por la cabeza tomarte unas vacaciones porque lo más probable es que tu trabajo haya desaparecido para cuando vuelvas. Eres prescindible, no tienes derechos y, por cierto, “¿qué es un sindicato?”

Lo sé, muchos pensáis que la cosa no está tan mal. Claro la situación es dura, pero creéis que sobreviviréis. Seréis las únicas personas que, de alguna manera, lograrán salvarse de la locura. No vais a prescindir del sueño de conseguir algún día una porción del pastel. De hecho, algunos creéis que algún día la tarta entera podría ser vuestra.

Tengo noticias: ni siquiera vais a poder lamer la bandeja. El sistema está montado de tal forma que favorece a unos pocos y tu nombre no está en la lista, ni ahora, ni nunca. Está tan bien montado que embauca a personas decentes, trabajadoras, sensibles para que crean que también funciona para ellas. Les sostiene la zanahoria tan cerca de la cara que consiguen olerla. Y con la promesa de que algún día podrán comerse la zanahoria, el sistema recluta un ejército de consumidores y contribuyentes que, con mucho gusto y pasión luchan por los derechos de los ricos, independientemente de que signifique darles miles de millones de dólares en forma de recorte fiscal mientras ellos envían a sus propios hijos a escuelas ruinosas o aunque signifique mandar a sus hijos a morir en guerras para proteger el petróleo del hombre rico…

Como hemos visto, asustar a la gente también funciona. Igual que la religión. Así pues, los ricos tienen un ejército incondicionales de conservadores, derechistas y tipos de la Coalición Cristiana que actúan como soldados de infantería. Es un matrimonio curioso porque los ricos, por lo general, no son ni conservadores ni liberales, ni de derechas ni de izquierdas, ni son cristianos ni judíos devotos. Su verdadero partido político se llama Codicia y su religión es el Capitalismo. Por eso, lo que les satisface es ver a millones de blancos pobres e incluso millones de personas de clase media tirando de la palanca alegremente en las urnas para los candidatos que no harán más que esquilmar a estos blancos pobres y gente de clase media en cuanto tomen posesión del cargo.

Así pues, nuestro reto, nuestra misión, es encontrar maneras de llegar a esos millones de trabajadores y demostrarles que están votando en contra de sus intereses…

Mira, no sé cómo decirlo de forma más suave pero los desgraciados que mandan en nuestro país son una panda de gilipollas maquinadores, ladrones y petulantes a los que hay que hacer caer, eliminar y reemplazar con un sistema totalmente nuevo controlado por nosotros. Se supone que eso es la democracia: el pueblo al poder, joder. ¿Qué nos ha pasado?...

En cuanto caigan en la cuenta que nunca se llamarán Horatio Alter y que los cuentos de hadas son para niños, se harán mayores, y se alzarán, a toda prisa”…

(Párrafos del libro: “¿Qué han hecho con mi país, tío?”, de Michael Moore - Ediciones B - 2004)

**“Somos los mejores”… (E la nave va)**

Entre los veinte países más industrializados del mundo, EEUU es el país número uno en: millonarios, billonarios, gasto militar, muertes por armas de fuego, producción de carne de vacuno, gasto en energía per cápita, emisiones de dióxido de carbono, producción de basura per cápita, producción de residuos peligrosos, consumo de petróleo, consumo de gas natural, menor cantidad de ingresos generados por impuestos (como porcentaje del PIB), menor tasa de gasto gubernamental (como porcentaje del PIB), consumo diario de calorías per cápita, menor número de partidos representados en la Cámara baja, en violaciones, en muertos por accidente de carretera, en partos de menores de veinte años, en ratificación de menor número de tratados internacionales sobre derechos humanos, entre los países de las Naciones Unidas con un gobierno legalmente constituido que no ratificaron la Convención de la ONU sobre los Derechos del Niño, en cantidad de ejecuciones registradas por delitos cometidos antes de cumplir la mayoría de edad, en muertes de niños menores de 15 años con un arma de fuego, en malas notas en los exámenes de matemáticas de octavo, en convertirse en la primera sociedad en la historia cuyo colectivo más pobre son los niños…

“Cualquier intento de aliviar la indigencia y la pobreza costaría una gran cantidad de dinero, con el agravante de que esta transferencia de capital debe producirse de los adinerados, que votan, a los pobres que no votan. La clase media tiene una profunda aversión a pagar impuestos y los políticos que favorecen aumentos impositivos son castigados en las elecciones. De esta manera se perpetúa el gran tabú de la sociedad norteamericana, el único tema del que no se puede hablar sin peligro de despertar la más escéptica sonrisa del ciudadano medio: la enorme desigualdad en la distribución de la riqueza en el país. En el país de la oportunidad, quien no tiene dinero es porque no quiere trabajar o porque es un inepto. Esta idea está fijada en el inconsciente colectivo con cemento armado, y es realmente complicado para un norteamericano medio deshacerse de ella”... (Párrafo del libro: “América Sociedad Anónima”, de Mercedes Odina & Gabriel Halevi - Planeta - 1997)

En el que ha sido por tanto tiempo el país de las oportunidades y la tierra de promisión, la brecha entre ricos y pobres ha ido aumentando en los último tiempos de tal manera que solo puede indicar que el sagrado símbolo del esfuerzo individual ya no es en la actualidad un factor que por sí solo pueda asegurar la promoción social y económica, tal como se había producido históricamente en Norteamérica.

El ex secretario de Trabajo con Clinton y canciller de la Universidad de Berkeley, Robert Reich, sostiene que no es posible una economía creciente y vibrante sin una clase media creciente y vibrante, por lo que insta a “restaurar la enorme clase media estadounidense” para volver a la senda de la recuperación económica.

- La verdad sobre la economía de EEUU (El Economista - **4/6/11**) Lectura recomendada

(Por Robert Reich)

La economía estadounidense sigue estancada. El consumo es bajo. Los salarios, también. Es vital que comprendamos cómo hemos pasado de la Gran Depresión a 30 años de Gran Prosperidad; de ahí a 30 años de ingresos estancados y crecientes desigualdades, para terminar en la Gran Recesión, y de ésta a una recuperación anémica.

Desde 1947 a 1977, la nación aplicó lo que podría denominarse una negociación básica con los trabajadores estadounidenses. Los empresarios les pagaban lo suficiente para comprar lo que producían. La producción y el consumo en masa demostraron ser complementos perfectos. Casi cualquiera que quería un trabajo podía encontrarlo con un salario decente. Durante estas tres décadas crecieron los sueldos de todos, no sólo de quienes estaban arriba. Y el Gobierno hizo cumplir esa negociación básica de muchas maneras. Utilizó una política keynesiana para conseguir casi el pleno empleo. Brindó a los trabajadores comunes más capacidad de negociación. Proporcionó el seguro social. Y amplió la inversión pública. Por consiguiente, creció la parte de los ingresos que iba a la clase media mientras mermó la porción destinada a lo más alto. Pero no consistía en un juego de suma cero: a medida que la economía crecía, casi todo el mundo mejoró, también los que estaban en lo más alto.

La paga de los trabajadores incluidos en el 20 por ciento más pobre creció un 116 por ciento en estos años, más rápido que los ingresos del 20 por ciento más rico (que subió un 99 por ciento). La productividad también subió más rápido. El rendimiento por hora trabajada se dobló, así como los ingresos medios. Expresadas en dólares de 1997, las rentas de una familia media se elevaron de unos 25.000 a 55.000 dólares. La clase media tenía los medios para comprar, y al hacerlo creaba nuevos empleos. A medida que la economía crecía, la deuda nacional reducía su peso.

La Gran Prosperidad también trajo una reorganización del trabajo. A los empresarios se les exigía por ley dar una paga extra -la hora y un 50 por ciento más- por lo que rebasara las 40 horas a la semana. Esto creó un incentivo para que se contrataran más trabajadores cuando la demanda repuntaba. Además, estaban obligados a abonar un salario mínimo, lo que mejoró los sueldos más pobres. Cuando se despedía, normalmente durante una recesión, el Gobierno concedía prestaciones por desempleo que solían durar hasta la recuperación. Lo que no sólo sacaba a las familias del apuro, sino que les dejaba seguir comprando, un estabilizador automático para una economía en receso.

Quizá lo más significativo sea que el Gobierno elevó la fuerza negociadora del trabajador común. Se le garantizaba el derecho a afiliarse a sindicatos, con los que los empresarios tenían que negociar de buena fe. A mediados de los 50, más de un tercio de los empleados del sector privado estaba afiliado. Y los sindicatos exigían una ración justa del pastel. Las compañías sin sindicatos, temiendo que sus trabajadores quisieran uno, ofrecían tratos similares.

Los estadounidenses también disfrutaban de una seguridad económica frente a los riesgos, no sólo con prestaciones de desempleo, sino también a través de la Seguridad Social, el seguro por discapacidad, por pérdida del sostén económico de la familia, por lesión en el lugar de trabajo o por incapacidad de ahorrar lo suficiente para la jubilación. En 1965, llegó el seguro sanitario para las personas mayores y pobres (Medicare y Medicaid). La seguridad económica fomentó la prosperidad. Al exigir a los estadounidenses compartir los costes de la adversidad, les permitía compartir los beneficios de la tranquilidad. Y eso los dejaba libres para consumir los frutos de su trabajo.

El Gobierno patrocinó los sueños de las familias estadounidenses de tener su hogar en propiedad, facilitando hipotecas de bajo coste y deducciones de los intereses. En muchas zonas del país, subvencionó la electricidad y el agua para que las casas fueran habitables. Y construyó carreteras que conectaban sus hogares con los principales centros comerciales.

El Gobierno también amplió el acceso a la educación superior. Pagó la de quienes volvían de la guerra. Y la expansión de las universidades públicas hizo que la clase media pudiera acceder a ella. El Estado sufragó todo con los ingresos fiscales procedentes de la creciente clase media. Los ingresos también se vieron impulsados por quienes estaban en lo alto de la escala de ingresos, cuyos impuestos marginales eran mucho más altos. El tipo marginal máximo del impuesto sobre la renta durante la II Guerra Mundial era superior al 68 por ciento. En los años 50, con Eisenhower, a quien pocos llamarían un radical, subió al 91 por ciento. En la década hasta 1970, el tipo marginal máximo estaba en torno al 70. Incluso después de explotar todas las posibles deducciones y créditos, el contribuyente medio de ingresos altos pagaba un impuesto federal marginal de más del 50 por ciento. Pero en contra de lo que los conservadores habían predicho, los altos tipos no redujeron el crecimiento. Al contrario, permitieron ampliar la prosperidad de la clase media.

Durante la Gran Prosperidad de 1947-1977, la negociación básica había garantizado que la paga de los trabajadores estadounidenses coincidiese con su rendimiento. Pero después de este punto, el rendimiento por hora siguió subiendo. Sin embargo, se dejó que la retribución real por hora se estancase. Es fácil echarle la culpa a la globalización, pero los avances tecnológicos han desempeñado un papel equivalente. Las fábricas que quedan en EEUU han ido echando trabajadores según se automatizan. Y lo mismo le ha ocurrido al sector servicios. Pero en contra de lo que dice la mitología popular, el negocio y la tecnología no han reducido el número de trabajos estadounidenses. Su efecto más profundo ha sido sobre la paga. En lugar de quedarse sin empleo, la mayoría de los estadounidenses se ha contentado con salarios reales inferiores o que se han elevado más lentamente que el crecimiento de la economía. Aunque el desempleo que vino después de la Gran Recesión sigue siendo alto, los puestos de trabajo lentamente vuelven. Pero, para conseguirlos, muchos tienen que aceptar una paga inferior.

Hace más de tres décadas, el comercio y la tecnología empezaron a abrir una brecha entre las ganancias del nivel más alto y las demás. La paga de los titulados por prestigiosas universidades ha remontado el vuelo. Pero la paga y prestaciones de la mayoría de los trabajadores se han mantenido o bajado. Y la consiguiente división también ha hecho que las familias estadounidenses de clase media se sientan menos seguras.

El Gobierno podría haber hecho cumplir la negociación básica. Pero hizo lo contrario. Redujo drásticamente los bienes públicos y las inversiones, golpeando los presupuestos escolares, incrementando el coste de la educación pública superior, reduciendo la formación laboral, recortando el transporte público y dejando que los puentes, puertos y autopistas se deterioraran.

Hizo trizas las redes de seguridad, reduciendo la ayuda para las familias desempleadas con hijos, endureciendo las condiciones para optar a los cupones de alimentos, y recortando el seguro de desempleo tanto que, en 2007, sólo el 40 por ciento de los parados estaba cubierto. Redujo a la mitad el tipo máximo del impuesto sobre la renta, pasando del ámbito del 70-90 que prevalecía durante la Gran Prosperidad al del 28-35 por ciento; permitió a muchos ricos tratar sus ingresos como ganancias de capital sometidas a un impuesto del 15 por ciento; y contrajo los impuestos de sucesiones que sólo afectaban al 1,5 por ciento de los asalariados del máximo nivel. Pero al mismo tiempo, EEUU impulsó los impuestos sobre el consumo y las nóminas, que se llevaron un trozo de la paga de la clase media y los pobres mayor que de los ricos.

Tres mecanismos de supervivencia

Pero Estados Unidos siguió comprando mediante tres mecanismos de supervivencia. El primero: las mujeres entran en el trabajo retribuido a partir de finales de los 70, y subiendo en los 80 y 90. Para la parte relativamente pequeña de mujeres con títulos universitarios, era la consecuencia natural de oportunidades educativas más amplias y de las nuevas leyes contra la discriminación, las cuales abrieron posibilidades profesionales. Pero la gran mayoría lo hizo para aumentar los ingresos familiares cuando los hogares se vieron golpeados por el estancamiento de los salarios de los hombres. Esta transición de la mujer al trabajo remunerado ha sido uno de los cambios sociales y económicos más importantes de las últimas décadas. En 1966, el 20 por ciento de las madres con hijos pequeños trabajaba fuera de casa. A finales de los 90, la proporción se había elevado al 60. Para las mujeres casadas con hijos de menos de 6 años, la transformación ha sido aún más dramática, del 12 de finales de los 60 al 55 por ciento a finales del siglo XX.

Mecanismo de supervivencia número dos: todos trabajan más horas. En 2005, no era extraño que los hombres trabajaran más de 60 horas a la semana y las mujeres, más de 50. Es decir, el estadounidense medio hacía más de 2.200 horas al año, 350 por encima del europeo medio, más incluso que un japonés.

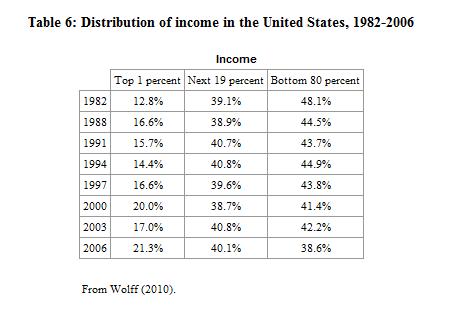
Mecanismo de supervivencia número tres: gastarse los ahorros y tomar prestado hasta las cejas. Tras agotar los dos primeros mecanismos, era la única forma en que los estadounidenses podían seguir consumiendo como antes. Durante la Gran Prosperidad, la clase media ahorraba el 9 por ciento de sus ingresos. A finales de los 80 y principios de los 90, esa parte se había cercenado al 7 por ciento. Después, la tasa de ahorro cayó al 6 en 1994, y siguió bajando hasta el 3 en 1999. En 2008, los estadounidenses no ahorraron nada. Mientras, la deuda de los hogares explotó. En 2007, el estadounidense medio debía el 138 por ciento de sus ingresos después de impuestos.

Los tres mecanismos se han agotado. El desafío consiste en restaurar la enorme clase media estadounidense. Esto exige resucitar la negociación básica que relaciona los salarios con las ganancias generales, y facilitarle a la clase media una porción de la tarta suficiente. Como deberíamos haber aprendido de La Gran Prosperidad, no es posible una economía creciente y vibrante sin una clase media creciente y vibrante.

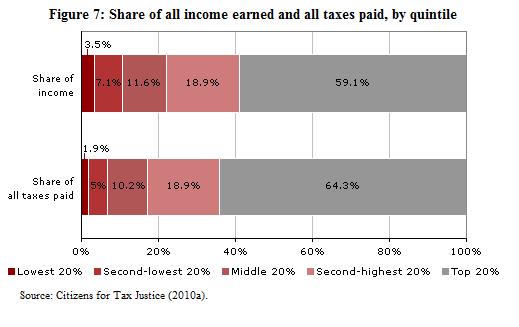
“The Truth About the Economy”, by [Robert Bernard Reich](http://www.businessinsider.com/the-truth-about-the-economy-in-two-minutes-2011-6):

Expone lo que considera es la verdad sobre la economía actual, sobre cuál es el principal error que estamos cometiendo.

El razonamiento que se realiza, con datos válidos para Estados Unidos, es el siguiente. En los últimos 30 años el PIB se ha doblado, pero, paradójicamente, los sueldos se han estancado y son prácticamente iguales que por aquel entonces. ¿Quién es el responsable? La inflación, ganamos más nominalmente pero no realmente. Entonces, ¿a dónde van las ganancias? Según el Sr. Reich a los “super rich” (súper ricos), que identifica como los que están en la cima de la pirámide cuando de dinero hablamos. Lo justifica con los datos de ingresos, [hace treinta años el 1% más rico de la población se llevaba a su casa el 10% de los ingresos totales, hoy es el 20](http://sociology.ucsc.edu/whorulesamerica/power/wealth.html)% y poseen el 40% de la riqueza del país.

[](http://www.cotizalia.com/publicador_perlas_kike/fotos/201106173220.jpg)

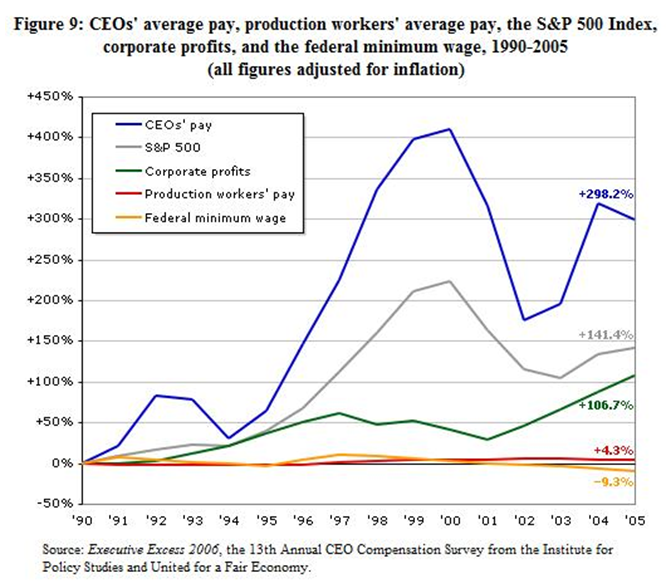
Cree que esto conduce a que aumenten su poder en la legislación y por tanto se reduzcan los impuestos a los más acaudalados. El resultado son menores ingresos tributarios, déficit fiscal y menores servicios como educación, sanidad, infraestructuras… Asimismo las personas empiezan a echarse la culpa unas a otras, nacionales contra inmigrantes, trabajadores de la empresa privada contra la empresa pública, y demás debates que también se reproducen en nuestro país. Pero la realidad, según el vídeo, es que la clase media está débil, lo que les nos lleva a consumir menos, a no querer endeudarnos y en definitiva a una recuperación insatisfactoria y alto desempleo. Conclusión, economía fuerte = clase media fuerte.



Vemos que el “top 20%” gana un 59.1% de los ingresos totales, pero por la contra paga el 64.3% de los impuestos.

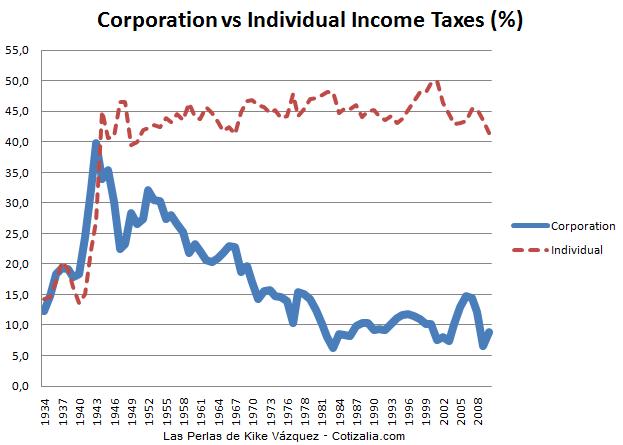
La cuestión no son tanto los tipos impositivos como la creciente divergencia entre “ricos y pobres”, no es que los ricos paguen poco, es que “los pobres” ganan poco.

Más datos interesantes:



¿Curioso, no? Nos pegamos entre nosotros cuando actualmente un CEO gana unas 350 veces más que un empleado medio mientras el ratio histórico es inferior a las 100 veces. Además vemos que los sueldos en la parte alta de la jerarquía suben muy por encima de los beneficios a la par que los de los trabajadores se estancan. Y si bien es simplificar demasiado centrarse en los “CEO” vamos enfocando el problema.

¿En dónde converge todo esto? Globalización. Observen el siguiente gráfico:

[](http://www.cotizalia.com/publicador_perlas_kike/fotos/2011061755corporation.jpg)

Si bien los resultados del 40% son puntuales, el progresivo menor porcentaje sobre el total por el impuesto de sociedades es un hecho. A raíz de la Segunda Guerra Mundial y coincidiendo con la apertura de mercados y fronteras parece que las empresas han buscado la forma de “optimizar” su carga fiscal aprovechando esta circunstancia, llegando a mínimos del 10% sobre el total o incluso menos.

Claro, con un tipo marginal de los más altos del mundo en Estados Unidos la “optimización” puede entenderse, donde ya jugamos a algo peligroso [es cuando una empresa como Google tributa el 2.4% gracias a Irlanda](http://www.elpais.com/articulo/economia/Google/usa/paraisos/fiscales/pagar/solo/24/impuestos/elpepieco/20101022elpepieco_6/Tes) pero sus beneficios vienen de otros lugares con altos impuestos. Es decir, hago mis negocios gracias a unos pero les doy el dinero a otros. Y si bien es injusto personificar en Google porque muchas lo hacen, es un ejemplo que muestra perfectamente lo que está ocurriendo globalmente.

Qué largo me lo fiais: tarde, mal o… ¿nunca?

*“Dos años después del final oficial de la peor recesión desde la Gran Depresión, la recuperación de Estados Unidos demuestra ser una de las más decepcionantes desde el fin de la Segunda Guerra Mundial”...* La recuperación de EEUU es una de las más decepcionantes (The Wall Street Journal - **4/7/11**)

(Junio 2011) Según una amplia gama de indicadores -el crecimiento del empleo, los niveles de desempleo, el crédito bancario, la producción económica, el crecimiento del ingreso, los precios de las viviendas y las expectativas de los hogares de bienestar financiero- la recuperación de la economía estadounidense desde el final de la recesión, en junio de 2009, ha sido la peor, o una de las peores, desde que el gobierno comenzó a seguir estas tendencias tras el final de la Segunda Guerra Mundial.

En algunos sentidos, la recuperación es muy parecida a las registradas en los períodos de 1991 y 2001. Las tres estuvieron marcadas por el crecimiento gradual de la producción y el empleo en vez de la rápida recuperación económica típica de anteriores casos. Pero esta mejoría puede seguir deslucida por años, dicen muchos economistas, debido a la pesada carga de deuda de los hogares, un sistema financiero aún debilitado por la crisis hipotecaria, una confianza frágil y un gobierno con pocas opciones para estimular el crecimiento.

Hay facetas positivas. Las exportaciones, particularmente de bienes agrícolas y manufacturados, están mejorando, en parte debido a las pujantes economías de los países en desarrollo y a la debilidad del dólar.

Aun así, ajustes estructurales mayores están frenando la economía estadounidense.

Los bancos tienen menos capacidad o predisposición para prestar que antes de la crisis. Desde que comenzó la recuperación, los bancos han reducido el dinero que tienen disponible mediante líneas de crédito de US$ 3,04 billones (millones de millones) a US$ 2,69 billones y han reducido las líneas de crédito sobre capital inmobiliario de US$ 1,33 billones a US$ 1,15 billones, según el Banco de la Reserva Federal de Nueva York.

En general, el crédito bancario a hogares y empresas en EEUU ha caído 4% desde que comenzó la recuperación, algo que contrasta con otras recuperaciones posteriores a la Segunda Guerra Mundial en las cuales el préstamo usualmente repuntó.

Los estrategas, entretanto, están reacios a hacer más para estimular el crecimiento económico. La Reserva Federal ya ha reducido las tasas de interés a cero y ha tenido resultados débiles con la flexibilización cuantitativa (la inyección de dinero en la economía a través de la compra de valores). Un estímulo fiscal -ya sea por medio de reducción de impuestos o aumento del gasto gubernamental- parece improbable dado el alto déficit fiscal y los magros resultados de intentos anteriores.

El mayor problema quizá sea la deuda que tienen los hogares estadounidenses. En el apogeo de la bonanza económica en el tercer trimestre de 2007, las familias de EEUU habían tomado prestado colectivamente el equivalente de 127% de sus ingresos anuales para financiar las compras de casas, autos y otros bienes, en comparación con un promedio de 84% en la década de los 90. El dinero empleado para saldar esa deuda significa que haya menos disponible para compras nuevas. Para el primer trimestre de este año, los hogares habían reducido la correlación de deuda respecto de ingreso a 112%, en parte porque los bancos han catalogado parte de la deuda como incobrable.

Librarse de la deuda podría ser un proceso largo y lento. Para volver a la correlación de deuda e ingresos de la década de los 90 de 84%, los hogares tendrían que pagar otros US$ 3,3 billones de deuda, o registrar un alza en sus ingresos de US$ 3,9 billones. Eso es equivalente a alrededor de nueve años de crecimiento del ingreso en tiempos normales, calcula Dana Saporta, economista de Credit Suisse.

Las restricciones de la deuda son especialmente difíciles para los consumidores que antes de la crisis dependían de las tarjetas de crédito o líneas de crédito con garantía hipotecaria para seguir gastando cuando su ingreso caía. Ahora, muchas de estas líneas de crédito se han limitado o eliminado. Con menos acceso a crédito, muchas familias descubren que la única manera de llegar a fin de mes es reducir el gasto.

La deuda y el débil mercado laboral han perjudicado la confianza del consumidor, lo cual modera aún más su predisposición al gasto. La Universidad de Michigan revela que 24% de las familias espera estar mejor financieramente dentro de un año (junio 2012), el mínimo de esta medición en una recuperación desde la Segunda Guerra Mundial.

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

- ¿Por qué falla la máquina de empleos de EEUU? (The Wall Street Journal - **29/7/11**)

(Por David Wessel) Lectura recomendada

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.

¿Por qué está fallando la máquina de empleos estadounidense? Como señaló hace poco Greg Hayes, director financiero de United Technologies Corp., “las ventas han regresado, pero la gente no”.

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.

Trabajadores desechables

**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?

La nueva norma

**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.

Black & Veatch, una empresa de ingeniería de Missouri, que antes de la recesión contaba con 9.600 empleados y los redujo luego a los 8.700 que tiene hoy, contrata alrededor de 100 trabajadores por mes. Cerca de 10% de sus empleados son temporales, indica Jim Lewis, jefe de recursos humanos de la empresa. “Esa es una forma rápida de traer gente, y da un poco de tiempo para saber si el crecimiento se mantendrá o no”, explica.

También facilita 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.

¿Malbaratando a los Estados Unidos?

*“Hubo momentos, en los últimos años, cuando los dirigentes de Estados Unidos no estaban seguros del camino que tomaría la crisis. En sólo un punto, se sentían absolutamente seguros: Estados Unidos no tomaría -mejor dicho: no podía- tomar la ruta de Japón. La economía era demasiado flexible; las respuestas gubernamentales a la crisis, muy contundentes; y el electorado, extremadamente exigente como para permitir que el estancamiento al estilo japonés sucediera en suelo de Estados Unidos”...* La década perdida de Estados Unidos (BBCMundo - **1/9/11**)

Si a principios de septiembre de 2011, le preguntáramos al secretario del Tesoro de Estados Unidos, Tim Geithner, nos diría lo mismo.

Pero, ¿qué diría el presidente de la Reserva Federal, Ben Bernanke?

Sí, pero... En una conferencia en agosto de 2011 a la que asistieron los gobernadores del banco central y economistas, Bernanke dijo que “no esperaba que el potencial crecimiento a largo plazo de la economía de Estados Unidos fuera a resultar afectado considerablemente por la crisis”. Pero Bernanke también dijo que para evitar un daño de ese tipo, los creadores de las políticas gubernamentales deben dar una serie de pasos difíciles.

Las dudas sobre la capacidad para confrontar esos desafíos es lo que lleva a muchas personas, dentro y fuera del país, a preguntarse si, después de todo, no se está yendo por el camino japonés. Incluso hace seis meses, ese pesimismo sonaba un tanto exagerado.

Aunque hubo problemas en el sistema financiero estadounidense que ayudaron a desencadenar la recesión global de 2008-09, la pérdida de la productividad estadounidense fue mucho más pequeña que en otras economías avanzadas y la recuperación estadounidense fue más rápida que en la mayoría de los países europeos y Japón.

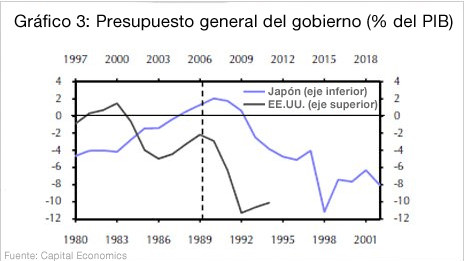
Pero la verdad es que esta recuperación fue mucho más lenta que en el pasado. Sin embargo, se sintió como que era el precio inevitable que se tenía que pagar tras la crisis financiera.

¿Aprendieron la lección?

El gobierno todavía sintió que habían aplicado las lecciones del experimento japonés y, por ende, había evitado el mismo destino.

Por ejemplo, la Fed había cortado, en menos de dos años, las tasas de interés a cerca de cero. Eso le tomó al Banco de Japón, en la década de los 90, seis años.

La respuesta fiscal a la crisis en Estados Unidos fue mucho más contundente (ver el Gráfico 3), si bien es cierto que a un alto precio: las relaciones entre los dos principales partidos se enturbiaron de cara al futuro.



Pero, recientes revisiones de las cifras oficiales del Producto Interno Bruto (agosto 2011) hacen que la crisis se vea mucho más profunda: se ha registrado una caída de 5,1% en la productividad nacional y no 4,1% como se pensó previamente.

La recuperación también se ve más débil.

El resultado es que el ingreso nacional no ha regresado al punto donde estaba antes de la crisis, como sí sucedió en Alemania, país que, de hecho, sufrió una recesión más profunda.

Desempleo

En términos de crecimiento económico, el desenvolvimiento de Estados Unidos en los últimos cinco años (2006/2011) no ha sido mejor que el de Japón durante los cinco años que le siguieron al estallido de la burbuja de activos, a finales de los años 80. El desempleo estadounidense es considerablemente peor.

El panorama del empleo era un terreno inhóspito al inicio del año 2011. A septiembre 2011, es peor, con una tasa de desempleo alrededor del 9% y con un récord de 40% de los desempleados en esa condición por más de seis meses.

En el pasado, los economistas han tendido a alabar la flexibilidad del mercado laboral estadounidense: el desempleo aumenta más rápidamente en una recesión, pero cae más velozmente a medida de que la economía se recupera. Además, el desempleo de largo plazo fue siempre mucho más bajo.

En septiembre de 2011, esa flexibilidad laboral de Estados Unidos pareciera operar en sólo una dirección, mientras que el “sobre-regulado” mercado laboral alemán se ha desempeñado impresionantemente bien.

Algunas estadísticas destacan el fracaso de la economía estadounidense para crear empleos para su creciente población: en 1958, 85% de los hombres estadounidenses en edad de trabajar estaban trabajando. En septiembre de 2011, menos del 64% tiene empleo y, en caso de que crean que es simplemente debido a que las mujeres entraron a la fuerza laboral, el porcentaje de todos los estadounidenses, hombres y mujeres, que tienen un empleo es menor que lo que se ha registrado desde inicios de la década de los 80.

Pero no se trata sólo de trabajos. En su último estudio sobre la economía de Estados Unidos, el Fondo Monetario Internacional analizó en detalle las últimas diez recesiones de Estados Unidos.

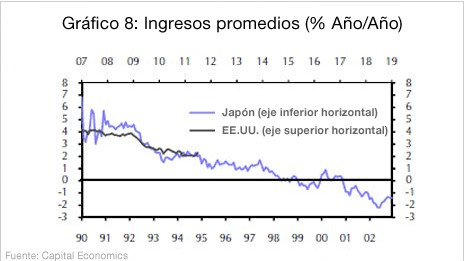
Tomando como base la mayoría de los indicadores clave, las dos crisis del siglo XXI (la de 2000-01 y 2008-09) han sido las peores.

Eso es lo que hace que muchos piensen que Estados Unidos ya sufrió una “década perdida”, al menos en Main Street (es decir, en el bolsillo de los consumidores).

El ingreso promedio de los hogares estadounidenses cayó 3,6% entre 2001 y 2009.

Los ingresos reales volvieron a caer nuevamente en 2011, mientras que la inflación repunta y los salarios se mantienen en el mismo lugar.

La debilidad de los salarios es similar a la que experimentó Japón (ver el Gráfico 8).



Como muestra el gráfico, Estados Unidos no es Japón todavía. Necesitaría otros cinco años de lo mismo para realmente seguir el camino de Japón.

El problema es que los analistas están empezando a ver otro síntoma que el Estados Unidos de 2011 comparte con el Japón de los 90: parálisis política.

Eso, más que el crecimiento débil o el actual nivel de endeudamiento público, es lo que más le preocupa a la agencias de riesgo.

¿Recuperación moderada?

Muchos economistas piensan que Estados Unidos podría experimentar una moderada, pero estable, recuperación económica en los próximos años.

Pero, como ha enfatizado Bernanke, eso requerirá que los políticos tomen decisiones difíciles, incluyendo un plan creíble de reducción, a largo plazo, de préstamos federales.

Asimismo, se debe evitar, el año que viene, poner en riesgo la recuperación económica con un retiro demasiado pronto del programa de estímulo.

Incluso -pese al acuerdo al que llegaron los legisladores sobre el límite de endeudamiento estadounidense- existe una gran posibilidad de que las discrepancias entre demócratas y republicanos tengan un efecto adverso: una excesiva rigidez a corto plazo, del orden del 2% del PIB en 2012, sin una sólida estrategia para encaminar la deuda pública hacia un patrón de reducción en cinco años.

Por todas estas razones, es un tanto fácil deprimirse sobre el futuro de Estados Unidos. También es sencillo entender por qué la agencia de calificación Standard & Poor's concluyó que la deuda del gobierno de Estados Unidos no sería triple-A por ahora.

Pero, también se podrían encontrar razones para pensar que los pesimistas, entre ellos S&P, no están vendiendo bien a Estados Unidos.

¿Por qué? Porque dejando la política a un lado, muchos de los ajustes que la economía estadounidense necesitaba para frenar el aumento de su deuda y para competir en los mercados globales, ya están en marcha.

Los ahorros de las corporaciones y de los hogares han aumentado considerablemente y la productividad está despegando. A septiembre de 2011 déficit por cuenta corriente ha ido cayendo, es decir, casi la mayoría del déficit presupuestario del país está siendo financiado por los propios ciudadanos (aunque un significante porcentaje de la deuda acumulada está en bancos internacionales).

De acuerdo con Diana Choyleva, de Lombard Street Research, los costos laborales unitarios en la industria de Estados Unidos cayeron 2% en 2009 y otro 2,8% en 2010.

Las estadísticas de China son más difíciles de conseguir, pero el aumento de los precios y los salarios significa que los costos laborales unitarios de las compañías chinas han probablemente aumentado entre 2,5% a 4,3% al año.

Eso significa que, incluso con China permitiendo una nominal apreciación del yuan contra el dólar, compañías estadounidenses están siendo percibidas mucho más competitivas que hace pocos años.

¿Futuro asiático?

Quizás el siglo XXI le “pertenecerá a China y a India”, como muchos sugieren. Pero, Estados Unidos ha sido dado de baja muchas veces antes. Las empresas globales a las que les fue bien en la década pasada, particularmente en el ámbito de la economía digital, saber apreciar a los iconoclastas, a lo que toman riesgos y quienes piensan creativamente. Para bien o para mal, Estados Unidos es mejor conocido por esas características, mucho más que China o Alemania.

Detrás de un vidrio oscuro (sabor amargo)

*“Pese a que ya han transcurrido dos años desde que Estados Unidos salió de la recesión, muchos de sus ciudadanos sienten que no es mucho lo que ha cambiado. La economía se sigue recuperando a paso de tortuga de una crisis que no respetó edad, sexo, región ni profesión”...* EEUU: Una recuperación con sabor a recesión (The Wall Street Journal - **1/11/11**)

Una serie de estadísticas sombrías sirve como telón de fondo de los numerosos estadounidenses obligados a cambiar de carrera, volver a vivir con sus padres o reducir drásticamente sus gastos para ajustarse a sus nuevas circunstancias.

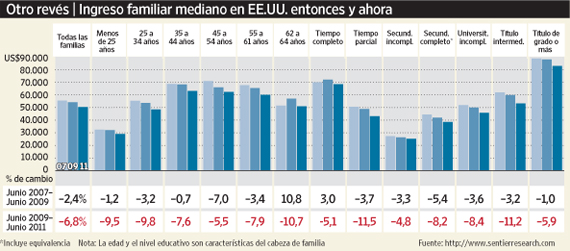
Una cifra, el ingreso mediano por familia, es decir el que está precisamente en la mitad, descendió 3,2% a US$ 53.518 durante la recesión de 2007-2009. Entre junio de 2009 y junio de 2011 cayó otro 6,7% según un análisis de los datos mensuales de la Oficina del Censo.

Otros datos pintan un panorama igual de sombrío. La última recesión sólo fue superada en duración y fuerza por la Gran Depresión de los años 30. La producción total de bienes y servicios demoró dos años en retomar el nivel anterior a la crisis, el lapso más prolongado desde el fin de la Segunda Guerra Mundial. El PIB per cápita, a su vez, aún permanece 3% por debajo del de fines de 2007.

Desde mediados de 2009, cuando acabó la recesión, la economía se ha estado expandiendo pero a un ritmo que resulta insuficiente para reducir el desempleo, que se ubica en 9,1%. Y el sector inmobiliario, el más golpeado por la crisis, aún no repunta. Los precios de las viviendas en junio, por ejemplo, estaban 10,1% por debajo de los de mediados de 2009. Uno de cada cinco deudores hipotecarios tiene que pagar una hipoteca que supera el valor de su casa.

La educación, otrora un camino confiable hacia un empleo bien remunerado, no ha frenado el declive de los salarios durante la recuperación. Durante junio de 2009 y junio de 2011 cayeron los ingresos medios de las familias encabezadas por los egresados de la escuela secundaria (8,2%), y por quienes tienen un título universitario (5,9%), según los cálculos de la firma Sentier Research.

El resultado es que las personas que reciben menores ingresos y ven cómo sus pensiones se han reducido gastan menos. Las preocupaciones acerca de perder o encontrar un empleo, o el pago de deudas, se traducen en una mayor cautela a la hora de abrir la billetera.



Sólo 21% de los estadounidenses espera una mejoría de la economía durante los próximos 12 meses, según una encuesta realizada en octubre (2011) por The Wall Street Journal y NBC News.

La mayoría de los economistas que participaron en la última encuesta de proyecciones de The Wall Street Journal, por su parte, estima que el ingreso medio demorará más de 10 años en regresar a los niveles previos a la recesión.

En momentos en que los ingresos están estancados, las familias han optado por reducir paulatinamente sus niveles de endeudamiento. Jerry Webman, director de inversión y economista jefe de Oppenheimer Funds, estima que los estadounidenses sólo han recorrido la mitad del camino en este sentido. Basándose en información como los niveles de crédito de consumo, “pareciera que a estas alturas estamos tocando fondo”, indicó.

Hasta que termine, este proceso de reducción de deuda limitará el repunte de la economía, aunque EEUU no reciba ningún shock externo, lo que obliga a los estadounidenses a tratar de sobrevivir en una recuperación económica que es muy desigual.

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**)

Parte de esto tiene que ver con la vieja historia de sustituir capital por mano de obra. Pero una combinación de exenciones tributarias temporales que en 2011 permitieron a las empresas en Estados Unidos reducir el valor contable de la totalidad de sus inversiones en el primer año y tasas de interés históricamente bajas a corto y largo plazo ha acelerado el proceso.

La contratación, en tanto, es demasiado lenta como para reducir rápidamente la tasa de desempleo. Las empresas han incorporado trabajadores a una tasa mensual de 142.000 durante los últimos seis meses del año 2011, la mitad del ritmo necesario para reducir de manera significativa la desocupación, que en la actualidad se ubica en 8,5%.

Billy Cyr, presidente ejecutivo de Sunny Delight Beverage Co., una firma de bebidas de Cincinnati, Ohio, cuenta que está comprando nueva maquinaria en parte gracias a los precios de liquidación. “Cuando el costo del capital aumenta, es difícil justificar la compra de equipos y, en cambio, puede dar lugar a un mayor empleo a partir del uso de la maquinaria existente”, opina, por ejemplo añadiendo turnos u horas extras. A finales de 2011, ocurre lo contrario.

En lugar de contratar, empresas como Sunny Delight y el fabricante de motosierras Stihl Holding AG están invirtiendo en tecnología para realizar sus operaciones de manera más productiva. La historia sugiere que la inversión que aumenta la productividad a la larga crea puestos de trabajo y eleva los niveles de vida. La mecanización agrícola y la automatización de las fábricas desataron temores de desempleo permanente, pero la eficiencia en la producción de las materias primas creó puestos de trabajo en todo tipo de servicios.

La mayoría de los economistas dice que el aumento de la productividad surtirá el mismo efecto benéfico a largo plazo. En el corto plazo, sin embargo, la mayor eficiencia permite a las empresas demorar la contratación.

Y eso es lo que ha estado sucediendo en las últimas recuperaciones de la economía estadounidense. El gasto en equipo y la incorporación de empleados están, en general, sincronizados. Desde que EEUU comenzó a crecer de nuevo, en 2009, el gasto real en equipo y software se ha incrementado en 31%. En el período de posguerra, sólo después de las recesiones de 1970 y 1982 ese tipo de gasto experimentó una expansión más rápida. El empleo en el sector privado aumentó apenas 1,4% durante el mismo lapso. Sólo el repunte posterior a las recesiones de 1980 y 2001 mostró un crecimiento más lento del empleo.

Erik Brynjolfsson, economista del Instituto de Tecnología de Massachusetts (MIT), afirma que las empresas comenzaron a priorizar la inversión en tecnología que ahorra mano de obra en la primera mitad de la década pasada. El punto de inflexión, señala, se produjo durante la recesión, cuando se dieron cuenta de que podían hacer mucho más de lo que esperaban con menos gente.

Las compañías han reaccionado al retroceso de la demanda invirtiendo en maquinaria que automatiza funciones.

“Es como si la economía tuviera un potencial reprimido de ahorro de mano de obra que no había manifestado hasta la recesión”, sostiene Brynjolfsson, autor de un nuevo libro sobre la automatización.

Por supuesto, el aumento del gasto en capital no es el único impedimento para la creación de empleos. Algunos empleadores dicen que contratarían más si no hubiera tanta incertidumbre. Otros se quejan de que no pueden encontrar trabajadores calificados para cubrir sus vacantes.

El gobierno estadounidense dice que la situación del empleo sería peor si no fuera por el salto en la inversión empresarial.

Jason Furman, director adjunto del Consejo Nacional Económico de la Casa Blanca, señala que el gasto en equipamiento y software ha creado puestos de trabajo en las empresas en expansión, así como en las que fabrican e instalan los equipos. La contratación, sin embargo, es impulsada principalmente por el crecimiento de la demanda y ese es el aspecto más problemático.

As time goes by: de los “déficits gemelos” a los “déficits trillizos”

- Los tres déficits de Estados Unidos (Project Syndicate - **2/2/12**) Lectura recomendada

(Por Laura Tyson)

Berkeley.- Este año comenzó con una serie de informes que incluyen reconfortantes pruebas de que la recuperación económica en los Estados Unidos se está fortaleciendo. El ritmo de creación de empleos ha aumentado, los indicadores de manufactura y servicios han mejorado, y el consumo ha sido más fuerte de lo previsto. Pero es demasiado pronto para celebrar.

El crecimiento de la producción en EEUU sigue siendo anémico y la economía continúa enfrentando tres importantes déficits: un déficit de puestos de trabajo, un déficit de inversión y un déficit fiscal de largo plazo. No es probable que en un año electoral se aborde ninguno de ellos.

Aunque hoy la producción es más alta que en el cuarto trimestre de 2007, sigue estando muy por debajo de lo que podría si la capacidad productiva y la mano de obra se utilizaran plenamente. Esa brecha -entre la producción real y potencial- se estima en más del 7% del PIB (más de 1 billón de dólares).

**La brecha del producto refleja un déficit de más de 12 millones de puestos de trabajo, la cantidad necesaria para volver al nivel máximo de empleo de la economía en 2007 y absorber las 125.000 personas que ingresan a la fuerza de trabajo cada mes. Incluso si la economía crece a un 2,5% en 2012, como estiman la mayoría de las previsiones, el déficit de puestos de trabajo seguirá existiendo y no se cerrará sino hasta el año 2024.**

Este déficit es principalmente el resultado de una demanda agregada insuficiente. El consumo, que representa alrededor del 70% del gasto total, se ve limitado por el alto desempleo, el débil aumento de los salarios y un brusco descenso del valor de la vivienda y la riqueza de los consumidores. El repunte del consumo en los últimos meses de 2011 fue financiado por una disminución en la tasa de ahorro de los hogares y un gran aumento del crédito al consumo. Ninguna de estas tendencias es saludable ni sostenible.

Con una tasa de desempleo del 8,5%, una tasa de participación laboral de apenas el 64% y el estancamiento de los salarios reales, el ingreso laboral se ha reducido a un mínimo histórico de 44% del ingreso nacional. Y se trata del componente más importante de los ingresos de los hogares y el principal motor del consumo.

Incluso antes de la Gran Recesión, los trabajadores y los hogares estadounidenses estaban en problemas. **La tasa de crecimiento del empleo entre 2000 y 2007 se redujo a sólo la mitad de su nivel en las tres décadas anteriores. El aumento de la productividad fue fuerte, pero superó ampliamente el crecimiento de los salarios; las compensaciones de los trabajadores por hora real se redujeron, en promedio, incluso para aquellos con una educación universitaria.**

De hecho, el período 2002-2007 fue la única recuperación registrada durante la cual se redujo el ingreso real de las familias medias. Más aún, las oportunidades de trabajo siguieron polarizándose, con un crecimiento del empleo en ocupaciones de altos salarios profesionales, técnicos y de gestión, así como en los de bajos ingresos de servicios de alimentos, cuidados personales y servicios de seguridad.

Por el contrario, el empleo cayó en ocupaciones que requieren habilidades medias, tanto de obreros como administrativos, sobre todo en la industria manufacturera. Los hogares estadounidenses en apuros redujeron sus tasas de ahorro, tomaron préstamos poniendo como garantía sus viviendas y aumentaron su deuda para mantener el consumo, lo que contribuyó a las burbujas inmobiliaria y crediticia que estallaron en 2008 y que han requerido un doloroso desapalancamiento desde entonces.

Tres fuerzas han impulsado los cambios estructurales adversos del mercado laboral de EEUU:

· Un cambio tecnológico que exige habilidades especializadas y ha automatizado el trabajo de rutina, al tiempo que impulsa la demanda de trabajadores con al menos un título de educación superior.

· La competencia global y la integración de los mercados laborales a través del comercio y la subcontratación, que han eliminado puestos de trabajo y reducido los salarios.

· El descenso de la competitividad de Estados Unidos como un lugar atractivo para ubicar la producción y el empleo.

El cambio tecnológico y la globalización han creado similares retos del mercado laboral en otros países desarrollados. No obstante, las opciones de políticas de EE.UU. son responsables de la erosión de la competitividad de Estados Unidos.

En particular, Estados Unidos está subinvirtiendo en tres áreas importantes que ayudan a los países a crear y conservar empleos de salarios altos: habilidades y capacitación, infraestructura, e investigación y desarrollo. El gasto en estas áreas representa menos del 10% del gasto de gobierno de los EEUU, y esta proporción ha ido disminuyendo con el tiempo. Hoy el gobierno federal puede pedir prestado a tasas de interés históricamente bajas, y hay muchos proyectos en educación, infraestructura e investigación que podrían generar una retribución mayor, crear puestos de trabajo ahora y reforzar la competitividad de EEUU en la atracción de empleos con salarios altos.

El presidente Barack Obama ha planteado numerosas propuestas para reforzar la competitividad nacional, pero los republicanos del Congreso las han rechazado, alegando que el país se enfrenta a una crisis fiscal inminente. De hecho, el déficit federal como porcentaje del PIB se reducirá significativamente en los próximos años, incluso sin más medidas de reducción del déficit, antes de subir a niveles insostenibles para el año 2030.

En efecto, EEUU se enfrenta a un déficit fiscal de largo plazo, en gran parte resultado del aumento de los costos de la salud y el envejecimiento de la población. Sin embargo, el déficit fiscal actual se debe principalmente a los débiles ingresos fiscales, por la lentitud del crecimiento y el alto desempleo, y las medidas temporales de estímulo que se desvanecen en momentos en que la demanda agregada sigue siendo débil y se justifica un estímulo fiscal adicional.

Como mínimo, para mantener la economía en un camino de crecimiento del 2,5% este año, la reducción de impuestos de nómina y las prestaciones por desempleo propuestas por Obama deberían extenderse hasta fines de año. Estas medidas serían un refuerzo para la frágil recuperación y no aumentarían la brecha fiscal de largo plazo.

Entonces, ¿cómo se deben afrontar el déficit de empleos, inversiones y fiscal de largo plazo de la economía estadounidense?

Las autoridades deberían complementar hoy mismo las medidas fiscales para mejorar los déficits laboral y de inversión con un plan plurianual para reducir gradualmente el déficit fiscal de largo plazo. Este plan debería aumentar el gasto en educación, infraestructura e investigación, al tiempo que reduce el crecimiento futuro del gasto en atención de salud a través de los mecanismos de contención de costes contemplados en las leyes de reforma a la salud de Obama.

Si se aprueba hoy un plan de reducción del déficit en el largo plazo pero se difiere su inicio hasta que la economía está cerca del pleno empleo, se evitaría que una contracción fiscal prematura haga caer nuevamente la economía en una recesión. De hecho, la aprobación de ese paquete podría reforzar la producción y el empleo, aliviando las preocupaciones de los inversionistas sobre los futuros déficits y fortaleciendo la confianza de los consumidores y los empresarios.

Habría que tomar hoy decisiones dolorosas sobre cómo cerrar la brecha fiscal de largo plazo y aplicarlas con diligencia una vez que la economía se haya recuperado. Sin embargo, para los próximos años, las prioridades de la política fiscal deben ser el empleo, la inversión y el crecimiento.

(Laura Tyson, ex Presidente del Consejo de Asesores Económicos del Presidente de Estados Unidos, es profesora de la Escuela Haas de Negocios de la Universidad de California, Berkeley. Copyright: Project Syndicate, 2012)

La desigualdad creciente: causas y efectos

- La trampa de la desigualdad (Project Syndicate - **8/3/12**) Lectura recomendada

(Por Kemal Derviş)

Washington, DC.- **A medida que crece la evidencia de que en todas partes del mundo está aumentando la desigualdad de los ingresos, el problema recibe una mayor atención de los académicos y responsables del diseño de políticas. Por ejemplo, en los Estados Unidos, la participación en los ingresos del 1% de la población que más gana se ha más que duplicado desde los años setenta, pasando de un 8% del PIB anual a más del 20% en fechas recientes, un nivel que no se había alcanzado desde los años veinte.**

Si bien hay razones éticas y sociales para inquietarse por la desigualdad, éstas no tienen una fuerte relación con la política macroeconómica per se. Esa relación se observó en los primeros años del siglo XX: algunos señalaban que el capitalismo tendía a generar una debilidad crónica de la demanda efectiva debido a la concentración creciente del ingreso que conducía a una superabundancía de ahorros porque los excesivamente ricos ahorraban mucho. Esto alimentaría “guerras comerciales” porque los países tratarían de buscar más demanda en el extranjero.

Sin embargo, a partir de los años treinta este argumento desapareció porque las economías de mercado de Occidente crecieron rápidamente en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial y la distribución del ingreso se volvió más uniforme. Mientras existiera un ciclo de negocios no aparecía una tendencia perceptible hacia la debilidad crónica de la demanda. Las tasas de interés de corto plazo, diría la mayoría de los macroeconomistas, podrían establecerse en un nivel suficientemente bajo como para generar tasas razonables de empleo y demanda.

Sin embargo, ahora, cuando la desigualdad está aumentando nuevamente, los argumentos que relacionan la concentración del ingreso con los problemas macroeconómicos se escuchan otra vez. Raghuram Rajan, de la Universidad de Chicago, y ex economista en jefe del Fondo Monetario Internacional, ofrece una explicación razonable sobre la relación entre la desigualdad en el ingreso y la crisis financiera de 2008 en su más reciente libro, Fault Lines, que ha sido premiado.

**Rajan argumenta que en los Estados Unidos la enorme concentración del ingreso en los que más tienen condujo a diseñar políticas destinadas a promover el crédito insostenible en los grupos de ingresos medios y bajos, mediante subsidios y garantías de crédito en el sector de la vivienda y una política monetaria laxa. También hubo una explosión de deuda de tarjetas de crédito. Estos grupos protegieron el aumento del consumo al que se habían acostumbrado mediante un mayor endeudamiento. Indirectamente, los más ricos, algunos de ellos fuera de los Estados Unidos, ofrecieron créditos a los otros grupos de ingreso en donde el sector financiero actuó, con métodos agresivos, como intermediario. Este proceso insostenible se vio interrumpido abruptamente en 2008.**

Joseph Stiglitz y Robert Reich han hecho argumentos similares en sus libros, Freefall y Aftershock, respectivamente, mientras que los economistas Michael Kumhof y Romain Ranciere han diseñado una versión matemática formal de la posible relación entre la concentración del ingreso y la crisis financiera. Mientras que los modelos de base difieren, las versiones keynesianas hacen hincapié en que si los muy ricos ahorran demasiado se puede prever que el aumento constante de la concentración del ingreso conducirá a un exceso crónico de ahorros programados con respecto a la inversión.

**La política macroeconómica puede servir para compensar mediante un gasto deficitario y tasas de interés muy bajas. O, un tipo de cambio subvaluado puede ayudar a exportar la falta de demanda interna. No obstante, si la participación de los grupos de ingreso más altos sigue aumentando, el problema seguirá siendo crónico. Y en algún momento, cuando la deuda pública haya crecido mucho como para permitir un gasto deficitario continuo, o que las tasas de interés estén muy cercanas a su límite inferior de cero, el sistema se quedará sin soluciones.**

Este argumento tiene una parte contradictoria. ¿Acaso en los Estados Unidos el problema era más bien que se ahorraba muy poco y no lo contrario? ¿No es cierto que el déficit sistemático en la cuenta corriente del país refleja un consumo excesivo, en lugar de una demanda efectiva débil?

El trabajo reciente de Rajan, Stiglitz, Kumhof y Ranciere, y otros, explica la aparente paradoja: los de los niveles muy altos de ingresos financiaron la demanda de todos, que permitió altas tasas de empleo y déficits elevados de la cuenta corriente. Cuando estalló el problema en 2008, la expansión monetaria y fiscal masiva impidió que el consumo de los Estados Unidos se derrumbara. Sin embargo, ¿resolvió el problema de fondo?

**Aunque la dinámica que condujo a una mayor concentración del ingreso no ha cambiado, ahora ya no es fácil obtener créditos, y en ese sentido es improbable otro ciclo de auge y crisis. Sin embargo, ello genera otra dificultad. Cuando se les pregunta por qué ya no están invirtiendo, gran parte de las empresas dicen que se debe a una demanda insuficiente. ¿Pero cómo puede haber una fuerte demanda interna si el ingreso se sigue concentrando en los niveles superiores?**

**Es improbable que con la demanda de consumo de bienes de lujo se resuelva el problema. Además, las tasas de interés no pueden ser negativas en valores nominales, y la deuda pública creciente puede inhibir cada vez más la política fiscal.**

**Entonces, si la dinámica que estimula la concentración del ingreso no se puede revertir, los más ricos ahorran una gran proporción de sus ingresos, los bienes de lujo no pueden estimular una demanda suficiente, los grupos de más bajos ingresos ya no pueden obtener créditos, las políticas monetaria y fiscal han llegado a su límite, y el desempleo no se puede exportar; la economía se puede estancar.**

El temprano repunte de 2012 de la actividad económica de los Estados Unidos se debe en mucho a la política monetaria extraordinariamente expansiva y los insostenibles déficits fiscales. Si se pudiera reducir la concentración del ingreso como se hizo con el déficit presupuestal, la demanda podría financiarse con una amplia base de ingresos privados. Se podría reducir la deuda pública sin temor a una recesión porque la demanda privada sería más fuerte. La inversión aumentaría a medida que las perspectivas de demanda mejoran.

Este tipo de razonamiento es particularmente relevante en el caso de los Estados Unidos, dada la magnitud de la concentración del ingreso y los desafíos fiscales por venir. Sin embargo, **la gran tendencia hacia mayores proporciones del ingreso en los que más tienen es global, y las dificultades que puede representar para la política macroeconómica no deberían seguir sin atenderse.**

(Kemal Derviş, ex ministro de Asuntos Económicos de Turquía y director del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, es vicepresidente y director del Programa de Desarrollo y Economía Global de la Brookings Institution. Copyright: Project Syndicate, 2012)

Yes, you can’t: los pobres tienen prohibido enfermarse (¡50 millones de desasistidos!)

- No seguir a Estados Unidos en cuanto a atención de salud (Project Syndicate - **28/3/12**)

(Por Prabhat Jha, Dean T. Jamison) Lectura recomendada

Toronto.- En momentos que la Corte Suprema de Estados Unidos se encuentra a punto de abordar la Ley de Asistencia Asequible (la histórica reforma de salud ridiculizada por sus opositores como “Obamacare”), **vale la pena señalar que el número de estadounidenses sin seguro de salud alcanzó un máximo histórico en 2010, su año de promulgación. Alrededor de 50 millones de residentes de Estados Unidos (uno de cada seis) pagan de su bolsillo los gastos médicos en que incurren.**

La recesión de 2008 no es la única razón para esta escalofriante cifra; también hay que culpar a políticas y decisiones políticas de larga data. A nivel mundial, pero especialmente para las economías de rápido crecimiento, la lección es simple: evitar el modelo de salud privada de Estados Unidos.

EE.UU. es uno de los pocos países de ingresos altos que no financia la asistencia sanitaria mediante un sistema financiado con fondos públicos de prepago. En promedio, los países más ricos gastan aproximadamente el 11% de su PIB en salud, con una financiación pública de más del 80%; sólo el 14% de los gastos tienen lugar sobre una base de pago por servicio. Las finanzas públicas (o, en algunos casos, fondos de seguros cooperativos regulados por el gobierno que equivalen a financiación pública) cubren la mayoría de los servicios médicos discrecionales; los seguros privados complementan solo servicios adicionales mínimos.

La mayoría de los países ricos opta por financiar su atención de la salud de manera pública por varias razones. En primer lugar, la atención de salud de libre mercado suele ser injusta e ineficiente. Las necesidades individuales varían considerablemente, y las empresas privadas suelen ser reacias a asegurar a las personas que más lo necesitan (como quienes ya están enfermos o sufren de dolencias como la diabetes, que les predisponen a otros problemas de salud). Más aún, es improbable que quienes adquieren la atención - las aseguradoras y los pacientes - tengan la información necesaria para elegir los tratamientos más seguros y eficaces.

Al mismo tiempo, el gasto público actúa como un freno sobre el gasto general, y evita la rápida escalada de costes a la que contribuyen las empresas de seguros privadas de Estados Unidos. El país gasta el 1% de su PIB cada año, simplemente para administrar su complejo y difícil sistema de seguros. Sin una reforma del tipo que tiene ante sí la Corte Suprema de Justicia, el total de los gastos de salud de Estados Unidos aumentará de 16% del PIB hoy al 25% en 2025.

El impacto económico del sistema actual ya es grave. El último censo de EEUU mostró un marcado incremento en el número de estadounidenses que viven por debajo del umbral de pobreza, hecho estrechamente relacionado con la falta de seguro de salud, que a su vez refleja el exceso de confianza en la cobertura de seguro provista por los empleadores.

En las economías de los países emergentes, los gobiernos deberían tener en cuenta cinco consideraciones a la hora de diseñar los sistemas de salud. En primer lugar, las inversiones en salud proporcionan una importante red de seguridad contra las trampas de la pobreza, especialmente en tiempos de crisis económica. Por ejemplo, cada año, 37 millones de indios sin seguro caen por debajo del umbral de la pobreza debido a gastos catastróficos en salud (que por lo general se definen como costes superiores al 10%de los gastos totales de un hogar).

En segundo lugar, la financiación pública de la atención sanitaria permite a los pobres usar ese dinero para satisfacer otras necesidades. En países de bajos ingresos, la mitad de todos los gastos de atención de salud (alrededor del 2,5% del PIB) son privados (en comparación con el 2% en países de ingresos medios). Este gasto consume una gran proporción de los ingresos de los hogares más pobres, impide inversiones más productivas en el hogar, crea pocos puestos de trabajo, y con frecuencia permanece sin pagar impuestos, ya que a menudo se paga a los médicos y los hospitales “en negro”.

En tercer lugar, financiar la salud con fondos públicos podría aumentar el empleo en general. Las provincias de Canadá fueron integrando de a fases el seguro nacional de salud de 1961 a 1975. El empleo y los salarios aumentaron en las áreas donde se introdujo el programa, a pesar de que el promedio de horas de trabajo se mantuvo sin cambios. Por el contrario, las provincias con altos niveles de cobertura de seguro privado tenían menores tasas de empleo y un más lento crecimiento de los salarios. Más recientemente, Canadá venció a EEUU al competir por dónde se crearía una nueva planta de Toyota, en parte porque los costes de seguro privado de salud en EEUU suponían añadir varios miles de dólares al coste de fabricación de un coche allí.

En cuarto lugar, los sistemas de salud nacionales existentes en los países más ricos pueden servir como modelos para las economías de mercados emergentes que opten por adoptar sistemas similares. Es importante destacar que las finanzas públicas no tienen por qué significar solamente la provisión pública; los hospitales y clínicas privadas a veces pueden ofrecer servicios con mayor eficacia. Taiwán inició un sistema de pagador único en 1995, frenando significativamente los costes de salud y mejorando la calidad de vida de la población. El nuevo sistema de cobertura universal de México se puso en marcha primero en las zonas más pobres del país.

Por otra parte, China constituye un ejemplo aleccionador de las consecuencias de retirar el seguro de salud financiado públicamente. A principios de la década de 1980, las reformas de mercado dejaron alrededor de 100 millones de ciudadanos rurales sin seguro, casi de la mañana a la noche. Los costes privados se dispararon, las tasas de mortalidad infantil dejaron de disminuir, y se debilitó el sistema de vigilancia de enfermedades, lo cual puede haber contribuido a la epidemia de SARS de 2002-2003, que se cobró más de 900 vidas en todo el mundo y causó pérdidas económicas por un valor estimado de $60 mil millones de dólares. El gobierno chino ha reconocido que las reformas fueron un fracaso, y se ha comprometido a destinar varios miles de millones de dólares a asistencia sanitaria financiada con fondos públicos.

Por último, siguiendo el principio, “todo el mundo está cubierto, pero no todo está cubierto”, los gobiernos deben investigar qué servicios son más eficaces en función de los costes y cuáles no deben ser financiados con fondos públicos, debido a que son costosos e ineficaces. La lista de los servicios asegurados siempre puede elevarse en sintonía con las rentas y los ingresos del gobierno. En particular, el aumento de los impuestos del tabaco produce un beneficio doble: reducir el tabaquismo, la principal causa de muerte en adultos, y aumentar los ingresos.

China, India y Sudáfrica se han comprometido a adoptar un seguro nacional de salud. Cuál de estos países lo logre primero no sólo dependerá de sus ingresos, sino también de su voluntad política por superar intereses creados. También de la capacidad de las instituciones para diseñar una atención de salud racional, monitorear la entrega del servicio y valorar correctamente los nuevos tratamientos.

Los costes de salud en EEUU son exorbitantes, con escaso valor por el dinero. Solo cabe esperar que el “Obamacare”, junto con los modelos que están implementando los futuros competidores de EEUU, le inclinen a adoptar el sistema de atención universal y con financiamiento público que hace mucho debería haber instaurado.

The Huffington Post: “traición al sueño americano”

*“La fundadora de “The Huffington Post” alerta en su nuevo libro de la erosión del poder adquisitivo y de la calidad de vida en Estados Unidos”…* El país de la (des)igualdad de oportunidades (Cinco Días - **14/4/12**)

Inconformismo. Llamada a la reflexión popular. Toque de atención a la clase dirigente. Exhortación, y no súplica, a que estos cambien las cosas ahora o nunca. Todo eso destila el último libro de la muy influyente escritora y columnista Arianna Huffington, mundialmente famosa por ser la directora del exitoso The Huffington Post, el diario online estadounidense que le dio una vuelta de tuerca al negocio del periodismo en 2005.

**Traición al sueño americano. Cómo los políticos han abandonado a la clase media (Taurus) denuncia una realidad ya palpable. El poder adquisitivo y las oportunidades de prosperar de la gran mayoría de estadounidenses caen en picado desde hace dos décadas. El dinero no se emplea en lo que se debería, lo cual es muy indicativo de las prioridades de la clase política de EEUU.**

“El famoso sueño americano dice que si uno trabaja duro y sigue las reglas, puede mejorar la existencia propia y la de sus hijos. Eso ya no pasa, ni en EEUU ni en Europa. Pero el declive es mucho más grave en el caso americano porque es, o ha sido, un país muy, muy rico”, señala Huffington en conversación telefónica. Su interés en la actualidad le lleva a preguntar a continuación: “¿La huelga está siendo muy seguida?”, en referencia a la del 29-M, día en que tiene lugar la entrevista.

El tono del libro es directo, incisivo, y los argumentos que brinda están bien respaldados por cifras. Un ejemplo: “Desde 2003 se han gastado en Iraq más de 747.000 millones de dólares de los contribuyentes. Con ese dinero se habría suministrado o financiado lo siguiente: asistencia sanitaria durante un año a 115 millones de personas de bajos ingresos,... u 11 millones de maestros de escuela,... o 94,7 millones de becas universitarias”, reza la página 55.

Huffington es una firme activista contra las guerras de Afganistán e Iraq, indicador inconfundible de su giro a la izquierda. Nacida en Atenas en 1950 como Arianna Stasinopoulos, la empresaria de la comunicación recibió su actual apellido de su exmarido, el congresista republicano Michael Huffington. Se hizo popular como comentarista conservadora, tendencia que revertió en los años noventa y que incluso la impulsó en 2003 hasta la candidatura demócrata a gobernadora de California (perdió contra Arnold Schwarzenegger).

“Mantener dos guerras a miles de kilómetros es muy caro, pero lo peor es que se están sacrificando las vidas de muchos jóvenes para nada. Porque seamos sinceros: la seguridad nacional de EEUU no depende de lo que suceda en Iraq, donde supuestamente había armas de destrucción masiva, o Afganistán, que se vendió como la cuna de Al Qaeda”, señala con su hablar pausado y sosegado la autora.

Igual de reprobable le parece el enorme esfuerzo empleado en rescatar los bancos y empresas quebrados desde 2008. “El sentido de la emergencia con el que se rescató a Wall Street nunca se ha empleado en mejorar las condiciones de vida de la clase media americana. No se ha priorizado el bienestar social, y por eso ahora estamos pagando un precio tan alto”, exclama la mujer a quien la revista Forbes sitúa entre las 30 más influyentes del mundo.

En su libro, Huffington incide en la erosión de todos y cada uno de los pilares sobre los que, tal y como evoca hasta el imaginario colectivo, se fundó el todavía país más poderoso del mundo. Por ejemplo, la autora recuerda las reflexiones que hizo a principios del siglo XIX Alexis de Tocqueville, un aristócrata francés enviado al Nuevo Mundo por la Corona para estudiar la novedosa y revolucionaria arquitectura democrática que despegaba en EEUU. “¿Todavía promovemos el bienestar del mayor número de personas posible? Resulta difícil imaginar que un Tocqueville moderno que comprendiera la amplia dimensión de nuestro actual paisaje político y económico, con su menguante clase media, sus empleos en extinción, su creciente desigualdad económica, su codiciosa oligarquía y su política pública vendida al mejor postor, llegara a las mismas conclusiones”, escribe en la página 62.

**¿Es reversible esta situación? “Dependerá completamente de las decisiones que tomemos”, exclama. “El mundo está ahora mismo en una encrucijada. Veremos si se acaba asumiendo la narrativa de la austeridad o si se pasa a dar más importancia al crecimiento económico”.**

Su nuevo libro, que salió a la venta en España el pasado jueves, es el decimotercero que publica. La autora dedica buena parte de su tiempo a dar conferencias por todo el mundo sobre política y periodismo. En su opinión, la irrupción de las redes sociales y la innovación tecnológica han cambiado para siempre el mundo de la comunicación. “Le han dado voz a mucha gente que de otra manera no hubiese tenido acceso a una plataforma para expresar sus puntos de vista”, asevera. “El futuro de la profesión será un híbrido entre lo mejor del periodismo tradicional (rigor, imparcialidad, búsqueda de la verdad) y la transparencia y la interactividad que ofrece la tecnología”, concluye.

Stiglitz: “el sueño americano es un mito”

- El precio de la desigualdad (Project Syndicate - **5/6/12**) Lectura recomendada

(Por Joseph E. Stiglitz)

Nueva York.- A los estadounidenses les gusta pensar en su país como una tierra de oportunidades, opinión que otros en buena medida comparten. Pero aunque es fácil pensar ejemplos de estadounidenses que subieron a la cima por sus propios medios, lo que en verdad cuenta son las estadísticas: ¿hasta qué punto las oportunidades que tendrá una persona a lo largo de su vida dependen de los ingresos y la educación de sus padres?

**En la actualidad, estas cifras muestran que el sueño americano es un mito. Hoy hay menos igualdad de oportunidades en Estados Unidos que en Europa (y de hecho, menos que en cualquier país industrial avanzado del que tengamos datos).**

**Esta es una de las razones por las que Estados Unidos tiene el nivel de desigualdad más alto de cualquiera de los países avanzados. Y la distancia que lo separa de los demás no deja de crecer. Durante la “recuperación” de 2009 y 2010, el 1% de los estadounidenses con mayores ingresos se quedó con el 93% del aumento de la renta. Otros indicadores de desigualdad (como la riqueza, la salud y la expectativa de vida) son tan malos o incluso peores. Hay una clara tendencia a la concentración de ingresos y riqueza en la cima, al vaciamiento de las capas medias y a un aumento de la pobreza en el fondo.**

Sería distinto si los altos ingresos de los que están arriba se debieran a que contribuyeron más a la sociedad. Pero la Gran Recesión demostró que no es así: hasta los banqueros que dejaron a la economía mundial y a sus propias empresas al borde de la ruina recibieron jugosas bonificaciones.

Si examinamos más de cerca la cima de la pirámide encontraremos allí sobreabundancia de buscadores de rentas: hay quienes obtuvieron su riqueza ejerciendo el monopolio del poder; otros son directores ejecutivos que aprovecharon deficiencias de las estructuras de gobierno corporativas para quedarse con una cuota excesiva de la ganancia de las empresas; y hay todavía otros que usaron sus conexiones políticas para sacar partido de la generosidad del Estado, ya sea cobrándole demasiado por lo que compra (medicamentos) o pagándole demasiado poco por lo que vende (permisos para explotación de minerales).

Asimismo, parte de la riqueza de los financistas proviene de la explotación de los pobres, por medio de préstamos predatorios y prácticas abusivas con el uso de tarjetas de crédito. En estos casos, los que están arriba se enriquecen directamente de los bolsillos de los que están abajo.

Tal vez no sería tan malo si hubiera aunque sea un grano de verdad en la teoría del derrame: la peculiar idea de que enriquecer a los de arriba redunda en beneficio de todos. Pero hoy la mayoría de los estadounidenses se encuentran peor (con menos ingresos reales ajustados por la inflación) que una década y media atrás en 1997. Todos los beneficios del crecimiento fluyeron hacia la cima.

Los defensores de la desigualdad estadounidense argumentan que los pobres y los que están en el medio no tienen por qué quejarse: puede ser que la porción de torta con la que se están quedando sea menor que antes, pero gracias a los aportes de los ricos y superricos, la torta está creciendo tanto que en realidad el tamaño de la tajada es mayor. Pero una vez más, los datos contradicen de plano este supuesto. De hecho, Estados Unidos creció mucho más rápido durante las décadas que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, cuando el crecimiento era conjunto, que después de 1980, cuando comenzó a ser divergente.

**Esto no debería sorprender a quien comprenda cuál es el origen de la desigualdad. La búsqueda de rentas distorsiona la economía. Por supuesto que las fuerzas del mercado también influyen, pero los mercados dependen de la política; y en Estados Unidos, con su sistema cuasicorrupto de financiación de campañas y el ir y venir de personas que un día ocupan un cargo público y al otro están en una empresa privada, y viceversa, la política depende del dinero.**

Por ejemplo, cuando la legislación de quiebra privilegia los derivados financieros por encima de todo, pero no permite la extinción de las deudas estudiantiles (por más deficiente que haya sido la educación recibida por los deudores), es una legislación que enriquece a los banqueros y empobrece a muchos de los que están abajo. Y en un país donde el dinero puede más que la democracia, no es de extrañar la frecuencia con que se aprueban esas leyes.

Pero el aumento de la desigualdad no es inevitable. Hay economías de mercado a las que les está yendo mejor, tanto en términos de crecimiento del PIB como de elevación de los niveles de vida de la mayoría de sus ciudadanos. Algunas incluso están reduciendo las desigualdades.

Estados Unidos paga un alto precio por seguir yendo en la otra dirección. La desigualdad reduce el crecimiento y la eficiencia. La falta de oportunidades implica que el activo más valioso con que cuenta la economía (su gente) no se emplea a pleno. Muchos de los que están en el fondo, o incluso en el medio, no pueden concretar todo su potencial, porque los ricos, que necesitan pocos servicios públicos y temen que un gobierno fuerte redistribuya los ingresos, usan su influencia política para reducir impuestos y recortar el gasto público. Esto lleva a una subinversión en infraestructura, educación y tecnología, que frena los motores del crecimiento.

La Gran Recesión agravó la desigualdad, provocando recortes en gastos sociales básicos y un alto nivel de desempleo que presiona sobre los salarios a la baja. Por añadidura, tanto la Comisión de Expertos de las Naciones Unidas sobre las reformas del sistema monetario y financiero internacional, que investiga las causas de la Gran Recesión, como el Fondo Monetario han advertido que la desigualdad conduce a inestabilidad económica.

Pero, lo que es más importante, la desigualdad en Estados Unidos está corroyendo sus valores y su identidad. Cuando llega a semejantes extremos, no es sorprendente que sus efectos se manifiesten en todas las decisiones públicas, desde la política monetaria a la asignación del presupuesto. Estados Unidos se ha convertido en un país que en vez de “justicia para todos” ofrece favoritismo para los ricos y justicia para los que puedan pagársela: esto quedó demostrado durante la crisis de las ejecuciones hipotecarias, cuando los grandes bancos creyeron que además de demasiado grandes para quebrar, eran demasiado grandes para hacerse responsables.

Estados Unidos ya no puede considerarse la tierra de oportunidades que alguna vez fue. Pero no tenemos por qué resignarnos a esto: todavía no es demasiado tarde para restaurar el sueño americano.

(Joseph E. Stiglitz es profesor de la Universidad de Columbia, premio Nobel de Economía y autor del libro Caída libre: Estados Unidos, el libre mercado y el hundimiento de la economía mundial. Copyright: Project Syndicate, 2011)

El “fin de la historia” que no contó Fukuyama

- “¿El sueño americano? Los ricos son más ricos y ahí se acaba la historia” (El Confidencial - **14/6/12**) Lectura recomendada

(Por [Miguel Ayuso](http://www.elconfidencial.com/autores/Miguel-Ayuso))

**El “sueño americano” está basado en una premisa errónea que no funciona ni en el país que la vio nacer.** El escritor e historiador **Morris Berman** (Nueva York, 1944) no se anda con rodeos. Esta semana está de visita en España para presentar su último libro, “Las raíces del fracaso americano”(Sexto Piso), dónde traza una evolución del pensamiento político y económico de su país y llega a una conclusión: Estados Unidos fracasará por no haber prestado nunca atención a soluciones alternativas. En su opinión, “las bases del capitalismo no están funcionando. Se está derrumbando y va a desintegrarse”.

“La meta principal de la civilización americana”, explica Morris en el libro, “es y siempre ha sido una economía en expansión perpetua e innovación tecnológica sin límites”. Morris define esta tradición como “oportunismo”, pues se basa en la premisa del “sueño americano” de que todo individuo tiene la oportunidad de triunfar, de crecer, como el conjunto de la sociedad. El problema es que, tal como ha explicado Morris a El Confidencial, esta ideología es errónea: **“El crecimiento no redistribuye la riqueza y además está basado en la idea del infinito, de que los recursos van a durar siempre, y esto no es verdad”.**

En opinión de Morris, “todo el sistema se basa en la noción, popularizada mayormente por **Ronald Reagan,** de que la riqueza se acaba filtrando a toda la población. Pero eso nunca pasa. Los ricos son más ricos y ahí se acaba la historia”. El problema, según el historiador, es que **la población estadounidense no se da cuenta de que vive en un engaño**: “Las cifras reales de paro rondan el 18% (Morris insiste en que las cifras oficiales, de un 8,2%, no son reales). 200 millones de personas viven de cheque en cheque. Tienen un trabajo, pero si tienen un accidente están en un verdadero aprieto. **La asistencia sanitaria cuesta dinero en los EEUU y no lo tienen. Dos tercios de la población viven en la cuerda floja. No me parece un gran éxito como país”.**

La tradición alternativa

Morris ha rastreado la historia ideológica de su país y explica en el libro que siempre existió una alternativa al oportunismo; una tradición de corte espiritual que insistió, “desde el siglo XVII”, en la idea de que el dinero y el crecimiento sin fin no debían ser la meta de la sociedad. Esta “tradición alternativa”, tal como la define el historiador, era la dominante en el Sur hasta la guerra civil. “La lucha entre el Norte y el Sur”, explica Morris, “fue un choque de civilizaciones. La esclavitud no era el tema central, lo que quería el Norte era imponer en el Sur el régimen oportunista, el capitalismo, aunque ellos no lo querían. Desafortunadamente, la tradición del sur estaba muy atada a la economía esclavista. Esa es la parte triste. Teóricamente se pueden separar las dos cosas, pero no por aquel entonces: el esclavismo soportaba esa forma de vida”.

Tras la guerra, la tradición alternativa fue completamente ignorada y marginalizada. En 1979 Jimmy Carter -al que Morris considera el último ideólogo alternativo de peso- pronunció su famoso discurso, “El malestar espiritual”, en el que decía: “Americanos, ¿creéis que comprar puede llenar vuestras vidas? Volved a pensar”. Tal como cuenta el historiador, “Carter tuvo la mayor derrota electoral de la historia de los Estados Unidos. Ronald Reagan ganó por una barbaridad, porque decía que comprar era la base de la vida. Después del 11-S George W. Bush dijo lo mismo, que era necesario seguir comprando en las grandes superficies”.

La alternativa al “sueño americano”, al oportunismo, siempre ha existido, pero “se ha considerado algo estúpido”. Morris cree que la ideología americana es tremendamente simplista: “Es como una guitarra con una sola cuerda. **Los americanos creen que realmente sus vidas consisten en comprar. Es lo único que quieren hacer y es lo que hacen.** Ven la televisión, trabajan y compran. No somos un país inteligente. En EE.UU. los ricos duermen confortablemente todas las noches y no están preocupados porque saben que el 99% del país quiere ser como ellos. No quieren encarcelarles, colgarles, ni hacer una revolución: quieren ser ellos. Ese es el gran problema. Si un americano no tiene trabajo no se para a pensar que el capitalismo ha hecho que casi el 20% de la población tampoco lo tenga. Lo que piensa es que es culpa suya. **La población americana está de acuerdo con la cábala capitalista y quiere entrar en ella.** La democracia está funcionando bien. Se está dando a la gente lo que quiere”.

Indignación pesimista

Morris no es en absoluto optimista. En su opinión las alternativas a **la ideología oportunista han fracasado y su resurgir sólo vendrá de un colapso total del sistema:** “Podría haber una alternativa al colapso total si Carter hubiera ganado y Reagan hubiera perdido. La habría si Rajoy dijera: ‘¿Rescate? Eso no es lo que necesitamos. Es lo de siempre’. En vez de eso sale en televisión contento y diciendo que está bien lo que ha hecho. El rescate es sólo un patético intento de sostener un sistema que no funciona. Rajoy ha ganado algo de tiempo pero, ¿qué va a hacer con él? No tiene ni idea.Puedes estar seguro que dentro de seis meses España volverá a la misma situación y estarán hablando de otro rescate. Alguien tiene que levantarse y decir que no podemos estar haciendo esto todo el tiempo. Hay que hacer algo diferente”.

¿Pero qué podemos hacer? Morris cree que la base de todo es no pensar sólo en términos de blanco y negro -que es cómo dice que piensan los americanos­-. En su opinión, algo que “funciona bastante bien” es una economía mixta: “La crisis de 2008 tuvo un impacto mucho menor en Noruega, Suecia, Finlandia o Dinamarca. Protegieron sus economías porque no están totalmente basadas en el capitalismo. Esto es un sistema inteligente, no el capitalismo de cowboys y casinos de EEUU o el comunismo de la extinta Unión Soviética. Es una alternativa y es real”.

El historiador insiste en que siempre “ha habido gente que ofrecía una alternativa, pero nunca tuvieron acogida”. En su opinión, **los americanos están entrenados en el capitalismo desde que nacen**: “Tienen pensamientos inconscientes como que hay crecimiento infinito y el individuo es lo que cuenta. Todo esto lo maman desde que tienen dos o tres años. Quién va a ganar, ¿la sociedad que te ha educado durante toda tu vida o yo que te voy a dar una charla de 45 minutos? Se creen que soy un mal chiste. **Hay algo que nos ha enseñado la historia, la exhortación no funciona, funciona el poder** y mi lado nunca lo ha tenido. La conclusión es que sólo nos daremos cuenta de esto cuando el capitalismo fracase por completo y nos quedemos sin recursos. Tendremos que recapacitar a la fuerza”.

“No hay país en el mundo que sea tan estúpido”

Aunque Morris ha seguido de cerca el movimiento de los “indignados”, y le resulta “esperanzador”, no cree que logre nada: **“No creo que Occupy Wall Street sea un movimiento serio. Es una cosa descentralizada que no se ha planteado ninguna meta.** Si fallan no va a ser una sorpresa. Hay que tener las cosas más planeadas. No puedes ganar una guerra basándote en una emoción”.

El historiador asegura que no es optimista porque conoce a la gente de América. **“Casi dos tercios de los americanos creen en alguna versión del creacionismo”**, explica. “No hay país en el mundo que sea tan estúpido. Me quita la respiración”. Por eso mismo hace unos años se mudó a México: “Estaba cansado de los EEUU. No podía hablar con nadie, no podía tener conversaciones como esta. Todo gira en torno al oportunismo. Era demasiado opresivo. Quería ir a un sitio donde aún hubiera aspectos de la cultura tradicional”. O quizás prefería estar un poco apartado: “No me cabe duda de que, con el tiempo, acabaré torturado en Guantánamo. Suena extremo, pero tarde o temprano los EEUU acabarán siendo como la Inglaterra que imaginaba Orwell en *1984*. ¿Cuánto tardarán en cogerme? Para mi América no iba de esto cuando empezó”.

El “auténtico” fin de la historia: “así se jodió en invento” (décadas de pérdidas)

*“En la planta de AMI, una productora de pilas de combustible con base en Michigan, Estados Unidos, se puede escuchar el futuro de la manufactura”...* El declive de los empleos industriales en EEUU (BBCMundo - **8/8/12**)

Es muy, muy silencioso. El ruido más fuerte es el sonido de un ascensor hidráulico utilizado para reemplazar bombillas. El contraste con la manufactura tradicional es fuerte: casi no hay ruido, casi no hay mugre, hay poco esfuerzo físico. Y los requisitos para los trabajadores son muy diferentes.

“Hay que tener personas listas que ayudan a construirla de abajo a arriba”, dice el presidente de AMI, Aaron Crum. “No forjamos más las cosas. Usamos láser para cortar metal, extrudamos cerámica, hacemos cosas que son diferentes. Y entonces, por eso, necesitamos una fuerza laboral distinta para hacerlo realidad”.

En Estados Unidos, la industria manufacturera está experimentando la misma revolución tecnológica que envió a los trabajadores de la agricultura a la industria al final del siglo XIX, dice Lou Glazer, del grupo consultor Michigan Future Inc.

En los años 50, dice, los trabajos de fábrica correspondían a un tercio del trabajo total en Estados Unidos. Ahora son menos del 10%.Aunque el empleo industrial ha aumentado ligeramente en los últimos meses -añadiendo 30.000 empleos desde marzo- los beneficios palidecen junto a las pérdidas de la última década.En diez años han desaparecido 3,5 millones de empleos en el sector, lo que lleva el total a poco menos de 12 millones.

Pero mientras el empleo ha caído, la productividad se ha disparado. No en vano, la Asociación Nacional de Manufactureros de Estados Unidos se precia de que los trabajadores de fábrica estadounidenses sean “los más productivos del mundo”.

A unos 30 minutos en auto de la planta de AMI está el fantasma del pasado manufacturero: Willow Run. Es una planta increíblemente grande con más de 460.000 metros cuadrados, que alguna vez produjo aviones bombarderos Liberator, luego autos Kaiser, luego transmisores y cuerpos de vehículos para General Motors.

Willow Run cerró en 2010 cuando General Motors quebró y buena parte de la fábrica es un recordatorio impresionante de lo que era la manufactura: pesadas prensas del tamaño de una casa de tres pisos se llenan de polvo, los corredores serpentean sin fin aparente hacia la penumbra y el aire es denso por el olor del aceite para máquinas.

Reunidos en una mesa en un restaurante cercano, antiguos trabajadores de Willow Run recuerdan sus primeros días en la planta. Ahora cuando tienen alrededor de 50 años, ellos explican cómo consiguieron el trabajo en la planta. “No se necesitaba un diploma de secundaria”, dice Sterling Mullins. “Uno sólo debía ser un buen trabajador”, dice Gerry Gardner, “y debía ir todos los días, pues no era un trabajo fácil”.

Tom White creció en una finca, “así que las habilidades que tenía no eran muy aplicables”. Era la época en que la manufactura servía a los hombres poco educados para incluirse en la clase media industrial de Estados Unidos. “Uno podía meter a los hijos a la universidad, teníamos un par de semanas de vacaciones”, dice Gardner. “Y uno tenía suficiente dinero para salir a comprar un auto nuevo. No éramos ricos -no conduzco un Rolls Royce ni nada- pero sí me compré un auto de General Motors”.

Los trabajos manufactureros todavía son bien remunerados, con un promedio en 2010 de US$ 77.186 en pagos y beneficios. Pero hay muchos menos y están cambiando, según Glazer, el consultor. “La vía hacia el trabajo masivo de clase media se ha ido”, dice. “El único trabajo de fábrica con altos salarios va a ser para personas que pueden programar y mantener máquinas. Ese trabajo va a ser bien remunerado pero requiere habilidades más desarrolladas”.

Estados Unidos todavía es un jugador importante en la industria manufacturera. Más del 18% de la producción global manufacturera viene de fábricas estadounidenses. E incluso aunque la manufactura en Estados Unidos ha tropezado un poco recientemente a causa de la caída en órdenes de trabajo desde la eurozona, muchos de los fabricantes de Michigan son optimistas sobre el futuro.

Pero el genio no puede volver a meterse en la botella. La manufactura en Estados Unidos ya cambió y continuará cambiando, presionada por un lado por la tecnología y por el otro por la globalización. Será muy difícil que los trabajadores estadounidenses menos hábiles obtengan un estilo de vida similar al que obtuvo la generación que los precedió.

Para los partidarios de los sistemas privados de pensiones (favor tomar nota)

- El “agujero” de las pensiones en EEUU (El Confidencial - **2/10/12**)

(Por [Ignacio Sarría](http://www.cotizalia.com/autores/Ignacio-Sarria)) Lectura recomendada

Uno de los aspectos que cada vez preocupan más a los ciudadanos estadounidenses, especialmente aquellos que se aproximan a su edad de jubilación, es la solvencia de sus planes de pensiones. Este problema, que continuamente se relaciona con Europa y con la insolvencia del estado de bienestar, también es un quebradero de cabeza al otro lado del Atlántico.

Los mayores cien fondos de pensiones americanos de empleados públicos gestionaban a final de 2011 un total de 2.700 millones de dólares, lo que supone aproximadamente dos veces el PIB español. Según los últimos análisis actuariales de los fondos públicos, se estima que **existe un “agujero” de un 25% entre el valor de los activos bajo gestión y las obligaciones de pago a futuros pensionistas**.

El problema de financiación de los fondos de pensiones no es nuevo, pero se agravó de forma considerable tras la crisis crediticia del 2007, lo que aumentó el déficit de las pensiones americanas pasando de un 15% a un 25%.

Según los expertos, **los fondos de pensiones tienen que alcanzar niveles de rentabilidad anuales superiores al 7% para poder hacer frente en un futuro a sus obligaciones** de pago con los pensionistas. Sin embargo, la rentabilidad media de los fondos de pensiones americanos durante la última década ha sido de un 5.6% anual, muy por debajo del 7-8% deseado para corregir el “agujero” de financiación.

El entorno actual de los tipos de interés, que tal como ha anunciado la Fed recientemente “estarán cercanos a cero hasta mediados del 2015”, tampoco ayuda a mejorar la solvencia financiera de las pensiones americanas.

Una de las estrategias por la que han adoptado la mayoría de los gestores en Estados Unidos es la de aumentar su exposición a activos alternativos con expectativas de rentabilidad superiores para poder alcanzar el deseado 7-8% retorno anual.

Si comparamos el “asset allocation” de 2007 con el actual, los fondos de pensiones han pasado de invertir un 60% en renta variable a un 50%, han mantenido un 25% en renta fija y las inversiones alternativas en activos “menos líquidos” como private equity, inmobiliario y hedge fundshan pasado de un 12% en 2007 a un 20% de media en la actualidad.

Los mayores cien fondos de pensiones públicos americanos están destinando de media un 8% a invertir en private equity*,* un 6% en el sector inmobiliario y un 3-4% a hedge funds para poder corregir de forma progresiva su déficit de financiación.

Esta tendencia que se dio a conocer a finales de los ochenta por los endowments de prestigiosas universidades americanas como Princeton, Harvard y Yale, invirtiendo hasta un 50% en inversiones alternativas es cada vez más popular entre los inversores institucionales. **Los modelos tradicionales de inversión no funcionan,** por lo menos para garantizar que los americanos cobren sus pensiones.

Habrá que esperar unos años para analizar los resultados de esta política de inversión más “arriesgada” de los fondos de pensiones para superar sus problemas de financiación, en un entorno de mercado donde los modelos tradicionales de renta variable y renta fija no son suficientes para alcanzar las rentabilidades deseadas. La búsqueda de rentabilidades atractivas invirtiendo una parte de la cartera en “activos ilíquidos” es una estrategia cada vez más asumida entre los grandes fondos de pensiones americanos.

El desapalancamiento del hogar estadounidense (Fedea - **8/10/12**) Lectura recomendada

(Por [Tano Santos](http://www.fedeablogs.net/economia/?author=14))

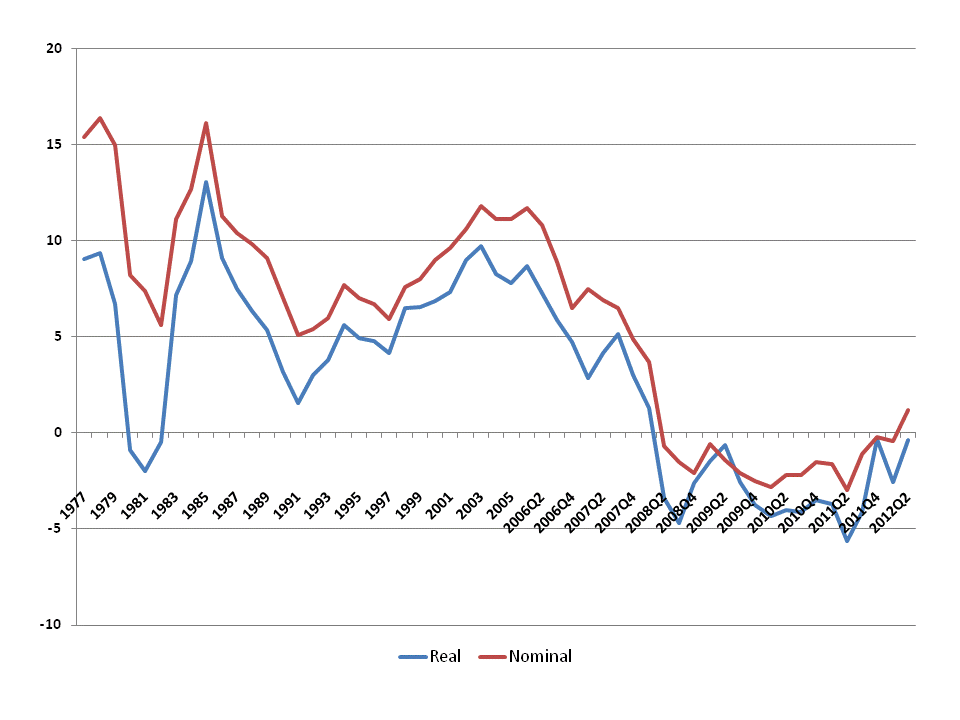
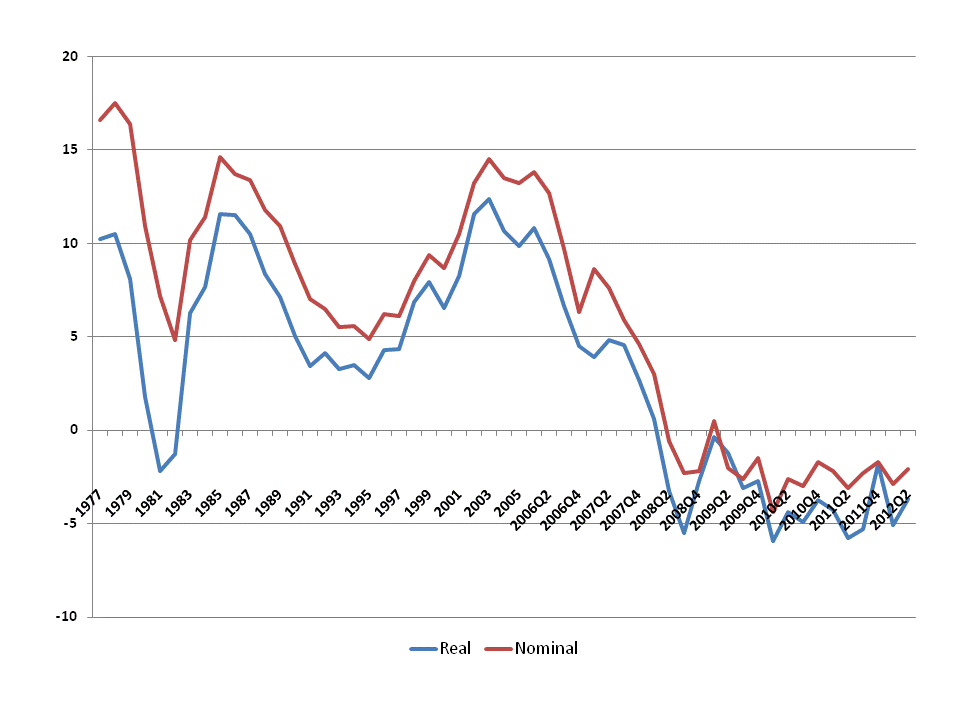
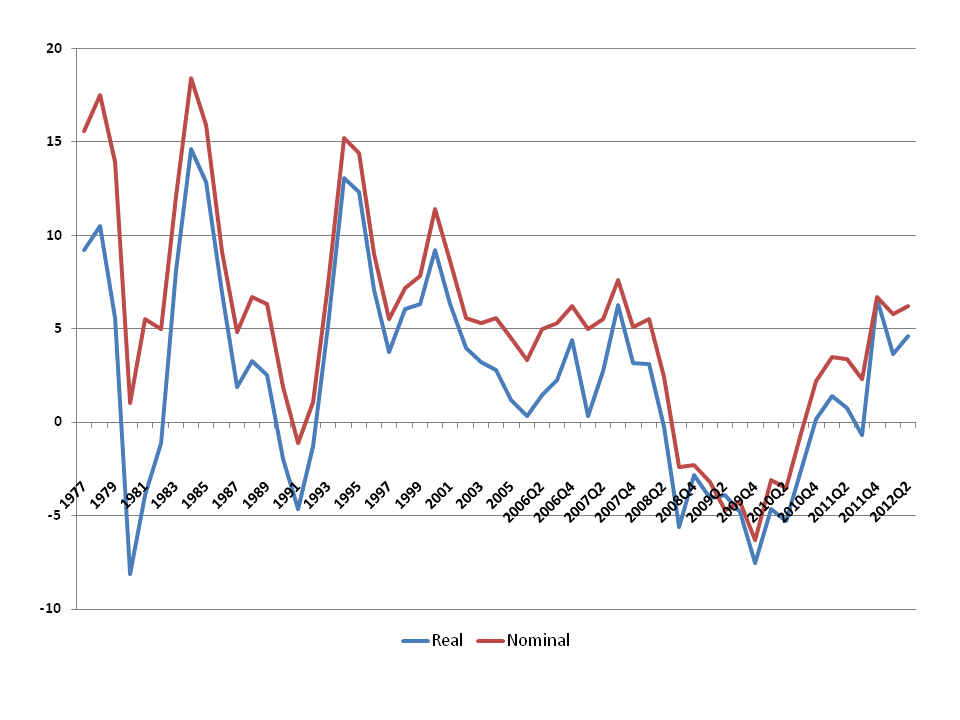
[](http://www.fedeablogs.net/economia/wp-content/uploads/Grafico-I1.gif)

Gráfico I: EE.UU.: Crédito total a los hogares: Tasas de crecimiento intertrimestral anualizada (%) nominal y real (utilizando el deflactor del PIB) del crédito total a los hogares. Datos Anuales de 1977 a 2005 y trimestrales desestacionalizados de 2006Q1 a 2012Q2. Fuente: Flow of Funds Accounts of the US (Federal Reserve Board) y el deflactor del PIB es del Bureau of Economic Analysis.

[](http://www.fedeablogs.net/economia/wp-content/uploads/Grafico-II.gif)Gráfico II: EE.UU.: Crédito hipotecario a los hogares: Tasas de crecimiento intertrimestral anualizada (%) nominal y real (utilizando el deflactor del PIB) del crédito hipotecario a los hogares. Datos Anuales de 1977 a 2005 y trimestrales desestacionalizados de 2006Q1 a 2012Q2. Fuente: Flow of Funds Accounts of the US (Federal Reserve Board) y el deflactor del PIB es del Bureau of Economic Analysis.

[](http://www.fedeablogs.net/economia/wp-content/uploads/Grafico-III.gif)Gráfico III: EE.UU.: Crédito al consumo a los hogares: Tasas de crecimiento intertrimestral anualizada (%) nominal y real (utilizando el deflactor del PIB) del crédito al consumo a los hogares. Datos anuales de 1977 a 2005 y trimestrales desestacionalizados de 2006Q1 a 2012Q2. Fuente: Flow of Funds Accounts of the US (Federal Reserve Board) y el deflactor del PIB es del Bureau of Economic Analysis.

Hemos discutido aquí en alguna ocasión que parte de la historia de esta crisis es precisamente el “reequilibrio” de la economía estadounidense que ha visto un incremento notabilísimo del porcentaje que al PIB contribuye el consumo final privado desde mediados de los años 80. Parte importante del crecimiento estadounidense es precisamente este apalancamiento del hogar estadounidense, este traerse consumo del futuro al presente que tanto ha estimulado la actividad económica no sólo en los EEUU, sino en el mundo entero ya que se ha traducido en fuerte desequilibrio de la balanza comercial también…

Las brechas en oportunidad y logros educativos por ingreso imponen el equivalente de una recesión permanente de 3-5% del PBI en la economía estadounidense

Los “efectos colaterales” de la pobreza: el desempleo y la brecha de habilidades

- Cómo achicar el déficit de empleos de Estados Unidos (Project Syndicate - **15/10/12**)

(Por Laura Tyson) Lectura recomendada

Berkeley.- Los datos más recientes de desempleo en Estados Unidos confirman que la economía estadounidense sigue recuperándose de la Gran Recesión de 2008-2009, a pesar de la desaceleración que aqueja a las otras naciones del G-20. Por cierto, el ritmo del crecimiento del empleo en el sector privado, en rigor de verdad, ha sido mucho más fuerte durante esta recuperación que durante la recuperación de la recesión de 2001, y es comparable a la recuperación de la recesión de 1990-1991.

Durante los últimos 31 meses, el empleo en el sector privado ha crecido en 5,2 millones y la tasa de desempleo ha caído por debajo del 8% por primera vez en casi cuatro años. Pero la tasa de desempleo sigue estando más de dos puntos porcentuales por encima del valor a largo plazo que la mayoría de los economistas consideran normal cuando la economía está operando casi en su potencial.

Es más, la cantidad de desempleados de larga data (27 semanas o más) es aproximadamente el 40% del total -el porcentaje más bajo desde 2009, pero aun así mucho más alto que en las recesiones anteriores desde la Gran Depresión, y cerca del doble de lo que sería en un mercado laboral normal-. De modo que el mercado laboral de Estados Unidos, si bien se está recuperando, todavía está muy lejos de donde debería estar.

Esto es en parte porque las pérdidas de empleos durante la Gran Recesión fueron tan grandes -el doble que en las recesiones previas desde la Gran Depresión-. En términos de la historia económica de Estados Unidos, lo que es anormal no es el ritmo del crecimiento del empleo en el sector privado desde que terminó la recesión de 2008-2009, sino más bien la extensión y el alcance de la recesión en sí misma.

El decrecimiento fue una recesión distintiva de balances que causó caídas considerables en la riqueza de los hogares y necesitó un desapalancamiento doloroso. La demanda, coherente con las recuperaciones de esas recesiones, ha crecido lentamente, a pesar de un estímulo fiscal y monetario sin precedentes, y eso explica por qué la tasa de desempleo sigue alta. Por cierto, las empresas citan la incertidumbre respecto de la fortaleza de la demanda, no la incertidumbre en cuanto a la regulación o las cargas fiscales, como el factor principal que retrasa la creación de empleo.

La demanda del sector público también se ha contraído, debido al deterioro de los presupuestos de los gobiernos estatales y locales. Como resultado, el empleo público, que normalmente aumenta durante las recuperaciones, ha contribuido marcadamente al alto nivel de desempleo durante los últimos tres años. A pesar de un repunte modesto en los últimos tres meses, el empleo gubernamental está 569.000 por debajo de su nivel de junio de 2009 -un mínimo de 30 años como porcentaje de la población civil adulta-. Según cálculos de Hamilton Project, si este porcentaje estuviera en su promedio de 1980-2012 de aproximadamente 9,6% (a decir verdad fue superior entre 2001 y 2007), habría aproximadamente 1,4 millón más de empleos en el sector público y la tasa de desempleo rondaría el 6,9%.

Informes recientes sugieren que existen más de tres millones de vacantes laborales no cubiertas, y aproximadamente el 49% de los empleadores sostienen que les resulta difícil ocupar los puestos, especialmente en los sectores de tecnología de la información, ingeniería y tareas calificadas. Esto ha avivado la especulación de que un "desajuste" entre las capacidades de los trabajadores y las necesidades de los empleados es un factor importante detrás de la elevada tasa de desempleo.

Sin embargo, la evidencia que respalda esta visión es escasa. La relación entre la tasa de desempleo y la tasa de oferta de trabajo es coherente con los patrones registrados en recuperaciones anteriores. Tampoco hay nada inusual respecto del tamaño de los desajustes entre los puestos vacantes y la disponibilidad de trabajadores por industria.

Estos desajustes industriales aumentan durante las recesiones, lo que refleja una mayor agitación en el mercado laboral ya que los trabajadores se desplazan entre sectores que se achican y se expanden, pero caen a medida que la economía se recupera. Este patrón también caracteriza la recuperación actual, y los datos recientes sugieren que los desajustes entre la demanda y la oferta de mano de obra por industria regresan a los niveles previos a la recesión.

Sin embargo, conforme la economía estadounidense se recupera, el cambio tecnológico se acelera, avivando la demanda de más habilidades en un momento en el que los niveles de formación de la fuerza laboral se han estancado. Esta es la verdadera brecha de habilidades que existía antes de la Gran Recesión, y que empeora con el tiempo.

La brecha se manifiesta en tasas de desempleo mucho más altas para trabajadores con estudios secundarios que para trabajadores con formación universitaria en cada etapa del ciclo comercial. La brecha también se observa en una desigualdad significativa -y creciente- entre los ingresos de los trabajadores con estudios secundarios y aquellos con un título universitario o superior.

Las alzas de los ingresos han sido particularmente fuertes para aquellos trabajadores con títulos terciarios, mientras que los salarios reales de los trabajadores con estudios secundarios, especialmente hombres, han caído marcadamente. A los trabajadores con bajos niveles de formación les está resultando cada vez más difícil encontrar empleos bien remunerados en cualquier sector, incluso cuando la economía está funcionando casi a su capacidad plena.

Estados Unidos fue el líder mundial en tasas de estudios secundarios y universitarios completos durante gran parte del siglo XX. Hoy está ubicado en el medio de los países de la OCDE.

Un factor importante detrás de esta caída relativa ha sido la imposibilidad del sistema escolar estadounidense de asegurar una educación de alta calidad para los norteamericanos desventajados, particularmente hijos de hogares pobres, minoritarios e inmigrantes. **Según el censo más reciente, aproximadamente un 25% de los niños de menos de seis años viven en la pobreza**. Estos niños tienen menos probabilidades de acceder a programas en su niñez temprana que los preparen para la escuela, y tienen más probabilidades de asistir a escuelas que tienen ratios estudiantes/maestros elevadas y que no pueden atraer y retener maestros calificados.

Como resultado de estos y otros problemas, el estudiante secundario promedio en Estados Unidos recibe una preparación inadecuada en temas centrales como escritura, matemáticas y razonamiento analítico, lo que a su vez reduce la inscripción universitaria y las tasas de estudios completos. La experiencia estadounidense es coherente con la evidencia de la OCDE de que los estudiantes de países con una mayor desigualdad de ingresos obtienen peores resultados en las pruebas de logro académico. Y un estudio reciente de McKinsey sugiere que las brechas en oportunidad y logros educativos por ingreso imponen el equivalente de una recesión permanente de 3-5% del PBI en la economía estadounidense.

Para resolver estas brechas, Estados Unidos debe fomentar la formación educativa de los trabajadores actuales y futuros. Esto implica invertir más en educación en todos los niveles -en programas de educación en la niñez temprana, escuelas primarias y secundarias, universidades comunitarias, programas de institutos profesionales para empleos específicos en sectores específicos y ayuda financiera para la educación superior. Por sobre todo, implica solucionar las disparidades de ingresos en la oportunidad y el logro educativo.

(Laura Tyson, a former chair of the US President's Council of Economic Advisers, is a professor at the Haas School of Business at the University of California, Berkeley)

La transmisión intergeneracional de la pobreza

- Las generaciones perdidas (Project Syndicate - **24/10/12**) Lectura recomendada

(Por Jeffrey D. Sachs)

Nueva York.- El éxito económico de un país depende de la educación, las aptitudes y la salud de su población. Cuando sus jóvenes están sanos y bien educados, pueden encontrar empleos bien remunerados, lograr la dignidad y conseguir ajustarse a las fluctuaciones del mercado laboral mundial. Las empresas invierten más cuando saben que sus trabajadores serán productivos. Sin embargo, muchas sociedades de todo el mundo no cumplen con el imperativo de garantizar una salud básica y una educación decorosa para todas las generaciones de niños.

¿Por qué no se cumple con el imperativo de la educación en tantos países? Algunos son, sencillamente, demasiado pobres para disponer de escuelas decorosas. Los propios padres pueden adolecer de una educación insuficiente, lo que les impide ayudar a sus hijos más allá del primer o segundo año de escuela, con lo que el analfabetismo y la falta de conocimientos básicos de aritmética se transmiten de una generación a la siguiente. La situación más difícil es la de las familias numerosas (de seis o siete hijos, pongamos por caso), porque los padres invierten poco en la salud, la nutrición y la educación de cada uno de los hijos.

Sin embargo, también los países ricos fallan. Los Estados Unidos, por ejemplo, permiten cruelmente el sufrimiento de sus niños más pobres. Los pobres viven en barrios pobres con escuelas pobres. Con frecuencia los padres están desempleados, enfermos, divorciados o incluso encarcelados. Los niños quedan atrapados en un persistente ciclo generacional de pobreza, pese a la riqueza general de la sociedad. Con demasiada frecuencia, los niños que se crían en la pobreza acaban siendo adultos pobres.

Un nuevo y notable documental, The house I Live In (“La casa en la que vivo”), muestra que el caso de los Estados Unidos es incluso más triste y cruel, a consecuencia de unas políticas desastrosas. Hace unos cuarenta años, los políticos de los Estados Unidos declararon una “guerra a las drogas” aparentemente para luchar contra el uso de drogas adictivas como la cocaína. Sin embargo, como muestra claramente el documental, la guerra contra las drogas se convirtió en una guerra contra los pobres, en particular los grupos minoritarios pobres.

En realidad, la guerra contra las drogas provocó la encarcelación en masa de jóvenes pobres de grupos minoritarios. Actualmente en los Estados Unidos hay 2,3 millones de personas encarceladas en todo momento, una mayor parte de los cuales son pobres que fueron detenidos por vender drogas para poder costearse su adicción. A consecuencia de ello, los EEUU han acabado con la tasa más elevada de encarcelación del mundo: ¡la escandalosa de 743 personas por 100.000 habitantes!

El documental retrata un mundo de pesadilla, en el que la pobreza de una generación se transmite a la siguiente, con la facilitación del proceso por la cruel, costosa e ineficiente “guerra contra las drogas”. Los pobres, con frecuencia afroamericanos, no pueden encontrar empleos o han vuelto del servicio militar sin aptitudes ni contactos laborales. Caen en la pobreza y se entregan a las drogas.

En lugar de recibir asistencia social y médica, son detenidos y convertidos en delincuentes. A partir de ese momento, no cesan de entrar y salir del sistema penitenciario y tienen pocas posibilidades de conseguir jamás un puesto de trabajo legal que les permita escapar de la pobreza. Sus hijos crecen sin un padre en casa… y sin esperanza ni apoyo. Los hijos de los usuarios de drogas con frecuencia llegan a serlo, a su vez; también ellos acaban con frecuencia en la cárcel o sufren violencia o una muerte temprana.

Lo demencial de esta situación es que los EEUU no han advertido una evidencia… y durante cuarenta años. Para acabar con el ciclo de la pobreza, un país debe invertir en el futuro de sus hijos, no en el encarcelamiento de 2.3 millones de personas al año, muchas de ellas por delitos no violentos que son síntomas de pobreza.

Muchos políticos son cómplices entusiastas de esa locura. Juegan con los miedos de la clase media, en particular con el miedo de la clase media a los grupos minoritarios, para perpetuar ese extravío de las medidas sociales y el gasto estatal.

La cuestión general es la siguiente: a los gobiernos corresponde un papel excepcional para velar por que todos los jóvenes de una generación -los niños pobres igual que los ricos- tengan una oportunidad. Si no existen programas estatales sólidos y eficaces que apoyen la enseñanza y la atención de salud de la máxima calidad y la nutrición adecuada, no es probable que un niño pobre se libre de la pobreza de sus padres.

Ése es el genio de la “democracia social”, la filosofía cuya adelantada fue Escandinavia, pero que también se ha plasmado en muchos países en desarrollo, como, por ejemplo, Costa Rica. La idea es sencilla y sólida: todas las personas merecen una oportunidad, por lo que la sociedad debe ayudar a todo el mundo a conseguirla. Lo más importante es que las familias necesitan ayuda para criar a niños sanos, bien alimentados y educados. Las inversiones sociales son importantes, se financian con impuestos altos, que los ricos pagan de verdad, en lugar de evadirlos.

Ése es el método básico de acabar con la transmisión intergeneracional de la pobreza. Un niño pobre en Suecia tiene subsidios desde el principio. Sus padres tienen una licencia de maternidad o paternidad para ayudarlos a criar al niño. Además, el Estado brinda guarderías de la máxima calidad, lo que permite a la madre -por saber que el niño se encuentra en un ambiente seguro- volver al trabajo. El Estado vela por que todos los niños tengan una plaza en la enseñanza preescolar, a fin de que estén listos para la escolarización oficial a la edad de seis años, y la atención de salud es universal, para que el niño pueda criarse sano.

**Así, pues, una comparación entre los EEUU y Suecia es reveladora. Si recurrimos a datos y definiciones comparables facilitados por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, vemos que los EEUU tienen una tasa de pobreza del 17,3 por ciento, el doble, aproximadamente, de la de Suecia, que es del 8,4 por ciento. Y la tasa de encarcelación de los Estados Unidos es diez veces la de Suecia, que asciende a 70 personas por 100.000 habitantes. Los Estados Unidos son, por término medio, más ricos que Suecia, pero el desfase en ingresos entre los más ricos y los más pobres de los Estados Unidos es mucho mayor que el de Suecia y los EEUU tratan a sus pobres con una actitud punitiva y no de apoyo.**

Una de las realidades escandalosas de los últimos años es la de que los Estados Unidos tienen ahora el menor grado de movilidad social de los países con grandes ingresos. Lo más probable es que los niños nacidos pobres sigan siendo pobres y que los niños nacidos en la abundancia sean adultos acomodados.

Esa distancia entre generaciones equivale a un profundo despilfarro de talentos humanos. Los Estados Unidos pagarán el precio a largo plazo, a no ser que cambien de rumbo. La inversión en sus niños y jóvenes brinda el mayor rendimiento que una sociedad puede obtener, tanto económica como humanamente.

(Jeffrey D. Sachs, Director of the United Nations Millennium Project from 2002 to 2006, is a professor at Columbia University, Director of its Earth Institute, and a special adviser to UN Secretary-…)

Las asimetrías provocadas (la desigualdad proviene de decisiones políticas)

- La rebelión de los ricos y su “teoría de la fuente del poder” (El Confidencial - **9/11/12**)

(Por Miguel Ayuso) Lectura recomendada

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. Y las cifras son similares en el resto de los países industrializados. En España, en 2008, el 1% más rico de la población controlaba el 18,3% de la riqueza del país (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?

El ejemplo veneciano

Para la experiodista del *Financial Times* y actual redactora jefe de Reuters, Chrystia Freeland, el hecho de que la brecha entre ricos y pobres sea la mayor desde la época dorada de la industrialización no es accidental: “Ahora, como entonces, los titanes están buscando tener una mayor presencia en la política, que coincida con su poder económico. Ahora, como entonces, el peligro inevitable reside en que van a confundir su propio interés con el del bien común”. Esta es la teoría que traza en su último libro, *Plutocrats: The Rise of the New Global Super-Rich and the Fall of Everyone Else* (“Plutócratas: el auge de los nuevos súper-ricos globales y la caída del resto del mundo”, Pinguin Press).

Para Freeland la situación que estamos viviendo se parece en gran medida a la que se dio en la República de Venecia en el siglo XVI, y que acabó para siempre con la prosperidad de la ciudad de los canales. Una lección histórica que utiliza para ilustrar el peligro al que nos enfrentamos si no se trata de atajar rápidamente esta desigualdad.

A principios del siglo XIV Venecia era una de las ciudades más ricas de Europa. Su sistema económico se regía por la *colleganza*, una forma básica de sociedad anónima, creada para financiar una expedición comercial. Estas primeras empresas tenían una particularidad esencial, estaban abiertas a todo el mundo, lo que permitía a cualquier emprendedor participar en las finanzas junto a hombres de negocios ya establecidos, que financiaban sus viajes comerciales.

Este sistema llevó a la prosperidad a la República Veneciana, que se convirtió en el centro neurálgico del comercio mundial. En 1315, justo cuando Venecia se encontraba en el punto más alto de su poder económico, las personas más adineradas de la República presionaron para que se legislara a su favor. Se creó un veto oficial a la movilidad social, El libro de oro, un registro de la nobleza, que dejaba fuera del sistema a todo aquel que no estuviera inscrito en el mismo.

Bajo el control de los oligarcas Venecia empezó a recortar las oportunidades económicas de la población general y la prosperidad de la República entró en barrena. La ciudad se estancó: en 1500 la población de la ciudad era menor que la que tenía en 1330. Nunca volvió a recuperar su esplendor.

La desigualdad proviene de decisiones políticas

El caso de Venecia sirve para ilustrar una idea clara: si las élites económicas toman partido en las decisiones políticas estas irán encaminadas a su propio beneficio, que no es el del conjunto de la sociedad. “La ironía del auge político de los plutócratas”, cuenta Freeman, “es que, como los oligarcas de Venecia, están amenazando el sistema que han creado”.

Para Thomas W. Volcho y Nathan J. Kelly, autores del estudio de la *American Sociological Review*, cuya tesis es similar a la de Freeman, el aumento de la desigualdad no es casual, y no tiene que ver con la crisis (aunque ésta ha aumentado la brecha), sino con unas determinadas decisiones políticas, fruto de la presión del 1% más rico. El fundamento teórico de su trabajo se basa en la Power Resource Theory (“la teoría de la fuente del poder”), según la cual la distribución de la riqueza y el poder se debe al éxito o fracaso de las distintas ideologías políticas. En su opinión, los trabajadores y la clase media solo tienen dos formas de lograr una distribución progresiva de la riqueza: a través de la política y el mercado. Esta desigualdad iría de la mano, por tanto, del declive de los partidos de izquierda (que empujaban a favor de la redistribución de la riqueza en la esfera política) y los sindicatos (que empujaban en el mercado). En EEUU, desde 1978, los tipos impositivos máximos han bajado del 39% al 15%, lo que en su opinión es decisivo para entender el aumento de la brecha entre ricos y pobres.

En definitiva, lo que Kelly y Volcho quieren dejar claro es que, pese a lo que muchos piensan, la desigualdad no es fruto de los vaivenes del mercado, que se escapan del control, sino de unas determinadas decisiones políticas. Es cierto que el mercado influye en las decisiones gubernamentales (algo que se ha hecho evidente en los últimos tiempos), pero esas decisiones repercuten a su vez en la economía. Un círculo vicioso destinado a crear mayor desigualdad, si no se toman medidas para atajar la tendencia.

El fin “voluntario” de la unipolaridad (el CNI y la calle del adiós)

- El mundo en 2030 (Project Syndicate - **9/1/13**) Lectura recomendada

(Por Joseph S. Nye)

Cambridge.- ¿Cómo será el mundo dentro de dos decenios? Evidentemente, nadie lo sabe, pero algunas cosas son más probables que otras. Las empresas y los gobiernos tienen que hacer conjeturas con conocimiento de causa, porque algunas de las inversiones de hoy durarán más de veinte años. En diciembre, el Consejo Nacional de Inteligencia de los Estados Unidos (CNI) publicó la suya: Global Trends 2030: Alternative Worlds (“Tendencias mundiales 2030: otros mundos”).

El CNI prevé un mundo transformado, en el que “ningún país -ni los EEUU ni China ni ningún otro país grande- será una potencia hegemónica”. Es el reflejo de cuatro “megatendencias”: adquisición de poder por parte de los individuos y aumento de una clase media mundial; difusión del poder de los Estados por redes y coaliciones oficiosas; cambios demográficos, debidos a la urbanización, la migración y el envejecimiento; y una mayor demanda de alimentos, agua y energía.

Cada una de dichas tendencias está cambiando el mundo e “invirtiendo en gran medida el ascenso histórico de Occidente desde 1750, restableciendo la importancia de Asia en la economía mundial y dando paso a una nueva era de “democratización” en los niveles nacional e internacional”. Los EEUU seguirán siendo los “primeros entre iguales” en poder duro y blando, pero “el ‘momento de la unipolaridad’ se ha acabado”.

Sin embargo, la proyección del futuro mediante la simple extrapolación de corrientes actuales nunca es segura. La sorpresa es inevitable, por lo que el CNI determina también los que llama “motores de cambio” o resultados que podrían desviar las tendencias más importantes de formas sorprendentes.

La primera de esas fuentes de incertidumbre es la economía mundial: ¿inducirán la inestabilidad y los desequilibrios un desplome o bien una mayor multipolaridad apuntalará una mayor capacidad de resistencia? Asimismo, ¿podrán los gobiernos y las instituciones adaptarse con la suficiente rapidez para dominar el cambio o resultarán arrolladas por él?

Además, si bien los conflictos interestatales han ido disminuyendo, los conflictos intraestatales impulsados por poblaciones jóvenes, políticas de identidad y recursos escasos seguirán asolando algunas regiones como Oriente Medio, Asía meridional y África, lo que da paso a otra cuestión que podría ser un motor de cambio: la de si la inestabilidad regional sigue contenida o contribuye a la inseguridad mundial.

Además, hay una serie de cuestiones relativas a las repercusiones de las nuevas tecnologías. ¿Exacerbarán los conflictos o se desarrollarán a tiempo y estarán accesibles de forma generalizada para resolver los problemas causados por una población en aumento, una rápida urbanización y el cambio climático?

La cuestión final que puede ser un motor de cambio es la relativa al papel que desempeñarán los Estados Unidos en el futuro. A juicio del CNI, el carácter multifacético del poder de los EEUU indica que, aun cuando China los supere económicamente -tal vez en fecha tan próxima como 2020-, lo más probable es que mantengan la dirección mundial junto con otras grandes potencias en 2030. Según el CNI, “las posibilidades de que unos EEUU en el límite de sus recursos afronten demandas en aumento son mayores que el riesgo de que se vean substituidos como rectores políticos preeminentes del mundo”.

¿Es eso bueno o malo para el mundo? A juicio del CNI, “lo más probable es que un desplome o retirada repentina del poder de los EEUU diera como resultado un período prolongado de anarquía mundial”, sin “un sistema internacional estable ni una potencia rectora que los substituya”.

Tras examinar borradores anteriores de su informe con intelectuales y funcionarios de veinte países, el CNI informa de que ninguna de las potencias en ascenso del mundo tiene una concepción revisionista del orden internacional al estilo de la Alemania nazi, el Japón imperial o la Unión Soviética, pero las relaciones de esos países con los EEUU son ambiguas. Se benefician del orden mundial encabezado por los EEUU, pero con frecuencia se resienten de los desaires y el unilateralismo americanos. Un atractivo de un mundo multipolar es un menor dominio de los EEUU, pero lo único que sería peor que un orden internacional apoyado por éstos sería una total inexistencia de orden.

La cuestión del papel de los Estados Unidos para contribuir a la formación de un mundo más positivo en 2030 tiene consecuencias importantes para el Presidente Barack Obama al comienzo de su segundo mandato. El mundo afronta una nueva serie de amenazas transnacionales, incluidos el cambio climático, el terrorismo transnacional, la inseguridad cibernética y las pandemias. La resolución de todos esos problemas requiere cooperación.

En la Estrategia Nacional de Seguridad 2010 de Obama se sostiene que los EEUU deben concebir el poder como una suma positiva y no como una simple suma cero. Dicho de otro modo, puede haber ocasiones en que una China más potente sea positiva para los EEUU (y para el mundo). Por ejemplo, los EEUU deben estar deseosos de ver a China aumentar su capacidad para controlar sus emisiones -las mayores del mundo- de los gases que producen el efecto de invernadero.

La Secretaria de Estado de los EEUU, Hillary Clinton, se ha referido a la política exterior del gobierno de Obama como un “poder inteligente”, que combina los recursos del poder duro y del poder blando, y sostiene que no debemos hablar de “multipolaridad”, sino de “asociaciones múltiples”. Asimismo, el informe del CNI indica que los americanos deben aprender mejor a ejercer el poder con –además de sobre– otros Estados.

Desde luego, respecto de las relaciones militares interestatales, seguirá siendo decisiva la capacidad para formar alianzas y equilibrar el poder, pero de poco servirán los mejores acuerdos militares para resolver muchos de los nuevos problemas transnacionales, que ponen en peligro la seguridad de millones de personas al menos tanto como las amenazas militares tradicionales. La dirección al respecto requerirá cooperación, instituciones y la creación de bienes públicos de los que todos puedan beneficiarse y no se pueda excluir a nadie.

La conclusión del informe del CNI es la de que no existe una respuesta determinada a la cuestión de cómo será el mundo en 2030. La cuestión de si el futuro nos reserva situaciones positivas o negativas depende en parte de las políticas que adoptemos hoy.

(Joseph S. Nye, a former US assistant secretary of defense and chairman of the US National Intelligence Council, is University Professor at Harvard University. His most recent book is The Future)

The american way of suffering

- America the Unequal (Project Syndicate - **31/1/13**) Lectura recomendada

(By Naomi Wolf)

Park City, Utah.- The last documentary film that used dry charts and statistics to make an abstract argument about a global issue and nonetheless became a pop-culture hit was Al Gore’s An Inconvenient Truth. But the hit of this year’s Sundance Film Festival was a low-key affair called Inequality for All, in which Robert Reich, a labor secretary in the Clinton administration, explains how rising income inequality and the demise of the middle class is causing so many Americans to suffer.

President Barack Obama recently taking up some of these themes in his second inaugural address, it is worthwhile to examine the message of Inequality for All more closely. The film’s charts are not boring, but actual showstoppers: Reich makes the point that the mid-1940’s to the mid-1970’s were decades of relative income equality, which corresponded with overall affluence. (The last time that income inequality in the United States was as deep as it is now was immediately before the 1929 stock-market crash.)

But the last 20 years have witnessed a spike in the difference between the top earners and the middle class: the “1%” really are living in a stratospheric bubble. As the journalist Chrystia Freeland has recently argued, a meta-class of global “plutocrats” is emerging - people who have little in common with the rest of us.

Inequality for All makes the case that the wealthiest 1% simply cannot consume enough, no matter how hard they try, to generate the revenue that an affluent middle class could. The secret to a strong economy is to invest in education, strengthen household incomes with a decent minimum wage and strong unions, and raise skill levels, thereby generating sustained consumer demand. This, Reich argues, is the “virtuous cycle” that we see in strong economies such as Germany, in which workers are highly skilled and educated, unions are protected, and the middle class has leisure and money to spend.

Reich also persuasively describes the “vicious circle” -with falling wages undermining consumer demand and leading, in turn, to shrinking output- that has made the US economy fragile and boosted social instability. He analyzes a middle class that is skating on the thinnest of ice, with employment coming at the price of lower wages and benefits. Moreover, millions of middle-class American homes are “underwater” (the mortgage is more than the home’s underlying value).

The film interviews one of the rich, a charming millionaire who owns a pillow company and points out that he and his fellow rich guys and their families simply cannot spend enough to offset the lost demand of a strong middle class. In fact, the richest save rather than spend their dollars, and send them around the globe in transnational hedge funds rather than using them to create more jobs at home.

So, the “trickle-down” story that the middle and working class are told every election cycle in America -that cutting wealthy people’s taxes means more job creation in America- is simply not true. Those wealthy people’s untaxed dollars stay in hedge funds and out of the revenue stream. The cost to social programs, infrastructure, and public schools intensifies stress on the middle class, who end up poorly educated, work long hours in dual-career ill-paid jobs, lack leisure time and money to spend, and so on.

Are we stuck with this vicious circle, which advocates of laissez-faire globalization have told us for 15 years is an inevitable consequence of the “invisible hand”? Or could Reich’s retro prescriptions, which he has affirmed for decades, be taken up again? Could they bring back the affluent years of the early Clinton era, when it seemed as if domestic policies could actually influence and even benefit the US economy?

I asked Reich what three policy prescriptions he would give to an American president and Congress today, especially drawing on the lessons of other countries. “I’d like to see what we did so successfully in the first three decades after World War II, when prosperity was widely shared.” That means large investments in public education, including higher education; substantial investments in infrastructure, funded by a highly progressive tax whose top marginal effective rate never fell below 50%; and strong labor unions.

“Anyone who thinks these policies are no longer feasible in a global economy”, Reich told me, “hasn’t looked at modern Germany, which features all of them, and where the median wage is higher than ours”.

It sounded great - but it also seemed to contradict the conventional wisdom, according to which cut-rate labor in Pakistan or Mexico is the inescapable death knell for $ 25-an-hour union jobs, with benefits, in Detroit.

“How do you keep US labor unions strong if Mexico, for example, undercuts US hourly wages”, I asked. Reich replied in more detail: “Strengthen labor unions in industries sheltered from global competition - workers in retail chains, hotel chains, restaurant chains; childcare and elder-care; hospital workers; and so on. Attract manufacturing and manufacturing engineering back to the US by improving the skills and productivity of US workers (as Germany has done for German workers). And encourage trading partners to improve their own wages and labor standards (for example, by requiring in all trade treaties that a country’s minimum wage be half its median wage)”.

Is this agenda feasible in America today? To be sure, one would have to mend the broken political system first. But, looking at the affluent German middle class from the US, where a quarter of jobs pay wages that place workers at or below the poverty line, Reich’s recommendations seem worth fighting for.

(Naomi Wolf played a leading role in so-called “third-wave” feminism and as an advocate of “power feminism,” which holds that women must assert themselves politically in order to achieve their goals…)

Algunos comentarios “de película”: sobre cómo, un señor bajito “venido a más”, le cuenta la “triste realidad” a una clase media americana, “venida a menos”

*“Robert Reich siempre fue el más bajito de la clase. Por eso tiende a levantar la voz y a crecerse en público con su sentido del humor. En tiempos de crisis, sus delirantes clases sobre la riqueza y la pobreza en Berkeley rompieron los confines universitarios. Cientos de jóvenes hacían cola todas las semanas para escucharlo. Le invitaron a trasladar el aula al foro del movimiento Occupy, que hizo suyos algunos de sus originalísimos e ilustrativos dibujos…* La verdad “incómoda” de la economía (Elmundo.es - **9/2/13**)

Pero Robert Reich no es un economista anti-sistema, no nos confundamos. Fue secretario de Trabajo con Bill Clinton, auspiciado precisamente por Larry Summers. Estuvo vinculado al poder, aunque lleva más de 15 años por libre. Fustigó por igual a republicanos y demócratas y se desmarcó con un libro, “Aftershock”, que intentó explicar al gran público el antes y después de la debacle financiera.

“Aftershock llegó a manos del director de cine Jacob Kornbluth (“El mejor ladrón del mundo”) y de ahí surgió la “terrible idea” de hacer un documental sobre un tema tan palpitante como poco “sexy”: la desigualdad económica.…

“Dicho así suena como algo muy seco y aburrido”, reconoce Kornbluth. “Pero si a la gente le decimos que es como “Una verdad incómoda” sobre la economía, entonces se despierta el interés”.

El interés se ha disparado tras el paso fulminante de “Inequality for All” ('Desigualdad para todos') por el Festival de Sundance. El peso pesado Harvey Weinstein ha decidido poner toda la carne en el asador y convertirlo en “el documental del año”. Y Robert Reich, mucho más punzante y divertido que Al Gore, se dispone a convertirse a los 66 años en lo que nunca fue: el gran “comunicador” de la economía.

A Reich empiezan a lloverle ya los improperios, de “manipulador” a “comunista”. Los escépticos de la desigualdad (también los hay) no dudarán en usar todas las armas a su alcance para fustigar al profesor de la incorregible Berkeley y desacreditar el mensaje.

Esta vez, sin embargo, será difícil acusarle de afán de lucro por el “cuento de la desigualdad”. La película ha sido posible gracias a una campaña de “crowdfunding” en Kickstarter hasta llegar a los 83.391 dólares. Pese al acuerdo para la gran distribución comercial, director y economista han prometido ser fieles al espíritu y entrar en el cuerpo a cuerpo con la audiencia en proyecciones populares.

El mensaje de Reich es así de simple: “La desigualdad nos ha llevado a un callejón sin salida. El 70% de la economía depende del gasto de los consumidores. Pero la clase media no gasta por la pérdida de empleo y de poder adquisitivo. Y las empresas no contratan porque no tiene clientes. Entre tanto, los Gobiernos han caído en la trampa de la austeridad y hacen que se contraiga aún más de la demanda. Simultáneamente, permiten que el 1% de los más ricos se hagan con más y más riqueza”.

En apenas dos minutos y medio, ayudado por su rotulador negro, Robert Reich es capaz de explicar la “verdad” sobre los impuestos, y cómo es posible que multimillonarios como Mitt Romney acaben pagando sólo el 14% de sus ingresos. En “Desigualdad para todos”, orquestada en torno a las conferencias de Reich en Berkeley, los ricos como Nick Hanauer (inversor de capital riesgo) toman ocasionalmente la palabra y admiten que deberían pagar más impuestos. El propio Hanauer rompe ante las cámaras el mito: “No crean eso de que los millonarios crean empleo; quienes crean de verdad empleo son las clases medias”.

Entre tanto, y a bordo de su Mini Cooper, Reich sale al encuentro de los americanos de clase media venidos a menos. Gente como Robert y Erika Vaclav, que hace horas extras como cajera en un supermercado para poder pagar las actividades extraescolares de su hija. Al marido le despidieron como gerente de Circuit City, una cadena de venta de ordenadores que cerró, y desde entonces no encuentra un trabajo estable…

“Esta es la dinámica en la que estamos metidos”, explica Reich. “La clase media, que era el motor de la economía, vive al límite y está totalmente exprimida. El poder adquisitivo ha caído en picado desde finales de los años setenta, mientras que los ricos han ido aumentando las diferencias. Los cien americanos más ricos ganan más que los 150 millones de americanos en el fondo de la pirámide. La mitad de los activos en Estados Unidos están en manos de 400 millonarios… Eso no es sólo malo para la economía, es malo para la democracia”.

Sostiene Reich que la debacle financiera es precisamente un subproducto de la desigualdad, y recuerda como en el 2007 se alcanzó el mayor “pico” en la diferencia entre ricos y pobres desde 1928, un año antes del famoso “crack”. Nos previene el profesor de Berkeley contra la polarización extrema, la política del miedo y los falsos profetas que suelen medrar en épocas de incertidumbre económica.

“Pero nuestro principal enemigo es el cinismo”, insiste. “La falta de confianza en los políticos y en las instituciones no nos puede llevar al conformismo. El cambio es posible, pero no basta con votar cada cuatro años. Tenemos que ser ciudadanos activos e intentar cambiar el sistema desde dentro”.

Reich reclama en el fondo “una economía que funcione para la gente”. Y sus recetas pasan necesariamente por una mayor intervención del Gobierno, empezando por una subida de impuestos a las rentas más altas y con medidas de alivio y estímulo para las clases media. En pocas palabras, una “redistribución de la riqueza” (con perdón) como la que existía hasta primeros de los setenta, antes de la revancha del neoliberalismo.

“Una cierta desigualdad es inevitable e incluso deseable”, admitía recientemente Reich, en declaraciones al “Observer”. “Al fin y al cabo, es lo que ha hecho funcionar el capitalismo. Ahora bien, nunca hasta el punto al que hemos llegado ahora, en que el 70% de la gente tiene un pedazo tan pequeño de la tarta que no sólo afecta a sus vidas, sino a toda la economía”.

Una pesadilla de la que resulta difícil despertar (¿caminando hacia atrás en el futuro?)

- La desigualdad y un futuro de privaciones (Project Syndicate - **30/5/13**)

(Por J. Bradford DeLong) Lectura recomendada

Berkeley.- No importa qué indicadores económicos consideremos, esta es una época de desilusión. En Estados Unidos, el 7,2 % de la fuerza laboral disponible está ociosa; la brecha del empleo aumenta en Europa y se prevé que superará a la estadounidense para fines de este año. Es importante entonces dar un paso atrás y recordarnos que la “década perdida” que actualmente sufrimos no constituye nuestro destino económico de largo plazo.

Como nos lo recordara recientemente Paul Krugman, tal vez haya sido John Maynard Keynes quien mejor lo describió:

“Esta es una pesadilla que desaparecerá en la mañana. Ya que los recursos de la naturaleza y los dispositivos humanos son tan fértiles y productivos como antes. Nuestros avances para solucionar los problemas materiales de la vida no han perdido velocidad. Somos tan capaces como antes de lograr que un elevado nivel de vida para todos -elevado respecto de, digamos, hace 20 años- y pronto aprenderemos a alcanzar un nivel todavía más alto. No habíamos sido defraudados antes. Pero hoy nos hemos sumergido en un enredo colosal, nos equivocamos en el control de una delicada máquina, cuyo funcionamiento no comprendemos. El resultado es podemos desperdiciar nuestras posibilidades de riqueza durante un tiempo”.

Pero, ¿cuál es nuestro destino económico de largo plazo? Keynes anticipaba una época, tal vez 2050, cuando todos (al menos en Inglaterra) podrían tener el nivel de vida de un Keynes. Y, como imaginaba que ninguna persona en su sano juicio podría desear más de lo indispensable, comodidades y lujos de la vida a los que accedía un Keynes, el problema económico estaría resuelto.

Somos más sabios -y tal vez estemos más descorazonados- que Keynes. Sabemos que queremos reemplazos de cadera y trasplantes de corazón, tratamientos de fertilidad y viajes aéreos baratos, calefacción central e Internet con banda ancha, y acceso exclusivo a la playa desde nuestras casas. Ya casi todos en la región del Atlántico Norte tienen comida suficiente para evitar el hambre, vestimenta suficiente para evitar el frío y refugio suficiente para estar protegidos. Pero, sin embargo, queremos más, nos enojamos cuando no lo tenemos, y somos lo suficientemente conscientes como para saber que los lujos se convierten en comodidades, y luego en necesidades -y que tenemos una excelente capacidad para inventar nuevos lujos a los cuales aspirar.

Ciertamente el problema económico, entonces, nos acompañará durante un largo tiempo. Pero al menos podemos contar con la capacidad de generar una sociedad relativamente igualitaria de clase media mientras avanzamos penosamente hacia nuestra utopía consumista, ¿verdad?

Fue Karl Smith, de la Universidad de Carolina del Norte, quien me explicó que probablemente esto no sea así. La prolongada bonanza posterior a la Revolución Industrial, que llevó los salarios de los trabajadores no cualificados a valores antes impensables -y mantuvo a esa gente a una distancia salvable (o, al menos, soñable) de los niveles de vida de los ricos y famosos- no es necesariamente una buena representación de lo que vendrá.

Para crear riqueza son necesarias ideas sobre cómo dar forma a la materia y la energía, energía adicional para llevar a cabo esa tarea, y medios para controlar el proceso mientras se implementa. La Revolución Industrial trajo ideas y energía a la mesa, pero los cerebros humanos continuaron siendo los únicos medios eficaces de control. A medida que la energía y las ideas se abarataron, los cerebros humanos, que eran sus complementos, se valorizaron.

Pero, a medida que avanzamos hacia un futuro de inteligencia artificial, que observadores como Kevin Drum esperan (o incluso la imbecilidad artificial que claramente ya está disponible), y hacia un futuro de biotecnología que se crea a sí misma de la misma forma que los sistemas biológicos, ¿no dejarán los cerebros humanos de ser los únicos medios valiosos de control?

Esto no necesariamente significa que los niveles de vida de los trabajadores «no cualificados» vayan a caer en términos absolutos: los mismos factores que reducen el valor de los cerebros humanos bien pueden ser igualmente eficaces para reducir los costos de las necesidades, las comodidades y los lujos. Pero la riqueza probablemente fluya hacia los propietarios de las ideas productivas -o, tal vez, de las ideas de moda- y hacia los propietarios de aquello que solo pueda ser imitado con gran dificultad y a un costo elevado, incluso con medios de control baratísimos, energía baratísima, y montones de ideas.

La lección es evidente: el mercado no garantiza por su naturaleza la producción de un futuro de largo plazo caracterizado por un nivel razonable de desigualdad de la riqueza y pobreza relativa. A menos que aceptemos esto completamente, y hasta que lo hagamos, seguiremos a merced de la “delicada máquina” de Keynes que tan poco entendemos.

(J. Bradford DeLong is Professor of Economics at the University of California at Berkeley and a research associate at the National Bureau for Economic Research. He was Deputy Assistant US Treasury S…)

Abuelitos incómodos

- El futuro del sistema previsional estadounidense (Project Syndicate - **28/5/13**)

(Por Laura Tyson) Lectura recomendada

Berkeley.- La primera ola de baby boomers estadounidenses está llegando a la edad de jubilarse, y el sistema de pensiones del país comienza a revelar sus fallas. Más de la mitad del total de los trabajadores (y más del 60% de los trabajadores de bajos ingresos) están en riesgo de carecer de ahorros suficientes para mantener su nivel de vida cuando dejen de trabajar. En un reciente estudio comparativo internacional, el sistema de pensiones estadounidense obtuvo la calificación “C” (aprobado), pero para un número importante y cada vez mayor de estadounidenses, no está funcionando bien.

La lentitud de la recuperación de la economía después de la Gran Recesión ha agravado este problema. Llegado el momento de jubilarse, las viviendas son el activo más importante para la mayoría de los estadounidenses; pero a pesar de una subida reciente, los precios de las propiedades siguen un 28% por debajo del pico alcanzado en 2006, mientras que el 28% del total de los propietarios deben más por sus hipotecas que lo que valen sus propiedades.

Uno de los pilares fundamentales sobre los que se apoya el modelo previsional estadounidense es el sistema de planes de retiro empresariales con participación voluntaria. Pero cerca de 16 millones de estadounidenses están desempleados o ya no forman parte de la fuerza laboral; al mismo tiempo, más de la mitad de los empleos creados durante la recuperación son puestos de bajos salarios, que por lo general no cuentan con planes de retiro. En cambio, la mayoría de los 625.000 empleos del sector público que se perdieron durante la recuperación ofrecían generosas pensiones.

Casi el 60% de los trabajadores con empleo en el sector privado y edades comprendidas entre los 25 y los 64 años no están cubiertos por planes de retiro empresariales; además, las tasas de cobertura varían según los ingresos: en el cuartil superior de ingresos la cobertura alcanza al 73% de los trabajadores, mientras que en el cuartil inferior esa cifra se reduce al 38%. También la participación en los planes varía según los ingresos: la participación de trabajadores de bajos ingresos es mucho menor que la de trabajadores de altos ingresos. La falta de cobertura universal implica además que los trabajadores entran y salen de los planes según cambian de empleo; el resultado es que más de un tercio de todas las familias termina sin ninguna cobertura de pensión empresarial. En cambio, en otros países donde los empleadores y los empleados están obligados a participar en planes de retiro empresariales de nivel nacional, la cobertura es casi universal.

El ahorro personal es otro pilar del sistema previsional estadounidense, pero para la mayoría de las familias resulta muy insuficiente, debido en parte a las dificultades para ahorrar provocadas por décadas de estancamiento de la franja media de salarios. Según un estudio reciente, la tercera parte de los estadounidenses de entre 45 y 54 años de edad no tienen ahorros específicamente destinados a la jubilación. En tanto, tres cuartos de las personas próximas a retirarse (aquellas con edades entre los 50 y los 64 años) cuentan con ingresos anuales inferiores a 52.201 dólares y, en promedio, tienen menos de 27.000 dólares ahorrados para el retiro.

En Estados Unidos, los ahorros jubilatorios gozan de generosas exenciones impositivas, pero estas benefician a los destinatarios equivocados y sus resultados son limitados. Más del 80% del valor de las exenciones va a parar al 20% superior de los contribuyentes que ganan más de 100.000 dólares por año. Además, el sistema le cuesta al fisco estadounidense casi cien mil millones de dólares al año, pero tiene poco efecto sobre el nivel de ahorro; en cambio, induce a los contribuyentes de altos ingresos a pasar sus ahorros a activos exentos de impuestos. Esta es una de las razones principales por las que el presidente Barack Obama propone limitar las exenciones.

Hay una propuesta más radical según la cual se eliminarían las exenciones impositivas para reemplazarlas con un crédito fiscal reembolsable, condicionado a los medios del contribuyente, que se depositaría directamente en su cuenta individual de retiro (cuenta “IRA”, por sus siglas en inglés) a modo de aporte complementario del Estado. Está visto que los contribuyentes responden mejor a incentivos basados en aportes complementarios que a exenciones impositivas, porque los primeros son más fáciles de comprender y más transparentes.

La falta de inclusión en planes empresariales y la insuficiencia de los ahorros personales provocan que más de la tercera parte de las familias estadounidenses (y más del 75% de las familias de bajos ingresos) dependan totalmente de la Seguridad Social como fuente de ingresos después del retiro. Y como esto compensa solamente alrededor del 40% de los ingresos previos al retiro en el caso de los trabajadores de bajos ingresos y menos de la tercera parte en el caso de los trabajadores de ingresos medios, la dependencia exclusiva de la Seguridad Social equivale a vivir en la línea de pobreza o por debajo de ella. (En otros países desarrollados, el porcentaje de sustitución de ingresos se sitúa en torno del 70%, mientras que el valor de referencia que recomiendan los expertos en asuntos previsionales es 80%.)

Para hacer frente a la crisis jubilatoria que se cierne sobre Estados Unidos, es necesario aumentar la inclusión de los trabajadores en los planes de retiro empresariales. Una medida eficaz sería inscribir automáticamente a quienes no manifiesten explícitamente su decisión en contrario; cuando se aplica este sistema, la participación de los empleados salta por encima del 90%. De hecho, en una investigación reciente se descubrió que la inscripción automática es mucho más eficaz que las exenciones impositivas como modo de incentivar el ahorro para la jubilación.

Sin embargo, aunque casi todos los trabajadores estadounidenses pueden tener cuentas IRA con beneficios impositivos, muchos empleadores no ofrecen los correspondientes planes de retiro. Según la propuesta de Obama, estos empleadores estarían obligados a ofrecer a sus trabajadores la realización automática de aportes a sus cuentas IRA por medio de una retención periódica del sueldo. Para alentar la participación de los trabajadores de bajos ingresos, se deberían ofrecer aportes complementarios del Estado en la forma de créditos fiscales, como sustituto o como añadido al sistema de exenciones impositivas.

En California y algunos otros estados también se está evaluando la creación de nuevos planes de ahorro, administrados por los estados, que beneficiarían a los trabajadores del sector privado que no tengan acceso a planes de retiro empresariales. El plan de California (que se basa en una propuesta de Teresa Ghilarducci y sus colegas) supone la inscripción automática de aquellos trabajadores del sector privado que trabajen en empresas con cinco o más empleados en las que no se ofrezcan planes de retiro. Para los aportes, los empleadores retendrían automáticamente el 3% del salario bruto, que sería el porcentaje estándar; los empleados podrían ajustar esa cifra o pedir que se los excluya del sistema.

Según este esquema, cada trabajador tendría una cuenta individual (que a los efectos impositivos se consideraría equivalente a una cuenta IRA), pero los activos de los que dependerían las prestaciones del plan se colocarían en un fondo fiduciario común, con rentabilidad real garantizada por un seguro privado y que se distribuiría en forma de anualidad tras la jubilación. Cada cuenta estaría vinculada con el trabajador, no con los empleadores, lo que garantizaría la portabilidad entre empleos. (La falta de portabilidad y de anualidades es un importante defecto de la mayoría de los planes de retiro empresariales.) Una junta independiente se encargaría de supervisar la administración del plan del estado, y los administradores de los fondos de inversión se elegirían mediante llamado a licitación.

Hace poco, el senador Tom Harkin propuso un plan nacional con características similares para todos los trabajadores cuyos planes de retiro empresariales no cumplan ciertos requisitos mínimos. En los estudios comparativos internacionales, los países cuyos planes de retiro aventajan a los de Estados Unidos en cuanto a cobertura, nivel de prestaciones y sostenibilidad a largo plazo son los que, además de sus programas básicos de seguridad social, tienen planes nacionales de pensiones. En algunos casos la participación es obligatoria, en otros hay inscripción automática y en otros la participación se incentiva mediante aportes complementarios del Estado.

Si Estados Unidos facilitara el ahorro y lo hiciera financieramente más atractivo, mediante un mejor diseño de las exenciones impositivas, aportes complementarios del Estado, cuentas IRA de inscripción automática y planes de retiro administrados por los estados, lograría un importante incremento del ahorro previsional, especialmente en familias de ingresos bajos y medios. También sería útil mejorar el nivel de conocimientos financieros de la población. La presente obsesión por el déficit fiscal y las restricciones presupuestarias no debe hacernos olvidar la necesidad de implementar reformas para hacer frente a la crisis jubilatoria que se cierne sobre muchos estadounidenses.

(Laura Tyson, a former chair of the US President's Council of Economic Advisers, is a professor at the Haas School of Business at the University of California, Berkeley)

El regreso de las fábricas: la des-deslocalización industrial como última alternativa de recuperación laboral (¿cuántos trabajos se perdieron -y perderán- en la estulticia?)

- ¿Puede China salvar a la clase media estadounidense? (BBCMundo - **19/7/13**)

(Por Michelle Fleury) Lectura recomendada

Alguna vez la clase media fue considerada el motor de Estados Unidos, pero desde la recesión muchos de ellos se encuentran en apuros.

Entre ellos, Judy y Richard Gassman, quienes viven en el barrio adinerado Adams Farm, en Greensboro, Carolina del Norte. Richard, un ingeniero electrónico con maestría, perdió un empleo bien pagado hace dos años. Y no ha podido encontrar trabajo desde entonces.

“En este momento, estamos endeudados y lo vamos a estar hasta que encuentre un trabajo”, explica Richard. “No estoy pagando el seguro de salud. No lo tengo. Lo perdí cuando me quedé sin empleo”.

Y eso no es todo lo que han perdido. Se están preparando para dejar la casa que ha sido su hogar durante 17 años. Van a ser desalojados. “Nunca pensé que iba a perder mi casa de esta manera”, dice Judy.

El espiral descendente en las finanzas de los Gassman los ha dejado en una situación precaria, que llega en un momento de creciente preocupación por la desigualdad en los ingresos y sus efectos en la reducción de la clase media en EEUU.

Uno se lleva todo

Durante gran parte del siglo pasado, EEUU creció con la idea de que los beneficios económicos deben ser ampliamente compartidos. Se supone que es la tierra de las oportunidades. Pero Alan Krueger, presidente del Consejo de Asesores Económicos del presidente Obama, cree que las cosas empezaron a cambiar en la década de 1980.

**“Cada vez más nos estamos convirtiendo en una economía donde el ganador se lo lleva todo”, dijo Krueger en un discurso reciente.** “En las últimas décadas, el cambio tecnológico, la globalización y la erosión de las instituciones y las prácticas que sustentan la prosperidad compartida en EEUU han puesto a la clase media bajo una creciente presión”.

Durante las últimas tres décadas, los estadounidenses más ricos han visto cómo sus ingresos aumentan mucho más rápidamente que los de la clase media. Este cambio no es exclusivo de EEUU. El panorama es similar en Reino Unido, Francia y Suecia, pero es más dramático en EEUU.

Con el aumento de la desigualdad de ingresos, hay un renovado impulso para resucitar la industria manufacturera del país que se encuentra en declive. EEUU perdió más de cinco millones de empleos industriales entre 2000 y 2010. Dicho de otra manera, casi un tercio del empleo manufacturero.

Obama ha puesto muchas esperanzas en el regreso de la manufactura para ayudar a reconstruir la clase media estadounidense. Después de años de empleos que se enviaban al extranjero, hay indicios de que algunos están regresando.

Regreso de las fábricas

El fabricante de computadoras chino Lenovo acaba de celebrar la apertura de su primera planta de fabricación en Whitsett, Carolina del Norte. Otras compañías como Motorola y Apple han anunciado planes para fabricar en EEUU.

En la ceremonia de apertura, las palabras de Tom Looney, vicepresidente y gerente general de Lenovo North America, fueron recibidas con aplausos:

“Estamos aquí para celebrar el regreso de la fabricación de computadoras personales a EEUU”, dijo. “Y está empezando aquí mismo en el gran estado de Carolina del Norte”.

A medida que los salarios subieron en China, han caído en EEUU. Dirigentes de Lenovo dicen que aún es más barato fabricar computadoras en el extranjero, pero de esta manera se puede estar más cerca de sus clientes estadounidenses.

Margo Crisp no podría estar más feliz. Ella es una de los 115 trabajadores recién contratados. “Mi planta cerró en 2009 y estaba muy emocionada cuando me hablaron de esto”, expresó. Crisp había estado sin empleo en el sector manufacturero desde que la fábrica de automóviles en la que trabajaba cerró hace varios años.

Perdiendo terreno

Sin embargo, los puestos que trabajadores como Crisp están obteniendo son diferentes a los de antes. Lo que los empleados de la línea de producción están armando es uno de los equipos híbridos de Lenovo, una combinación de tableta y computadora portátil apodado Twist. A pesar de que los carteles en la pared de la fábrica proclaman “Hecho en EEUU”, muchas de las piezas se construyen en el extranjero.

Hay otras razones por las cuales los puestos de trabajo en la manufactura que están regresando no son lo mismo. La realidad es que no hay muchos puestos con ingresos medios para trabajadores medio y poco calificados.

John Crawford es el presidente de un sindicato local que ha trabajado en la industria durante casi dos décadas. Fue testigo de primera mano del impacto del comercio mundial en los empleos en EEUU. Su temor hoy es que los trabajos temporales mal pagados se estén convirtiendo en la norma.

“Las agencias de empleos temporales han estado en auge últimamente y si nos fijamos en las grandes empresas, ahora contratan a través de una agencia de trabajo temporal. Ya no consigues empleo a través de la compañía. Esa es la diferencia entre las generaciones”.

Los empleos temporales no vienen con beneficios como asistencia sanitaria o pensiones. Y a menudo no pagan lo suficiente para permitir ahorrar para cosas como el pago inicial de una casa o la educación de los niños. En resumen, no proporcionan muchas de las cualidades esenciales de la experiencia de la clase media estadounidense.

**Así que no es de extrañar que casi tres de cada cinco integrantes de la clase media estadounidense revelen estar preocupados por la caída de su clase económica, según una encuesta reciente.**

De vuelta en la fábrica de Lenovo, el gerente de la planta Jeffrey Benes supervisa la línea de montaje. Gracias a la cantidad de pedidos de los clientes, no hay escasez de trabajo. “Durante los primeros seis meses de este año hemos estado llenos de horas extras”. El personal se siente orgulloso de lo que está haciendo, a sabiendas de que los productos que salen llevarán una bandera estadounidense.

Este es, después de todo, un país que todavía cree en el poder de los sueños de la clase media, aunque en la realidad están cada vez más fuera de su alcance.

**A** - **La banalización del mal (semillas de distopía)**



**La “socialización” de las pérdidas (cómo endosar la crisis al contribuyente)**

(Haciendo “zapping” por la hemeroteca)

Dilema: estabilizar a los deudores (Main Street) o a los acreedores (Wall Street)

*“La condición necesaria, pero no suficiente, para la salida de la crisis económica es solucionar el posible problema de insolvencia de las entidades financieras. Así, la presentación del Plan de Estabilidad Financiera del Tesoro americano se percibía como una oportunidad para devolver cierta confianza a los inversores. Desafortunadamente, la inconcreción de las medidas y la falta de un horizonte temporal claro para la implementación del plan han ahondado en la desconfianza”...* Capitalización vs. nacionalización, o la fórmula mágica para EEUU (El Confidencial - **17/2/09**)

¿Capitalización o nacionalización?: that is the question

*“Algunas de las mayores empresas del sector financiero están cayendo en manos del gobierno estadounidense. Eso ha mandado en picada a las acciones de los bancos y podría estar profundizando los males económicos. Pero algunos economistas afirman que la nacionalización es la opción más inteligente para arreglar el deteriorado sistema financiero y que al gobierno de EEUU le convendría actuar ahora mismo”...* El qué, cómo y porqué de la nacionalización bancaria (The Wall Street Journal - **24/2/09**)

Segunda ronda de rescates (febrero 2009): ya vamos por US$ 10 billones…

*“El monto total de los rescates públicos aprobados por el Gobierno de EEUU asciende a cerca de 10 billones de dólares. Sin embargo, esta cifra amenaza, incluso, con quedarse corta a la vista de las nuevas solicitudes de auxilio financiero por parte de grandes empresas y entidades financieras del país”...* El coste asciende ya a 10 billones - Segunda ronda de rescates en EEUU: AIG, GM, Chrysler, Citigroup... (Libertad Digital - **24/2/09**)

El poder de destrucción de la crisis (al 3/09): casi el 45% de la riqueza mundial

*“La peor crisis económica desde la Gran Depresión se traduce, por el momento, en una destrucción de la riqueza mundial próxima al 45%, según la consultora Blackstone Group. Tan sólo el desplome bursátil se ha cobrado ya 11 billones de dólares en EEUU”...* “Sin precedentes”: La crisis crediticia destruye el 45% de la riqueza mundial - En Wall Street se evaporan 11 billones (Libertad Digital - **12/3/09**)

Algunos “efectos” de la crisis (“restas” y “saldos” desde 2007…)

*“Las empresas cotizadas a nivel mundial alcanzaron su valor máximo en 2007, con 61,2 billones de dólares. En marzo de 2009, la capitalización total de las mayores bolsas se desplomó un 58,2%. En la actualidad, el valor se sitúa en 46,8 billones, un 23,5% menos que en 2007”...* Los inversores en bolsa han perdido 14,4 billones de dólares desde 2007 (Libertad Digital - **24/3/10**)

Volver a la normalidad no va a ser nada fácil (ni placentero)

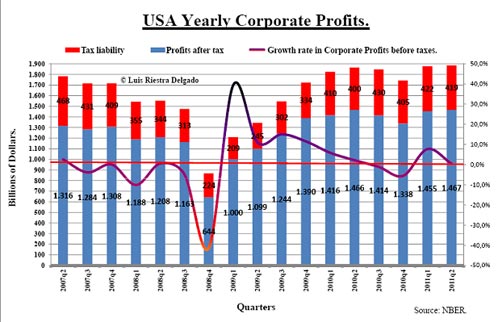
*“La masa monetaria (M3), dinero en circulación en EEUU, acaba de registrar su mayor desplome desde la primera mitad de años 30 (Gran Depresión). Dicho indicador avanza una tendencia deflacionista a corto y medio plazo y amenaza con una recaída en la recesión (crisis en W)”…* EEUU registra la mayor contracción monetaria desde la Gran Depresión (Libertad Digital - **27/5/10**)

La financierización de la economía (confundiendo deuda con riqueza)

*“Durante las últimas décadas se ha venido produciendo un cambio en las economías occidentales. Del capitalismo industrial se ha pasado al financiero, de la preeminencia de la actividad productiva a la crediticia y de mercados”...* Ganan las finanzas, pierde la economía real: el futuro ya está aquí (El Confidencial - **14/9/11**

La socialización de las pérdidas y a donde no llegó la crisis.

¿Apropiación indebida? ¿Keynesianismo de “oferta”, o para los “amiguetes”?



**Las causas (la crisis mutante)**

**Carta a los dalits, paganos o “paganinis” de la crisis (desde la Europa de los náufragos): la deuda y la vida** (escrita a principios del año 2012)

“Dalit”: En el sistema de castas de la India, un dalit, panchamas, paria o intocable es un duende o una persona que, de acuerdo con las creencias hindúes tradicionales, se considera fuera de los varnas o castas. Varna se refiere a la creencia de que muchos humanos fueron creados a partir de diferentes partes del cuerpo de la divinidad Purusha, y la parte de la que cada varna fue creada define el estatus social de una persona en relación con aspectos como con quién puede casarse y qué profesiones puede desempeñar.

Al estar fuera de las varnas, a los Dalits, históricamente, sólo se les ha permitido realizar trabajos más marginales. Se incluyen los trabajadores del cuero, llamados chamar; los granjeros pobres y los jornaleros sin tierra, los artesanos callejeros, artistas populares, lavanderos de ropa y otros. Tradicionalmente, eran aislados en sus propias comunidades, hasta el punto de que las clases superiores evitaban el contacto de sus sombras. La discriminación contra los Dalits existe aún en zonas rurales y en la esfera privada.

Este fenómeno, no obstante, no es exclusivo de India, puesto que existen grupos similares en Bangladesh (denominados arzal), en Yemen (conocidos por Al-Akdham), y en Japón (donde reciben el nombre de Burakumin).

“Pagano”: Persona que paga, generalmente por abuso, las cuentas o las culpas ajenas. (Diccionario de la Real Academia Española).

“Paganini”: Persona que acostumbra a pagar gastos ajenos o comunes -compartidos por ella con otros. (Diccionario etimológico del lunfardo).

**El “peso específico” de la crisis**

Haciendo un cálculo sencillo, a partir de los datos anteriores, podemos constatar que el dinero del contribuyente aplicado por los EEUU para “socorrer” a sus bancos (“too big to fail”) alcanzó entre los años 2007 y 2009 la friolera de 8,4 billones de dólares, lo que equivale al 60% del PIB de ese país.

Si el cálculo se hace para la Unión Europea, tenemos, inicialmente 1,6 billones de euros (entre 2008 y 2010), que se transforman en 4 billones de euros (según el presidente de la Comisión Europea) para “el conjunto de medidas puestas en marcha para encarrilar la economía” (sic), lo que equivale al 33% del PIB de la Unión.

Dicho en palabras elementales (para que lo entiendan los que se “lían” con los “billones”): los bancos “demasiado grandes para caer” se han “fumado” en la primera etapa del salvataje (digo primera, porque hay una segunda -en marcha- y vaya Dios a saber cuántas más quedan por venir, hasta que saquen todos los cadáveres del armario), el equivalente al 60% de la producción total de un año en los EEUU y el equivalente al 33% de la producción de un año de todos los países miembros de la Unión Europea.

A los contribuyentes (“dalits”, “paganos” o “paganinis”) americanos les han sacado (robado) de sus bolsillos el 60% del producto (trabajo) de un año para auxiliar a los bancos causantes de la crisis. Esto, sin agregar la “exacción” indirecta (por la vía inflacionaria) de los Quantitative Easing (QE) de la Fed. El helicóptero de Bernanke.

A los contribuyentes (“dalits”, “paganos” o “paganinis”) europeos les han sacado (robado) de sus bolsillos el 33% del producto (trabajo) de un año para auxiliar a los bancos causantes de la crisis. Esto, sin agregar la “exacción” indirecta (por la vía inflacionaria) de las “barras libres” del BCE. La “ponchera” de Draghi.

¿Si esta crisis (“sistémica”, dicen los escribas mercenarios), se hubiera producido en otro sector de la economía (minero, pesquero, agrícola, manufacturero, energético, servicios no financieros, profesional…), creen ustedes que los gobiernos hubieran puesto a disposición de los “damnificados” tan ingente (y probablemente irrecuperable) cantidad de dinero? ¿Y si además (para más inri), esos “afectados”, resultaran ser los causantes (culpables) de la crisis?

¿Por qué puede (y tal vez debe) quebrar una explotación agrícola, una fábrica, un supermercado, una tienda, un bar, un restaurante, un taller mecánico, un sanatorio, un profesional… y no puede quebrar un banco? ¿En qué manual de economía están establecidos los parámetros del riesgo sistémico? ¿Cuál es el límite? ¿Y el riesgo moral?

Esto comportamiento no es capitalista, tampoco liberal. Es un falso capitalismo, un liberalismo económico asimétrico, donde se privatizan las ganancias y se socializan las pérdidas. Donde se distorsiona (altera) la selección natural. Donde se “amputa” la mano invisible del mercado. Esta es una economía de casino donde las apuestas (particulares) se “cubren” con dinero del contribuyente (público). Y ya se sabe, “el dinero público no es de nadie” (sic).

¿Cómo se puede entender la “naturaleza y causa de las riqueza de las naciones”, si se deja a cargo de la regeneración de las finanzas a los mismos que provocaron la crisis (la mayor desde 1930), si se tolera que continúen aplicando los mismos métodos (y vicios) que la originaron? El zorro cuida a las gallinas… el pirómano cuida el bosque… y el monstruo de Amstetten cuida a las mujeres y los niños… “Volved a los camarotes, todo está arreglado” (dijo el Capitán del Costa Concordia).

¿Aparte de Madoff (porque “pisó los callos” a muchos judíos ricos) y Rajaratnam (porque no era “uno de los nuestros”), quién más entró en la cárcel? En la “quebrada” Europa, ni uno. Mucha banca “en la sombra” y ningún banquero “a la sombra”.

¿Cuántos de los CEOs (los mariscales de la derrota) siguen al mando de los principales bancos, como si no hubieran tenido nada que ver con el “invento”? ¿Han devuelto algo de los premios cobrados mientras sus bancos se iban a la quiebra? ¿Han dejado de cobrar sus “bonus” multimillonarios durante el proceso de rescate con dinero público?

Resulta (por lo menos) altamente sospechoso que los bancos centrales hayan ayudado (socorrido) a los bancos (acreedores) y no lo hayan hecho con los particulares (deudores hipotecarios) para que pagaran sus deudas con los bancos. Un caso inaudito en que se ayuda al acreedor en vez de al deudor. El mundo económico al revés. “Y Smith lloró”…

Vamos a suponer que no haya habido “cohecho activo” (en el que el político o el funcionario es el que se aprovecha del delito cometido para enriquecerse), pero sin duda ha habido “cohecho pasivo” (en el que el político o funcionario deja de actuar para permitir que terceras personas hayan podido enriquecerse). “Y Montesquieu lloró”…

Según Washington, WikiLeaks (2011) o Megaupload (2012) son miembros del “crimen organizado” (sic). ¿Cómo deberían caratular, entonces, a la banca (los perros de la codicia) y a Wall Street (la mano “visible” de los mercados)? Camino de los 4 años de tormenta financiera (que seguimos soportando), los gobiernos continúan “mareando la perdiz”, sin hacer las reformas necesarias del sistema. Sería muy preferible ir a una solución “sistémica” (aquí sí, “sospechosos” escribas liberales), que pase por repensar el conjunto del sistema financiero, reconocer pérdidas, cerrar lo que haya que cerrar, por recapitalizar (sobrecapitalizar) las sobrevivientes, y por poder decirle al mercado (mejor, a los contribuyentes) que hemos puesto fin a la pesadilla.

**El fandango de la deuda (la factura de los rescates públicos)**

(Haciendo “zapping” por la hemeroteca)

La financiación de los planes de rescate provocará el mayor endeudamiento de la historia (las primeras cuentas a inicios del año 2009)

*“Los gobiernos de todo el mundo están centrados en estos momentos en salir cuanto antes de la recesión. No importa cuánto dinero haya que aportar a los planes de estímulo económico ni las participaciones que haya que tomar en bancos privados o las ayudas de Estado que haya que distribuir entre todo tipo de industrias. Hay que hacer lo que sea con tal de salir de la crisis. Ésa es la única prioridad. Después ya veremos”...* ¿Y todo esto cómo se paga? (El País - **18/1/09**)

Más paro y recesión marcan la herencia dejada por Bush a Obama.

*“La herencia económica que recibe Barack Obama es tan excepcional como su elección al frente de la Casa Blanca. Los números asustan. Si tradicionalmente la economía de Estados Unidos se ha permitido un déficit presupuestario y por cuenta corriente de envergadura, el desequilibrio alcanzado en los últimos años es histórico. En el caso del déficit fiscal, la Oficina Presupuestaria del Congreso de EEUU augura un desfase entre ingresos y gastos que este nuevo año alcanzaría 1,2 billones de dólares (el 8,3% del PIB), cifra no vista desde los años 50, posteriores a la II Guerra Mundial. Lejos quedan los 236 millones de superávits fiscales obtenidos por la administración Clinton en 2000”...* El mayor déficit en 50 años en EEUU (Cinco Días - **21/1/09**)

¿Pueden colapsar la deuda pública de USA y RU? (el dilema de Obama y Brown)

*“Máximo nivel de alerta en el día 1 de la era Obama. El valor de la banca se volatilizó ante la “insolvencia” sistémica en EEUU y Gran Bretaña. Obama y Brown avanzan hacia la nacionalización bancaria. La calidad de su deuda pública corre peligro, lo que pincharía la burbuja de los bonos”...* El tsunami bancario anticipa el colapso de la deuda pública en EEUU y Gran Bretaña (Libertad Digital - **22/1/0**9)

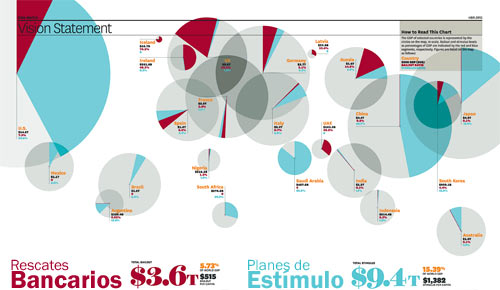
Los planes de rescate aprobados en EEUU (2007-2008) comprometen un gasto de casi 10 billones de dólares, cantidad que sería suficiente para pagar el 90% de las hipotecas norteamericanas

*“Las generaciones futuras de ciudadanos norteamericanos se preparan para pagar una factura multimillonaria debido al aumento del gasto público que ha decidido efectuar la Administración de EEUU para encarar la crisis financiera que se generó con el estallido de las hipotecas de alto riesgo (subprime) y que fue alimentada por las agencias públicas Fannie Mae y Freddie Mac”…* EEUU hipoteca diez billones en rescates (Libertad Digital - **16/2/09**)

Las previsiones de déficit fiscal para el año 2009 van a peor (reality show)

*“La Oficina de Presupuesto de la Casa Blanca ha revisado al alza su previsión del déficit para este año y para el próximo ejercicio fiscal tras incluir en las cuentas los datos más recientes sobre la recaudación fiscal y los planes de rescates aprobados por el Gobierno para ayudar a sectores como el financiero y el del automóvil, entre otros”...* El déficit de EEUU sigue engordando: alcanzará 1,84 billones en 2009 (El Confidencial - **11/5/09**)

Un balance de la “socialización de las pérdidas” (Bernanke, primer mandato)

[](http://s.libertaddigital.com/fotos/noticias/rescate-bancario-planes-de-estimulo-a.jpg)

*“La intervención de los gobiernos, bajo la excusa de rescatar al sistema financiero internacional y combatir la recesión económica, ha supuesto un desembolso de dinero público histórico. El coste de los rescates bancarios y la aplicación de los planes de estímulo, asciende a 13 billones de dólares hasta 2009. Esta cifra equivale al 21,12% del PIB mundial (61,5 billones de dólares), de modo que la intervención pública supone una carga adicional próxima a los 1.900 dólares por cada ser humano del planeta. Y ello, sin contar con las inyecciones extraordinarias de liquidez aplicadas por los principales bancos centrales”...* Casi 1.900 dólares per cápita - La factura de los rescates públicos asciende al 21% del PIB mundial (Libertad Digital - **28/1/10**)

El gran agujero fiscal de EEUU

*“En 2001, Bill Clinton dejó la Presidencia de Estados Unidos sin déficit fiscal y la Oficina Presupuestaria del Congreso proyectaba un superávit de US$ 800.000 millones por año entre 2009 y 2012. Hoy, la deuda pública federal estadounidense se acerca a los US$ 2 billones y el pago de sus intereses se ha convertido en uno de los cuatro grandes gastos gubernamentales”…* (BBCMundo - **1/2/10**)

¿Qué pasó en estos años? ¿Cuánto de esta deuda se debe a las dos presidencias de George W. Bush? ¿Cuánto a las recesiones económicas (2001-2002, 2008-2009)? ¿Cuánto a los rescates de los bancos y a la inyección fiscal a una economía moribunda?

Según Josh Bevins, investigador del Economic Policy Institute de Washington, la mayor parte de este déficit se debió a decisiones políticas.

Obama bate el récord histórico de gasto y déficit público de EEUU

*“Obama persiste en su receta de estimular la economía con dinero público. El presupuesto del año 2010 llega a los 3,8 billones de dólares, un nuevo récord que hace aumentar el déficit”...* (Libertad Digital - **1/2/10**)

La Casa Blanca prevé un déficit para el año fiscal 2011 de US$ 1,267 billones

*“Estados Unidos registrará un déficit presupuestario de US$ 1,267 billones (millones de millones) en el año fiscal 2011, señaló el lunes la Casa Blanca, en un presupuesto de US$ 3,834 billones que busca alcanzar un equilibrio entre fomentar la creación de empleo en el corto plazo y hacer frente a los problemas fiscales de la nación durante la próxima década”...* (The Wall Street Journal - **1/2/10**)

*“Es probable que en la Roma de Nueva York, en la Atenas de Georgia y en el Madrid de Iowa no reine la sensación de crisis presupuestaria que últimamente domina a sus homónimas europeas, pero los estados y los municipios de EEUU podrían acabar teniendo problemas igualmente graves”...* (Financial Times - **11/2/10**)

Ahora le toca a EEUU y Reino Unido

*“El perfil de la deuda británica y estadounidense es tremendo, insostenible. El mercado ha puesto el foco en Grecia y por extensión en la eurozona, pero California y otros lugares de EEUU están como Grecia. Tal vez eso acabe siendo una ventaja para Europa, que parece iniciar el camino de una inusual disciplina fiscal: ¿EEUU necesita un susto así para enterarse del problema?”, se pregunta Carmen Reinhart, de la Universidad de Maryland”...* (El País - **21/2/10**)

Enfangado por la deuda

*“Grecia es el canario en la mina de la deuda soberana, al que todo el mundo vigila, por si se asfixia. Pero sus males son comunes entre las economías desarrolladas. Estados Unidos no es una excepción. El déficit y la deuda están a niveles que no se veían desde la II Guerra Mundial. El presupuesto para 2011 puso el foco en la cantidad y en la manera en la que la mayor economía del mundo gasta, y en analizar de dónde llegan los 3,8 billones de dólares (2,8 billones de euros) que lo nutren. Para ese ejercicio -que arranca en octubre- el déficit se proyecta en 1,4 billones un (9,9% del PIB), por debajo del récord de 1,6 billones para 2010 (10,6% del PIB). El problema es que se mantendrá cercano al billón durante la próxima década y seguirá alimentando una deuda nacional que toca ya los 12,4 billones de dólares (85% del PIB)”...* (El País - **21/2/10**)

¿50 Grecias?

*“Una gran parte de los 50 Estados de EE UU tiene una variante de la gripe griega. Si bien es cierto que no tienen desequilibrios a la escala de Grecia, la recesión ha puesto de manifiesto la deficiente gestión fiscal de algunos Estados. Las suspensiones de pagos no son inconcebibles, pero del mismo modo que la UE va a apoyar a Grecia, el Gobierno federal debería probablemente acudir al rescate”...* (El País - **21/2/10**)

¿Qué valdría Estados Unidos si fuera una empresa?

*¿Quién querría comprar sus acciones? ¿Y qué recomendaría un experto en reflotar empresas a una empresa que perdió más de 2 billones de dólares en 2010?...* (Libertad Digital - **21/3/11**)

(Agosto 2011) Batalla política en USA: que suban el techo (D) o que bajen el piso (R)

*“Estados Unidos puede hacer “default” en agosto. Si los políticos norteamericanos no llegasen a un acuerdo para aumentar el techo de endeudamiento actualmente establecido, el equipo de Obama tendría que escoger cuales de las obligaciones que debe satisfacer le parecen menos importantes: la sanidad, las pensiones o incluso su deuda pública aunque sea lo más improbable. Es francamente difícil de comprender cómo hemos llegado a este punto, cómo una potencia mundial puede acercarse al borde de la insolvencia por puro “morbo”, por saber qué se siente negociando acuerdos en el límite y tratar de sacar los mayores réditos políticos”...*  (El Confidencial - **15/7/11**)

**Los efectos (la segunda ola del tsunami financiero)**

**Carta a los dalits, paganos o “paganinis” de la crisis (desde la Europa de los náufragos): la deuda y la vida** (escrita a principios del año 2012)

**Un diabético con sobrepeso (a punto de sufrir un infarto)**

¿Estamos realmente a un paso del abismo? ¿Se acabó el mundo que conocemos?

Tratar de entender las ramificaciones de esta catástrofe hace que la mente tiemble: es como imaginar el infinito. Y en medio del pánico surge una pregunta sencilla: ¿cómo logramos todos ignorar lo obvio?

La crisis financiera mundial puso al descubierto defectos del capitalismo al estilo estadounidense, las insuficiencias de lo que los británicos apodaron como la regulación financiera “leve” y la tendencia del sistema hacia cometer excesos periódicos. Más recientemente, la crisis de la deuda soberana de Europa puso de relieve la tensión de un costoso estado de bienestar en ausencia de un vigoroso crecimiento económico que lo financie.

El modelo de EEUU continúa en dificultades tres años después de que los reguladores dejaran que Lehman Brothers se hundiera. Miles de millones de dólares duermen ociosos en las arcas de las empresas, a pesar de que millones de trabajadores se hallan desempleados desde hace más de un año. El mercado inmobiliario sigue deprimido. La parálisis política en materia fiscal socava la autoridad económica en EEUU. Todo esto y más ha debilitado el argumento más simple a favor del modelo económico de EEUU: el hecho de que funciona.

Los países de la eurozona dependerán en 2012 de que los inversores no sean extremadamente virtuosos, porque, en conjunto, les pedirán 1,25 billones de euros, la cantidad que necesitan para afrontar los vencimientos de deuda pública que tendrán a lo largo del año. Un desafío extraordinario tanto en lo cuantitativo -puesto que esa cifra equivale prácticamente al 13 por ciento de la economía de la región- como en lo cualitativo, porque supondrá una reválida para pulsar el grado de confianza que los europaíses inspiran en los mercados financieros tras la extrema tensión de 2011.

Los vencimientos de deuda estadounidense durante 2012 será seis veces superiores a los de los cuatro grandes países emergentes, China-India-Brasil y Rusia. Casi tres billones de dólares, si sumamos también los intereses a pagar. Sin embargo, estas cuatro economías, imparables en pegar mordiscos a su porcentaje del PIB global, sólo acudirán al mercado para pedir 482.000 millones de dólares.

Sólo Japón afrontará más vencimientos y pagos que EEUU pero el interés será mucho menor. Los bonos nipones a diez años ofrecen intereses menores del 1%, los segundos más bajos del planeta tras Suiza. Los estadounidenses entregaron de media un 2,18% según la agencia Bloomberg. Así que la factura a pagar por Washington podría superar en este 2012 a la japonesa.

Robert Prince, codirector jefe de inversiones de Bridgewater y su equipo de gestores del mayor fondo de cobertura del mundo, se preparan para por lo menos una década de bajo crecimiento y alto desempleo en las principales economías desarrolladas. Prince califica a esas economías, Europa y Estados Unidos en particular, como “zombis” y asegura que van a seguir en ese estado hasta que reduzcan sus enormes deudas.

“Lo que tenemos es un cuadro de un sistema económico quebrado que opera con respirador artificial”, dice Prince. “Estamos observando un proceso de desapalancamiento que va a durar entre 15 y 20 años y apenas llevamos cuatro”, comentó.

En Europa, por ejemplo, “falta mucho para superar la crisis de la deuda”, señala. Este problema económico y financiero significa que las tasas de interés permanecerán en cero durante muchos años, tanto en Europa como en EEUU.

Los volúmenes de déficit y, sobre todo, de deuda pública en el Atlántico Norte están en niveles nunca alcanzados en tiempo de paz. Niveles que no eran problema mientras los flujos internacionales de capital estaban también en máximos y el sistema financiero aparentaba poder intermediar con seguridad y solvencia todos esos dineros. Pero la crisis financiera ha mermado seriamente la credibilidad de los bancos en Europa y Estados Unidos, y el bucle crisis bancaria-crisis soberana ha lastrado las calificaciones de los emisores públicos. Ya no quedan activos seguros; desde luego no lo es el bono americano, que ha perdido su triple A por el impasse político; ni el francés que en enero de 2011 perdía su tercera A. Esa pérdida de interés, ese castigo a la credibilidad, ha obligado a reducir los niveles de déficit públicos en los países industrializados, simplemente porque su financiación ya no es tan atractiva para el inversor.

Recordemos la paradoja de Greenspan. Contrariamente a lo que predice la economía clásica, el ahorro de los países emergentes financia la inversión y el consumo en los países ricos. Fue su sucesor en la Reserva Federal el que ofreció la explicación a esa anomalía, la solución Bernanke resalta que es la calidad institucional de los mercados de capitales en los países desarrollados la que explica ese movimiento de capitales aparentemente contra natura. La crisis de las subprime y del euro, han roto esa anomalía, y la han roto definitivamente.

La excepcionalidad occidental se ha acabado. La posibilidad de la que han disfrutado durante casi un siglo los países del Atlántico Norte de evadirse de la restricción externa, se ha esfumado. La particularidad de que siempre había gente en el mundo dispuesta a invertir en los países industrializados, a prestarles dinero en cuantía ilimitada, se ha terminado.

Esa es la situación a la que se enfrenta el gobierno de los Estados Unidos y los gobiernos de los países periféricos de la Unión Europea. Administraciones afectadas de obesidad mórbida. Cuantas calorías aportó la dieta bancaria (estatización de las pérdidas) y cuantas la dieta imperial americana (gastos de defensa) o socialdemócrata europea (estado de bienestar), es algo aún por determinar. Seguramente “entre todos la mataron y ella sola se murió”.

**Deuda sobre deuda (… más un derrame cerebral)**

Ajustarse el cinturón

*“Agobiados por unos salarios estancados y unos precios al alza, los consumidores estadounidenses creen que las probabilidades de traer más dinero a casa en el próximo año son las más bajas de los últimos 25 años, según un análisis de Goldman Sachs”...* Los estadounidenses rebajan sus expectativas del dinero que van a ganar (El Economista - **3/6/11**)

El economista de Goldman Jan Hatzius toma los datos de la encuesta de la Universidad de Michigan y Thomson Reuters, que pregunta a los consumidores si creen que sus ingresos familiares crecerán más que la inflación en los próximos 12 meses. Hatzius aplica una media móvil de seis meses para suavizar los datos y encuentra que el pesimismo sobre los salarios está en su máximo de más de dos décadas.

“Los hogares ya son muy pesimistas sobre el crecimiento futuro de sus ingresos reales”, escribe a los clientes del banco de inversión. “Y una ralentización del empleo seguramente se traducirá en un mayor deterioro (esperado y real) de ese crecimiento de los ingresos. Eso elevaría los riesgos a la baja de nuestra actual previsión de que el consumo real crecerá entre el 2,5% y el 3% en el próximo año y obligaría a otra revisión a la baja de nuestro pronóstico para el PIB de EEUU en 2011 y 2012”.

Los salarios reales por hora han caído el 2,1% en tasa interanual en el segundo semestre de 2011, una tasa de caída que no se veía en 20 años, según Goldman. Este análisis está respaldado por la otra encuesta más conocida de la Conference Board, que a principios de junio (2011) indicaba que el porcentaje de consumidores que espera que sus ingresos crezcan estaba por debajo del 15% en mayo (2011).

“Me preocupa mucho más que la recuperación del segundo semestre (2011) que esperamos todos nunca se produzca y que para 2012 volvamos a la recesión”, afirma Joe Terranova, estratega jefe de Virtus Investment Partners.

Estas expectativas de ingresos tan bajas hacen que las expectativas del mercado laboral sean mucho más importantes. Las encuestas citadas muestran que los consumidores no son tan pesimistas sobre la creación de empleo, pero una vez que el optimismo en la cuestión laboral se desvanezca, no habrá soporte para la confianza del consumidor.

Una típica pauta de recuperación empieza con un suelo de la bolsa, entonces la economía también hace suelo y comienza la contratación y el crecimiento de salarios. Lo que es excepcional y asusta en la recuperación actual es que esa última fase no ha llegado. En la recesión de 2001, el país perdió el 2% del empleo desde el máximo de empleo y entonces los recuperó en un ciclo de 48 meses. En 1990, los empleos perdidos en la recesión se recuperaron en 30 meses.

Pero ahora, 38 meses después del máximo del empleo durante el boom inmobiliario, todavía hay un 6% menos de puestos de trabajo. Y recuperar ese empleo en menos de 10 meses no tiene precedentes, si es que no es imposible.

“La salida de este bache económico va a ser larga y lenta”, opina Patty Edwards, jefa de inversiones en Trutina Financial. “Aunque tengan trabajo, muchos consumidores no ganan lo mismo que hace dos años, porque están en puestos peor pagados o porque no hacen las mismas horas”.

Clase media americana: una “especie” en peligro de extinción

*“‘La clase media de Estados Unidos está siendo destrozada y sistemáticamente aniquilada’, aseguraba hace unos días en un artículo el Business Insider. Desde que estalló la recesión, la situación económica de un gran número de ciudadanos ha dado un giro radical, transformando el sueño americano en una auténtica pesadilla”...* No sólo la clase media está en peligro de extinción: sus empleos corren igual suerte (El Economista - **16/6/11**)

La mayoría creció creyendo que si trabajaba duro no tendría ningún problema y que si hacía todo lo que el sistema establecía como bueno, habría un lugar para ellos en la clase media. Pero entonces estalló la crisis y el sistema se desmoronó. Ahora ya no hay suficientes buenos empleos para todos. De hecho, ni siquiera hay trabajos poco cualificados para la mayoría.

Desde finales de 2007 (a mayo de 2011) se han perdido alrededor de 7 millones de empleos. Según la Oficina de Estadísticas Laborales de Estados Unidos, el tiempo medio que un ciudadano está en paro es de 39 semanas. Los trabajos cualificados son cada vez más escasos y, de hecho, el país cuenta con un 10% menos de “puestos de trabajo de clase media” que hace una década.

“El mercado laboral está cambiando y un número cada vez mayor de trabajadores que antes de la crisis tenía un empleo de alta remuneración se ve obligado a aceptar trabajos poco cualificados”, asegura Ruth Mantell, articulista de Marketwatch.

“La creación de empleos de alta remuneración se ha detenido e incluso ha disminuido”. “Los puestos de dirección están en decadencia”, explica Larry Katz, economista de la Universidad de Harvard.

“Trabajadores con salarios entre 40.000 y 80.000 dólares al año absorben el grueso de los costes laborales de las empresa”, señala Jeffrey Joerres, presidente ejecutivo de ManpowerGroup. “Las compañías están buscando la manera cambiar estos empleos para hacerlos más simples, para reducir la experiencia y habilidad que requieren”.

Según datos recogidos por The Wall Street Journal (a mayo de 2011) hay 5,5 millones de estadounidenses que están desempleados y, sin embargo, no reciben ninguna prestación por desempleo. Además, el número de empleos de baja remuneración ha aumentado de forma constante durante los últimos 30 años y ahora representan el 41% de todos los puestos de trabajo que hay en Estados Unidos.

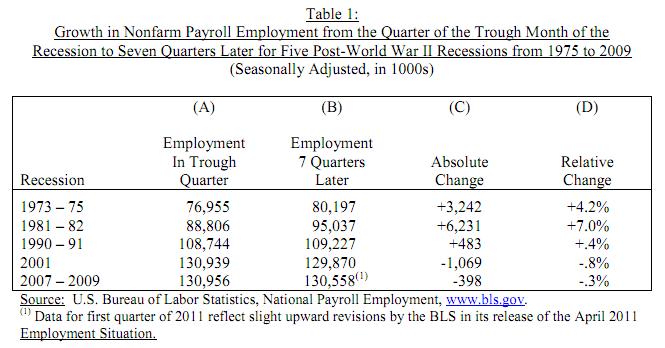
En mayo, Estados Unidos creó 54.000 empleos, la menor cantidad en ocho meses. La tasa de paro repuntó una décima con respecto a abril y se situó en el 9,1%. Para muchos expertos, el freno en la creación de empleo constata que la recuperación es todavía débil. A la vista de los datos, hay expertos que dudan sobre la sostenibilidad de la recuperación. Otros van más allá y aseguran que es tan sólo el principio de una segunda recesión.

¿Qué ocurre con el empleo, con los salarios, y quién se está “recuperando” realmente en Estados Unidos?

*“En Estados Unidos se usa el término “jobless recovery” para definir las recuperaciones económicas en las cuales el empleo tarda mucho en recuperarse o bien lo hace a un ritmo excesivamente moderado. Pues bien, según el último estudio al respecto publicado por la Northeastern University (Boston, Massachusetts) debemos modificar ligeramente el término, ya que según ellos la actual Gran Recesión no solo ha provocado una recuperación mala para el empleo, también para los salarios, por lo que la denominan “jobless and wageless recovery”. ¿Alentador, no?”…* La economía se recupera, sus ciudadanos no (El Confidencial - **4/7/11**)

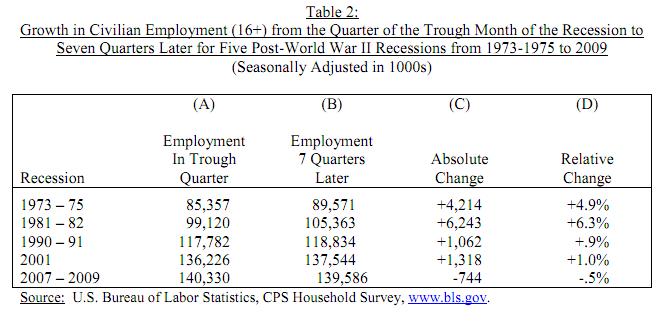
En un artículo llamado “[The Wageless, Profitable Recovery](http://economix.blogs.nytimes.com/2011/06/30/the-wageless-profitable-recovery/)” el New York Times se hace eco del estudio. ¿Qué ocurre con el empleo, con los salarios y quién se está “recuperando” realmente en EEUU? Comencemos por el principio, el PIB sí se recupera. Según el análisis, que trabaja con datos constantes desde 2005, éste pasa de 13,36 billones de dólares en el cuarto trimestre de 2007 a tocar fondo con 12,81 billones. Posteriormente aumenta situándose actualmente según los últimos datos del primer trimestre de 2011 en 13,44 billones de dólares. Recuerdo que los datos son constantes desde 2005, por tanto sin inflación y por tanto no coincidirían si mirásemos ahora los valores nominales en una tabla.

Podríamos pensar según esto que la famosa recuperación “en V” se ha producido y por ello tener una visión muy optimista de la actual situación. Pero no todo va tan bien… no, algunas cosas fallan. ¿Por ejemplo? Pues como se podrán imaginar por lo dicho hasta ahora, el mercado laboral. Los niveles de empleo siguen estancados en los niveles más bajos a pesar de la “recuperación”, siendo especialmente acusado entre jóvenes, inmigrantes y en general personas sin educación superior. Todo este proceso, muy similar al caso español, provoca que la producción por hora trabajada aumente de forma notable, es decir, la productividad.

[](http://www.cotizalia.com/publicador_perlas_kike/fotos/2011070474wageless.jpg)

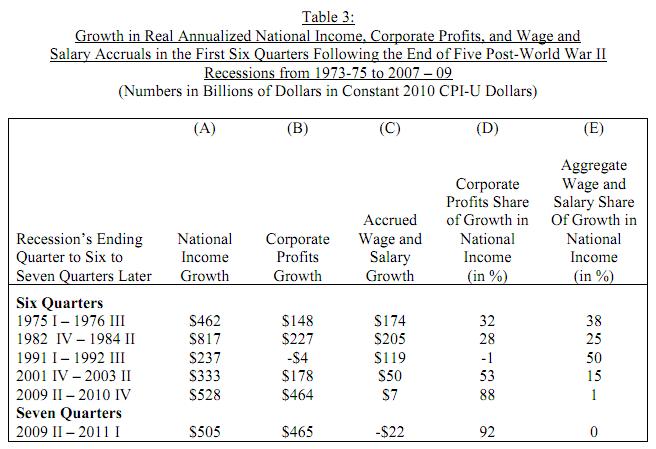
En la tabla pueden ver los datos de la actual recuperación, desde su mínimo en el 2º trimestre de 2009 hasta el 1º de 2011, comparándolo con los 7 trimestres siguientes de las anteriores recuperaciones. El resultado es inquietante, tras cada nueva crisis el “jobless recovery” parece más acusado, por lo que seguramente no estemos ante algo puntual sino estructural.

Es más, la actual crisis es la primera desde la Segunda Guerra Mundial que no consigue mejorar el número de ocupados totales sietes trimestres después de terminar la recesión oficialmente.

[](http://www.cotizalia.com/publicador_perlas_kike/fotos/2011070488wageless2.jpg)

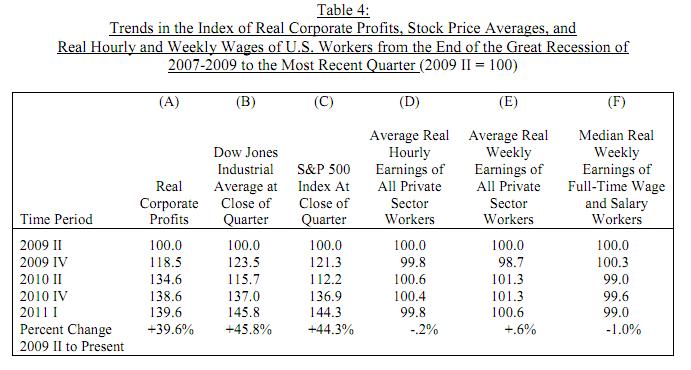
¿Qué está ocurriendo entonces? Si el PIB crece, si la productividad mejora, ¿a dónde va todo eso? No a los salarios desde luego, ni viendo la remuneración por hora real, ni mirando a las remuneraciones mensuales reales, ni observando a los trabajadores “full time” se ven mejoras. Los resultados son en todos los casos planos o negativos.

¿Dónde entonces? El siguiente gráfico nos sacará de dudas, muestra el aumento del PIB, el aumento de los beneficios empresariales en términos de PIB y lo mismo con las remuneraciones a los empleados.

[](http://www.cotizalia.com/publicador_perlas_kike/fotos/2011070418wageless3.jpg)

A finales de 2010 si el PIB había mejorado en 528 mil millones de dólares, 464 pertenecían a los beneficios empresariales y solo 7 a sueldos y salarios. Es decir, un 88% del actual crecimiento es debido a las empresas, solo un 1% debido a sus trabajadores. Es más, si miramos el primer trimestre de 2011 (que fue realizado con datos provisionales), el porcentaje se incrementaría a 92% por 0%. ¿Curioso, no?

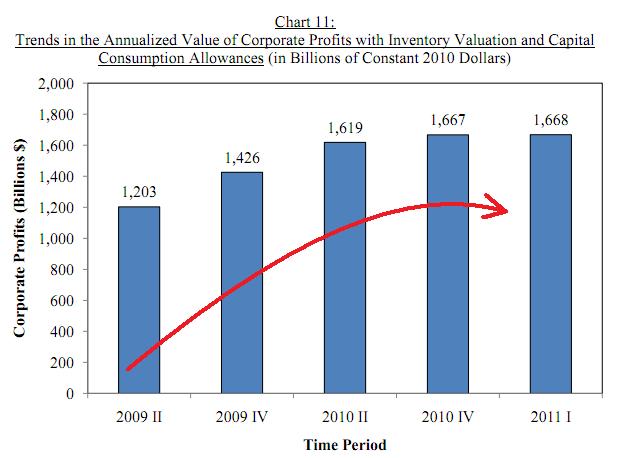
El estudio afirma que la total ausencia de beneficios para los trabajadores en una recuperación económica es algo sin precedentes en la historia. La ausencia de creación de empleo unido al estancamiento de las remuneraciones son los causantes de este “resultado devastador” según el informe.

[](http://www.cotizalia.com/publicador_perlas_kike/fotos/2011070417wageless4.jpg)

Es de esta forma como se produce la paradoja de que el PIB crece, los beneficios empresariales crecen +39.6%, el Dow Jones sube +45.8%, el S&P500 aumenta +44.3% mientras los trabajadores miran tristes como todo sube menos el bienestar que ellos ven delante de sus narices. Quién nos iba a decir que la economía pasaría de un día para otro a esto, a ser otra cosa distinta a la vida real de los ciudadanos.

Ahora bien, ¿hasta dónde llegará este “experimento”? Y aquí volvemos nuevamente a la sostenibilidad de la actual recuperación económica. Se ahorran costes y además algunas empresas se ven muy beneficiadas por la actual coyuntura, por ejemplo por un bajo dólar quien exporte o por el precio de las materias primas una petrolera. Pero, ¿es esto sostenible? ¿Se puede seguir ganando más y más a costa del personal o de factores coyunturales?

Los beneficios empresariales, a pesar de su expansión y salud en anteriores trimestres, parecen no tan vigorosos en conjunto como anteriormente. De ahí que del 2º trimestre de 2010 al 4º del mismo año haya solo una pequeña mejora y de este último al 1º de 2011 un estancamiento. ¿Ha tocado techo el sistema? Algo puede haber.

[](http://www.cotizalia.com/publicador_perlas_kike/fotos/2011070470wageless5.jpg)

Las meadas de los paquidermos y la impostura inmoral de los esclavos exhibicionistas

“*Los beneficios récord en las grandes empresas coinciden con los salarios totales mínimos en relación al producto Nacional Bruto en Estados Unidos. No es una casualidad, es una consecuencia de las políticas de los gobiernos y bancos centrales”...* Bancos centrales: los QE impulsan a grandes empresas y hunden a las familias (El Confidencial - **5/12/12**)

En Estados Unidos los salarios totales han estado disminuyendo en términos de su participación en la economía norteamericana desde el año 1970. Su peso entonces era en el entorno del 53,5% del PNB estadounidense. En estos 43 años, el descenso en la participación del total salarial en la economía descendió continuamente excepto en los años 1995 a 2000 del *boom* tecnológico y de Internet. Seguramente este repunte solo se debió a los salarios del sector tecnológico, especialmente por las “stock options” a directivos y empleados. A partir de este pico en el año 2.000, la tendencia a la baja salarial continuó incluso con mayor fuerza del 49% sobre el PNB entonces hasta poco más del 43,5% actual.

Por tanto el nivel salarial norteamericano ha perdido nada menos que 10 puntos del PNB en 43 años.

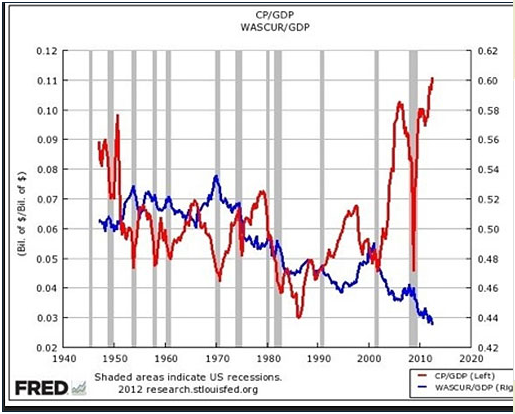
¿Y si ha disminuido el pago salarial en términos del total de la economía que han hecho los ingresos familiares en USA?

Los ingresos familiares aumentaron hasta el año 2.000 y a partir de allí han empezado a reducirse.

¿Por qué aumentaron los ingresos familiares en términos reales cuando los salarios no lo hicieron en los años 80 y 90? ¿Y por qué ahora están descendiendo en términos reales o ajustados a la inflación a partir del año 2.000? Quizás una parte de la explicación proviene del endeudamiento y del crecimiento económico. Si la economía crece las familias obtienen más ingresos de alquileres o ventas de activos que les permite gastar o consumir más lo que beneficia a otras familias. Además si todas las familias, empresas y Estado se endeudan como lo han hecho en los últimos 20 a 30 años, crecen los ingresos de todos, del estado, de las empresas y de las familias.

Pero es que, además, las familias, a partir del inicio de esta crisis en 2008, han empezado a reducir su endeudamiento, lo que claramente desciende la renta disponible del conjunto de familias al disminuir la renta disponible y en consecuencia su capacidad de gasto.

Recordad que los datos del PIB o PNB se calculan sin descontar la deuda, por tanto si tu familia incrementa continuamente su deuda, y todas las familias del país lo hacen, los datos económicos publicados reflejaran siempre una riqueza que en realidad debería restarse el saldo de deuda total para conocer si de verdad el patrimonio neto familiar ha aumentado o no.

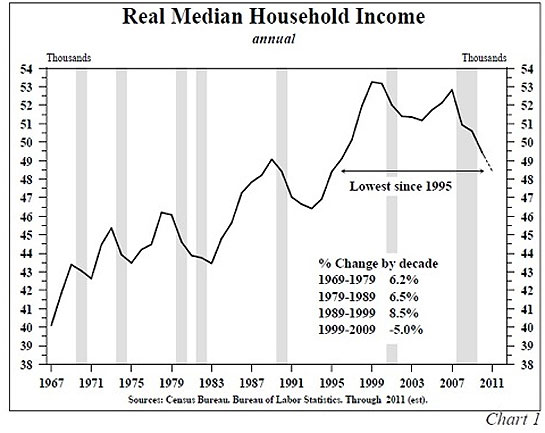


Los grandes desequilibrios entre la población puede ser la antesala de una crisis tras los excesos cometidos. Analizando el [reparto de la riqueza](http://investorsconundrum.com/2012/04/15/cuando-la-desigualdad-de-riqueza-es-extremacrisis-economica/) en Estados Unidos se detecta claramente unos excesos insostenibles que solo se produjeron en los años previos a la gran depresión de los años 30.

¿Y qué ha ocurrido con los beneficios de las empresa en USA?, como es lógico han sido mucho más volátiles oscilando entre el 3% sobre PNB y el 9% desde los años 40 hasta el año 2.000. El mínimo de los beneficios empresariales se produjo justo a mediados de los años 80 cuando los Estados Unidos salían de la durísima recesión post crisis del petróleo cuando sus tipos de interés estuvieron muy claramente por encima de tasas del 10% durante muchos años.

¿Y cómo se encuentran los beneficios empresariales en estos momentos? De forma sorprendente, se encuentran en máximos históricos nunca alcanzados, suponiendo el 11% del PNB USA con el último dato publicado a octubre 2012.

¿Cómo puede ser que en la mayor crisis desde los años 30 los beneficios de las empresas estén en máximos? Obviamente se trata de las grandes corporaciones, las pymes están sufriendo enormemente tanto en Estados Unidos como en Europa. Uno de los pocos indicadores de la salud de las pymes, se publica en los Estados Unidos por la NFIB y refleja que a octubre 2002, [su salud financiera](http://www.nfib.com/research-foundation/surveys/small-business-economic-trends) está aún muy lejos de la de los años 90 y 2000.



En consecuencia, y por eliminación, las grandes empresas multinacionales norteamericanas están en su mejor momento de la historia. En mi opinión hay tres factores claves aunque es opinable y cada uno puede tener un pensamiento distinto. Para mí son:

1. La deslocalización ha permitido reducir costes en la producción externa, así como presionar a la baja a los costes de producción interiores, es decir de las fábricas en Estados Unidos. Esta deslocalización ha presionado a la baja los salarios manufactureros, que no los de servicios, en Estados Unidos y Europa.

2. La globalización les ha permitido aumentar sus ventas y beneficios, e incluso sus márgenes en algunos sectores, en países emergentes.

3. La política de los bancos centrales y gobiernos occidentales de promover el endeudamiento de familias, empresas y administraciones públicas, supuso hasta 2007 un aumento enorme e imparable de los ingresos totales en la economía. Una vez explota la burbuja de endeudamiento en 2008, la FED primero y el Banco de Inglaterra y el BCE luego con sus Quantitative Easing (QE), compras de bonos a mercado y sus inyecciones masivas para salvar a los que en su día se extralimitaron en términos de endeudamiento, han disminuido al mínimo histórico los costes de financiación de las grandes empresas.

Muy recientemente alguna gran multinacional norteamericana reconoció que los costes de financiación son tan bajos que realizó una gran emisión de bonos a muy largo plazo aunque no necesitaba el dinero.

Esta política de ayudar a quien haya hundido un banco o un Hedge Fund o un país probablemente empezó en 1998 con la quiebra del LTCM (leer el artículo “[quizás en 1998 se gestó la semilla de la destrucción en el sistema financiero mundial](http://investorsconundrum.com/2009/12/27/quizas-en-1998-se-gesto-la-semilla-de-la-destruccion-en-el-sistema-financiero-mundial/)”). Fue en 1998 que los grandes bancos comerciales y de inversión vieron que lo más inteligente era apalancarte al máximo y si ganas perfecto y si pierdes ya vendrá el banco central o el gobierno a poner dinero.

Por último, la brutalidad de la subida de los beneficios empresariales norteamericanos, debido, en parte, que los márgenes empresariales están en máximos históricos, nos reflejan que muy difícilmente los beneficios actuales son mantenibles con lo que los múltiples actuales cotizados en bolsa, pueden sufrir por la parte de los beneficios, lo que podría afectar a los precios bursátiles para el 2013 y 2014… a no ser, claro, que las inyecciones masivas continúen ad infinitum.

Entre el abismo fiscal y el abismo laboral (graves consecuencias)

*“El pulmón del planeta ha vivido en sus propias carnes un total de once recesiones desde el fin de la II Guerra Mundial. Un cúmulo de contracciones que ha vapuleado el mercado laboral de Estados Unidos durante más de medio siglo pero, al mismo tiempo, brindado una flexibilidad inmejorable a la hora de adaptarse a contextos económicos difíciles. Sin embargo, el país todavía sufre las consecuencias de la conocida como Gran Recesión. En medio de una recuperación enclenque e incompleta, muchos se preguntan si las más de 23 millones de personas en busca de empleo a este lado del Atlántico son víctimas de un problema estructural o, simplemente, dependen del crecimiento para volver a encontrar un puesto de trabajo”...* ¿Sobrevivirá el mercado laboral de EEUU a la resaca de la recesión y el abismo fiscal? (El Economista - **10/12/12**)

Es cierto que durante los últimos tres años, la tasa de desempleo ha tenido una clara tendencia bajista hasta situarse en un cómodo 7,7% el pasado mes de noviembre. Dicho esto, este porcentaje sigue estando muy por encima de las lecturas previas a la recesión sufrida en 2009, mientras que la cuota de la participación en el mercado laboral (aquellos empleados que buscan activamente un puesto de trabajo) apenas muestra señales de recuperación. En estas circunstancias, algunos expertos sostienen que la falta de una evolución clara es el resultado de un daño estructural en la oferta de trabajo que será difícil de reparar, incluso si la economía norteamericana registrase un crecimiento robusto y continuase apoyada en estímulos fiscales y monetarios.

Al fin y al cabo, al contrario que en contextos anteriores, la transformación provocada por la Gran Recesión ha reducido sensiblemente la capacidad y voluntad de los trabajadores potenciales a optar a los puestos disponibles, ya que muchos no cuentan con las habilidades requeridas o la capacidad suficiente para encontrar empleo. Como resultado, la tasa natural de paro ha aumentado y el porcentaje de la población que puede y quiere participar en el mercado de trabajo ha disminuido, lo que implica que hay menos margen de maniobra.

A diciembre de 2012 existen un total de 23,1 millones de estadounidenses sin trabajo. Dentro de esta cifra se incluyen alrededor de 12,3 millones de personas que cumplen con la definición oficial de desempleo: trabajadores sin puesto laboral que buscan activamente trabajo. En segundo lugar, también se suman los 8,3 millones de empleados que trabajan a tiempo parcial pero que desean y están disponibles para trabajar a tiempo completo. En tercer lugar, se añaden a los 2,5 millones de ciudadanos que quieren un trabajo y están disponibles para trabajar, pero que han renunciado a la búsqueda activa de trabajo. Para Joshua N. Feinman, economista jefe de DB Advisors, el aumento sin precedentes en el número de desempleados de larga duración es una preocupación, “no porque es una señal de problemas estructurales, sino porque podría convertirse en una condición permanente si se tarda demasiado tiempo en cambiar”.

Por su parte, según apunta Nigel Gault, economista jefe de la consultora IHS Global Insight, “la creación de empleo se está manteniendo a pesar de los temores sobre el abismo fiscal”. “Esto sugiere que si se puede negociar con éxito el ajuste fiscal sin prolongar la incertidumbre, el crecimiento del empleo debería acelerarse en 2013”, añade.

Desde que el mercado laboral de EEUU tocase fondo en febrero de 2010, la economía ha conseguido añadir casi 5 millones de empleos. Sin embargo, debido a la histórica sangría laboral experimentada durante la Gran Recesión, el mercado laboral estadounidense cuenta a día de hoy con 3,8 millones de puestos de trabajo menos de la cifra registrada antes del comienzo de la recesión en diciembre de 2007. Además, tampoco se debe pasar por alto que, debido a que la fuerza laboral incrementa a medida que la población crece, en los cinco años desde que comenzó la crisis el país debería haber sumado 5,2 millones puestos sólo para mantener la tasa de desempleo estable.

“Si ponemos las cifras en perspectiva, podemos apreciar que la brecha en el mercado de trabajo es de 9 millones de empleos”, explica Heidi Shierholz, economista del Instituto de Política Económica. Es por ello que corregir el déficit de 9 millones de empleos durante los próximos tres años, sin dejar de lado el crecimiento de la fuerza laboral, requeriría la creación de cerca de 330.000 puestos al mes. Recordemos que, según las cifras oficiales, la economía de EEUU generó 146.000 empleos en noviembre (2012).

Out of order: el ascensor social está averiado (asalto a la ilusión)

*“La idea de ir a la universidad -y la expectativa de que la próxima generación estará mejor educada y será más próspera que su predecesora- ha sido durante años una de las ambiciones innatas de la clase media del país”...* EEUU: el ascenso social va en descenso (The Wall Street Journal - **17/12/12**)

Sin embargo, ahora existe una profunda preocupación, debido a que esta movilidad ascendente va en sentido inverso.

Andreas Schleicher, asesor especial de educación en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), dice que Estados Unidos es actualmente la única gran economía del mundo en la que la generación más joven no estará mejor educada que la anterior.

“Es un asunto de gran importancia porque gran parte del poder económico actual de EEUU se basa en el alto grado de capacitación de los adultos, que ahora está en riesgo”, dice Schleicher.

“Estas habilidades son el motor de la economía de EEUU y ahora ese motor está fallando”, agrega Schleicher, uno de los expertos más influyentes del mundo en educación internacional.

Las estadísticas del informe anual de la OCDE muestran que sólo uno de cada cinco adultos jóvenes de EEUU consigue un nivel educativo más alto que el de sus padres. Este es uno de los índices más bajos de ascenso social en el mundo desarrollado.

A pesar de ser un país cuya imagen está basada en el optimismo y la oportunidad, EEUU es ahora un lugar en el que es poco probable que un hijo con padres poco educados llegue a la universidad. Mucho menos probable que en cualquier otro país industrializado. Es exactamente lo contrario a un final feliz de Hollywood.

Además, sólo uno de cada cinco jóvenes adultos en EEUU se identifica ahora en términos educativos con la “movilidad descendente”, pues a pesar de tener padres con posgrados, ellos no pueden alcanzar ese nivel universitario.

Mientras la educación superior del mundo busca la rápida expansión y el aumento del número de graduados, una potencia como Estados Unidos está a punto de moverse en el sentido contrario.

Muchas veces se pasa por alto el predominio de la educación universitaria de EEUU en la era posterior a la guerra o en qué medida estaba vinculada a su papel como superpotencia económica, científica y militar.

EEUU tuvo la primera gran participación masiva del sistema universitario. El proyecto de ley GI, que proporcionó subsidios para una generación de veteranos de la Segunda Guerra Mundial, apoyó a tres veces más personas de las que se encuentran actualmente en todo el sector universitario del Reino Unido. Un estadounidense nacido en la década de 1950 tenía el doble de probabilidades de convertirse en un graduado que cualquier otra persona del resto del mundo industrializado.

Pero el sistema universitario de EEUU ya no es el más sobresaliente. En la actualidad, ha sido superado por rivales en Asia y Europa. Los jóvenes estadounidenses de hoy tienen menos de la mitad de oportunidades de graduarse, en comparación con otras economías industrializadas. En un discurso reciente, el secretario de Educación de EEUU, Arne Duncan, se preguntó cómo EEUU solía ocupar el primer lugar en cantidad de graduados del mundo y ahora -en apenas una generación- se encuentra en el puesto 14.

¿Qué salió mal?

El creciente costo de la educación superior en Estados Unidos se cita a menudo como uno de los impedimentos, debido a que la deuda colectiva de estudiantes ya supera el billón de dólares. Sin embargo, Andreas Schleicher sostiene que es un problema más profundo que radica en las desigualdades del sistema escolar. Schleicher dice que el nivel de segregación social y la excesiva relación entre el contexto familiar y el éxito en la escuela está “cortando el camino” entre la escuela secundaria y la universidad.

La meritocracia ya no opera en el sistema escolar. “Si se pierde la confianza en la idea de que el esfuerzo y la inversión en la educación puede cambiar las oportunidades de vida, tendremos un problema muy serio”, dice Schleicher.

Un estudio realizado por el Centro Pew examinó el fenómeno del descenso social y encontró que un tercio de los adultos de clase media abandonará ese estatus en algún momento de su vida adulta. Los hallazgos reflejan una percepción de inseguridad moderna, pues las familias ya no pueden suponer que sus hijos serán prósperos. De hecho, se espera que aproximadamente una cuarta parte de los niños nacidos en la clase media bajen de estatus. Nada de esto encaja con la imagen de EEUU como lugar ideal para empezar de cero y de millonarios que se hacen a sí mismos.

Las dificultades actuales, sin embargo, no deben asociarse con señales de una supuesta decadencia del imperio, dice Philip Altbach, director del Centro para la Educación Superior Internacional del Boston College. En su lugar, él cree que es una cuestión más práctica: el creciente costo de la educación superior es un elemento de disuasión. Y hay un problema más amplio de financiación de la educación superior a nivel estatal.

También dice que hay otro “pequeño secreto sucio” de la educación superior en EEUU. y es que muchas personas que se matriculan en la universidad no se gradúan, y eso reduce la tasa de graduados. Andreas Schleicher también dice que hay razones para el optimismo: EEUU cuenta con recursos financieros, capacidad y flexibilidad para cambiar de rumbo rápidamente y ponerse al día, casi más que cualquier otro país.

Y como parte de esta campaña, la American Asociation of Community Colleges posee un proyecto llamado “El reclamo del sueño americano”, con un ambicioso plan para crear cinco millones más de plazas universitarias. Pero es una aspiración, en medio de un panorama sombrío.

“El sueño americano se ha estancado”, dice el informe de la asociación que además describe a una sociedad en donde los ingresos familiares han caído durante más de una década. “Es más probable que un niño que nace pobre en Estados Unidos hoy en día, siga siendo pobre el resto de su vida, mucho más que en ningún otro momento de nuestra historia. Muchas otras naciones ahora nos superan en nivel de estudio y movilidad económica. La clase media estadounidense se está encogiendo ante nuestros ojos”.

**B** - **La exclusión social (la cara más fea de la crisis del Primer Mundo)**



**La crisis de los rehenes… (un camino a ninguna parte)**

Llega el Apartado más triste del relato, difícil, desagradable, angustioso, doloroso, penoso, sangrante, desolador, desconsolador,… cuando los “grandes números” se transforman en “dramas personales”, en nombres, caras, voces, desdichas, tragedias, calamidades, desventuras, miedo, espanto, horror, desesperación, depresión, pánico…

Desempleo y la falta de oportunidades económicas, caída de los salarios reales y de los ingresos familiares, grandes brechas de riqueza, altos índices de pobreza, crisis educativa, niveles de desigualdad tercermundista, cupones de comida, carencia de sanidad pública, desahucios, villas miseria, inseguridad alimentaria infantil, fracaso escolar… tristes records del país más poderoso de la tierra, sufridos por su propia gente.

Gente que alguna vez creyó en “el sueño americano”… que se imaginó libre por siempre de padecer las lacras del Tercer Mundo, y que hoy vive la pesadilla de una post guerra sin haber tenido ninguna guerra, que hoy arrastra la desesperanza de su propia vida, las dudas sobre las posibilidades de sus hijos y el recelo por el futuro de sus nietos.

Gente que hasta ayer tenía un empleo (o dos, contando el de su mujer), un salario razonable y seguro (o dos, contando el de su mujer), casa propia (con deuda hipotecaria a largo plazo), probablemente dos automóviles (uno todo terreno, para ir al súper), colegio o universidad para los hijos, plan de pensiones, seguro de salud, club, gimnasio, vacaciones, viajes, ocio, esparcimiento, hobbies, todos los electrodomésticos y chucherías electrónicas novedosas que las grandes tiendas ofrecían, más teléfonos móviles que miembros del hogar, varios ordenadores… en fin, todo aquello que satisfacía el consumismo glotón y confirmaba el “american way of life”.

Casi todo ello (en muchos casos pueden quitar el “casi”) se ha ido perdiendo. El empobrecimiento ha desestructurado lo cotidiano; ha derribado con la violencia de los hechos, proyectos y expectativas que daban sentido a las propias acciones. No es sorprendente, entonces, que también ponga en jaque las creencias que el individuo se ha forjado por años acerca de sí mismo, sobre el lugar que ocupaba en el mundo, en síntesis, sobre su propia identidad. Los empobrecidos se preguntan quiénes son en esta sociedad. Les preocupa saber si siguen siendo de clase media a pesar de todo, lo cual les lleva a preguntarse qué es ser de clase media, en definitiva.

¿Un pasado mejor, una antigua jerarquía en el trabajo, un título profesional, que no se borran, alcanzan como requisito para mantenerse en la clase media? ¿Quién cambió: ellos, el resto de la sociedad, ambos? Y si toda la clase media se empobreció: ¿acaso no se sigue siendo de clase media, solo que masivamente devaluados? ¿Cuál es la frontera? ¿Hay un límite objetivo o en última instancia todo depende de cómo se ve uno? ¿Quién decide si sigo siendo o ya no soy: yo mismo, mis amigos, la sociedad? Si ya no soy de clase media, ¿Qué soy?

“El empobrecimiento va erosionando poco a poco los basamentos en los que se sostiene la propia identidad social; es decir la percepción de una ubicación en la estructura social y de un posicionamiento con respecto a otros grupos sociales que forman parte de esa misma sociedad. Se trata de una preocupación central entre los nuevos pobres… Sin embargo, el interrogante sobre la propia identidad difícilmente pueda concluir en una respuesta acabada, y menos que menos común para todos los empobrecidos. La hibridez propia de la nueva pobreza, la coexistencia en la misma persona de hábitos, relaciones sociales, títulos y creencias propias tanto de su pasado no pobre como de su presente pobre, posibilitan que una misma persona pueda considerarse como perteneciendo todavía a la clase media, si toma en cuenta lo que aún posee y no dejará nunca de poseer -“soy un profesional, a pesar de todo”- , o bien como un expulsado, si toma en cuenta lo que perdió”… (La nueva pobreza en la Argentina - Alberto Minujin & Gabriel Kessler)

Si el empobrecimiento erosiona de algún modo la propia identidad social, es interesante ver específicamente por qué vías lo hace. En muchos casos, la crisis de identidad aparece en relación directa con la caída de poder adquisitivo, la contracción del consumo. Esta es una visión muy extendida de lo que definiría a la clase media: el consumo. Una identidad que se sostiene en base al acceso a bienes y servicios que permitían algo más que lo puramente ligado a la supervivencia. Identidad construida en base a determinada ropa, salidas, vacaciones, electrodomésticos, automóvil…

La clase media aquí se define entonces en la cotidianidad, en los hábitos de consumo, de frecuentación de lugares y en la manipulación de bienes. Quizá parezca a simple vista una identidad “superficial”, más ligada a una cuestión de imagen y al consumismo que a un sentimiento profundo. Sin embargo, es esta propia cotidianidad, ligada a los hábitos, a la casa, a todo aquello con lo que uno se relaciona cada día, lo que constituye gran parte de la identidad de la clase media, en tanto identidad.

Identidad cotidiana , que no exige ningún compromiso ni rito particular para reafirmar su pertenencia, como sí se le requiere, por ejemplo, a quien se considera feligrés de una determinada religión o miembro de una agrupación política. Se es de clase media por el solo hecho de vivir como se vive. Y éste es también su talón de Aquiles en la caída: los cambios en los hábitos cotidianos implican la desestructuración de las bases de identidad.

Otra forma de erosión de la identidad, es la terrible sensación de que aquello que se es, que siempre se ha sido y de lo que se está orgulloso, ha perdido todo su prestigio social. Para algunos de ellos, la identidad aparece puesta en tela de juicio al ver retrospectivamente que todos los ideales y valores alrededor de los cuales estructuraron su vida no han dado los frutos esperados. Lo que aparece en escena es la sensación de haber hecho una elección equivocada, o en su caso, la sensación de que “cuando te tocaba, te escamotearon el premio”.

Hasta ahora me he referido a nuevos pobres que sufren la depreciación salarial, pero que todavía están ocupados; distinta es la erosión de la identidad que se produce al sufrir el desempleo. A veces el cuestionamiento de la identidad viene dado por la mirada de los demás, hasta la de los más cercanos. A veces, la mirada de los demás interviene para calificar de modo positivo o negativo una misma conducta, dependiendo, justamente, del grupo social donde se la ubica. En la construcción de la identidad intervienen también prejuicios, estereotipos, imágenes de clase que sirven no solo para construir una imagen de los otros, sino, por sobre todo, para establecer una frontera entre esos otros y uno mismo. La pobreza implica una marca, un estigma que los nuevos pobres luchan por evitar.

Considerarse “clase pobre” o aun perteneciente a la clase media tiene consecuencias distintas, como por ejemplo con relación a autopercibirse como objeto legítimo de políticas públicas. Muchas familias que sufren una verdadera situación de pobreza, llegan a considerar que, de todos modos, “su situación es transitoria”, que no era a ellos a quienes se debía ayudar, sino a los “verdaderos pobres”.

Entran en juego aquí muchos factores: en primer lugar la sensación de estigma frente a medidas de tipo asistencialistas. Muchas familias en muy mala situación llegan a sentirse muy incómodos ante una medida de “darles” y, más aun, algo tan íntimo como es la elección de la dieta familiar. Pero además, sin excepción, lo que los nuevos pobres exigen es trabajo, trabajo bien remunerado, que permita restablecer el piso mínimo de justicia que exigen de su sociedad: “que si trabajas te alcance para vivir”.

Permanecer en la clase media ayuda a resguardar la identidad ante el dislocamiento generalizado de la cotidianidad. La inscripción dentro de la categoría colectiva puede actuar como un eje estructurante de demandas: el desfase entre aquello a lo que la propia condición -en tanto profesional, trabajador o miembro de la clase media- debería permitir acceder y lo que realmente hoy se tiene se transforma a veces en la base legítima de una serie de reivindicaciones, aunque no lleguen al terreno de lo público y de la acción colectiva. Sin embargo, permanecer exige también un esfuerzo, a menudo sobrehumano, de resguardo de ciertas prácticas cuya supresión confirmaría que la expulsión de clase ha acontecido.

En el otro extremo, estar fuera de la clase media puede tener un efecto dresestructurante, sobre todo en aquellos que no han podido encontrar un nuevo refugio. Pero en muchos de los que se ven como “ex clase media” o directamente ya dentro de la “clase baja” o “trabajadora”, llevará también a una mayor resignación frente a la vivencia de las limitaciones y carencias hoy socialmente aceptadas como propias de tal grupo.

Un ideal tambaleante: el progreso

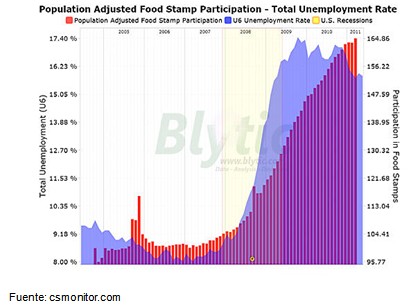
Los estadounidenses han sido educados con la idea de progreso como un destino, un puerto de llegada que daba sentido a gran parte de sus acciones y, sobre todo, a sus sacrificios. En la base de sus creencias más profundas el futuro y el progreso aparecen casi fusionados, como si fueran lo mismo: el progreso aparece como el signo de los tiempos, como si todo debiera progresar, perfeccionarse, mejorar con el correr de los años. Mirar hoy el pasado y caer en la cuenta de que, por más sacrificios y ahorros que se hayan hecho, por más que se hayan cumplido las reglas, el “saldo da en rojo”, es uno de los más duros golpes para los que han caído: el empobrecimiento es la afrenta más grande que pueda hacerse a la idea de progreso, es su mayor desmentida.

Renunciar a la idea de progreso es demasiado doloroso: implica resignarse a la inexistencia de algún principio de justicia que rija el mundo, algo que se mantenga en pie a pesar de las vicisitudes circunstanciales que la mano del hombre inflija. El progreso funciona como principio de justicia y equidad de base de todo orden social: una creencia que promete que a mayor esfuerzo, a mayor mérito y sacrificio, corresponderán mayores logros.

El número de estadounidenses que recibe cupones de alimento bate récords

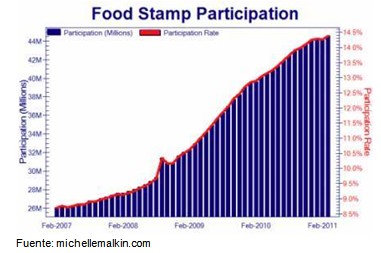
*“Unos 44 millones y medio de americanos recibieron cupones de comida del Gobierno en el último mes. El número de personas que recurren a esta ayuda lleva aumentando 30 meses de forma consecutiva. Con un gasto público mensual de 6.000 millones de dólares, el programa de asistencia bate récords históricos en paralelo al aumento del desempleo...* Obama, el presidente de los cupones de comida (Libertad Digital - **10/6/11**)

El número de quienes utilizan los cupones de comida aumenta en paralelo al de desempleados. Y ambos se encuentran en niveles nunca vistos:



Unos 44,5 millones de estadounidenses recurrieron a estos cupones en mayo de 2011, según los datos del departamento de Agricultura, responsable del programa. Se trata de un récord histórico tanto en números absolutos como relativos: más del 14% de la población. Es decir, casi uno de cada siete americanos recibe comida pagada por el gobierno, en un país cuyo principal problema de salud es la obesidad.

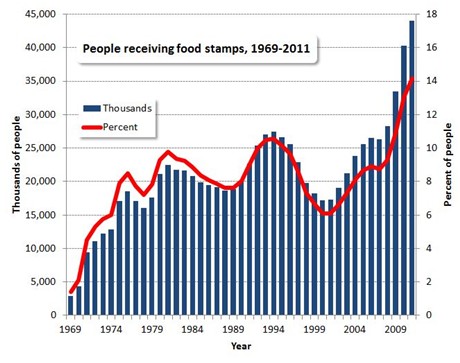
Además, se trata del 30º mes consecutivo en el que aumentan estos datos. Desde octubre del 2007 se ha pasado de 27 millones de beneficiarios a los actuales 44,5.



En el último año (mayo 2010- mayo 2011) se han sumado al programa más de 4 millones de personas, una subida del 11%. Este aumento ha afectado a 47 de los 50 estados, en algunos casos con incrementos superiores al 20%.

Con estos números y unos gráficos tan llamativos, los conservadores no han tardado en culpar a Barack Obama de la extensión de la pobreza. “Es el presidente de los cupones de comida”, aseguró el ex congresista republicano Newt Gingrich.

Sin embargo, aunque las políticas de Obama no ayudan precisamente a mejorar la economía ni a sacar de la dependencia a los millones que viven del Estado, el problema se remonta a mucho antes, como se puede ver en el siguiente gráfico.



**Fuente:** [familyinequality.wordpress.com](http://familyinequality.wordpress.com/)

Como cualquier otro programa gubernamental, el de los cupones de comida ha ido a más con el tiempo. Su alcance es enormemente mayor en 2011 que cuando se puso en marcha, hace 40 años, a pesar de que entonces las familias vivían en condiciones mucho peores.

El problema en ese momento era que los niños no ingerían suficientes calorías, y ahora es que “están obesos”, asegura Chris Edwards, director de estudios fiscales del Instituto Cato. “Además, la economía de EEUU ha crecido y la pobreza y el hambre se han reducido. Sin embargo, los programas de cupones de alimentos tienen más beneficiarios que nunca y su coste sigue en aumento”.

Las disparidades “abisales” de los marginales (¿o marginados?) sociales

*“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 riqueza media neta de los hogares blancos es 20 veces mayor que la de los hogares negros y 18 veces en el caso de los hispanos, de acuerdo con un análisis de nuevos datos del gobierno correspondientes a 2009, realizado por el Pew Research Center, un centro de investigaciones independiente.

Las disparidades son las mayores desde que el gobierno comenzó a hacer el seguimiento de esos datos hace 25 años. La separación entre los blancos y los otros grupos es el doble de lo que era en las dos décadas previas a la recesión y a la crisis financiera de 2008, de acuerdo con el estudio.

“En los cuatro años transcurridos entre 2005 y 2009, hubo un súbito y pronunciado incremento en las disparidades de los niveles de riqueza”, dijo Rakesh Kochhar, un investigador del centro Pew y coautor del informe. Kochhar agregó que “utilizar la riqueza neta promedio, como opuesta al valor medio, no pintaría un cuadro tan preciso porque daría un peso más grande a los hogares más ricos”.

El sombrío panorama fue acentuado por el colapso de la burbuja inmobiliaria en 2006 y la recesión que duró desde fines de 2007 a mediados de 2009, que tuvieron “consecuencias mucho mayores” para la riqueza de las minorías que para la de los blancos, según el estudio.

Entre 2005 y 2009, la riqueza media ajustada por inflación se hundió dos tercios entre los hogares hispanos y 53% entre los negros, en comparación con solamente 16% entre los blancos.

La riqueza -la suma de activos tales como vivienda, autos, acciones, cuentas de bancos y de retiro, menos la suma de las deudas- es un indicador fundamental del bienestar económico, junto con los ingresos. Los ingresos están compuestos por salarios, intereses, ganancias y otras fuentes de beneficios. La principal diferencia entre riqueza e ingresos es que la riqueza puede ser transferida.

“La riqueza puede establecer el estatus financiero de una familia durante generaciones”, dijo Kochhar, que es un economista.

A fines del año 2010, la oficina del Censo de EEUU informó que el número de estadounidenses viviendo en la pobreza había llegado al nivel más alto en 15 años.

Para todos los grupos, la propiedad de una vivienda es el mayor elemento que contribuye a la riqueza neta. El incremento en los precios de las viviendas a comienzos de la década pasada fue acompañado por un histórico aumento en la cantidad de propietarios de viviendas, que llegó a 69% en 2009, desde 64% en 2004. Pero el desplome en el valor de las casas luego se transformó en la mayor causa de la erosión en la riqueza de los hogares, concluyó el estudio.

La caída en los precios tuvo un efecto más perjudicial en las minorías que en los blancos: los hispanos y los negros obtienen más de la mitad de su riqueza neta de sus viviendas, en tanto que ese factor representa 44% en el caso de un hogar blanco.

Como resultado de las caídas, el hogar negro medio tenía solamente US$ 5.677 en riqueza en 2009, mientras que el hispano tenía US$ 6.325. El hogar medio blanco tenía US$ 113.149 en 2009.

La casa de dos dormitorios de Laevonne Gordon, una afroestadounidense de Escondido, California, valía US$ 265.000 cuando la compró en 2005. Ahora, está valuada en US$ 81.000 y está atrasada con los pagos mensuales de su hipoteca. “Estoy tratando de obtener una modificación del préstamo para poder conservar la casa”, dijo durante una visita a Community Housing Works, una agencia de asesoría en San Diego, California.

Los hispanos fueron golpeados con más fuerza por el declive en el mercado de la vivienda porque están concentrados en zonas que sufrieron las mayores depreciaciones en el valor de las casas, como los estados de Arizona, California, Florida y Nevada.

El valor medio de las acciones de posesión directa y de los fondos de inversión cayó con más fuerza en el caso de hispanos y negros. El valor retrocedió 32% para los hispanos y 71% para los negros. Para los blancos, el valor declinó 9%. Los blancos e hispanos con dificultades financieras pueden haberse visto obligados a vender acciones o a dejar de aportar a sus planes de pensión, disminuyendo así el valor de sus portafolios, explicó Kochhar.

Dado que una parte mayor de blancos es propietaria de acciones y participa en fondos de inversión, y tiene cuentas de retiro, la recuperación del mercado bursátil desde 2009 probablemente haya beneficiado a los hogares de esa parte de la población más que a las minorías.

También es probable que el desempleo prolongado y el hundimiento de los ingresos hayan afectado de forma negativa la riqueza de los hogares, señaló el estudio de Pew.

Gordon, madre de tres hijos que se está divorciando, ha estado distribuyendo diarios desde que su debió cerrar su guardería infantil porque muchos de sus clientes perdieron sus empleos y hogares.

Las conclusiones se basan en el análisis de Pew de la “Survey of Income and Program Participation”, un cuestionario económico distribuido en más de 36.000 hogares por la Oficina del Censo de EEUU a fines de 2009.

Distintas maneras de contar la misma pobreza

*“Una cifra récord: 46,2 millones de habitantes de Estados Unidos son pobres, según los datos del año 2010 dados a conocer este martes por la Oficina del Censo de ese país. Este es el número más alto jamás recolectado por el organismo desde que comenzó a ejercer sus funciones en 1959”...* Estados Unidos registra los peores niveles de pobreza en casi dos décadas (BBCMundo - **13/9/11**)

Las estadísticas que revelan el descalabro son múltiples y uniformemente malas. En términos porcentuales, la tasa de pobreza es la más alta desde 1993: 15,1%. En el año 2000, la cifra era de 11,7%.

Mientras tanto, el ingreso anual de los hogares promedio cayó en un 2,3%, hasta llegar a los US$ 49.445.

Para EEUU una familia pobre es aquella que posee un salario anual de US$ 22.314 o menos. Si se trata de una sola persona, el monto anual debe ser igual o menor que US$ 11.139.

Por otra parte, el número de habitantes sin seguro médico supera los 50 millones de personas.

Los analistas consideran que más que alarmantes, estas son cifras “esperadas”, pues según ellos, la pobreza siempre aumenta en tiempos de recesión, y esta ha sido la más profunda y extensa desde la Gran Depresión de 1929.

Sheldon Danziger, director del National Poverty Center (Centro Nacional de la Pobreza) de la Universidad de Michigan, explicó a BBC Mundo algunas de las posibles causas de estos resultados.

“Nuestros índices de pobreza son mayores que en Canadá y algunos países del norte de Europa por dos razones: la primera es que desde hace 30 años los salarios reales de los que no tienen un diploma de secundaria han disminuido considerablemente, en especial para aquellos que trabajan en la construcción”, dice Danziger.

“En segundo lugar, nuestras políticas sociales hacen muy poco por aumentar los salarios de los trabajadores en épocas de bonanza económica o para ayudar a los desempleados durante las recesiones”, agrega.

Otro dato que resalta Danziger es que el 21% de los niños en EEUU son pobres. Según él, ese es un porcentaje similar al del año 1965.

“La mayoría de ellos no tiene acceso a la educación superior, por lo que es más probable que continúen siendo pobres cuando sean adultos”, agregó.

El nivel de pobreza entre los hispanos resultó ser bastante más alto que los blancos no hispanos: 26,6% frente a un 9,9%.

Su media anual de ingreso es de US$ 37.800, mientras que más del 30% de ellos no tiene seguro médico. Ni público, ni privado.

En 2010, un portavoz de la organización Pan para el Mundo (BFW, por sus siglas en inglés) explicó a BBC Mundo que una de las causas de la pobreza de los hispanos era el área y las industrias en las que trabajan. Además, el nivel de desempleo en sectores como la construcción y los servicios es mucho mayor al promedio general, dijo entonces.

Durante los últimos meses, la tasa de desempleo en EEUU ha continuado por encima del 9%. En un intento por bajar esa cifra, el presidente Barack Obama dio a conocer la semana pasada un c plan de empleo que aún deberá ser aprobado por el Congreso.

De cualquier manera, según las perspectivas del National Poverty Center de la Universidad de Michigan, para que la tasa de pobreza general regrese a los niveles de 2000 (11,7%) tomará por lo menos unos seis o siete años.

*“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**)

En 2009, la cifra fue de 43,6 millones de personas en situación de pobreza, de acuerdo con el informe “Ingreso, pobreza y cobertura de seguro médico en los Estados Unidos: 2010”, lo que suponía un 14,3% de la población total,

Se trata del cuarto incremento anual consecutivo, la tasa más alta desde 1993 y la cifra total más grande desde que las estimaciones de pobreza comenzaron a publicarse en 1959.

De acuerdo con estos datos, uno de cada seis estadounidenses vive por debajo del umbral de pobreza.

Asimismo, el ingreso de los hogares de clase media declinó un 2,3% respecto a 2009, al pasar de 50.598 dólares a 49.445 dólares, lo que ahonda la pérdida de poder adquisitivo de los estadounidenses y reafirma la lentitud de la recuperación económica.

Los datos revelados hoy también mostraron cómo la brecha entre el grupo de los que reciben más ingresos frente al de los que reciben menos ha seguido ampliándose.

El 10% que recibe menos ingresos vio disminuir su renta en un 12,1%; mientras que el 10% de los que ingresa más solo vio reducirse su renta un 1,5%.

La raza también aparece como un factor destacado en la diferente situación económica, con blancos y asiáticos a la cabeza de los ingresos y negros e hispanos en la cola, aunque todos los grupos sufrieron una disminución en su renta.

Los hispanos en situación de pobreza aumentaron de 12,3 millones en 2009 (25,3%) a 13,2 millones en 2010 (26,6%), y los negros pasaron de 9,9 millones (25,8%) a 10,6 millones (27,4%), respectivamente.

Sus ingresos también registraron un notable descenso, de 2,3% en el caso de los hispanos (37.759 dólares) y de 3,2% en el caso de los negros (32.068 dólares).

La población blanca no hispana vio mermar también sus rentas en un 1,3%, pero sobre una base mucho mayor: de 55.360 dólares en 2009 a 54.620 dólares en 2010.

Por familias, la situación también ha empeorado, con 11,7% del total y 9,2 millones en 2010 en la pobreza, comparado con el 11,1% y los 8,8 millones de 2009.

En lo que se refiere a la distribución geográfica, el sur de EEUU fue la región en la que concentró el aumento de la pobreza, al pasar de 17,6 millones a 19,1 millones de personas.

El sur estadounidense registra las mayores tasas de pobreza, con un ascenso de un 16,9% en 2010 frente al 15,7% en 2009, mientras que el resto de las regiones apenas registró cambios estadísticos (noreste, 12,8%; medio-oeste, 13,9%; y oeste, 15,3%).

Durante la presentación del informe, Robert Groves, director de la Oficina del Censo, resaltó la importancia de los datos, ya que “nos muestran cómo las cambiantes condiciones económicas han impactado en las familias estadounidenses”.

La Oficina de Presupuesto y Gestión de EEUU situó este año los ingresos que definen el umbral de pobreza, actualizados por la inflación anual, en 22.314 dólares para una familia de cuatro miembros y en 11.139 dólares para una persona sola, lo que significa recibir menos de 1.000 dólares al mes.

En lo que respecta a las personas sin cobertura médica, la cifra se mantuvo en los niveles del periodo anterior: un 16,3% del total de la población de 310 millones de habitantes, aunque la cifra ascendió de 49 millones en 2009 a 49,9 millones en 2010.

Desde 2007, un año antes de la reciente recesión económica, la media de ingreso real de los hogares ha declinado 6,4% y la tasa de pobreza ha aumentado un 2,6%.

USA (nuevo “hermano” latinoamericano): “Bienvenido al Tercer Mundo”

*“Algunos medios estadounidenses como la revista The Atlantic han destacado que la diferencia de ingresos entre los más ricos y los más pobres de EEUU ha superado en la última década a la de varios países de Latinoamérica, tradicionalmente considerada la región más desigual del mundo”...* La sociedad de EEUU se aproxima a la desigualdad de A. Latina (BBCMundo - **20/9/11**)

Estados Unidos ha superado en desigualdad a Venezuela, según el coeficiente Gini, una fórmula que es usada por la agencia de inteligencia estadounidense, la CIA, en su Libro de Datos del Mundo, una fuente ampliamente usada por académicos y periodistas.

Desde hace décadas, la sociedad estadounidense ha sido mucho más desigual que las de otros países desarrollados como los europeos, pero las diferencias de clase eran menores que las que existían en los países de América Latina.

En la última década, países como Chile, Brasil o México redujeron su desigualdad, mientras que en EEUU ocurrió lo contrario.

Aunque según los analistas las diferencias de ingresos entre ricos y pobres en EEUU comenzaron a ensancharse a finales de los años setenta, muchos señalan que en la última década el proceso se aceleró tras la llegada al gobierno del presidente George W. Bush (2001-2009) y la reducción de impuestos a los ricos y reducción del gasto en programas sociales adoptadas bajo su mandato.

De acuerdo con los datos de la Oficina Presupuestaria del Congreso, el 1% más rico del país concentra el 19,4% de los ingresos, el doble que en 1979 y más que el 40% más pobre.

Paridad de compra

¿Supone este crecimiento de la desigualdad que sus clases medias y bajas viven peor que las de los países latinoamericanos que han reducido las diferencias de ingresos?

Desigualdad

El coeficiente Gini es una de las medidas de la desigualdad entre países más usadas. Un valor de 0 expresa igualdad total y un valor de 1 una desigualdad máxima.

Estados Unidos: 0,40 (1997) 0,45 (2007)

Venezuela: 0,49 (1998) 0,41 (2009)

Brasil: 0,6 (1998) 0,56 (2005)

Chile: 0,57 (2000) 0,52 (2009)

Colombia: 0,53 (1996) 0,58 (2009)

Costa Rica: 0,45 (1997) 0,48 (2008)

Guatemala: 0,55 (1998) 0,55 (2007)

Bolivia: 0,57 (1999) 0,58 (2009)

México: 0,53 (1998) 0,48 (2008)

Fuente: CIA World Factbook

Stephen J. Rose, profesor de la Universidad de Georgetown, responde que indudablemente no es así.

“La desigualdad es un dato relativo y otros indicadores como la paridad de poder de compra nos transmiten una idea más fiable del estándar de vida de un país como la paridad de poder de compra”, asegura Rose en conversación con BBC Mundo.

“Por ello”, continúa Rose, “no se puede cuestionar que un ciudadano estadounidense con ingresos medios o incluso bajos vive mejor que alguien que se sitúe en el mismo lugar de la escala en un país de Latinoamérica”.

Aunque el profesor de Harvard Christopher Jencks también tiene reservas respecto a las comparaciones con el coeficiente Gini, él cree que estos datos reflejan una tendencia preocupante.

Jencks le dijo a BBC Mundo que cada vez más el conjunto de EEUU corre el riesgo de parecerse a un Estado como Texas, donde los indicadores sociales son “terribles”.

“Un alto número de madres solteras, de divorcios, resultados escolares muy mediocres, abandono escolar…”, enumera él como ejemplo, y lo atribuye a la reducción del gasto público en educación y otras inversiones sociales.

Jencks cree que el plan de aumento de impuestos de Obama es una medida que avanza en la dirección correcta, aunque desde el principio los congresistas republicanos ya han anunciado que se opondrán a ella y han criticado al presidente por haber prendido la llama de una guerra de clases.

Obama ya mostró su disposición en 2007, cuando era candidato presidencial, a subir los impuestos a los ricos para acabar con la desigualdad creciente en el país.

“Tenemos los mayores niveles de desigualdad desde la Gran Depresión (años treinta)”, dijo Obama en una entrevista al diario The New York Times.

Otros expertos que han comentado los planes de Obama son más escépticos respecto a la posibilidad de que el plan de la Casa Blanca pueda servir para reducir la desigualdad.

Han apuntado que las diferencias entre ricos y pobres están creciendo en todo el mundo y lo seguirán haciendo a causa de la globalización y los adelantos tecnológicos.

Heredarás la pobreza (¿el país de las oportunidades?)

*“Cynthia dejó la escuela a mitad de la secundaria porque no podía leer en inglés y empezó a reprobar exámenes, uno tras otro. Ana Gabriela tiene diez años y también abandonó: su madre no pudo ocuparse de llevarla porque tenía que mantener sola a una familia de cinco. A Pedro, sus padres no saben si anotarlo cuando cumpla cuatro porque nadie les ha explicado para qué sirve el preescolar”...* La crisis educativa para los latinos en EEUU empieza en preescolar (BBCMundo - **19/9/11**)

Los tres son parte del grupo demográfico de mayor crecimiento y el de peor desempeño en el sistema educativo de Estados Unidos: jóvenes latinos, protagonistas involuntarios de una crisis que cobra forma en las aulas pero promete trasladarse a la economía.

Con una población que se expande más rápido que la de los blancos, los hispanos representan el 23% de los estadounidenses menor de 17 años y son más de 12 millones en las escuelas. Pero, según las estadísticas oficiales, tienen tres veces más posibilidades que sus pares blancos de quedarse a mitad de camino, sin conseguir su título de secundaria.

Ningún estado representa mejor que Nuevo México esta brecha educacional: ubicado en la frontera, es el único en el país donde la población hispana es el mayor grupo étnico, y los alumnos latinos superan a los demás por casi el doble. Tiene, también, una tasa de deserción cercana al 50%.

Allí viven Cynthia, Ana Gabriela y Pedro. En el poblado de Cerro Misión, cerca de la ciudad de Albuquerque, no hay casas de cemento y cimientos: sólo viviendas móviles, las “trailas”, como las llaman los habitantes hispanos de la zona, una de las más pobres de la región.

Reyna García, llegada desde México hace 6 años, ocupa una de ellas con sus tres niñas.

“Es difícil mandarlas a la escuela, a mí me toca todo sola… Trabajaba limpiando cuartos (de hotel) pero me descansaron desde diciembre hasta acá y es muy difícil encontrar trabajo. Cuando uno tiene hijos de aquí le dan mucha ayuda, pero a mí no”, dice la mujer a BBC Mundo.

Ella, como muchos otros, ha elegido quedarse porque “de todos modos es mejor aquí que en mi país”. Aunque quedarse implique soportar el calor seco del desierto, sin agua corriente y sin más protección que una cerca de alambre para mantener a raya a los pandilleros del barrio.

Los expertos en educación señalan que la ecuación es tan simple como alarmante: basta sumar la pobreza en que vive una gran parte de las familias latinas -incluso hispanos de segunda y tercera generación- y la falta de integración a través del idioma y otras pautas culturales, para obtener como resultado las altas tasas de deserción escolar.

“Los hispanos tienen muchas dificultades en “navegar” el sistema y lograr que sus chicos se inserten y saquen beneficios. Algunos tienen que desvivirse por llevar comida a la mesa cada día, ¿cómo van a estar pendientes de cosas de la escuela?”, señala Mike Ogas, director de un instituto en Los Lunas, muy cerca del Cerro.

Así, las estadísticas: más del 57% de los estudiantes de Nuevo México no alcanzó los niveles establecidos oficialmente para mostrar avances de aprendizaje (medido mediante el “Adequate Yearly Progress”, AYP) en los últimos años.

Catalina Trujillo, nacida en Nuevo México de padres mexicanos, lo logró para su hija Juanita. Pero sabe que es una de pocas.

“Me llevó una lucha constante con maestros y directores. Querían ponerla en el aula de educación especial y nosotros sabíamos que ella no tenía que ir allí. Muchas veces estuvo por rendirse, pero nosotros la empujamos”, dice.

Jesús García no corrió igual suerte: expulsado de la escuela por presunta participación en una pandilla, a los 18 años no tiene empleo ni título ni miras de conseguirlo.

“Es malo, yo quería terminar pero ahora no tengo muchas oportunidades. Igual tengo muchos amigos que dejaron (la escuela) por estar en pandillas y drogas. Cuando voy a buscar trabajo no me dan, ni en McDonald’s me dan”, asegura.

Para paliar la crisis de escolarización, los expertos que trabajan con comunidades hispanas intentan crear conciencia sobre una receta que está al alcance de la mano: el preescolar.

Según el Departamento de Educación estadounidense, las familias latinas son las menos proclives, entre todos los grupos étnicos, a anotar a sus hijos en programas de educación temprana. Así, a la edad de tres años los niños hispanos tienen un 50% más de probabilidades de tener “habilidades de vocabulario expresivas limitadas”, en comparación con los no hispanos.

“Muchos padres no quieren que a sus hijos se les enseñe español, creen que van a ser más exitosos si se les enseña en inglés. Por eso creemos en la intervención temprana: para cuidar la transición de una lengua a otra”, señala la educadora Teresa Ogas, quien trabaja en un programa de apoyo escolar donde el 75% de los beneficiarios son de origen latino.

El gobierno de Barack Obama, en el documento “Mejorando la educación para la comunidad latina” de abril pasado, reconoció la crisis educativa y dio la voz de alerta: los estudiantes hispanos, dijeron, resultarán clave para alcanzar la meta autoimpuesta de convertirse en el país con el mayor porcentaje de graduados del mundo antes de 2020.

Sin embargo, las administraciones estatales tienen bajo su órbita la implementación de políticas educativas y no todas coinciden en qué camino seguir.

En Nuevo México, el gobierno demócrata que terminó en 2010 había establecido un comité especial para asesorar sobre educación hispana, pero luego, tras la llegada al poder de la republicana Susana Martínez, la estrategia ha cambiado:

“Mi intención es que nos concentremos en el 25% de la clase que muestra peor desempeño, independientemente del grupo racial al que pertenezca. No podemos focalizarnos en los niños hispanos a expensas de los estadounidenses (blancos)”, afirmó la gobernadora a BBC Mundo.

Los resultados de las políticas de educación los verá esta generación de alumnos cuando le toque pasar a la vida económicamente activa. Lo que está en juego, alertan muchos, es el futuro económico de un país entero, en el que los hispanos –graduados o no- tendrán cada vez más importancia.

La crisis en cifras (Fuente: Departamento de Educación de EEUU)

Hay 50,5 millones de hispanos en Estados Unidos, según el censo nacional de 2010.

Entre 2000 y 2010 la población latina creció 15,3 millones, la de mayor expansión entre todos los grupos étnicos de Estados Unidos.

La población latina es mucho más joven que la blanca no hispana: hay 17,1 millones de hispanos menores de 17 años, lo que equivale a 23% de la población en ese rango de edad.

Casi 22% de los inscritos en las escuelas públicas estadounidenses es latino: uno de cada cinco alumnos entre preescolar y 12 años.

Sólo la mitad de los estudiantes latinos consigue su diploma en el tiempo estipulado; de aquellos que se gradúan en secundaria, sólo la mitad está preparado para estudios terciarios.

Sólo 13% de los hispanos tiene título universitario y menos de 4% consigue títulos superiores.

En general, los latinos tienen el menor nivel de éxito en la educación de todos los grupos étnicos de EEUU.

Los más pobres de los pobres

*“Por primera vez el mayor grupo étnico de niños pobres no es de raza blanca. Los 6,1 millones de niños hispanos que vivieron en la pobreza el año pasado, excedió a cualquier otro grupo étnico, según un análisis de las cifras de la Oficina del Censo por parte del Pew Research Center”...* Los latinos se convierten en el grupo étnico con más niños pobres en EEUU (The Wall Street Journal - **29/9/11**)

En 2010, 37,3% de los niños pobres eran latinos, 30,5% eran blancos y 26,6% eran negros. Este hito negativo alcanzado por los hispanos se deriva de sus problemas ocasionados por la crisis económica sumado a su alta tasa de natalidad, indicó el informe.

Los niños pobres tienen menos probabilidades de completar la escuela secundaria o ingresar a la universidad. Los latinos representan el 16% de la población estadounidense y representan el 23% de todos los niños del país, según el censo de 2010.

“Cuando hablamos de los niños hispanos, representan cerca de un cuarto de los niños del país actualmente”, dijo Mark Lopez, quien escribió el informe de Pew. “Cómo maduren estos niños y cómo les vaya en el colegio y el mercado laboral tendrá implicaciones para el futuro del país en este siglo”.

Los datos del censo publicados a principios del mes de septiembre (2011) revelaron que más estadounidenses se encuentran en la pobreza ahora que en cualquier otro año desde 1993, con 22% de los niños estadounidenses pobres. Se considera que un niño vive en la pobreza si él o ella pertenecen a una familia cuyos ingresos están por debajo de la línea federal de pobreza para el tamaño de su familia. En 2010, esa línea para una familia de cuatro se ubicaba en US$ 22.314 al año.

La gran mayoría de niños latinos que viven en la pobreza nacieron en Estados Unidos. Más de dos tercios de ellos, o 4,1 millones tienen padres inmigrantes, según el informe. Los otros 2 millones tienen padres nacidos en EEUU.

En 2006, los 4,2 millones de niños blancos que se encontraban en la pobreza superaron a cualquier otro grupo. En aquel entonces había 4,1 millones de niños latinos pobres y 3,8 millones de niños negros pobres.

En los siguientes años, el declive económico golpeó desproporcionadamente a los hispanos. Muchos estaban empleados en construcción, hotelería y otros sectores afectados. La tasa de desempleo entre los hispanos es de 11% frente a la tasa general de 9,1%, según la Oficina de Estadísticas Laborales

Desde 2007, la tasa de pobreza para los niños latinos subió en 6,4 puntos porcentuales, frente a un incremento de 4,6 puntos porcentuales para los niños negros y 2,3 puntos porcentuales para los blancos.

“Estos son momentos difíciles para las familias latinas, pero ellos usualmente se apoyan entre sí”, dijo Jorge-Mario Cabrera, portavoz de la Coalición por los Derechos Humanos de los Inmigrantes de Los Angeles. “Esta es la primera vez que vemos a tanta gente pidiendo comida, ropa y artículos escolares”.

Entre los niños latinos con un padre desempleado, más de cuatro de cada 10 vivían en la pobreza en 2010, indicó el informe.

Joe Rubio, líder de la Fundación Industrial Áreas, la cual trabaja con familias hispanas en Arizona, dijo “el verano fue muy duro para los niños que no tienen acceso a los almuerzos escolares gratuitos. La iglesias y los grupos de ayuda de emergencia están viendo una inagotable demanda por ayuda”.

Proporcionalmente, más niños de raza negra, 39%, viven en la pobreza. Esa cifra se compara con una tasa de pobreza de 35% para los niños latinos y 12% para los niños blancos, según el censo.

Tanto los niños pobres latinos como los blancos son menos propensos a pertenecer a familias con una madre soltera, en comparación con las familias negras con porcentajes de 45%, 46% y 77% respectivamente.

La expansión de los latinos desde California y los estados del suroccidente a lugares como Georgia y Carolina del Norte se refleja en las cifras de pobreza. En 2010, 38% de los niños pobres hispanos vivían en el sur, frente a 23% en 1993.

The “nightmare” of the “American dream”

*“Los datos económicos indican una dura realidad que el debate político general evita. Todos los factores (educación, sanidad, nutrición, pobreza, salarios...) se deterioran rápidamente en una economía en declive”…* EEUU: ¡Bienvenido al tercer mundo! (Negocios.com - **25/11/11**)

“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.

La fuerza laboral de EEUU se ha reducido en aproximadamente el 6,5% desde su pico en el año 2000 y ahora sufre un desempleo crónico del 9,1%. A pesar de que la fuerza de trabajo creció en los años 1980 y 1990, y que las familias de doble ingreso se convirtieron en la norma, el tamaño de la fuerza laboral se está reduciendo debido a la falta de oportunidades económicas.

Oficialmente, el desempleo de larga duración es del 16,5% y los desempleados de larga duración (sin trabajo durante 27 semanas o más) son 5,9 millones, el 42,4% de los desempleados. Sin embargo, antes de la administración Clinton, las medidas de desempleo incluían a los trabajadores que ya no son contados como parte de la fuerza laboral. Utilizando los criterios pre-Clinton, el desempleo supera el 22%, sólo el 3% por debajo del peor momento (24,9%) de la Gran Depresión. En países con poblaciones de más de 2 millones de habitantes, Macedonia es el líder mundial con el 33,8% de desempleo, seguido de Armenia con un 28,6%, 27,3% en Argelia y la Franja de Gaza, con el 25,7%.

Para agravar aún más el problema del desempleo, toda una generación de jóvenes estadounidenses se están quedando atrás en términos de oportunidades económicas. Los préstamos para estudiantes excedieron del billón de dólares, mientras que la tasa de participación laboral de jóvenes entre 16 a 29 años que están trabajando o buscando trabajo, cayó a 48,8% en 2011, el nivel más bajo jamás registrado. Falta de oportunidades económicas entre los jóvenes, incluyendo a millones de graduados universitarios desempleados, es una característica de países como Túnez.

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.

Aunque el IPC es suficiente para ilustrar la disminución de los salarios reales, el IPC no mide el costo de la vida de una manera realista. Según el economista John Williams, la inflación del IPC subestima sistemáticamente.

El ingreso real de los hogares estadounidenses se ha puesto de nuevo a los niveles de 1996, a pesar de que muchos hogares ahora tienen dos ingresos en lugar de uno. Las familias con dos ingresos representaron gran parte del aumento en el ingreso real medio por hogar durante los años 1980 y 1990, pero hoy, dos fuentes de ingresos son apenas algo mejores que un solo ingreso de hace tres décadas.

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

La pobreza es cada vez mayor

Según la Oficina del Censo de los EEUU, la tasa de pobreza en los Estados Unidos se elevó a 15,7% en 2011, con 47,8 millones de estadounidenses que viven en la pobreza (1 de 6). La línea oficial de pobreza, determinada por el Departamento de Salud y Servicios Humanos de EEUU, es de $22.314 para una familia de cuatro miembros. El número de familias que viven en la pobreza ha aumentado considerablemente desde 2006 y continúa en ascenso.

El Programa de Asistencia Nutricional del Departamento de Agricultura de los EEUU, atendía a 45.8 millones de hogares en mayo de 2011. El programa ahora alimenta 1 de cada 8 estadounidenses y casi 1 de cada 4 niños.

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

Bienvenido al tercer mundo

Los Estados Unidos se están convirtiendo en un país postindustrial y neotercermundista. 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.

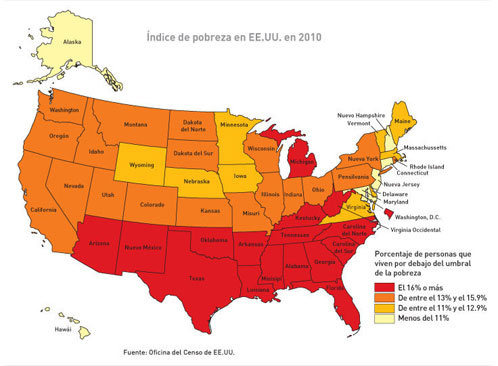
A menos que se implementen reformas estructurales o se produzca un colapso hiperinflacionista (debido a los problemas fiscales del gobierno de los EEUU), el deterioro de la economía de EEUU continuará y se acelerará. A medida que la economía de EEUU continúa su descenso, la salud pública, nutrición y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

Los niveles de pobreza alcanzan su record en 18 años

*“Los bancos van a perder millones de dólares en pagar deuda si la mayor quiebra municipal en la historia de Estados Unidos no cesa. Pero las verdaderas víctimas del colapso financiero son los habitantes del condado Jefferson, en Alabama, que están teniendo que bañarse con agua embotellada y utilizando baños portátiles después de que les hayan cortado la red de suministro. Una situación que vuelve a poner de manifiesto que el “sueño americano” para millones de estadounidenses resulta cada vez más inalcanzable”...* Tercer Mundo en Estados Unidos: crece el abismo entre ricos y pobres (El Confidencial - **18/12/11**)

Este año (2011) la Oficina del Censo de Estados Unidos ha dado a conocer el número de habitantes pobres que hay en el país: 46,2 millones. Una cifra récord. Las estadísticas que revelan el descalabro son múltiples y uniformemente malas. En términos porcentuales, la tasa de pobreza es la más alta desde 1993: 15,1%. En el año 2000, la cifra era de 11,7%.

Descalabro también en el ingreso anual de los hogares, que cayó en un 2,3%, hasta llegar a los 49 dólares (en EEUU una familia pobre es aquella que posee un salario anual de 22 dólares o menos y, si se trata de una sola persona, igual o menor que 11 dólares), en el número de habitantes sin seguro médico, que ya supera los 50 millones de personas y, en la cifra de niños pobres, que llega ya al 22%. Además, la mayoría de ellos no tienen acceso a la educación superior, por lo que es probable que continúen siendo pobres cuando sean adultos. La lucha contra estos datos, entre otras muchas cosas, es lo que ha llevado al indignado a ser nombrado el [personaje del año, según la revista Time](http://www.elconfidencial.com/ultima-hora-en-vivo/2011/12/manifestante-persona-revista-20111214-645830.html).



Si se analizan los niveles de pobreza por ciudades y estados, entre las tres ciudades con una desigualdad social más severa se encuentra Washington, la capital de Estados Unidos, donde el nivel de pobreza asciende al 19%, uno de los más elevados, con uno de cada 5 cinco ciudadanos viviendo por debajo del umbral de pobreza. Por su parte, la sede de la Casa Blanca ocupa el tercer lugar en la lista de estados que registran una mayor distancia entre ricos y pobres, la primera posición la ocupa Atlanta, capital del estado de Georgia. Le siguen Nueva Orleans, capital del estado de Luisiana, y Nueva York la [ciudad “natal” de los “indignados”,](http://www.elconfidencial.com/mundo/2011/10/09/el-movimiento-occupy-wall-street-se-extiende-acampara-en-otros-parques-de-nueva-york-85632/) que luchan contra la injusta distribución de ingresos.

En lo que respecta a los estados más pobres, casi todos los estados del sur estadounidense se encuentran entre ellos, como se muestra en este “mapa de la pobreza”, lo que se debe a su desarrollo agrario, a la gran afluencia de inmigrantes pobres y a los problemas presupuestarios.

Cifras “esperadas” pero que ponen en evidencia al sistema

Los analistas consideran que más que alarmantes, estas son cifras “esperadas”, pues según ellos, la pobreza siempre aumenta en tiempos de recesión, y ésta ha sido la más profunda y extensa desde la Gran Depresión de 1929. Sin embargo, esto no puede servir de excusa para la Administración Obama, que ve como Estados Unidos sufre unos índices de pobreza mayores que en Canadá y algunos países del norte de Europa por dos razones. La primera de ellas es que “desde hace 30 años los salarios reales de los que no tienen un diploma de secundaria han disminuido considerablemente”.

En segundo lugar, que las “políticas sociales estadounidenses hacen muy poco por aumentar los salarios de los trabajadores en épocas de bonanza económica o para ayudar a los desempleados durante las recesiones”, apunta Sheldon Danziger, director del Centro Nacional de la Pobreza.

Si grave es no tomar medidas para favorecer la calidad de vida de los ciudadanos, no menos significativo es poner en marcha ayudas a sabiendas que la pobreza va continuar su escalada. Esto es lo que hizo Barack Obama, tras acceder a la presidencia, al destinar 20.000 millones de dólares al “[Supplemental Nutrition Assistance Program](http://www.fns.usda.gov/snap/)”, es decir, el programa de bonos de comida para familias necesitadas. Teniendo en cuenta que la población actual estadounidense es de 313 millones, con una tasa de pobreza del 14,69% -que se eleva al 22% en los menores de 18 años, la más alta en el mundo desarrollado-, con dicha cantidad podrán atenderse a seis millones de personas más de las que ya se benefician del SNAP. Parece que quienes gobiernan la tierra prometida no confían lo suficiente en sus posibilidades.

Un creciente número de ciudadanos cree que hay un conflicto entre ricos y pobres

*“Más que las diferencias raciales o un conflicto entre inmigrantes y nativos, la mayor fuente de tensión entre los estadounidenses se desarrolla entre los ricos y los pobres. Esa es una de las principales conclusiones del más reciente informe del Pew Research Center - http://pewresearch.org/pubs/2167/rich-poor-social-conflict-class, un centro de estudios de Estados Unidos que informa sobre las actitudes y tendencias en ese país”...* Crece el conflicto de clases en Estados Unidos (BBCMundo - **13/1/12**)

Según el centro de investigación, el 66% de los 2.048 encuestados cree que hay conflictos “fuertes” o “muy fuertes” entre clases, lo que representa un aumento del 19% desde 2009.

El 30% cree que hay “conflictos muy fuertes”, la mayor proporción desde cuando fue introducida la pregunta por primera vez, en 1987.

Además, “casi todos los principales grupos demográficos ahora sienten que hay más conflicto de clases que hace dos años”.

Una de las razones esbozadas por el Pew Research Center para determinar este cambio de percepción es que el mensaje de desigualdad popularizado por el movimiento Occupy causó que el tema pasara del anaquel de los libros especializados a los medios de comunicación y a los foros públicos de debate.

“El movimiento Occupy Wall Street no sólo ocupa Wall Street, sino que el conflicto de clases captura una creciente porción de la conciencia nacional”, recoge el informe.

¿Por qué son ricos los ricos?

Según la encuesta de Pew, el 46% de los entrevistados considera que las personas más adineradas deben su fortuna no a su trabajo ni a su ambición, sino a los contactos que tienen o a que nacieron en familias pudientes.

El 43%, por su parte, considera que la riqueza tiene su origen en la educación, la ambición y el trabajo.

Isabel Sawhill, una experta que analiza la pobreza en Estados Unidos, comparte esa postura. En un artículo reciente resaltó que “2011 será recordado como el año en que la idea de la desigualdad en los ingresos migró de los salones universitarios y los centros de pensamiento al parque Zuccotti (en Nueva York) y a las principales calles de Estados Unidos”.

Pero no todos creen que el movimiento haya tenido tanta importancia. Uno de ellos es Gary Burtless, experto en distribución de ingresos en Brookings Institution (un centro de pensamiento en Washington).

En diálogo con BBC Mundo, Burtless señala que “la agitación ha sido relativamente modesta en Estados Unidos. Occupy Wall Street es una protesta bastante pequeña contra el régimen político”.

Y agrega: “si el tema de clases no convence a un porcentaje decisivo de estadounidenses a que cambien la forma en que votan, entonces es simplemente una conversación de coctel”.

El movimiento Occupy Wall Street popularizó el tema de la desigualdad.

Más allá del debate político, lo cierto es que la desigualdad económica es un problema creciente en Estados Unidos.

Otras tendencias del Pew

En su informe presentado a principios de enero (2012), el centro Pew encontró las siguientes tendencias:

• El 61% de los hispanos encuestados cree que hay conflictos de clase “fuertes” o “muy fuertes”.

• El 64% de los adultos con ingresos anuales de menos de US$ 20.000 (el menor de la escala) reportó serios conflictos de clase.

• El 67% de quienes ganan US$ 75.000 o más (el mayor de la escala) cree lo mismo.

• Más mujeres que hombres reportaron serios conflictos de clase (71% vs. 60%).

En septiembre del año 2011, por ejemplo, BBC Mundo informó que Estados Unidos había superado en desigualdad a países de América Latina -como Venezuela-, de acuerdo con el coeficiente Gini (una herramienta que mide la desigualdad).

Estados Unidos ya era más desigual que otros países desarrollados (como los europeos), pero había menos diferencias de clase que en América Latina.

Esa última tendencia, sin embargo, empezó a revertirse: mientras países como Chile, Brasil o México redujeron su desigualdad, en Estados Unidos ocurrió lo contrario.

De acuerdo con los datos de la Oficina Presupuestaria del Congreso, el 1% más rico del país concentra el 19,4% de los ingresos, el doble que en 1979 y más que el 40% más pobre.

El periodista George Packer, autor de un análisis de este tema en la última edición de 2011 de la revista Foreign Affairs, aporta otra estadística que apoya la creciente brecha: en los años 70, altos ejecutivos en Estados Unidos ganaban 40 veces más que sus empleados con el salario más bajo. En 2007, recibían 400 veces más dinero.

“Como un gas inodoro, la desigualdad invade todos los rincones de Estados Unidos y socava la fuerza de su democracia”, concluye Packer.

Las víctimas pagan las pérdidas de los victimarios (cornudos y apaleados)

- La clase media paga los errores de la banca (El Economista - **13/1/12**)

(Por Simon Johnson) Lectura recomendada

En un punto, todas las crisis financieras son iguales. Un grupo relativamente pequeño de individuos, normalmente banqueros, encuentra la oportunidad de correr riesgos muy grandes. Durante un tiempo, el sector financiero exhibe beneficios elevados, que justifican los precios al alza de las acciones y las grandes bonificaciones para sus ejecutivos.

Sin embargo, esos beneficios nunca se ajustan como corresponde a lo que se materializará realmente a lo largo de cinco a diez años.

Generalmente, suele haber rendimientos mayores a corto plazo si se corre un mayor riesgo; basta ver el sistema bancario islandés después de 2003. Se autorizó a tres bancos a emprender grandes negocios en el exterior, acumulando un balance general combinado que era diez veces el tamaño del PIB de Islandia, apoyado sobre todo en la financiación a corto plazo.

Los políticos islandeses pensaron que habían encontrado un nuevo camino hacia la prosperidad. Pero en octubre de 2008 descubrieron una verdad eterna: los beneficios gigantescos implican riesgos gigantescos. Los bancos de Islandia se derrumbaron, y hundieron a la economía en una profunda recesión.

El intento islandés de manejar un país como un sofisticado fondo de inversión puede hacernos reír o llorar. Pero la triste verdad es que EEUU y muchos países de la UE hicieron algo similar al permitir o incentivar que algunos segmentos del sector financiero asumieran demasiado riesgo. Y esto se plasmó en préstamos excesivos a Gobiernos, promotores inmobiliarios y hogares.

## Alguien debe pagar

**Podemos no coincidir respecto a las causas concretas de cualquier crisis. Algunos culpan del reciente ciclo expansión-contracción-rescate en Europa y EEUU a los banqueros por haber cautivado los corazones y mentes de los funcionarios gubernamentales; otros hacen hincapié en la culpabilidad de dichos funcionarios. Más allá de la visión de cada uno, deberíamos coincidir en una cosa: alguien tiene que pagar por el desmadre.**

**Hay tres potenciales pagadores.** **Primero**, es natural señalar con el dedo a quienes estuvieron en el epicentro del desastre, los que construyeron las grandes instituciones financieras y manejaron mal los riesgos. El problema es que, aunque se pudieran recuperar las ganancias de ese grupo, el hecho es que no cuentan con el suficiente efectivo como para cambiar la situación.

Los profesores de Finanzas Sanjai Bhagat de la Universidad de Colorado en Boulder, y Brian J. Bolton, de la Portland State University, calcularon el año pasado que los máximos responsables ejecutivos de las 14 mayores sociedades financieras estadounidenses recibieron unos 2.500 millones de dólares en efectivo (salario, bonificaciones y opciones de compra de acciones ejercitadas) de 2000 a 2008. Aunque sea una paga sustancial, ésta supone una gota en el océano si se consideran los daños causados en el balance social del país. Según la Oficina Parlamentaria del Presupuesto, el coeficiente deuda/PIB a medio plazo creció un 50%, o sea, aproximadamente unos 7 billones de dólares, debido a la crisis.

**Los verdaderos daños económicos son obviamente mucho mayores c**uando se tienen en cuenta el crecimiento económico más bajo, la pérdida de empleos y los trastornos en la vida de las personas. Y parte de la deuda más alta será traspasada a las generaciones futuras, con la esperanza de que serán más ricas, o quizá más afortunadas, que nosotros.

De todos modos, los niveles de deuda/PIB en muchos países industrializados ya eran altos, y el aumento repentino de la deuda -en su mayor parte causado por ingresos fiscales perdidos debido a la recesión- nos ha empujado a la zona de los números rojos.

## Nunca es suficiente

Necesitamos rebajar nuestro déficit y orientar la deuda por un cauce más sostenible. Pero la triste verdad es que los responsables de la crisis nunca tienen suficiente dinero para satisfacer al resto.

**Segundo,** se podría gravar a las rentas menos altas. Tal vez parezca una sugerencia escandalosa, pero normalmente quienes se encuentran en el extremo más bajo de la distribución del ingreso y la riqueza son aplastados después de las grandes crisis financieras. No están bien organizados y carecen de influencia política. Sus prestaciones se recortan reduciendo el acceso a la salud, por ejemplo, o despidiendo docentes, lo que afecta la calidad de la educación pública.

El único político al que oí abordar esta cuestión directamente es el ministro de Finanzas de Islandia, Steingrimur Sigfusson. En un contundente discurso durante una conferencia del Fondo Monetario Internacional en Reykiavik el 27 de octubre, Sigfusson dejó bien claro que hará todo lo posible por proteger a la población islandesa de menor renta.

El ministro de Finanzas Sigfusson es geólogo, ex camionero y un político duro. Su partido no está implicado en el fiasco financiero y es posible que se salga con la suya con respecto a sus prioridades políticas. Los otros ministros de Finanzas no tienen, en general, su claridad de pensamiento sobre este asunto.

## Demasiado caro

**Pero aunque estemos dispuestos a aplastar hasta cierto punto a los pobres, la factura sigue siendo demasiado cara.** Grecia no puede llevar su Presupuesto a una posición sostenible simplemente recortando los subsidios a los pobres, razón por la que en las calles se ve a sindicatos del sector público y a gente relativamente acomodada.

**El tercer grupo**, naturalmente, somos todos los demás. La clase media en EEUU y Europa es grande y, según todos los parámetros, pudiente. La gente podría pagar más impuestos o recibir menos prestaciones del Estado. En el caso de EEUU, no es tan difícil equilibrar el Presupuesto. Con no extender los recortes fiscales de la época de Bush, que vencen a fin de año, se daría un paso muy importante.

**¿Cuál es, sin embargo, la legitimidad para tal o cual recorte de los beneficios o un aumento de los impuestos de algún colectivo? Ninguno de nosotros causó la crisis. Y muchos ni siquiera gastamos en exceso durante el auge.**

Seamos francos: todos estamos esforzándonos ahora por mantener nuestras prestaciones y nuestros beneficios fiscales. Islandia no tiene más remedio que hacer recortes; la magnitud de su desastre era abrumadora. Grecia camina en la misma dirección. Países como Italia y Francia podrían seguirla pronto. **Permitir que los mercados financieros nos inculquen la austeridad no es inteligente. Es una forma muy costosa e ineficiente de hacer ajustes fiscales. Pero a veces es el único modo de salir del atolladero político y obligar a tomar decisiones difíciles**, algo de lo que Islandia y Grecia pueden dar testimonio.

(Simon Johnson, ex economista jefe del FMI, profesor en la Sloan School of Management del MIT, miembro del Peterson Institute y columnista de Bloomberg)

¡Bienvenida clase media! (así decía un cartel en una “villa miseria” de Buenos Aires)

*“El proyecto de presupuesto para 2013 anunciado este lunes por Barack Obama apunta a que los ricos tributen más, en un claro guiño a la clase media. Esto no puede sorprender ya que es esta franja de la población la que se ha visto más afectada en los últimos años. De hecho, un buen número pasó a engrosar el grupo de 47 millones de estadounidenses que viven bajo la línea de pobreza, según datos oficiales”...* Las villas miseria de Estados Unidos, el país más rico del mundo (BBCMundo.com - **14/2/12**)

El desempleo en Estados Unidos no llega a los niveles astronómicos de la década de los 30 pero, exceptuando un pico en 1982, no había sido tan alto desde la época de la Depresión. A enero de 2012 hay 13 millones de desempleados; es decir, tres millones más que cuando Obama fue elegido.

Una de las caras más duras de estas cifras es que unas 5.000 personas, según estimaciones, han tenido que irse a vivir a tiendas de campaña que se han desparramado por el país. O porque no tienen trabajo, o porque sus ingresos no alcanzan para pagar un techo, estos ciudadanos han tenido que encontrar una solución -por llamarlo de alguna manera- para sí y sus familias.

El campamento más grande está ubicado en Pinella's Hope, en el estado de Florida, una región mucho más conocida por el colorido de Disney World. Está hecho de prolijas hileras de tiendas desplegadas a lo largo y a lo ancho de una parcela de 52.000 metros cuadrados.

Clase media perdida

Una organización católica es la encargada de organizar el campamento y se ha ocupado poner algunos servicios a disposición de los habitantes. Cosas tan cotidianas como máquinas para lavar la ropa, computadoras o teléfonos.

Muchos de los campamentos están organizados y celebran reuniones para dividir los quehaceres diarios y acordar normas de convivencia comunitarias. Para algunos con pocas perspectivas de encontrar pronto un trabajo, las carpas se han convertido en hogares semipermanentes.

Un buen número de ellos son personas que muy recientemente vivían vidas confortables típicas de la clase media. Ahora apoyan sus cabezas en almohadas manchadas por el moho, al igual que las colchas con las que se cubren. “Literalmente refregábamos nuestra cara sobre el moho al irnos a dormir cada noche”, explica al programa Panorama de la BBC Alana Gehringer, una de las residentes de otro campamento, situado en el estado de Michigan.

Este otro reducto de los que se han quedado sin un techo está ubicado al costado de la carretera en el límite de del poblado de Ann Arbor. Son alrededor de 30 carpas armadas en medio del bosque.

Las condiciones de vida no son precisamente higiénicas. No hay baños. La electricidad sólo está disponible en la carpa comunitaria donde los residentes se juntan alrededor de una estufa de madera para calentarse cuando llega el invierno.

El hielo se acumula en los techos de las tiendas y la lluvia, habitualmente, se filtra para caer sobre el rostro de quienes viven dentro.

Este campamento está dirigido por los propios residentes, aunque también cuenta con la ayuda de una ONG. Y organizarse no es fácil, ya que cada vez tienen más demanda de gente que quisiera encontrar refugio allí.

No hay lugar

Reciben llamadas del hospital, de la policía local y del refugio de indigentes del pueblo. Todos quieren saber si pueden enviar gente.

“Ayer a la noche (13/2/12), por ejemplo, recibimos una llamada diciendo que había seis personas para las que no había sitio en el refugio de indigentes y esperaban que pudiésemos ubicarlos. Siempre recibimos llamados a las 9 o 10 de la noche”, explica Brian Durance, uno de los organizadores del campamento.

La situación que se vive en estos pueblos de Florida y Michigan se reproduce en muchos otros lugares. Estos campamentos se han desparramado por 55 ciudades de Estados Unidos y representan una cruda realidad económica y social del país.

En la segunda semana de enero (2012), Obama presentó los últimos presupuestos. “Esto no es una lucha de clases. Esto se trata del bienestar de la nación”, dijo en su alocución. Desde la oposición lo tildaron de populista por focalizar la presión fiscal sobre los más ricos. Pero él repitió el mismo mensaje que ya había dado en el discurso sobre el estado de la Unión: “queremos que todos tengan una oportunidad justa”.

“Es un presupuesto dirigido directamente al corazón de la clase media”, explica a BBC Mundo Michael Linden, director de política impositiva y presupuestaria del Centrefor American Progress.

“Se trata de hacer elecciones justas que beneficien no sólo a la gente que le ha ido fantásticamente bien en las últimas décadas, sino también a la clase media”, expuso Obama.

Y remató su defensa de los presupuestos con una frase que calza perfecto en esta problemática estadounidense de los que viven en campamentos en las afueras de las ciudades.

Obama mencionó a “aquellos que luchan por entrar en la clase media”. En Pinella's Hope, Ann Arbor y otras 55 ciudades de la Unión además de gente que quiere entrar, hay gente que quiere regresar, porque la crisis la ha echado.

Si esto hacen con “nos” (norteamericanos), que no harán con “vos” (latinoamericanos)

*“El drama de miles de padres y madres centroamericanos expulsados de EEUU tras ser obligados a separarse de sus niños nacidos en este país y, por tanto, con ciudadanía norteamericana”…* Deportadas sin sus hijos (El País - **26/2/12**)

Miles de mujeres acorraladas por la miseria y abandonadas por sus parejas han cruzado México y Centroamérica durante el último decenio en busca de una vida mejor en Estados Unidos. Han arriesgado sus vidas, se han sometido o enfrentado a todo tipo de depredadores (los mareros y sus pandillas, los coyotes que las pasaban de un país al otro por dinero o sexo, los oficiales de inmigración que sacaban su tajada). Después, muchas de ellas han acabado siendo detenidas y repatriadas a la fuerza, tras ser obligadas a dejar en Estados Unidos a sus hijos nacidos en este país porque así lo han decidido los jueces.

Estos miles de mujeres han soportado cuanto había que soportar o escaparon de lo que pudieron escapar para atravesar la frontera y el desierto hasta llenar fábricas y talleres de ciudades del interior de Estados Unidos. Se han convertido así en miembros de una sacrificada legión que alimentaba a sus familias con remesas de dólares extraídos de sus magros salarios.

Pese a que se hicieron invisibles, muchas de estas mujeres cayeron en las redadas de la policía inmigratoria y fueron encarceladas. Algunas, condenadas por delitos federales, cumplieron penas de prisión; otras fueron llevadas a la frontera y terminaron de vuelta en el país del que habían partido, más desposeídas que al comienzo de la travesía.

Al final solo cargaban los traumas y las deudas con los coyotes. Pero eso no era lo peor. La deportación les había sustraído algo más valioso: a sus hijos, nacidos en Estados Unidos y ciudadanos legítimos de ese país. Jueces norteamericanos de varios Estados habían concluido que esas madres latinoamericanas eran malas madres y que los niños estarían mejor con una buena familia norteamericana, se los habían quitado y los habían entregado en adopción.

No eran pocas y, se temía, serían muchas más. Una estimación -“conservadora”, según sus autores- del Applied Research Center (ARC), un centro que abogaba por la justicia racial, afirmaba que al menos 5.100 niños vivían en 2011 en hogares sustitutos porque sus padres estaban detenidos o han sido deportados. De acuerdo con sus proyecciones, podría haber otros 15.000 niños en la misma situación en los próximos cinco años. Un estudio nacional conjunto del Urban Institute y el Consejo Nacional de la Raza de 2009 reveló que “por cada dos inmigrantes detenidos, un niño es dejado atrás”. Alrededor de cinco millones de niños residentes en Estados Unidos tenían al menos un padre indocumentado, según detalló el Urban Institute.

El poder norteamericano, republicano o demócrata, parecía indiferente a su suerte. Aunque el Gobierno de Barak Obama puso fin a las redadas masivas que se hicieron costumbre durante el mandato de George W. Bush (2000-2008), el número de deportaciones continuaba en aumento. En 2011 hubo un récord de 397.000 inmigrantes deportados y una cifra similar de detenidos. En los primeros seis meses, el Gobierno federal echó a más de 46.000 madres y padres de niños con ciudadanía norteamericana, según el ARC.

Pero no estaban completamente solas. Dos mujeres guatemaltecas, María Luis y Encarnación Bail Romero, se convirtieron en casos emblemáticos, por cuyos derechos peleaba una alianza de activistas y abogados, muy consciente de que estaba en juego la suerte de decenas de miles.

María Luis y Encarnación provenían de distintas regiones del país más peligroso del mundo para las mujeres -695 fueron asesinadas en Guatemala en 2010; otras 646 entre enero y noviembre de 2011- y se asentaron a mil kilómetros de distancia una de otra, en dos Estados igualmente distintos de Estados Unidos. Sus peripecias, sin embargo, resultaron parecidas. Sus historias de penuria, traición, pérdida, lucha y esperanza han sido reconstruidas aquí basándose en los expedientes judiciales de sus casos (que incluyen sus relatos) y a entrevistas con sus abogados, activistas por los derechos de los inmigrantes, académicos, diplomáticos guatemaltecos y otros expertos.

María Luis partió en 1997, embarazada, de Joyabaj, en la región de Quiché, la más devastada por el genocidio contra los indígenas durante la guerra civil guatemalteca (1969-1996). Dejó otros dos hijos al cuidado de su familia y, tras los rigores del viaje clandestino, llegó a Grand Island, en Nebraska, un destino común para otros inmigrantes (en 2010, de 48.520 habitantes, un 26% era de origen latino). Consiguió trabajo en una empresa frigorífica.

En 1998 alumbró a Daniel. Cinco años pasaron. Llegó la noticia de que la madre de María estaba al borde de la muerte en Joyabaj. María dejó a Daniel con un pariente en Nebraska y viajó a Guatemala a ver por última vez a su madre. Regresar a Estados Unidos le llevó un año entero: pagó a un coyote y enfrentó por segunda vez la horrenda travesía por México. Cuando llegó a la frontera con Arizona, estaba embarazada otra vez.

Angélica nació prematura en el desierto de Arizona. Llegó enferma a Grand Island, tres semanas más tarde, en febrero de 2004. Pasó un año entrando y saliendo de hospitales, sin que los médicos dieran con un diagnóstico; luego se sabría que tenía asma. María no entendió ni el diagnóstico ni las instrucciones sobre cómo tratar a Angélica: no sabía leer ni escribir, no hablaba inglés y el español era su segundo idioma después del quiché, un dialecto maya.

En 2005, un vecino la denunció por abuso infantil. Un policía en la puerta es la pesadilla de todo inmigrante irregular. María mintió: dio otro nombre. Pero el policía descubrió la mentira y la arrestó por obstrucción a la justicia. María terminó en prisión. Sus hijos, ciudadanos norteamericanos, quedaron en poder del Departamento de Servicios Humanos y de Salud de Nebraska.

El sistema de justicia familiar de Nebraska le era tan ajeno como el espacio exterior. La corte le asignó un defensor de pobres y ausentes que no hizo mucho. María siguió presa hasta ser deportada a Guatemala en junio de ese mismo año (2005). Como fue deportada, no estuvo presente en las audiencias en las que se trató la situación de sus hijos; y como no estuvo presente, el juez resolvió quitárselos.

“La situación de inmigrante indocumentada es, sin duda, muy riesgosa, y este caso parecería ser un ejemplo”, evaluó el juez. Los niños, agregó, nunca habían vivido fuera de Estados Unidos, la cultura guatemalteca les resultaba ajena porque nunca habían estado en Guatemala... Y María no podía darles una buena educación porque ella misma no había pasado de primer grado; además, ya había abandonado a otros dos hijos en Guatemala al emigrar. El juez envió a los niños con una familia que pedía adoptarlos.

María fue deportada y volvió a Joyabaj. De vuelta al comienzo. El juez la dejó hablar con sus hijos por teléfono una vez al mes, pero le negó permiso para conocer el número al que llamarlos. María tenía que esperar que le telefoneara a ella la familia que los tenía en custodia.

En abril de 2009, The New York Times denunció que el Estado estaba quitando sus hijos a María y a otras inmigrantes, centroamericanas. Entonces, la suerte de María comenzó a cambiar. Un poderoso bufete de abogados, DLA Piper, se hizo cargo de su caso. El 26 de junio, la Corte Suprema del Estado de Nebraska permitió a María apelar. Era un triunfo inédito, porque hasta entonces el Estado federal impedía a los deportados volver a ser oídos en un tribunal norteamericano aun cuando en sus casos se apreciaran injusticias flagrantes. En julio de 2009, la corte dictaminó que María debía conservar a sus hijos. Poco más de un año pasó hasta que, en agosto pasado, Daniel y Angélica -para entonces, de 12 y 5 años- volvieron con María. Pero en Joyabaj. El Gobierno estadounidense le negó permiso para quedarse y María volvió adonde había empezado, con dos pequeños ciudadanos norteamericanos a su cargo.

Encarnación Bail Romero emigró en 2006 de Guatemala a Carthage (Misuri), donde ya vivían un hermano y una hermana y de donde ella misma había sido deportada un año antes. Consiguió trabajo en una empresa de pollos congelados. Enviaba a su familia en Guatemala, con los que dejó dos hijos pequeños, el dinero que podía. En octubre de 2006 nació en Carthage su tercer hijo, Carlos.

El 22 de mayo de 2007, agentes del servicio migratorio entraron en la empresa y detuvieron a más de cien indocumentados. Encarnación estaba entre ellos, bajo el nombre y el número de Seguridad Social de otra persona. Fue detenida por suplantación de identidad (según un estatuto federal luego derogado por la Corte Suprema) y enviada a un centro de detención en Nuevo México, a 1.300 kilómetros de distancia.

El defensor que le fue asignado no hablaba español y Encarnación no hablaba inglés. Mediante intérprete, le dio un mal consejo que ella aceptó: declararse culpable y pasar dos años en prisión. Luego se quedó sin representación legal, porque su abogado fue condenado por violencia doméstica.

Carlos, de siete meses, había quedado en casa del hermano de Encarnación. Durante semanas, ella no pudo comunicarse con él o con su hermana. Primero debió averiguar dónde había sido llevada; luego no la dejaban hablar por teléfono; cuando se lo permitieron, la llamada era costosa (tres dólares el minuto) que no podía pagarla, y sus hermanos se negaban a aceptar la conferencia a cobro revertido. Entretanto, Carlos pasaba de una casa a otra. El hermano de Encarnación dijo que no podía cuidarlo y lo entregó a su hermana. Esta, que tenía sus propios hijos y trabajaba largas jornadas, lo dejó con los Velazco, pastores de una iglesia evangelista local, que se ofrecieron a hacer de canguros gratis. El pequeño Carlos comenzó a pasar más tiempo con los Velazco, primero de lunes a jueves y luego también los fines de semana.

Encarnación llevaba cuatro meses presa cuando su hermano fue a buscar a Carlos, pero los Velazco le dijeron que el Estado se lo había quitado. No era cierto: habían resuelto que el bebé estaría mejor con Seth y Melinda Moser, un matrimonio joven que no podía tener hijos. Los Moser iniciaron los trámites para adoptar al chiquillo.

Encarnación, en la cárcel, lo ignoraba todo. Cuando pudo finalmente hablar con su hermana, esta le dijo que Carlos estaba bajo custodia del Estado.

En medio de este trance la visitó Laura Davenport, especialista en desarrollo infantil para el distrito escolar de Carthage. Davenport hablaba español y en el pasado le había ayudado a conseguir una cuna para Carlos -antes dormía con Encarnación en el suelo- y leche, que el Estado daba gratis, pero que Encarnación no podía conseguir porque no se atrevía a registrar formalmente el nacimiento de Carlos. Encarnación pidió a Davenport que la ayudara a recuperar a su hijo. Davenport replicó que debía entregarlo en adopción porque no era una madre conveniente: era pobre y sería enviada a Guatemala, ese país miserable en el que no había futuro para el niño. Con una familia de clase media norteamericana, Carlos tendría todo lo que ella no podía darle. Encarnación insistió en que no podía separarse de su hijo, pero Davenport se negó a ayudarla.

David Dally, el juez que debía decidir sobre Carlos, pensaba como Davenport. En octubre de 2008, durante una audiencia de 106 minutos a la que Encarnación no pudo asistir porque seguía presa y donde nadie habló en su nombre, Dally resolvió que ella no tenía derecho a ser madre porque había “abandonado” a su bebé. “Su estilo de vida, entrando ilegalmente y delinquiendo en este país, no puede proveer estabilidad alguna para un niño”, sentenció. “Un niño no puede ser educado de este modo: siempre en escondites o en fuga”, agregaba. El juez resolvió que Encarnación no tenía nada para ofrecer: “En el futuro, no podrá proveerle comida, ropa ni un refugio adecuado”. En cambio, los Moser, dueños de una pequeña empresa, con más ingresos que gastos, con tiempo para pasar con el niño, recursos para pagarle una babysitter y darle cobertura médica, eran padres ideales.

Al recibir la noticia, Encarnación logró que las autoridades del penal alertaran a la Embajada de Guatemala, donde ya estaban al tanto de la explosión de casos similares. Con la ayuda de la Embajada, de activistas y del reportaje de The New York Times, Encarnación consiguió los mismos abogados que María: Omar Riojas y Christopher Huck, de DLA Piper. En enero de 2011, la Corte Suprema de Misuri dictaminó que el trámite había sido tan flagrantemente injusto que debía concederse a Encarnación un nuevo juicio. Este comenzará el próximo martes, 28 de febrero, y está previsto que las audiencias duren cuatro días. Al final, el tribunal decidirá si Carlos debe o no volver con su madre. Los argumentos de la Corte Suprema hacen pensar que así será, pero el desenlace está aún pendiente.

Encarnación recibió permiso para quedarse en la ciudad de su hijo mientras espera el fallo. Davenport, la asistente que la traicionó, fue despedida por haber mentido -había dicho que iba a ver a la madre presa para ayudarla- y por haber hecho lobby en favor de los Moser. Estos llevan adelante una campaña para conservar al niño, que ya tiene cinco años, se llama a sí mismo Jamison y no tiene recuerdo de otra familia.

Estas historias personales forman parte de una historia colectiva que las excede. Su efecto, afirma Deborah Anker, directora del Programa de Inmigración y Refugiados de la Universidad de Harvard, será “similar al que tuvo la época de la esclavitud en Estados Unidos”. “La comunidad afroamericana”, añade, “fue dañada gravemente por la ruptura de la unidad familiar cuando los esclavos eran vendidos sin que se tuviera en cuenta su situación familiar. Los efectos reverberaron en el futuro; aún lo hacen en el presente. Las familias están siendo destruidas, y las comunidades, despedazadas”.

Morir de éxito: el gran fracaso del capitalismo y de todas las “des…”

*“El número de bebés nacidos en Estados Unidos con síntomas de adicción a los opiáceos se triplicó en la década 1999-2009, según un estudio publicado por la revista American Medical Association”...* EEUU: se triplica el número de bebés con síntomas de adicción (BBCMundo - **1/5/12**)

El informe, que es el primero de su tipo en Estados Unidos y está basado en los registros de más de 4.000 hospitales del país, resalta que uno de cada 1.000 bebés recién nacidos resultó afectado en 2009. Además, el número de mujeres embarazadas que dieron positivo por consumo de opiáceos legales o ilegales se quintuplicó en el mismo periodo.

Para los autores del informe, parte de la culpa está en el abuso de analgésicos vendidos bajo receta médica. Hallaron que en 2009, unos 13.500 bebés nacieron con síndromes de abstinencia, casi uno cada hora.

“El síndrome de abstinencia neonatal está caracterizado por un amplio rango de señales y síntomas”, dice el informe. Entre esos síntomas están la creciente irritabilidad, temblores, intolerancia a la alimentación, ataques y dificultades respiratorias. Muchos, incluso, necesitaron un tratamiento con la droga metadona, que sirve de reemplazo a los opiáceos, para ayudarles a recuperarse de la dependencia.

Los síntomas, según los autores, fueron descritos entre el 60% y el 80% de los bebés recién nacidos que fueron expuestos a la heroína o a la metadona en el útero. Eso quiere decir que no todos los bebés nacidos de mujeres que consumieron opiáceos durante el embarazo mostraron los síntomas. Los bebés “parecen estar incómodos, a veces respiran algo más rápido. Se rascan las caras”, dice Stephen Patrick, de la Universidad de Michigan y quien trabajó en el informe.

El informe explica que los “recién nacidos con síndrome de abstinencia neonatal sufren hospitalizaciones iniciales más largas y frecuentemente complejas y costosas”. Los bebés permanecieron en el hospital durante 16 días en promedio, comparado con los tres días que permanecen los bebés saludables. Como muchos nacieron de madres que tienen derecho a recibir ayuda financiera por sus costos médicos, el estudio dice que esto es una seria carga para los presupuestos de salud.

Los investigadores añaden que muchas mujeres embarazadas estaban tomando legítimamente analgésicos opiáceos bajo receta médica, pero advirtieron que debe hacerse más para encontrar maneras de proteger de drogas muy poderosas a los bebés que todavía no han nacido. Patrick dijo que los hallazgos revelan “que los opiáceos están convirtiéndose en un problema grande en este país”.

Un editorial en la revista que acompaña el estudio dice que mientras esos medicamentos opiáceos ofrecen un “control del dolor superior”, también han sido “recetados con exageración, desviados y vendidos ilegalmente, lo que crea un nuevo camino para la adicción a los opiáceos y un problema de salud pública para la salud materna e infantil”.

En 2011, los Centros para el Control y Prevención de Enfermedades (CDC, por sus siglas en inglés) advirtieron que el abuso de analgésicos en Estados Unidos había alcanzado “proporciones epidémicas”. Dijo que las sobredosis de analgésicos causan más muertes que la heroína y la cocaína juntas.

Para los niños que sobreviven al síndrome, hay otras drogas muy “entretenidas”

*“Los riesgos derivados del empeño institucional por reducir la brecha digital lo más rápidamente posible ha ocasionado una serie de negativos efectos secundarios en los que no se había puesto el foco hasta ahora. Se trata de la elevada exposición de los niños a los aparatos tecnológicos. Los ordenadores acaban absorbiendo a los más pequeños restándoles tiempo para dormir, estudiar o socializarse”...* Los pobres (y por eso lo son) pasan mucho tiempo jugando con la consola (El Confidencial - **4/6/12**)

Lo más curioso es que estos malos hábitos son más comunes entre los hijos de familias con un bajo nivel socioeconómico, según se desprende de una [investigación](http://www.kff.org/entmedia/mh012010pkg.cfm) que ha publicado la Káiser Family Foundation. Si se incluye también la televisión, los niños estadounidenses con menos recursos dedicarían 90 minutos más al día que el resto. En 1999, la diferencia era tan sólo de 16 minutos.

Los hijos de personas sin estudios superiores pasan enfrente a las pantallas una media diaria de once horas y media, según los estadísticas de Kaiser Family Fundation, lo que supone un aumento de más de cuatro horas y media con respecto a los últimos datos de hace una década. Hay que tener en cuenta que la metodología utilizada suman las horas de actividades multitarea, es decir, si se ve la televisión y se navega al mismo tiempo, se duplican los minutos contabilizados.

La base del problema por el consumo excesivo de tecnología es que “a pesar del potencial educativo de los ordenadores, este uso es minúsculo en comparación con el empleo para el entretenimiento”, según explica el director del estudio, Vicky Rideout.

Estas conclusiones intentan llamar la atención de las instituciones volcadas en romper la brecha digital, pues se pervierten los objetivos y en lugar de ayudar a las familias con menos recursos para que accedan a internet, se acentúan sus problemas con una mayor tasa de fracaso escolar y rompiendo la capacidad de establecer vínculos relacionales.

Uno de los participantes en el estudio, Marky Cook, de 12 años, perteneciente a una familia de clase baja tiene dos ordenadores portátiles en casa, una Xbox 360, una Nintendo Wii y un smartphone. Todo ello para pasar la mayor parte de su tiempo en Facebook y Youtube, enviar mensajes de texto a sus amigos y jugar a videojuegos. “Los lunes cuando voy a clase estoy muy cansado porque el fin de semana me puedo pasar despierto hasta las siete de la mañana”, admite Cook. Como consecuencia directa, sus calificaciones escolares han descendido de manera drástica. Definitivamente, el acceso a la tecnología no es sinónimo de desarrollo ni de igualdad de oportunidades, sentencia Laura Robell, directora de la escuela Elmhurst Community Prep en Oakland.

La reducción de la brecha digital provoca un aumento exponencial de la “brecha del tiempo perdido”. Una situación que refleja la incapacidad de los padres menos formados a la hora de controlar y limitar el acceso de los niños a la tecnología, añade Robell.

La necesidad de alfabetizar digitalmente a los padres se convierte en una estrategia crucial para no seguir alimentando las diferencias de clase entre los más pequeños puesto que la tecnología no es neutral y su uso incorrecto deriva en problemas difíciles de corregir en el futuro si no se atajan con premura.

La capacitación tecnológica de los padres es vital. Los expertos incluso recomiendan que no se deje a los menores utilizar redes sociales si no se saben monitorizar para controlar con quién se relacionan y cómo. Además, también aconsejan filtrar ciertas páginas web con contenido violento o pornográfico. Sin embargo, todavía existen muchos padres que ni siquiera han oído hablar de una webcam en su vida.

El patrimonio neto de los hogares estadounidenses disminuyó casi 40% entre 2007 y 2010 a niveles no registrados desde 1992

*“El lunes, la Reserva Federal de Estados Unidos publicó un informe que mostró que la media del patrimonio neto de las familias disminuyó a US$ 77.300 en 2010, frente a los US$ 126.400 en 2007, lo que representa una disminución de 38,8%, el mayor descenso desde que comenzó este sondeo en 1989”...* El patrimonio neto de las familias de EEUU cae casi 40% entre 2007 y 2010 (The Wall Street Journal - **11/6/12**)

El patrimonio neto de los hogares es un indicador de los activos totales, como viviendas, acciones y pensiones, menos las obligaciones totales, como hipotecas y deuda en tarjetas de crédito. El patrimonio neto promedio cayó 14,7% en el período.

Los ingresos y el patrimonio neto de las familias estadounidenses cayeron en concordancia con las turbulencias de la economía del país durante los últimos tres años, según el Sondeo de las Finanzas del Consumidor de la Fed, un panorama detallado de las cuentas de los hogares que se realiza cada tres años.

Los hogares cuyos activos estaban más vinculados con propiedades residenciales registraron la mayor merma en su patrimonio neto medio, que declinó a US$ 75.000 en 2010, frente a los US$ 110.000 de tres años antes.

En 2010, el ingreso medio familiar cayó a US$ 45.800 desde los US$ 49.600 en 2007, lo que representa una caída de 7,7%. El ingreso promedio se contrajo 11,1%, de US$ 88.300 a US$ 78.500.

La clase media sufrió la peor merma en su ingreso. El 10% más acaudalado vio su ingreso neto reducirse 1,4% en tres años, mientras que el de las familias en el segundo y tercer cuartil declinó 12,1% y 7,7% respectivamente. El ingreso medio del cuartil más bajo descendió 3,7%.

En cuanto a sus expectativas para sus ingresos futuros, en 2010 poco más del 35% de las familias dijo no tener claridad sobre sus ingresos el año próximo, frente a 31,4% en 2007.

El 74,9% de las familias tenía algún tipo de deuda en 2010, frente al 77% de tres años antes, mientras que la cantidad de familias cuya deuda asciende a más de 40% de su ingreso casi no varió.

En tanto, la proporción de hogares con balances en las tarjetas de crédito cayó 6,7 puntos porcentuales a 39,4% en 2010. El balance medio descendió 16,1% a US$ 2.600, mientras que el balance promedio disminuyó 7,8% a US$ 7.100.

Pero la cantidad de familias atrasadas 60 días o más en el pago de sus deudas aumentó a 10,8% en 2010, frente a 7,1% en 2007.

En términos generales, la deuda como porcentaje de los activos de los hogares creció a 16,4% en 2010, frente a 14,8% en 2007.

Por último, la proporción de familias que ahorró durante el año precedente descendió de 56,4% en 2007 a 52% en 2010, el nivel más bajo desde 1992.

Los últimos serán los… “últimos” (la Biblia, junto al calefón)

*“La educación, salud y posición socioeconómica de los hijos de inmigrantes en Estados Unidos, el grupo de mayor crecimiento en ese país, han aumentado la preocupación sobre cómo será su desempeño cuando se incorporen a la fuerza laboral”...* Los hijos de inmigrantes en EEUU se rezagan en educación (The Wall Street Journal - **13/6/12**)

Muchos de los padres son hispanos y hablan poco o nada de inglés. Y aunque la historia de EEUU tiene muchos ejemplos de hijos de inmigrantes que han asimilado la cultura, algunos investigadores se preocupan de los prospectos de esta generación. Su desempeño, aseguran, podría socavar la economía estadounidense, afectando aspectos que van desde los servicios médicos para los ancianos hasta los precios de las casas.

“La generación de la posguerra… dependerá cada vez más de los hijos de los inmigrantes para asegurar que la economía sea productiva”, asegura Donald Hernández, profesor de sociología de Hunter College, quien escribió un informe sobre los hijos de inmigrantes.

El informe fue financiado por la Fundación para el Desarrollo de la Niñez, un grupo filantrópico estadounidense que patrocina investigaciones sobre el bienestar de la niñez. El estudio analizó cifras oficiales de demografía, educación y salud recolectadas entre 1994 y 2010.

“Necesitamos trabajadores educados debido a que la economía moderna es cada vez más dependiente del conocimiento”, dijo Randy Johnson, vicepresidente de la Cámara de Comercio de EEUU. “Es claro que la gente que no termina la secundaria enfrenta grandes barreras en esta economía y eso no es bueno para el país porque ellos no tienen las habilidades para obtener empleos con buenos salarios”.

Johnson dijo que la tasa de desempleo es sustancialmente más alta para aquellos que son menos educados, señalando que es de 13% para aquellos que no tienen un diploma de secundaria y 4% para aquellos con al menos un título universitario.

Muchos de los inmigrantes en mayor desventaja son hispanos, según el estudio, el cual encontró que los hijos de padres asiáticos tuvieron un mejor desempeño en términos educativos.

Marguerite Roza, profesora de la Universidad de Washington especializada en productividad educacional, asegura que mejorar los prospectos de los estudiantes latinos y otros en desventaja en momentos en que los presupuestos son limitados requiere “enfoques innovadores como el uso de tecnologías informáticas a la par con la enseñanza tradicional”.

La inmigración proveniente de Latinoamérica y Asia se disparó en la década de los 80. Actualmente, un cuarto de todos los niños en EEUU tienen al menos un padre oriundo de otro país. 90% de esos 18 millones de niños son ciudadanos estadounidenses que comenzarán a llegar a la mayoría de edad el próximo año.

Muchos de los hijos de inmigrantes comienzan su vida con ventajas que los hijos de los estadounidenses no tienen, según el estudio. Cerca de tres cuartos de los niños de inmigrantes vivían con ambos padres en 2010, según el estudio, frente a 70% de los niños de estadounidenses. Al menos uno de los padres tenía un empleo a tiempo completo para casi dos tercios de cada grupo. Los hijos de inmigrantes son menos propensos a tener un bajo peso al nacer y tienen tasas bajas de mortalidad infantil, una ventaja conocida como la “paradoja de los inmigrantes” debido a que va en contra de las expectativas.

No obstante, a medida que crecen, los hijos de inmigrantes se rezagan a medida que los obstáculos causados por nacer en la pobreza se agudizan.

Las generaciones anteriores de inmigrantes llegaron durante la era de manufactura cuando era posible conseguir un avance social al adquirir más habilidades en el trabajo. Ahora, en esta economía de servicios “las escaleras laborales que conectaban a los empleos de bajos salarios con los de altos salarios han desaparecido”, dijo Daniel Cornfield, profesor de sociología de la Universidad Vanderbilt, quien estudia inmigración y tendencias laborales. “Uno tiene que acumular mucha educación antes de entrar a la fuerza laboral para avanzar”.

Una correlación siniestra: el coeficiente intelectual se vincula a la pobreza (and now?)

*“Actualmente, no hay duda de que la inteligencia se hereda: es más probable que los adultos inteligentes tengan hijos inteligentes. Sin embargo, en los años 70, sugerir que el coeficiente intelectual (CI) podía heredarse era una herejía intelectual, que podía castigarse con el equivalente a la hoguera”...* La inteligencia se hereda, siempre y cuando la familia no sea pobre (The Wall Street Journal - **1/7/12**)

Más que cualquier otra evidencia, fue el estudio de gemelos lo que produjo el cambio. Born together-Reared Apart (algo así como Nacidos juntos, criados por separado), un nuevo libro de Nancy L. Segal sobre el Estudio Minnesota de Gemelos Criados por Separado (Mistra, por sus siglas en inglés), narra la historia del cambio. En 1979, Thomas Bouchard de la Universidad de Minnesota leyó un informe en un periódico sobre gemelos del estado de Ohio, que tras ser separados al nacer habían sido reunidos. Resultó que ambos poseían hábitos misteriosamente similares. Bouchard comenzó a reunir historias clínicas de gemelos criados por separado y a invitarlos a Minneapolis para estudiarlos.

Para 1990, Segal y otros médicos estaban listos para publicar sus resultados en la revista Science. Para entonces habían medido el CI de 48 pares de mellizos o gemelos criados por separado y 40 pares de mellizos o gemelos criados juntos. Los primeros eran 69% similares en CI, comparado con 88% en el caso de los segundos, en ambos casos una semejanza mucho mayor que para cualquier otro par de individuos, incluso hermanos. Otras variables además de la genética, como posesiones materiales en el hogar, tenían poca influencia, y tampoco importaba el grado de contacto social entre los hermanos en cada par asociado con su similitud en CI.

El ensayo atrajo abundantes críticas, y durante años hubo una silenciosa campaña para desacreditar el estudio Mistra al afirmar que se basaba en anécdotas, que subestimaba el contacto entre gemelos, que no tomaba en cuenta una tendencia que tienen los mellizos reunidos a exagerar sus similitudes o asumía muy poca semejanza entre las familias que adoptaron a los gemelos.

Sin embargo, como afirma Segal, los científicos del Mistra fueron meticulosos al abordar estos y otros puntos.

Hoy, un tercio de un siglo después de que comenzara el estudio y cuando otras investigaciones de gemelos reunidos llegaron a la misma conclusión, las cifras son sorprendentes. Los gemelos idénticos criados por separado son más similares en CI (74%) que los gemelos no idénticos criados juntos (60%) y mucho más que pares de padres e hijos (42%); medio hermanos (31%); hermanos adoptivos (29%-34%); gemelos virtuales, o niños de edad similar pero sin relación familiar que fueron criados juntos (28%); pares de padres e hijos adoptivos (19%), y primos (15%). Nada más que los genes puede explicar esta jerarquía.

Pero, como aceptan tanto Bouchard y Segal, la alta incidencia en la inteligencia heredada se aplica principalmente a familias no pobres. Críe a un niño hambriento o enfermo y el ambiente sí afecta el CI.

ObamaAid: ilógico, insostenible… e imperdonable (50% dependientes de la sopa boba)

*“En EEUU, la dependencia de los ciudadanos respecto al Gobierno va en aumento, y actualmente más de la mitad de la población depende de las ayudas federales para sobrevivir. Mientras la administración Obama rebaja los requisitos para poder acceder a estos subsidios, cada vez más estadounidenses afirman preferirlo así”...* Insostenible: Más de la mitad de los estadounidenses dependen de los subsidios (Negocios.com - **23/8/12**)

Desde 2009 se han reducido los requisitos para acceder a MedicAid -el programa de seguro médico estatal-, cartillas de alimentos, subsidios de desempleo, exención del pago del IRPF... Según relata RT en su web, 165 del total de 308 millones de estadounidenses dependen del estado de algún modo. De ellos, 107 se benefician de la asistencia social federal, 46 millones están afiliados a MedicAid y 22 millones son funcionarios.

Desde la llegada de Obama a la Casa Blanca, el número de ciudadanos que recibe prestaciones ha aumentado en 10 millones, hasta alcanzar los 107 dependientes, según un informe realizado por el Comité Presupuestario del Senado. El aumento de norteamericanos que, durante ese periodo, comenzaron a beneficiarse de las cartillas de alimentos ha ascendido en más de 14 millones.

“Con el plan Obama, no tendrás que trabajar y no tendrás que entrenarte para un trabajo: simplemente te enviarán un cheque de subsidio”, comenzaba un anuncio televisivo anti-Obama lanzado recientemente.

Y parece que cada vez más estadounidenses lo prefieren así. En 2011, un informe de Globescan mostró que el número de ciudadanos que defienden una economía de libre mercado descendió a 59% desde el 74% del año anterior, cayendo por debajo de China y Brasil. Cuando Globescan realizó por primera vez esta encuesta, hace 10 años, el 80% de los estadounidenses estaban a favor de una economía de libre mercado. Una constante es que las personas con menores rentas anuales son más propensas a estar en contra de una economía de libre mercado.

El Índice Anual de Dependencia del Gobierno, publicado en Febrero, descubrió que desde 2008, la dependencia de los estadounidenses respecto a su gobierno ha crecido un 23%. El Gobierno estadounidense batió su propio record el año pasado, gastando el máximo en asistencia estatal en la historia de la nación.

En la actualidad, The Heritage Foundation calcula que los estadounidenses que dependen de la asistencia federal perciben de media, 32.784 dólares anualmente, mientras que el salario anual promedio de un trabajador se tasa en 26.364 dólares.

“Esperamos que el Gobierno cuide de nosotros desde la cuna a la tumba”, decía un análisis en el blog Economic Collapse.

En 2010, más del 70% del presupuesto del Gobierno de EEUU se invirtió en programas de dependencia. En 1962, solo se empleaba el 28,3% para ese fin.

Sin embargo, el coste de esos programas recae en quienes no se benefician de ellos. Las mitad de los hogares de EEUU no paga el IRPF, y a la vez, esas familias son las que tienen mayores probabilidades de acceder a los subsidios y las cartillas de alimento.

Así, la dependencia crece y el número de trabajadores que pagan impuestos para financiarla disminuye, dando lugar a una situación insostenible.

Canción triste de Main Street (del “Yes, we can” al “Yes, we can… have a bad job”)

*“La capacidad de la economía de Estados Unidos de crear buenos trabajos está decayendo mientras hay más empleados ocupando trabajos malos, concluye un estudio del Centro de Investigación sobre Economía y Políticas (CEPR, por sus siglas en inglés), una organización de análisis internacional con sede en Washington DC.”…* Crece el número de trabajos “malos” en EEUU (BBCMundo - **12/9/12**)

El informe aclara que la situación no se debe a la actual recesión económica sino a una tendencia que se ha ido acentuando desde hace tres décadas y que los últimos años de crisis económica solo han añadido a las dificultades.

Según los investigadores, la restructuración del mercado laboral en EEUU, la reducción del salario, la privatización, los acuerdos de libre comercio y un sistema migratorio “disfuncional” son algunos de los factores que contribuyen al fenómeno.

No obstante, la pérdida de poder de negociación del trabajador y los bajos índices de afiliación sindical se resaltan como elementos singulares que generan trabajos malos. Entre los grupos más afectados están los latinos, los negros y las mujeres.

Muchas razones se pueden dar para definir un mal trabajo. Se pueden incluir condiciones peligrosas o difíciles en el lugar de trabajo, largas horas laborales, descansos cortos, pocas o ningunas vacaciones pagadas y el desconocimiento de días de enfermedad.

Sin embargo, los investigadores del CEPR decidieron concentrarse en tres criterios: salario, seguro de salud y plan de retiro por ser los que mejor reflejan las características de un empleo y sobre los que se han logrado recopilar los mejores datos a lo largo de los años.

Un salario de US$ 37.000 al año es considerado como el límite de lo que sería un trabajo malo, dijo a BBC Mundo Janelle Jones, coautora del informe del CEPR. “Ha habido un leve aumento que rebasó un poco ese umbral de ingresos, pero el número de empleados que no tienen seguro de salud ni un plan de jubilación va en aumento”, expresó. “Esos últimos dos son los que más se ajustan al criterio de un mal trabajo”.

Jones reconoce que la promulgación del Acta de Salud Asequible promovida por el presidente Barack Obama podría tener un impacto positivo pues la ley instará a los empleadores a proveer un seguro. A pesar de esto, señala la investigadora, lo que continuará sin mejorar serán las pensiones. “Un plan de jubilación es algo que el empleador solía proveer, era su responsabilidad. Pero los buenos planes de retiro con mayor cobertura es algo que ha estado desapareciendo”, indicó. “La disminución de los beneficios y las prestaciones sociales es algo que impacta la calidad del trabajo y debe haber una discusión de cómo mejorar esto”, afirmó. “Uno de cada cuatro trabajadores está en un empleo malo”.

Aunque Estados Unidos se ha visto afectado por la crisis económica desatada a partir de 2007, la eventual recesión no es directamente responsable de la situación, dice el estudio. “Esta es una tendencia que hemos visto en los últimos 30 años. Lo que sucedió entre 2007 y 2010 es una continuación de lo que ha estado sucediendo todo este tiempo”, manifestó Janelle Jones.

Y el impacto ha sido para los trabajadores en todos los niveles de capacitación y educación académica. Trabajadores con apenas un título de bachillerato o aquellos con algunos años de educación superior tiene muchas más probabilidades de encontrarse en un puesto malo en la actualidad que en 1979. Inclusive los que obtienen una licenciatura universitaria también ven sus perspectivas limitadas.

Otros estudios paralelos del centro de investigación que analizan la creación de trabajos buenos en ese período son igualmente deprimentes. De acuerdo al CEPR, la incapacidad de la economía para generar buenos empleos tiene varios elementos.

Uno tiene que ver con el salario mínimo y con una reducción en el reajuste para reflejar la inflación. También las políticas de liberalización y la privatización de empresas que permiten la imposición de nuevas condiciones laborales.

También apuntan un dedo acusador a los tratados de libre comercio con otros países que, según ellos, están diseñados para satisfacer los intereses corporativos y no los de los empleados.

Por encima de todo, resalta Jonelle Jones, está la creciente impotencia del empleado y falta de sindicalismo. “Ha habido una pérdida dramática en el poder de negociación del trabajador y de los sindicatos. La afiliación en estas organizaciones también está cayendo”. Con un alto desempleo, promediando 8,1%, el mercado laboral no le da muchas opciones al trabajador. Hay cuatro desempleados disputándose un trabajo, asegura.

Desde el punto de vista de los sindicatos, en las últimas décadas, el trabajador estadounidense ha perdido la tradición y la confianza de la capacidad colectiva de que gozó durante casi 40 años después de la Segunda Guerra Mundial. Trabajadores, especialmente del sector privado, tenían gran poder negociador porque su afiliación sindical era más del 20%.

Damon Silvers, asesor especial del AFL-CIO, el mayor sindicato de EEUU, explicó a la BBC que la economía actual está caracterizada por leyes sindicales débiles, reglas de comercio diseñadas para crear una caída libre de los sueldos mundiales y políticas monetarias para limitar sueldos. “Eso ha garantizado que los trabajadores no hayan podido participar de la riqueza que ellos han generado en los últimos años”, manifestó.

“Los sindicatos han tratado de negociar durante estos años recientes y ha habido grandes victorias como es el caso del seguro de salud”, aseguró Silvers, “pero el poder económico y político de los empleadores en los últimos años ha sido simplemente superior al de los trabajadores”.

El líder sindicalista señala al gobierno, que antes había entrado a nivelar el campo de juego, de haber inclinado la balanza en favor de los empleadores en este último período. “Mucho ha sido sutil, no han tenido que enviar a la guardia nacional a disolver huelgas. Las medidas tienen más que ver con aumentar los intereses, aplicar sistemas impositivos que permiten a los ricos a acumular más dinero e influir en elecciones”.

“La pérdida del poder económico de la clase trabajadora en los últimos 30 años y sus consecuencias políticas son muy corrosivas para una democracia saludable”, concluyó el representante del AFL-CIO.

Janelle Jones, coautora del informe del CEPR se lamenta que la tendencia continúa y no ha habido políticas que combatan la situación. Para mejorar las condiciones, recomienda, en primer lugar, un aumento del salario mínimo. “Si ese sube, tendrá repercusiones a nivel de distribución de ingresos y participación de la riqueza generada”.

En segundo lugar, continuó, tiene que haber más afiliación y presencia sindical como garantía de mejores sueldos y prestaciones sociales.

Advierte que entre más empleos de trabajadores sin sindicato se pierdan a trabajos del sector privado, la calidad de los trabajos seguirá bajando, en detrimento de los beneficios de salud y pensiones de todos.

¿Externalidad positiva?: la crisis vuelve a reunir bajo un mismo techo a toda la familia

*“Es Estados Unidos se denomina generación sandwich a aquellos trabajadores entre los 40 y 59 años de edad que viven bajo el mismo techo con, por lo menos, un padre anciano y un hijo mayor de 18 años, brindándoles apoyo económico y cuidado físico y emocional”...* La generación sandwich se multiplica en EEUU (BBCMundo - **9/2/13**)

Un reciente estudio encontró que este grupo demográfico, que acarrea con esa doble carga, ha crecido debido a la falta de recuperación económica del país que limita las posibilidades de empleo de los jóvenes profesionales y a la longevidad de los ancianos.

La situación compromete el bienestar de estos trabajadores así como sus propios planes de jubilación, mientras que trabajadores sociales alertan que ni la sociedad ni el gobierno estadounidense han encarado el creciente fenómeno ni tomado las medidas necesarias para paliar sus consecuencias.

El Centro de Investigación Pew reveló en febrero de 2013 que cada vez hay más padres aportando significativamente al sustento económico de sus hijos adultos a la vez que se encargan de las necesidades de sus padres en proceso de decrepitud.

Hay dos tipos de personas en la generación sandwich. Un grupo son aquellos adultos entre 40 y 59 años que tienen un padre de más de 65 viviendo con ellos, al tiempo que crían sus hijos menores. El otro grupo es el que asume la responsabilidad del cuidado de los padres y sostiene a sus hijos adultos mientras cursan la universidad o están desempleados.

Según los datos del Pew, mientras el primer grupo se ha mantenido estable, el segundo ha crecido de 20% a 27% de las personas de mediana edad, desde 2005. Una de las principales razones es la crisis económica global de 2008, de la cual Estados Unidos no ha logrado recuperarse.

“Los hijos adultos no pueden encontrar empleo y tiene que vivir en casa de sus padres. Ellos, a su vez, están tratando de ahorrar para su propia jubilación, sienten que ya han apoyado a sus hijos y quieren que vuelen por sí solos pero no pueden abandonarlos”, dijo Lynn Feinberg, especialista en cuidado familiar de la Asociación de Personas Jubiladas de EEUU (AARP, por sus siglas en inglés).

La otra causal son los padres ancianos que están viviendo muchos más años con malestares de salud crónicos múltiples que requieren atención constante y compleja en casa.

Para cualquier persona que esté cuidando de un familiar o amigo cercano, los efectos financieros, emocionales y físicos son enormes. Pero para aquellos de la generación sándwich -adultos de mediana edad- las implicaciones financieras apenas se están empezando a ver, señaló Lynn Feinberg.

“Algunos tienen que retirar dinero de sus fondos de pensión, lo cual es una pésima idea, para pagar por los gastos de salud de los viejos”, expresó Feinberg. “Al mismo tiempo, estos adultos enfrentan situaciones inciertas con su propio trabajo porque ya están llegando al final de sus vidas laborales”.

En algunas instancias los adultos “sándwich” se ven obligados a dejar sus empleos porque el cuidado de sus padres requiere tanta atención y deben olvidarse de sus planes de retiro.

La experta del AARP indicó que la situación se hace peor porque las instituciones públicas en EEUU no tienen los mecanismos para asistir a estas familias. No hay programas de cuidado ni cobertura de salud de largo plazo para los ancianos.

“La familia es la que asume la responsabilidad porque aquí no tenemos un sistema que se haga cargo, a no ser que uno esté bajo la raya de la pobreza y pueda solicitar asistencia social como medicare”.

Aunque la dinámica de cada familia es diferente, Feinberg reconoce que puede haber ventajas de vivir en hogares con múltiples generaciones. Por una parte, los jóvenes pueden asistir en el cuidado de los ancianos. Estos, a su vez, colaboran en la educación y la transmisión cultural y emocional de la familia, algo que se ha perdido en la familia nuclear moderna.

En el año 2012, la BBC visitó el hogar de la familia De Anda, de origen mexicano, que vive en Sioux City, Iowa. Fue parte de un reportaje en video sobre el crecimiento de 30%, en la última década, de hogares multigeneracionales.

Marta De Anda trajo a su madre, Helena Olivares, desde México a vivir con su esposo y tres hijos. La señora Olivares ayuda en los quehaceres de la casa, cocinando, limpiando y cuidando a los nietos. Estos se nutren de sus historias y del contacto con la abuela. En las comunidades hispanas es tradicional tener tres generaciones bajo el mismo techo.

“Lo más importante de la familia es ayudarse mutuamente y el buscar estar unidos”, comentó Gustavo De Anda, esposo de Marta.

De acuerdo a un sondeo de la AARP, en 2009, 49% de las familias hispanas en Estados Unidos viven en esta situación. Aunque puede parecer más una costumbre entre latinos, ellos no están exentos de las presiones económicas y emocionales que se irán acumulando a medida que la familia envejece.

“Es un asunto que tenemos que abordar como nación”, advirtió Lynn Feinberg. “Cada vez vemos más personas de la fuerza laboral haciendo malabares en su trabajo, cuidando de sus padres de edad avanzada y, ahora, también brindando asistencia financiera a sus hijos adultos”.

Así paga el Nobel de la Paz a su mejor “héroe” de guerra (Yes, we can)

*“El Navy SEAL que acabó con la vida del líder de Al Qaeda dice en su primera y única entrevista sentirse abandonado por el Gobierno de Estados Unidos”…* El hombre que mató a Bin Laden está en el paro y sin seguro médico (El País - **12/2/13**)

Los Navy SEAL -el elitista grupo de la armada encargado de operaciones especiales- viven bajo un grueso manto de secretismo. Sus identidades son anónimas y en caso de violar ese acuerdo pueden pagar con la cárcel. A los 23 hombres que la noche del 1 de mayo de 2011 volaron al interior de Pakistán para dar caza y captura al “más infame terrorista de nuestro tiempo” -en palabras del jefe de la CIA, Leon Panetta- se les ordenó que al día siguiente olvidaran lo sucedido e hicieran como que no había pasado nada.

De esos 23 Navy SEAL, uno de ellos descerrajó tres tiros en la frente al líder de Al Qaeda, al enemigo público número uno de EEUU. Pero su identidad es secreta y por seguridad lo mejor sería que accediera a un programa de protección de testigos. El único problema es que tal programa no existe en el Departamento de Defensa.

Tan anónimo es el hombre que mató a Bin Laden que puede que su próximo trabajo sea conducir un camión de reparto de cerveza en Milwaukee. Eso es lo que le ofreció el Ejército cuando decidió dejar atrás 16 años de pertenencia a la Marina, compuestos por 12 despliegues en el exterior y más de 30 enemigos abatidos.

Por primera vez, el hombre que acabó con la vida de Bin Laden ha contado su historia y lo ha hecho a lo largo de un año a Phil, exdirector del San Francisco Chronicle y actual presidente del Centro para el Periodismo de Investigación. La entrevista exclusiva de 26 folios de extensión será portada en el próximo número de marzo de la revista Esquire.

El titular de la entrevista resume los 26 folios: “El hombre que mató a Osama Bin Laden… está fastidiado”. A falta de identidad que poder revelar, Bronstein ha dotado a ese hombre de un apodo. Le llama El Tirador (The Shooter). Ambos hombres establecieron una relación muy cercana -“y muchos tragos de whisky escocés”- en el transcurso de su convivencia para el reportaje, que revela que El Tirador carece de seguro médico y pensión tras abandonar las Fuerzas Armadas el año pasado.

“El seguro de salud para mí y para mi familia concluyó en septiembre de 2012”, explica en la historia de Esquire. “Pregunté si había algún tipo de transición entre el seguro que cubre a los militares y el que debo tener en la vida civil y me dijeron que no”. “Estás fuera del servicio, tu cobertura se ha acabado. Gracias por tus 16 años de servicio”, agrega el SEAL. “Ahora que te jodan”, añade él.

A diferencia de Matt Bissonnette, otro NAVY SEAL cuya identidad quedó revelada tras contar en un libro la misión que acabó con la vida de Bin Laden, El Tirador ha mantenido el código de silencio que se exige y se espera de ellos. En este relato se obtienen, sin embargo, nuevos detalles de aquella noche. “Le disparé dos veces en la frente. ¡Bap, Bap! La segunda según estaba cayendo. Se encogió en el suelo frente a su cama y le disparé otra vez ¡Bap! En el mismo sitio”, se lee en el reportaje. “Estaba muerto. No se movía. Tenía la lengua fuera. Le miré mientras daba sus últimos respiros, tan solo un suspiro reflejo”.

El Tirador dice entonces que mientras veía cómo agonizaba no sabía si aquello era lo mejor o lo peor que le había hecho en su vida. “Esto es real y este es él”. El fin de semana anterior a su despliegue para la misión, El Tirador se compró unas caras gafas de sol (350 dólares) y asegura que se sintió culpable porque compró regalos para sus hijos -de quien se despidió pensando que no los volvería a ver- mucho menos caros. “Pero pensó que lo mejor era morir con estilo”, apunta Bronstein.

Bronstein expone en su reportaje que un hombre que tiene el cuerpo lleno de cicatrices por haber servido a su país, que sufre de artritis, tendinitis y tiene las vértebras dislocadas debería recibir algo a cambio, más que una oferta para repartir cerveza. “Nadie que lucha por este país debería de tener que luchar por un trabajo”, dijo Barack Obama en su pasado discurso del Día de los Veteranos. “No tendría que luchar por tener un techo sobre su cabeza o los cuidados que se han ganado al volver a casa”.

En opinión del director del Centro para el Periodismo de Investigación no es un problema de fondos. “El Gobierno de Estados Unidos puso precio a la cabeza de Bin Laden y ofreció 25 millones de dólares que nadie ha cobrado”.

¿Cómo “cotizará” en Wall Street que en EEUU haya 17 millones de niños con hambre?

*“Según las últimas estadísticas, casi 17 millones de niños en EEUU no siempre tienen acceso a suficiente comida saludable”...* Ser niño y pobre en EEUU (BBCMundo - **15/3/13**)

La comida está siempre en los pensamientos de Kaylie Haywood, una niña estadounidense de 10 años y de su hermano Tyler, de 12. En un banco de alimentos organizado por entidades de caridad en la ciudad de Stockton, en Iowa, Estados Unidos, los hermanos debaten con su madre acerca de los 15 productos que pueden llevarse. No les queda mucho dinero para gastos extras. Por eso, la elección es importante: ya han metido en su cesta salsa de manzana y probablemente hagan lo mismo con los espaguetis enlatados, las albóndigas y los raviolis.

Pero cuando Kaylie pide carne molida, se rechaza su propuesta ya que la habitación de motel en la que vive no tiene nevera. Así que cuando quieren mantener un producto fresco lo meten en un lavadero con hielo. Tampoco tienen un lugar para cocinar. No es la primera vez que la familia está en dificultades para conseguir comida. “No hacemos tres comidas al día: desayuno, comida y cena”, lamenta Kaylie. “Cuando tengo hambre, me siento triste y decaída”.

Kaylie y Tyler viven con su madre Barbara, que trabajaba en una fábrica. Tras perder su empleo, comenzó a recibir una subvención del gobierno y cupones que podía intercambiar por comida, lo que hace un total de US$ 1.480 al mes. Pero ya no se podían permitir vivir en su casa, ya que tenían que pagar US$ 1.326 mensuales, lo que les dejaría muy poco para comida y gasolina.

Kaylie ayudaba a aumentar los ingresos familiares recogiendo latas en los alrededores de su antigua casa, en un camino que está al lado de la vía del tren. Por cada lata le daban entre dos y cinco centavos. Su hermano Tyler también ayudó: “Por cortar el césped de algunas casas me daban US$ 10. Me gastaba seis en combustible y el resto se lo daba a mi madre para que comprara comida”, explica.

En lugar de comprar en el centro comercial, la ropa de Kaylie es de la tienda de la organización benéfica Salvation Army donde, para su vergüenza, las camisetas de US$ 0,60 están permitidas pero las que cuestan US$ 2 son “demasiado”. A uno de sus dos perros, Nala, le tuvieron que llevar a la perrera para reducir aún más los gastos.

El alquiler de la habitación de motel en la que viven cuesta en torno a los US$ 700 mensuales, pero tratar de equilibrar los gastos supone sacrificios. Tyler dice que hay días buenos y malos: “A veces, cuando tenemos cereales no tenemos leche y los tenemos que comer así, secos; otras veces, tenemos leche pero no cereales”. “En ocasiones, cuando hay un programa de cocina en la televisión, me da más hambre. Quiero meterme en la pantalla y comer la comida”, señala.

Uno de cada cinco niños

Se cree que unos 47 millones de estadounidenses dependen de bancos de comida.

La familia de Kaylie y Tyler está entre los 47 millones de estadounidenses que se cree que dependen de bancos de comida. Eso significa que uno de cada cinco niños recibe ayuda alimentaria. En el área donde viven los hermanos, un proveedor, el banco de comida River Bend, ha visto como el número de necesitados ha crecido abruptamente en los últimos tiempos.

“Ha cambiado dramáticamente desde que empezó la recesión. El número de gente que viene ha crecido entre un 30% y un 40%”, asegura Caren Laughlin que ha trabajado en bancos de comida en los últimos 30 años. “Eso no se debe sólo a que la gente ha perdido sus trabajos. Es también porque los empleos que les están sustituyendo están peor pagados. No da para alimentar a la familia”, explica.

Pese a que la habitación de motel de Kaylie, Tyler y Barbara está lejos de las casas de sus amigos y es muy pequeña para tres, la mudanza ha hecho su vida más fácil en algunos aspectos. El padre de los niños no está y aunque la abuela vive cerca y ayuda en lo que puede, la madre tiene muchas dificultades. “Nunca lo he visto tan mal. Conseguir trabajo es muy difícil”, asegura Barbara. La mujer está haciendo cursos para ser peluquera pero no tiene muchas esperanzas en el futuro. “He ido al médico... por depresión. Me recetó antidepresivos y Xanax para los ataques de pánico. Ni siquiera sé si podré encontrar un trabajo cuando acabe los cursos, ni si la situación mejorará”, lamenta.

En febrero (2013), el presidente Barack Obama, aseguró en el discurso del Estado de la Unión que subiría el salario mínimo a US$ 9 la hora. “Esa medida incrementaría los ingresos de millones de familias trabajadoras. Podría significar la diferencia entre depender de la caridad para la comida e ir a una tienda a comprar su comida; entre pagar un alquiler o sufrir un desahucio; entre no llegar a fin de mes o salir adelante”, afirmó el presidente entonces.

Pero familias como la de Barbara, en la que los padres perdieron sus trabajos y los hijos pasan hambre, siguen preocupando a los bancos de comida.

Según Laughlin, muchas personas no saben dónde buscar ayuda y a otras les da vergüenza pedirla. “Mucha de la gente que viene nunca imaginó que acabaría en esta situación”, señala.

Estos problemas se reflejan en todo EEUU, según la organización no gubernamental Feeding America (Alimentando a América) que gestiona 200 bancos de comida y ayuda a 37 millones de personas cada año, entre las que están 14 millones de niños. Según la organización, cerca de 17 millones de niños estadounidenses viven en hogares donde no se puede asegurar el consumo de comida saludable.

Para algunas familias, la comida barata y fácil de preparar puede significar algunas elecciones poco saludables como la pizza, que incrementa la probabilidad de obesidad y problemas de salud en el futuro.

En algunas zonas, las escuelas participan en un programa denominado “mochila” por el que se reparten paquetes de comida a los niños más vulnerables los viernes para que tengan qué comer el fin de semana. “Los niños se concentran mejor así”, explica Laughlin. “Si estás preocupado por lo que vas a comer cuando llegues a casa, vas a estar pensando en eso y no en lo que está en la pizarra”.

Por la mente de Kaylie también pasan los estudios. Y es que, últimamente, la niña de 12 años no está yendo al colegio ante el destino incierto de la familia. En los últimos tiempos, su familia dejó un motel y se fue un breve periodo a una casa. Apenas podían pagar el alquiler y tuvieron que mudarse de nuevo cuando la abuela no pudo seguir ayudándoles. Desde entonces, se han quedado en tres moteles más, lo que impide que Kaylie se inscriba a un colegio. Ahora las esperanzas de Barbara están en conseguir un trailer para establecerse mientras que, para Kaylie, volver a la escuela es vital. “Realmente quiero ir a la escuela. Si no tienes educación, no tienes dinero, ni consigues un buen trabajo y acabas durmiendo donde tu mamá”. “Te acaban echando de tu casa por no poder pagar la renta y terminas sin casa y sin comida”.

Niños que pasan hambre en EEUU

•16,7 millones de niños viven en hogares con “inseguridad alimentaria”.

•Los estados más afectados son el Distrito de Columbia, Oregón, Arizona, Nuevo México y Florida.

•Los hogares encabezados por madres solteras son más vulnerables al hambre infantil.

Fuente: Feeding America

Con Wall Street en niveles previos a la crisis, las familias solo recuperan el 45% de su riqueza (Main Street en lista de espera)

*“Ben Bernanke, presidente de la Reserva Federal de EE UU (Fed), lamentaba hace una semana que el repunte en Wall Street no sea un reflejo plenamente certero de que las cosas también van mejor en Main Street, la economía real. La Reserva Federal pone una nueva cifra la brecha. Mientras el índice Dow Jones o el S&P 500 han subido más de un 125% tras la recesión, las familias han recuperado solo el 45% de la riqueza perdida durante las crisis”…* Los hogares estadounidenses siguen a la mitad del túnel (El País - **31/5/13**

Es decir, los hogares no han recorrido aún ni la mitad del túnel, de acuerdo con un informe técnico de la Fed de S. Louis, que cifra en 16 billones de dólares la riqueza perdida tras el colapso del mercado financiero y el inmobiliario. Eso, en esencia, significa que el consumidor no puede ejercer aún todo el poder de compra necesario para que la economía se expanda con más vigor.

El indicador de PIB del primer trimestre (2013) lo refleja en gran medida. EEUU creció al inicio del año a una tasa anualizada del 2,4%, por debajo de su potencial. El consumo privado alimenta dos terceras partes del crecimiento. Sin embargo, el análisis sí señala que buena parte de la riqueza recuperada desde la primavera de 2009 se atribuye a la buena marcha de Wall Street.

Eso no quiere decir que todos los hogares en EEUU se estén beneficiando por igual del récord tras récord que marchan las índices bursátiles: es cosa de las familias más ricas, mientras que los jóvenes y las comunidades negras e hispanas siguen sufriendo. Por eso, señalan los relatores, “no se justifica” decir que el daño de la crisis y de la recesión esté plenamente reparado.

El estudio es técnicamente mucho más completo que los realizados en el pasado, porque junto a la evolución de los ingresos y el paro se tiene en cuenta el valor de los ahorros, de la vivienda, de las acciones así como el nivel de endeudamiento de los hogares estadounidenses. La cifra que da ahora la Fed, además, está ajustada a la inflación y al crecimiento de la población.

De hecho, el informe contradice a otro publicado hace solo dos meses por la Reserva Federal en el que calculaba que los hogares recuperaron el 91% de lo perdido entre el tercer trimestre de 2007 y los primeros tres meses de 2009. La cifra de 14,7 billones que volvió al balanza de los hogares no luce tanto en las tablas cuando se tienen en cuenta muchos más elementos para el cálculo.

El análisis, por tanto, pone en cuestión el impacto de la estrategia de la Reserva Federal en la economía real. Bernanke defendió la semana pasada ante el Congreso el curso de su política. Citó, por ejemplo, el hecho de que el sector inmobiliario tocara fondo hace un año y que ahora esté contribuyendo al crecimiento. Pero los precios siguen un 28% por debajo del pico de hace siete años.

Ben Bernanke, aunque es cauto y prefiere mantener esta línea de acción dos o tres reuniones más, si cree que se está cerca de un punto en el que las cosas irán claramente a mejor. Lo que está por ver aún, como señalan los analistas, es si este optimismo es también percibido por los hogares y potencian más el gasto, en lugar de pensárselo dos veces antes de realizar grandes compras.

De hecho, la Reserva Federal dice ahora que espera que el gasto personal siga siendo modesto porque la gran mayoría de los 115 millones de hogares que integran la economía de EE UU prefieren en este momento ahorrar y reducir deuda. Esto, como señala el análisis, afecta además a la movilidad laboral y a las oportunidades para completar la educación superior.

Los últimos datos refleja esta contención. El gasto de los estadounidenses cayó un 0,2% en abril (2013), tras subir un tímido 0,1% en marzo. Es el primer descenso mensual desde mayo de 2012. Los ingresos a su vez están estancados, tras subir un 0,3% en marzo. La tasa de ahorro, entre tanto, se mantuvo en el 2,5% aunque sigue cerca del mínimo en cinco años.

La remuneración por hora trabajada cae un 3,4% en el primer trimestre de 2013

*“El desempleo no es único problema que arrastra la economía de EEUU, que cuatro años después de tocar fondo sigue avanzando con gran dificultad. Los trabajadores están viendo además como el dinero que les llega al bolsillo no es suficiente. La remuneración por hora trabajada cayó un 3,8% en el primer trimestre, en lugar de subir un 1,2% como se dijo en la estimación de hace un mes, lo que supone un descenso récord”...* Los salarios en Estados Unidos sufren la mayor caída desde 1947 (El País - **5/6/13**)

Este descenso de la remuneración es el mayor que se observa en las estadísticas del Departamento de Empleo, desde que en EEUU se empezó a recopilar este dato en 1947. Si se ajusta a la inflación, el golpe fue incluso mayor, del 5,2%. El mayor recorte en las remuneraciones se produjo en el sector manufacturero, del 8,1% o del 9,4% si se tiene en cuenta la evolución de los precios al consumo.

Como resultado, el coste laboral por empleado se redujo un 4,3%. Las cifras forman parte del indicador de productividad, que subió un 0,5% en el arranque del año, dos décimas menos de lo anticipado. La productividad en la industria manufacturera fue del 3,5% durante el primer trimestre. Por otro lado se supo que el sector privado creó 135.000 empleos en mayo (2013).

La caída en las remuneraciones coincide en el tiempo con el fin de los beneficios fiscales a los asalariados y se produce después de que la remuneración subiera un 9,9% en el cuarto trimestre de 2012. Si se lo que se toma como referencia es la media anual, los sueldos y los beneficios que se ofrecen a los empleados subieron un 2% pero queda en un 1,1% cuando se tiene en cuenta la inflación.

Mantener los subsidios agrarios y suprimir los cupones para alimentos (Partido Republicano: “que se jodan los pobres”)

- Los juegos del hambre, EEUU (El País - **21/7/13**) Lectura recomendada

(Por Paul Krugman)

Algo terrible le ha pasado al alma del Partido Republicano. Hemos ido más allá de una mala doctrina económica. Hemos ido incluso más allá del egoísmo y los intereses creados. A estas alturas, hablamos de una mentalidad que se regodea infligiendo más sufrimiento a los que ya están destrozados.

La causa de estos comentarios es, como tal vez habrán imaginado, el monstruoso proyecto de ley agraria que la Cámara de Representantes aprobó la semana pasada.

Durante décadas, los proyectos de ley agraria han tenido dos componentes principales. Uno de ellos ofrece subvenciones a los agricultores; el otro ofrece ayuda alimentaria a los estadounidenses con problemas económicos, principalmente en forma de cupones para alimentos (ahora conocidos oficialmente como Programa de Asistencia Alimentaria Complementaria, o SNAP, por sus siglas en inglés).

Hace mucho tiempo, cuando las subvenciones ayudaban a muchos agricultores pobres, se podía defender todo el paquete como una forma de apoyar a los necesitados. Con el paso de los años, sin embargo, los dos componentes corrieron diferente suerte. Los subsidios agrarios se convirtieron en un programa lleno de fraudes que beneficia principalmente a las corporaciones y a los individuos con dinero. Mientras que los cupones para comida se convirtieron en una parte esencial de la red de seguridad social.

**Así que los republicanos de la Cámara han votado a favor de mantener los subsidios agrarios -en una escala más alta que la propuesta tanto por el Senado como por la Casa Blanca-, mientras que los cupones para alimentos se suprimen del proyecto de ley.**

Para apreciar plenamente lo que acaba de aprobarse presten atención a la retórica que los conservadores suelen usar para justificar la eliminación de los programas de Seguridad Social. Dice algo así: “Ustedes son libres de ayudar a los pobres a título personal. Pero el Gobierno no tiene derecho a robar el dinero a los ciudadanos” -frecuentemente, en este punto añaden las palabras “a punta de pistola”- “y obligarlos a dárselo a los pobres”.

Sin embargo, por lo visto, es perfectamente correcto robar el dinero a los ciudadanos a punta de pistola y obligarles a dárselo a las empresas agrícolas y a los ricos.

Ahora bien, algunos enemigos de los cupones para alimentos no citan la filosofía libertaria; en vez de eso, citan la Biblia. El representante por Tennessee Stephen Fincher, por ejemplo, citaba el Nuevo Testamento: “Aquel que no esté dispuesto a trabajar no comerá”. Y cómo no, resulta que Fincher ha recibido personalmente millones de dólares en subvenciones agrarias.

**Dado este impresionante doble rasero -no creo que la palabra “hipocresía” le haga justicia-, parece casi delusorio hablar de hechos y cifras. Pero supongo que debemos hacerlo. De modo que aquí están: el uso de cupones para alimentos ha aumentado, en efecto, durante los últimos años, y el porcentaje de la población que los recibe ha pasado del 8,7% en 2007 al 15,2%, según los datos más recientes. Sin embargo, no hay ningún misterio en esto. El SNAP se supone que ayuda a las familias con problemas económicos, y últimamente muchas familias los han padecido.**

De hecho, el uso del SNAP tiende a seguir la trayectoria de las medidas generales contra el desempleo, como el U6, que tienen en cuenta a los subempleados y a los trabajadores que temporalmente han dejado de buscar trabajo activamente. Y el U6 se ha multiplicado por más de dos durante la crisis, desde, aproximadamente, el 8% antes de la Gran Recesión hasta el 17% a principios de 2010. Es cierto que el paro, en general, ha bajado ligeramente desde entonces, mientras que las cifras de los cupones para comida han seguido aumentando; pero suele pasar algún tiempo antes de que se sienta el efecto, y probablemente también sea cierto que algunas familias se hayan visto obligadas a usar los cupones para alimentos por los drásticos recortes en los subsidios por desempleo.

¿Y qué hay de la teoría, habitual en los círculos de derechas, de que es justo al contrario; que si tenemos tanto paro es por unos programas gubernamentales que, a efectos prácticos, pagan a la gente por no trabajar? (¡los comedores de beneficencia causaron la Gran Depresión!). La primera respuesta que a uno se le ocurre es que tienen que estar de broma. ¿De verdad creen que los estadounidenses llevan una vida de ocio con 134 dólares al mes, el subsidio medio del SNAP?

Aun así, finjamos que nos lo tomamos en serio. Si hay poco trabajo porque las ayudas gubernamentales inducen a la gente a quedarse en casa, si reducimos la mano de obra, debería funcionar la ley de la oferta y la demanda: al retirar a todos esos trabajadores, escasearía la mano de obra y subirían los salarios, especialmente los de los trabajadores peor pagados, que tienen más probabilidades de recibir ayuda. En realidad, claro está, los sueldos están estancados o bajando; y esto se cumple especialmente en los grupos que más se benefician de los cupones para alimentos.

Entonces, ¿qué está pasando aquí? ¿Es solo racismo? No cabe duda de que a los antiguos bulos racistas -como la imagen de Ronald Reagan del “muchachote fornido” usando los cupones de comida para comprar una chuleta- todavía se les da cierto pábulo. Pero hoy en día, casi la mitad de los receptores de cupones para alimentos son blancos no hispanos; en Tennessee, la tierra de Fincher, el que citaba a la Biblia, la cifra es del 63%. Así que no tiene nada que ver con la raza.

¿De qué se trata, entonces? Por alguna razón, uno de los dos grandes partidos de nuestro país se ha infectado de una mezquindad casi patológica, de desprecio por los que el presentador de la CNBC Rick Santelli, en la famosa perorata que señaló el nacimiento del Tea Party, llamaba “perdedores”. Si uno es estadounidense y pasa por una mala racha, estas personas no quieren ayudarle; quieren darle otra patada más. No acabo de entenderlo del todo, pero es terrible contemplarlo.

(Paul Krugman, premio Nobel de 2008, es profesor de Economía de Princeton. © 2013 New York Times Service)

La batalla de la Colina de la Hamburguesa

*“Los trabajadores de comida rápida de McDonald's y otras grandes empresas de comida rápida están en huelga para lograr un aumento de sus salarios. Según los grupos de protesta, los empleados están buscando un salario de 15 dólares por hora, casi el doble del salario mínimo”...* ¿Cuánto costará un Big Mac si McDonald's accede a duplicar el sueldo de sus empleados? (El Economista - **30/7/13**)

Si McDonald's accediese a duplicar los salarios de todos los empleados, incluyendo el de su consejero delegado, Don Thompson, un Big Mac costaría sólo 68 centavos más, al pasar de los 3,99 dólares actuales a los 4,67 dólares, según informa Caroline Fairchild en el Huffington Post.

Las opciones del archiconocido menú “Dólar” costarían 17 centavos más, de acuerdo con The Huffington Post. Fairchild cita así a un investigador de la Universidad de Kansas, que ha calculado los precios para ver lo que sucedería si McDonald's duplicase el sueldo de todos los empleados y luego pasase dicho coste en su totalidad a los consumidores.

Sólo el 17 por ciento de los ingresos de McDonald se dirige a sueldos y prestaciones para sus empleados, según el informe. Esto significa que la compañía podría aumentar los salarios sin pasar ese coste a los consumidores, y simplemente generar un beneficio menor a sus inversores.

El CEO de McDonald's, Don Thompson, dijo a Bloomberg TV en la tercera semana de julio (2013) que la empresa es un “empleador por encima del salario mínimo”. McDonald's paga un salario medio de 7,81 dólares la hora, de acuerdo a Glassdoor. Esto lo sitúa justo por encima de la media mínima nacional de 7,50 dólares.

“Valemos más”… “Valemos más”… Valemos más”… (salario de sobrevivencia)

*“María del Carmen Camacho tiene diez años trabajando para un McDonalds en el centro de Chicago y aunque en ese tiempo le han duplicado lo que gana por hora, al final de un buen mes dice que no logra ganar más de US$ 1.000, muy por debajo del nivel oficial de pobreza”...* Las penurias de ganar el sueldo mínimo en EEUU (BBCMundo - **2/8/13**)

Su compañera, Sonia Acuña, trabaja no en una sino en dos tiendas diferentes de la misma cadena de comida rápida también en Chicago y gracias a que hace jornadas de hasta 13 horas logra unos US$ 1.800 con los que debe pagar alquiler y cuentas de ella y sus cuatro hijos.

Acuña, de 41 años, y Camacho, de 50, son dos de los cientos de trabajadores de la industria de comida rápida y del comercio que han estado manifestándose en varias partes de Estados Unidos esta semana exigiendo un aumento del salario mínimo hasta los US$15 por hora y mejoras en las condiciones laborales.

Ambas ganan US$ 8.40 por hora, suelen trabajar 7 horas diarias, sin beneficios médicos ni de seguridad social. Además dependen de los vaivenes del negocio, cuyos gerentes pueden recortarles drásticamente y sin aviso las horas de trabajo en caso de que las ventas bajen.

Estas dos mujeres mexicanas forman parte del 20% de la fuerza laboral estadounidense (unos 21 millones de personas) que devenga salario mínimo.

BBC Mundo habló con ellas mientras participaban en una manifestación de trabajadores de unas 70 firmas de comida rápida y tiendas por departamentos en la llamada “Milla Maravillosa” de Chicago, la emblemática avenida comercial de esa ciudad.

El perfil de los trabajadores de cadenas de comida rápida suele ser el de jóvenes estudiantes que trabajan para ayudar a sufragarse estudios o personas sin grandes responsabilidades familiares, pero Camacho y Acuña aseguran que en sus lugares de trabajo esa no es la situación.

“Los estudiantes no duran mucho, porque es duro el trabajo y no pagan mucho y los que nos quedamos somos los que tenemos obligaciones familiares”, dijo Acuña a BBC Mundo.

Las experiencias que comparten ambas mexicanas hablan de grandes dificultades para mantener a sus familias.

“Casi no me queda nada de dinero (a fin de mes), lo gasto todo en los estudios de mis hijos, pero vale la pena estar haciendo este esfuerzo para ellos tengan una mejor vida que yo”, expresa Acuña, quien además dice enviar hasta unos US$ 300 a sus padres en México.

Camacho asegura que “si no tuviera el apoyo de dos mis hijos, que me ayudan con las cuentas, viviría debajo de un puente, porque con esta miseria que nos pagan no nos alcanzaría para vivir”.

Ninguna de los dos mujeres tiene ni seguros médicos, ni beneficios en sus empresas, tampoco tienen cuentas bancarias, tarjetas de crédito o de tiendas.

Además, viven en Chicago, una ciudad con alto costo de vida, como Detroit o Nueva York, donde también se realizaron protestas. St Louis, Michigan, Kansas City, Milwaukee fueron otras ciudades que tomaron parte en las manifestaciones.

Datos del Instituto de Política Económica de Washington indican que cerca del 25% de los trabajadores que ganan salario mínimo son de origen hispano.

Ni Camacho, ni Acuña creen que su condición de latinas tenga que ver con las limitaciones salariales ni condiciones laborales que padecen.

“Es que simplemente no quieren pagar más, aquí entran gueros (rubios) y les pagan lo mismo”, afirmó Camacho, quien además asegura que el “maltrato de la gerencia es generalizado”.

Otra particularidad de estos empleos de horario flexible es que no garantiza a los empleados horas mínimas ni fijas de trabajo y por tanto tampoco ingresos mínimos. Un empleado puede llegar al trabajo y el gerente decirle que se vaya a su casa antes de completar el turno, según la necesidad que haya ese día de mano de obra. Por ejemplo, si un día de lluvia disuade a la clientela de acudir al establecimiento, el gerente puede ajustar costos eliminando turnos de trabajo.

Eso permite a las compañías controlar los costos de operación y de paso muchas veces mantenerse debajo del mínimo de turnos a partir del que deben darle beneficios a los empleados de acuerdo con las leyes.

Pero la flexibilidad suele ser unilateral porque estos trabajadores siempre están “de guardia” por si el negocio requiriera más manos en caso de un aumento circunstancial en las ventas, lo que les impide buscar ocupaciones alternas con las cuales podrían equilibrar sus ingresos. Un problema que los huelguistas afirman que se podría solucionar llevando el salario mínimo al mágico número 15.

Desde 2009, el sueldo mínimo federal está en US$ 7.25, aunque varía según sea el estado. Actualmente el Congreso considera un proyecto de ley que recoge la propuesta del presidente Barack Obama de subirlo hasta US$ 9.

Organizaciones liberales como el Instituto de Política Económica, afirman que un sueldo hasta US$ 10.10 aumentaría el Producto Interno Bruto en US$ 33.000 millones y crearía hasta 284.000 nuevos puestos de trabajo por el crecimiento en la demanda de bienes y servicios.

En la acera contraria, el conservador Instituto para Políticas de Empleo advierte que por cada 10% que aumente el sueldo mínimo los puestos para jóvenes se reducirían hasta en 9%, básicamente porque los empleadores recortarán horas de trabajo para ahorrar costos.

Además se suele hablar de la automatización y mecanización a la que recurrirían las empresas para sustituir servidores humanos por máquinas a la hora de atender a los clientes.

Pero los sindicatos aseguran que no se puede automatizar todas las labores que hacen los seres humanos.

**Intermezzo: para que no se olvide lo inolvidable**

Clase media americana: del sueño a la pesadilla (documento original)

- 36 Facts Which Prove The American Dream Is Turning Into A Nightmare For The Middle Class (Business Insider - **4/5/11**)

(Michael Snyder, The American Dream)

The U.S. middle class is being shredded, ripped apart and systematically wiped out. If you doubt this, just check out the statistics.

The American Dream is being transformed into an absolute nightmare.

Once upon a time, the rest of the world knew that most Americans were able to live a middle class lifestyle. Most American families had nice homes, most American families had a car or two, most American families had nice clothes, most American families had an overabundance of food and most American families could even look forward to sending their children to college if that is what the kids wanted to do. There was an implicit promise that this was the way that it was always going to be.

Most of us grew up believing that if we worked really hard in school and that if we stayed out of trouble and that if we did everything that “the system” told us to do that there would be a place for us in the middle class too. Well, it turns out that “the system” is breaking down. There aren't enough good jobs for all of us anymore. In fact, there aren't very many crappy jobs either. Millions are out of work, millions have lost their homes and nearly all of the long-term economic trends just keep getting worse and worse. So is there any hope for the U.S. middle class?

No, there is not.

Unless fundamental changes are made economically, financially and politically, the long-term trends that are destroying the U.S. middle class will continue to do so.

The number of good jobs has been declining for a long time. The good jobs that have been lost are being replaced by a smaller number of low paying “service jobs”.

Meanwhile, the cost of everything is going up. It is getting really hard for American families to be able to afford to put food on the table and to put gas in the tank. Health care costs are absolutely outrageous and college tuition is now out of reach for millions of American families.

Every single month more American families fall out of the middle class. Today there are 18 million more Americans on food stamps than there were just four years ago. More than one out of every five U.S. children is living in poverty. Things are getting really, really bad out there.

(Read more: <http://www.businessinsider.com/american-dream-middle-class-2011-5#ixzz1LSS0Qizg>)

36 Statistics Which Prove That The American Dream Is Turning Into An Absolute Nightmare For The Middle Class

The U.S. middle class is being shredded, ripped apart and systematically wiped out. If you doubt this, just check out the statistics below. The American Dream is being transformed into an absolute nightmare. Once upon a time, the rest of the world knew that most Americans were able to live a middle class lifestyle. Most American families had nice homes, most American families had a car or two, most American families had nice clothes, most American families had an overabundance of food and most American families could even look forward to sending their children to college if that is what the kids wanted to do. There was an implicit promise that this was the way that it was always going to be. Most of us grew up believing that if we worked really hard in school and that if we stayed out of trouble and that if we did everything that "the system" told us to do that there would be a place for us in the middle class too. Well, it turns out that “the system” is breaking down. There aren't enough good jobs for all of us anymore. In fact, there aren't very many crappy jobs either. Millions are out of work, millions have lost their homes and nearly all of the long-term economic trends just keep getting worse and worse. So is there any hope for the U.S. middle class?

No, there is not.

Unless fundamental changes are made economically, financially and politically, the long-term trends that are destroying the U.S. middle class will continue to do so.

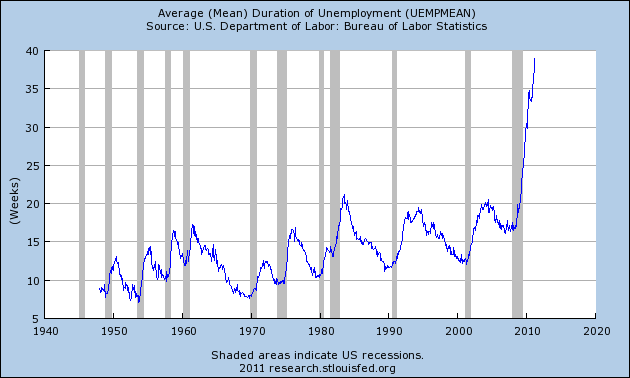
The number of good jobs has been declining for a long time. The good jobs that have been lost are being replaced by a smaller number of low paying “service jobs”.

Meanwhile, the cost of everything is going up. It is getting really hard for American families to be able to afford to put food on the table and to put gas in the tank. Health care costs are absolutely outrageous and college tuition is now out of reach for millions of American families.

Every single month more American families fall out of the middle class. Today there are 18 million more Americans on food stamps than there were just four years ago. More than one out of every five U.S. children is living in poverty. Things are getting really, really bad out there.

The following are 36 statistics which prove that the American Dream is turning into an absolute nightmare for the middle class....

**#1** The competition for decent jobs in America has gotten absolutely insane. There have been reports of people actually getting down on their knees and begging for jobs. Many Americans are starting to wonder if they will ever get a decent job again. According to the U.S. Bureau of Labor Statistics, the average duration of unemployment in the United States is now [an all-time record 39 weeks](http://theeconomiccollapseblog.com/archives/how-to-find-a-job-just-be-willing-to-flip-burgers-and-work-for-minimum-wage)....

**[](http://endoftheamericandream.com/archives/36-statistics-which-prove-that-the-american-dream-is-turning-into-an-absolute-nightmare-for-the-middle-class/duration-of-unemployment-2)**

**#2** According to the Wall Street Journal, there are [5.5 million Americans](http://blogs.wsj.com/economics/2011/04/30/number-of-the-week-millions-set-to-lose-unemployment-benefits/?mod=WSJBlog&utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed%3A+wsj%2Feconomics%2Ffeed+%28WSJ.com%3A+Real+Time+Economics+Blog%29) that are unemployed and yet are **not** receiving unemployment benefits.

**#3** The number of “low income jobs” in the U.S. has risen steadily over the past 30 years and they now account for [41 percent](http://www.businessinsider.com/america-middle-class-in-decline-2011-4#-6) of all jobs in the United States.

**#4** Only [66.8%](http://www.usatoday.com/money/economy/employment/2011-04-13-more-americans-leave-labor-force.htm) of American men had a job last year. That was the lowest level that has ever been recorded in all of U.S. history.

**#5** Once upon a time, anyone could get hired at McDonald's. But today McDonald's turns away a higher percentage of applicants than Harvard does. Approximately [7 percent](http://www.businessinsider.com/how-hard-it-is-to-get-a-job-at-mcdonalds-2011-4) of all those that apply to get into Harvard are accepted. At a recent “National Hiring Day” held by McDonald's only [about 6.2 percent](http://theeconomiccollapseblog.com/archives/losing-faith-in-the-u-s-economy) of the one million Americans that applied for a job were hired.

**#6** There are now about [7.25 million fewer jobs](http://www.calculatedriskblog.com/2011/04/more-than-lost-decade.html) in America than when the recession began back in 2007.

**#7** The United States has lost an average of about 50,000 [manufacturing jobs](http://theeconomiccollapseblog.com/archives/how-can-america-create-wealth-if-our-industrial-base-is-destroyed-50000-manufacturing-jobs-have-been-lost-every-month-since-2001) per month since China joined the World Trade Organization in 2001.

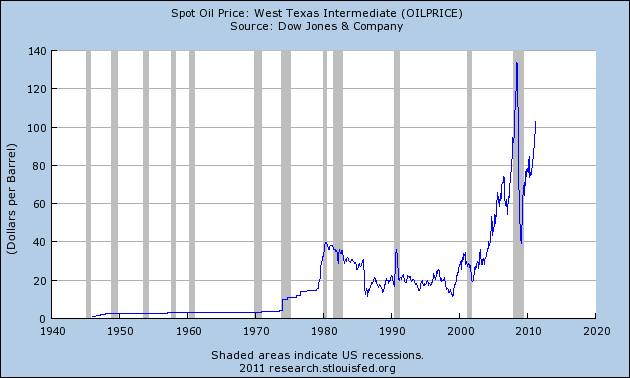
**#8** A New York post analysis has found that the rate of inflation in New York City has been [about 14 percent](http://www.nypost.com/p/news/local/big_apple_gets_price_clubbed_BYF1ApF3ol3i4CuiQbDEoM) over the past year.

**#9** The average price of a gallon of gasoline in the United States is now up to [$ 3.91 a gallon](http://news.yahoo.com/s/csm/20110430/ts_csm/380688;_ylt=AqXwkwRZLDvPvg6LCeKUucEUewgF;_ylu=X3oDMTJwdmNnbmE3BGFzc2V0A2NzbS8yMDExMDQzMC8zODA2ODgEY2NvZGUDb2ZmZ2I1MGsEY3BvcwM3BHBvcwM3BHNlYwN5bl90b3Bfc3RvcmllcwRzbGsDZ2Fzb2xpbmVwcmlj).

**#10** Over the past 12 months the average price of gasoline in the United States has gone up [by about 30%](http://theeconomiccollapseblog.com/archives/gold-silver-and-oil-are-all-skyrocketing-and-that-is-bad-news-for-the-u-s-economy).

**#11** Spending on energy now accounts for more than 6 percent of all consumer spending. Every time this has happened since 1970 [we have also had a recession that followed](http://www.cnbc.com/id/42704213).

**#12** The average American driver will spend somewhere around [$ 750 more](http://www.cnbc.com/id/42574743) for gasoline in 2011. Unfortunately, it seems likely that the price of oil is going to go up even higher. Already the price of oil is closing in on the all-time record....

**[](http://endoftheamericandream.com/archives/36-statistics-which-prove-that-the-american-dream-is-turning-into-an-absolute-nightmare-for-the-middle-class/oil-price)**

**#13** In the United States, [over 20 percent](http://www.alternet.org/story/150691/we%27re_%231_--_ten_depressing_ways_america_is_exceptional?page=entire) of all children are living in poverty. In the UK and in France that figure is well under 10 percent.

**#14** According to the U.S. Census, the number of children living in poverty has gone up [by about 2 million](http://www.economyincrisis.org/content/economic-stagnation-creates-generation-impoverished-children) in just the past 2 years.

**#15** The wealthiest 1% of all Americans now own [more than a third](http://www.businessinsider.com/facts-about-inequality-in-america-2011-11#half-of-america-owns-25-of-countrys-wealth-the-top-1-owns-a-third-of-it-2) of all the wealth in the United States.

**#16** The poorest 50% collectively own [just 2.5%](http://www.businessinsider.com/facts-about-inequality-in-america-2011-11#half-of-america-owns-25-of-countrys-wealth-the-top-1-owns-a-third-of-it-2) of all the wealth in the United States.

**#17** The wealthiest 1% of all Americans own [over 50%](http://www.businessinsider.com/facts-about-inequality-in-america-2011-11#half-of-america-owns-only-05-of-americas-stocks-and-bonds-the-top-1-owns-more-than-50-3) of all the stocks and bonds.

**#18** According to a new report from the AFL-CIO, the average CEO made [343 times more money](http://www.economyincrisis.org/content/ceo-pay-now-343-times-higher-average-american) than the average American did last year.

**#19** In 1980, government transfer payments accounted for just [11.7%](http://www.businessinsider.com/america-middle-class-in-decline-2011-4#-9) of all income. Today, government transfer payments account for 18.4% of all income.

**#20** U.S. households are now receiving more income from the U.S. government [than they are paying to the government in taxes](http://money.msn.com/tax-tips/post.aspx?post=63c403d6-0a2f-4506-a8b8-25124d49889b).

**#21** [59 percent](http://www.zerohedge.com/article/it%E2%80%99s-game-over-us) of all Americans now receive money from the federal government in one form or another.

**#22** The average cost of tuition, room and board at America's public universities is now [$16,000 a year](http://www.usatoday.com/money/perfi/college/2011-04-23-college-students-money-poll.htm). For America's private universities, that figure is, $ 37,000 a year.

**#23** The cost of college tuition in the United States has gone up [by over 900 percent](http://www.benzinga.com/11/04/1032314/are-student-loans-an-impending-bubble-is-higher-education-a-scam) since 1978.

**#24** Approximately two-thirds of all college students graduate with [student loan debt](http://theeconomiccollapseblog.com/archives/student-loan-debt-hell-21-statistics-that-will-make-you-think-twice-about-going-to-college).

**#25** [17 million college graduates](http://www.businessinsider.com/america-middle-class-in-decline-2011-4#-7) are doing jobs that do not even require a college degree.

**#26** According to the Bureau of Economic Analysis, health care costs accounted for just 9.5% of all personal consumption back in 1980. Today they account for approximately [16.3%](http://www.businessinsider.com/america-middle-class-in-decline-2011-4#-10).

**#27** One study found that [approximately 41 percent](http://endoftheamericandream.com/archives/the-royal-wedding-american-idol-dancing-with-the-stars-and-7-other-ways-that-the-american-people-are-being-distracted-from-our-real-problems) of working age Americans either have medical bill problems or are currently paying off medical debt.

**#28** Back in 1965, only one out of every 50 Americans was on Medicaid. Today, [one out of every 6](http://www.businessinsider.com/mary-meeker-usa-inc-february-24-2011-2) Americans is on Medicaid.

**#29** Total credit card debt in the United States is now [more than 8 times larger](http://endoftheamericandream.com/archives/broke-and-getting-broker-22-jaw-dropping-statistics-about-the-financial-condition-of-american-families) than it was just 30 years ago.

**#30** During the first three months of this year, less new homes were sold in the U.S. than in any three month period [ever recorded](http://www.goldshark.com/kaspars-comments/item/123-sociapitalism-how-the-government-became-the-next-bubble.html).

**#31** Now home sales in the United States are now [down 80%](http://money.cnn.com/2011/02/24/real_estate/january_new_home_sales/index.htm?iid=EL) from the peak in July 2005.

**#32** U.S. home prices [have now declined 32%](http://money.cnn.com/2011/04/26/real_estate/february_case_shiller/index.htm) from the peak of the housing bubble.

**#33** For most middle class families, the family home is the number one financial asset. Unfortunately, U.S. home values have declined [an astounding 6.3 trillion dollars](http://www.mybudget360.com/home-is-where-the-working-and-middle-class-lose-their-money-6-trillion-lost-in-household-real-estate-values-top-1-percent-control-13-trillion-financial-wealth/) since the housing crisis first began.

**#34** According to a recent census report, 13% of all homes in the United States [are currently sitting empty](http://finance.yahoo.com/news/Housing-market-13-of-all-US-cnnm-62477853.html?x=0).

**#35** The [housing crisis](http://endoftheamericandream.com/archives/should-you-buy-a-home-in-2011-check-out-these-29-absolutely-crazy-statistics-about-the-housing-crisis) just seems to keep on getting worse. [31 percent](http://thehill.com/blogs/on-the-money/801-economy/151039-poll-nearly-one-third-of-homeowners-underwater-on-mortgages) of the homeowners that responded to a recent Rasmussen Reports survey indicated that they are "underwater" on their mortgages.

**#36** Unfortunately, it looks like millions more middle class Americans could soon be in danger of losing their homes. According to the Mortgage Bankers Association, [at least 8 million Americans](http://www.usnews.com/opinion/mzuckerman/articles/2011/01/27/housing-crisis-represents-the-greatest-threat-to-the-recovery) are at least one month behind on their mortgage payments at this point.

El 46,5% de los norteamericanos vive al límite de sus posibilidades financieras

*“Sólo el 24,9% de los norteamericanos podrían conseguir 2.000 dólares en 30 días, según un estudio publicado por el National Bureau of Economic Research. Annamaria Lusardi de la George Washington School of Business, Daniel J. Schneider de Princeton University y Peter Tufano de la Harvard Business School preguntaron: “¿Cuánto confía usted en que podría conseguir 2.000 dólares si surgiese una necesidad inesperada durante el mes que viene?” Un 24,9% afirmó estar seguro de que podría, un 25,1% dijo que probablemente podría, un 22,2% dijo que probablemente no y un 27,9% que seguro que no”...* Casi la mitad de los estadounidenses vive al día (Libertad Digital - **26/5/11**)

Los investigadores puntualizan que preguntaron específicamente “si podrían conseguir” los fondos en vez de peguntar si disponían de esa cantidad en forma de ahorros, “pues los individuos puede que no recurran sólo a los ahorros para enfrentarse a los imprevistos”.

La conclusión del estudio es clara: “La capacidad de los americanos para enfrentarse a imprevistos es sorprendentemente limitada”, ya que “si consideramos a los que responden que están seguros o que probablemente no podrían hacer frente con un imprevisto financiero ordinario de esta magnitud, encontramos que casi la mitad de los americanos son financieramente frágiles”.



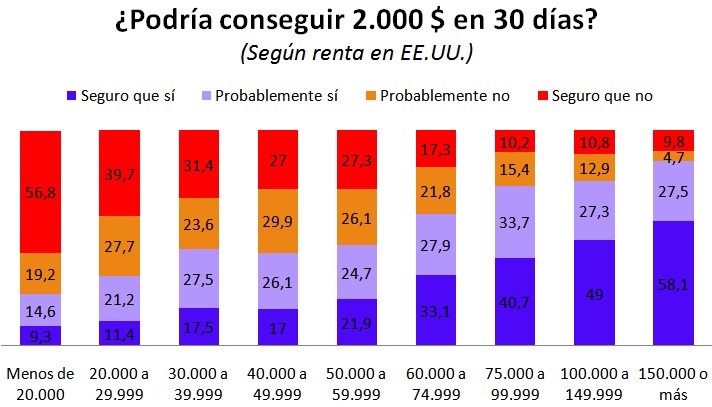
La cifra de 2.000 dólares “refleja el orden de magnitud del coste de una reparación de coche inesperada, un copago grande en gasto médico, gastos legales o una reparación del hogar”, según los autores, es decir, gastos no previstos pero que pueden darse perfectamente en la vida de cualquier ciudadano común.

Los resultados concuerdan con otros estudios anteriores. A la pregunta de si habían “guardado fondos de emergencia para cubrir gastos durante tres meses, en caso de enfermedad, pérdida del trabajo, problemas económicos u otras emergencias” sólo el 49% dijo que sí.

Cabe tener en cuenta que el estudio se ha realizado sobre datos correspondientes al año 2009 y que, desde entonces, Estados Unidos ha experimentado cierta mejora. Pero no hay motivos para suponer que esta leve mejora haya sido suficiente para variar significativamente esta preocupante fragilidad.

La clase media en apuros

Posiblemente, uno de los hallazgos más sorprendentes del estudio es que una parte importante de la clase media norteamericana también se considera frágil. Según los autores, “resulta algo increíble que casi una cuarta parte de los hogares que ingresan entre 100.000 y 150.000 dólares afirmen no ser capaces de conseguir 2.000 dólares en un mes, pero este hecho puede resultar menos chocante cuando uno considera los costes de vida en las zonas urbanas, costes de vivienda y cuidado infantil, el sustancioso servicio de la deuda y otros factores”.



Los investigadores preguntaron, a continuación, cómo conseguirían los fondos, ofreciendo 14 opciones agrupadas en 6 categorías:

•Ahorros: (1) retirar ahorros, (2) liquidar o vender inversiones, (3) liquidar inversiones de jubilación aunque suponga pagar una penalización, (4) tomar presta contra mis ahorros de jubilación en mi lugar de trabajo.

•Familia o amigos: (5) tomar prestado o pedir ayuda a mi familia, (6) tomar prestado o pedir ayuda a mis amigos (no miembros de mi familia).

•Crédito típico: (7) usar tarjetas de créditos, (8) abrir o usar una línea de crédito o hacer una segunda hipoteca, (9) pedir un préstamo.

•Crédito alternativo: (10) conseguir que me adelanten la paga, (11) empeñar un activo que poseo.

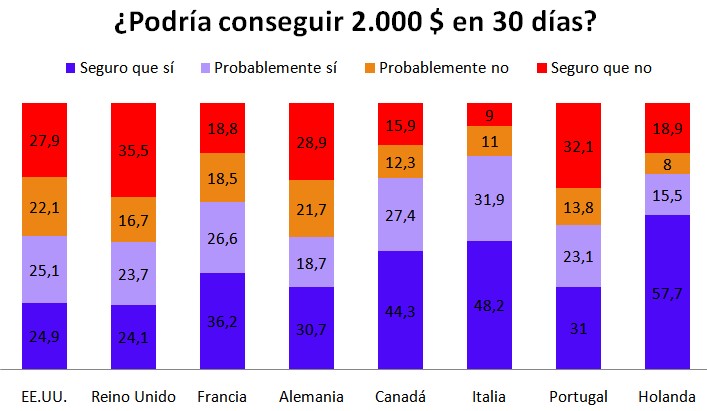
•Trabajar más: (12) trabajar horas extras, conseguir un segundo empleo o que lo haga un miembro de mi hogar.

•Vender posesiones: (13) vender cosas que poseo, excepto mi hogar, (14) vender mi hogar.

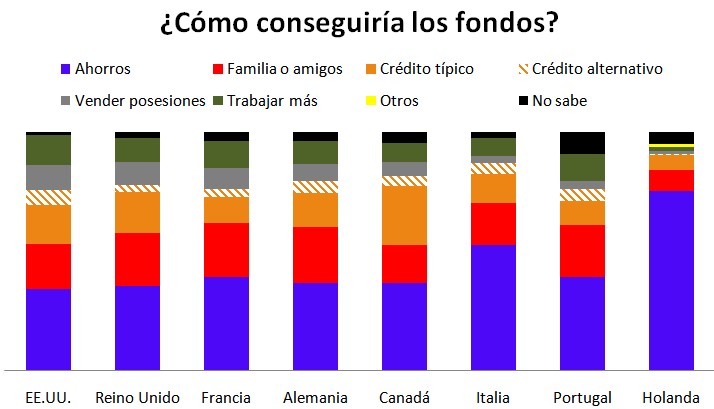
Un 18,6% del total contestó que para conseguir el dinero tendría que empeñar o vender algo, o bien recurrir a algún préstamo. “Añadido al 27,9% que considera que seguro que no podría hacer frente a la emergencia, esto sugiere que aproximadamente un 46,5% de los encuestados están viviendo muy cerca del borde financiero”.

Comparativa de ocho países

Los investigadores dirigieron la misma pregunta a ciudadanos de otros países. En el Reino Unido los resultados fueron muy similares. En Canadá los que respondieron que seguro que podrían fueron un 44,3%. En Holanda, un 57,7%, el mejor resultado de los ocho países del estudio.



Es interesante observar que los que más confían en poder hacer frente al gasto inesperado son también los que más recurrirían para ello al ahorro. Destacan en este sentido los holandeses que no son sólo los que más recurrirían al ahorro sino que, además, disponiendo de 6 respuestas alternativas entre las que elegir son el único país que considera también “otros” métodos. No acaban ahí las particularidades de los holandeses, pues son también los que menos recurrirían a trabajar más o vender posesiones para conseguir los 2.000 dólares.



(Y con esta “sencilla ceremonia” de recuerdo -para que nos borren la memoria-, estamos preparados para pasar el tributo a la “vieja” Europa (Parte II) donde la situación económica es peor aún, y la caída social tiene una mayor aceleración, si cabe)