**Paper - La ingeniería fiscal de las grandes corporaciones para pagar impuestos “ridículos” en USA y en la UE (¿se ha pasado de la hipocresía y la connivencia -estados + empresas- a una guerra recaudatoria -estados vs. empresas-?)**



**- La “manzana” de la discordia (el día que se “jodió” la PAX de los mercados 4.0)**

*“La decisión de la Unión Europea de exigir a Irlanda que recupere casi 13.000 millones de euros (unos US$ 14.500 millones) en impuestos que Apple Inc. se habría ahorrado durante una década no sólo es un dolor de cabeza para el gigante de Silicon Valley y el país celta, sino que puede ahondar el conflicto entre Estados Unidos y la UE sobre el escrutinio del bloque a las prácticas fiscales de firmas estadounidenses”...* La ofensiva europea contra Apple alarma a otras multinacionales (The Wall Street Journal - **30/8/16**)

La magnitud del monto exigido en una decisión formal de los reguladores antimonopolio también sonó las alertas de las multinacionales que ahora pueden tener que pagar grandes sumas por impuestos que presuntamente evitaron pagar.

Se trata del mayor pago exigido bajo las normas de la UE que prohíben que las empresas obtengan ventajas competitivas frente a sus rivales a través de la ayuda de algún gobierno.

Tanto Apple como el gobierno irlandés anunciaron que apelarán la decisión, para iniciar un proceso ante el máximo tribunal europeo que podría durar varios años. El fallo, no obstante, puede desencadenar un enfrentamiento entre EEUU y diferentes países de la UE sobre el derecho a cobrar tributos sobre los miles de millones de dólares que los grandes conglomerados estadounidenses ganan fuera de su país.

El organismo antimonopolio de la UE indicó que el gobierno irlandés le permitió a la compañía de tecnología estadounidense eludir casi la totalidad de los impuestos que debía pagar dentro del bloque durante más de una década. Los pactos que el gobierno irlandés ofreció a Apple en 1991 y 2007 le habrían permitido a la empresa californiana pagar una tasa impositiva de entre 0,005% y 1% sobre sus ganancias europeas entre 2003 y 2014 al indicar que una fracción diminuta podía ser gravada en Irlanda.



Tim Cook, presidente ejecutivo de Apple, aseguró en una carta abierta que “Apple sigue la ley y paga todos los impuestos que debe” y acusó a la Comisión Europea de lanzar un esfuerzo para “reescribir la historia de Apple en Europa, pasar por alto las leyes tributarias de Irlanda y, en el proceso, trastornar el sistema impositivo internacional”.

La decisión europea representa una gran amenaza al logro de un acuerdo tributario bipartidista en el Congreso de EEUU que parece al alcance de la mano pero no se ha concretado.

Los legisladores estadounidenses dijeron que esperaban que el fallo acelere los compromisos necesarios, incluyendo un impuesto único para que las empresas estadounidenses inviertan en proyectos en el país y distribuyan dinero a sus accionistas.

Las empresas estadounidenses han acumulado ganancias en el extranjero fuera del alcance del Servicio de Impuestos Internos de EEUU debido a la forma en que funciona el sistema en ese país. Las compañías con sede en EEUU deben pagar una tasa de 35% sobre las ganancias que obtienen en el exterior. No obstante, pueden obtener exenciones tributarias por los pagos realizados en otros países y esperar hasta la repatriación de esos ingresos para pagar la diferencia en EEUU.

Por ejemplo, una compañía estadounidense que obtiene una ganancia de US$ 1.000 millones en el Reino Unido, donde la tasa impositiva es de 20%, pagaría en teoría US$ 200 millones en el Reino Unido y US$ 150 millones en EEUU cuando repatríe las ganancias.

Este sistema incentiva a las empresas a buscar las tasas tributarias más bajas, acumular la mayor cantidad posible de ganancias en esos países y no repatriar los fondos. Las empresas farmacéuticas y tecnológicas, en particular, han sido muy adeptas a trasladar propiedad intelectual y acumular ganancias fuera de EEUU.

Apple, por ejemplo, contaba en junio de 2016 con US$ 215.000 millones en efectivo y otras inversiones líquidas fuera de EEUU, frente a US$ 187.000 millones en septiembre de 2015. La empresa dice que pagaría una tasa de 33% sobre parte de esos fondos si opta por repatriarlos y sugiere que en el extranjero ha pagado una tasa inferior a 10%. Cook indicó en una reciente entrevista con el diario The Washington Post que Apple no repatriará el dinero “hasta que haya una tasa justa”.

Hasta su cambio de estructura en 2015, Apple utilizó subsidiarias que se movieron diestramente entre las legislaciones impositivas de EEUU e Irlanda. Según una investigación del Senado estadounidense de 2013, Irlanda consideraba estas firmas como residentes en EEUU ya que eran gestionadas y controladas desde California. EEUU, en cambio, las catalogaba como entidades foráneas que no estaban sujetas en forma inmediata a los impuestos del país por estar constituidas en Irlanda.

“La forma en que la Comisión presentó la decisión en su comunicado de prensa fue fascinante”, dice Lilian Faulhaber, profesora de derecho tributario de la Universidad de Georgetown, en Washington. “Critica a EEUU por no exigirle a Apple pagar más impuestos”.

El gobierno estadounidense ha advertido que la investigación de la UE podría tener un impacto directo en su recaudación de impuestos puesto que los tributos que cobre Irlanda serán descontados de los impuestos de Apple en EEUU. “En el fondo, el caso de la Comisión no tiene que ver con lo que Apple paga en impuestos”, subrayó Cook en su carta, “sino con qué gobierno recauda el dinero”.

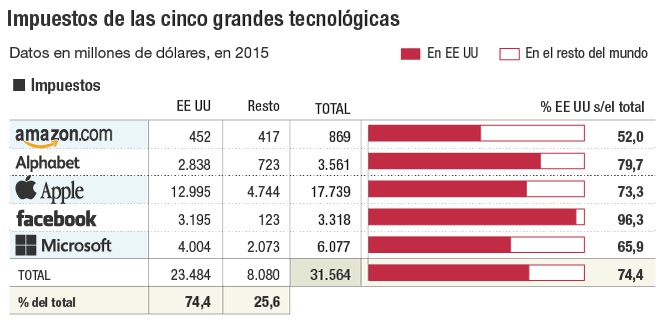


Las petroleras estadounidenses han buscado desde hace tiempo modificar las leyes que las obligan a pagar impuestos sobre sus ganancias en otros países. El fallo de la UE contra Apple podría fortalecer sus razones. Los ejecutivos de las empresas energéticas, al igual que los de muchos otros sectores, señalan que la política estadounidense equivale a una doble tributación.

Aunque Irlanda podría recibir US$ 14.500 millones, el fallo de la UE amenaza el pilar de su modelo de desarrollo económico: cobrar impuestos bajos para atraer a las multinacionales estadounidenses con presencia en Europa y otros países.

Apple no es la única empresa estadounidense en la mira de la UE por temas de impuestos. Los reguladores europeos le ordenaron en octubre a Starbucks Corp. pagar entre 20 millones y 30 millones de euros en impuestos no devengados debido a la manera en que estructuró su política tributaria en Europa.

*“La presión de la Unión Europea hacia la fiscalidad de las grandes empresas tecnológicas estadounidenses vivió esta semana su mayor hito con la reclamación por parte de Bruselas de 13.000 millones a Apple por impuestos no abonados entre 2003 y 2014. Las dudas de distintos estados por la forma de tributar de estas compañías y los favores de algunos Gobiernos han ocupado infinidad de portadas en los últimos años”...* Las grandes tecnológicas sí tributan en EEUU (Cinco Días - **1/9/16**)

[[](javascript:void(0);) o](javascript:void(0);)Cinco son las grandes tecnológicas más reconocidas y señaladas por algunos en la UE: Amazon, Alphabet, Facebook, Microsoft y Apple. Acudiendo a los registros de la SEC, el equivalente estadounidense de la CNMV española, estas compañías pagaron en 2015 más de 31.000 millones de dólares (27.800 millones de euros) en impuestos por su negocio, con un incremento del 32% respecto a un año antes. Cerca de la mitad del total son abonados por Apple.

Todas estas empresas tienen una expansión internacional notable, con marcas que son reconocidas en cualquier lugar del mundo. Así, el 53% de los 520.000 millones de dólares ingresados por estas compañías en el último ejercicio, procedieron de fuera de EEUU, su país de origen. Amazon es la única de las cinco que todavía vende más en el mercado interno que en el exterior.

El peso del negocio internacional cae de manera notable si se estudian los impuestos pagados por estas empresas. Las autoridades estatales y federales estadounidenses recibieron en los 12 meses del pasado ejercicio casi 23.500 millones de euros, algo más del 74% del total. Así, pese a que el exterior supone más de la mitad de las ventas de la empresa, apenas suma un 26% de los tributos pagados por estas empresas. Si bien es cierto, el peso de la tributación exterior ha aumentado desde el ejercicio anterior, en 2014, cuando supuso menos del 22%.

El estallido del caso de Apple ha sentado un precedente histórico para el resto de empresas tecnológicas que operan en la UE. Tras rechazar las acusaciones de la Comisión Europea, la compañía contestó a las preguntas de los analistas señalando que el escrito de las autoridades comunitarias fue “engañoso y decepcionante”, ya que aseguraron que es falso que pagase solo el 0,005% de los impuestos.

Se trata de la mayor reclamación que hacen las autoridades comunitarias a una empresa por impuestos no abonados, muy por encima del anterior precedente, cuando se exigió a EDF que devolviera 1.400 millones. Pero podría no ser el único caso. Tal y como la propia Amazon explica en sus cuentas del último trimestre, tiene abierto un proceso desde 2014 por el cual la Comisión Europea investiga el acuerdo fiscal que tiene en Luxemburgo.

Ya desde el anterior comisario europeo de Competencia, Joaquín Almunia, las autoridades comunitarias han aumentado su presión sobre las multinacionales estadounidenses, no solo las tecnológicas. Así, la actual responsable del ramo, la danesa Margrethe Vestager también tiene el foco puesto en otras como McDonald’s o Starbucks.

Esta presión no ha sido bien percibida por las autoridades estadounidenses. “Estamos preocupados por un enfoque unilateral que amenaza con socavar el progreso que hemos realizado con los europeos para hacer justo el sistema fiscal internacional”, comentó en rueda de prensa el portavoz de la Casa Blanca, Josh Earnest, tras conocerse la noticia. Este desencuentro entre EEUU y la UE llega en pleno proceso de negociación de un tratado de libre comercio entre ambas autoridades, el conocido como TTIP.

Tampoco en el Gobierno Irlandés, al que se le exige que reclame a Apple los 13.000 millones más intereses, ha sentado bien. El ministro de finanzas, Michael Noonan, se apresuró a anunciar un recurso contra la decisión de la Comisión Europea. Sin embargo, no parece tan claro que lo vaya a hacer. Las dudas surgidas en el seno del partido Alianza Independiente, socio de Gobierno de la formación Fine Gael a la que pertenece Noonan, provocaron que no hubiera acuerdo en el Ejecutivo al respecto.

Durante los últimos años, las autoridades de EEUU han mantenido una fuerte polémica con las grandes corporaciones a causa del dinero que estos grupos tienen depositado en sus filiales en el extranjero y que no repatrían para así evitar el pago de impuestos. Y las cifras son multimillonarias y crecientes.

Según las estimaciones publicadas por la agencia Moody’s, a la conclusión de 2015, las empresas no financieras de EEUU tenían en el extranjero un total de 1,2 billones de dólares (en torno a 1,07 billones de euros), cifra que supone un 72% del total de las tesorerías de estas compañías. En 2014 tenían 1,1 billones de dólares, por 947.000 millones en 2013, 840.000 millones en 2012 y 700.000 millones en 2011.

En este ranking, el sector tecnológico es el líder destacado, con un total de 630.000 millones de dólares fuera de EEUU a final de 2015 (540.000 millones a la conclusión de 2014). Apple, Microsoft, Cisco Systems, Google y Oracle lideraban el ranking global al acumular entre liquidez, inversiones a corto plazo e inversiones a largo plazo un total de 441.000 millones de dólares en sus filiales internacionales (369.000 millones a final de 2014), un 87% del total de su tesorería conjunta. En el caso de Apple ese porcentaje subía al 93%, por un 94% de Microsoft y Cisco Systems.

Los analistas de Moody’s destacaron que las compañías de EEUU dedican el dinero doméstico a pagar dividendos o realizar programas de recompra de acciones, además de pagar posibles adquisiciones. Para la agencia de calificación, el dinero depositado en el extranjero seguirá aumentando durante los próximos años a menos que cambien las leyes fiscales en EEUU, para animar a las compañías a repatriar estos fondos. Moody’s, en cualquier caso, indicó que no espera cambios en esta legislación en los próximos tiempos.

- Un puesto de salchichas paga más impuestos en Austria que Amazon o Starbucks (Expansión - **3/9/16**) Lectura recomendada

El jefe del Gobierno austríaco dijo que, según estimaciones, la cadena de cafeterías Starbucks había pagado en 2014 en su país unos 1.400 euros como impuesto de sociedades.

El jefe del Gobierno austríaco, el socialdemócrata Christian Kern, criticó que cualquier cafetería o puesto de salchichas de Viena pague más impuestos en Austria que multinacionales como Amazon o Starbucks.

“Cualquier cafetería vienesa, cualquier puesto de salchichas, paga más impuestos que una empresa multinacional”, lamentó Kern en una entrevista que publica hoy el diario Der Standard. “Esto se aplica a Starbucks, Amazon y otras compañías”, sostuvo.

El canciller dijo que, según estimaciones, la cadena de cafeterías Starbucks había pagado en 2014 unos 1.400 euros como impuesto de sociedades, menos que cualquier quiosco de salchichas.

Kern consideró que debido a la escasa contribución a las arcas públicas de estas grandes empresas era importante la exigencia de la Comisión Europea de que Irlanda recaude 13.000 millones de euros a Apple en impuesto no cobrados.

El político socialdemócrata también reprobó a multinacionales como Google o Facebook, al asegurar que si pagasen más impuestos el Estado podría ofrecer más ayudas a la prensa escrita para afrontar su actual crisis.

Según Kern, Google tiene un volumen de negocio en Austria de unos 200 millones de euros, mientras que el Facebook es de unos 120 millones, y entre ambas empresas contratan a unas 20 personas.

El canciller criticó que ambas compañías obtuvieran muchos beneficios por publicidad en Austria pero no pagasen allí ni impuesto de sociedades ni sobre la publicidad.

En esta línea, criticó que algunos países de la Unión Europea compitan por bajar el impuesto de sociedades para atraer a estas empresas, lo que daña a otros socios del bloque. “Lo que hace Irlanda, Holanda, Luxemburgo o Malta es insolidario con el resto de la economía europea”, concluyó.

Varias multinacionales han sido criticadas en el pasado por minimizar el pago de impuestos remitiendo la facturación a filiales situadas en otros países que gozan de mejor trato fiscal.

*“Empresas estadounidenses como*[*Apple*](http://quotes.wsj.com/AAPL)*Inc. no son solamente innovadoras de primera categoría en tecnología y marketing. Son, además, innovadoras de primera clase en la elusión de impuestos”...* La elusión de impuestos de Apple ilustra la brecha entre la ley y la lógica económica (The Wall Street Journal - **7/9/16**)

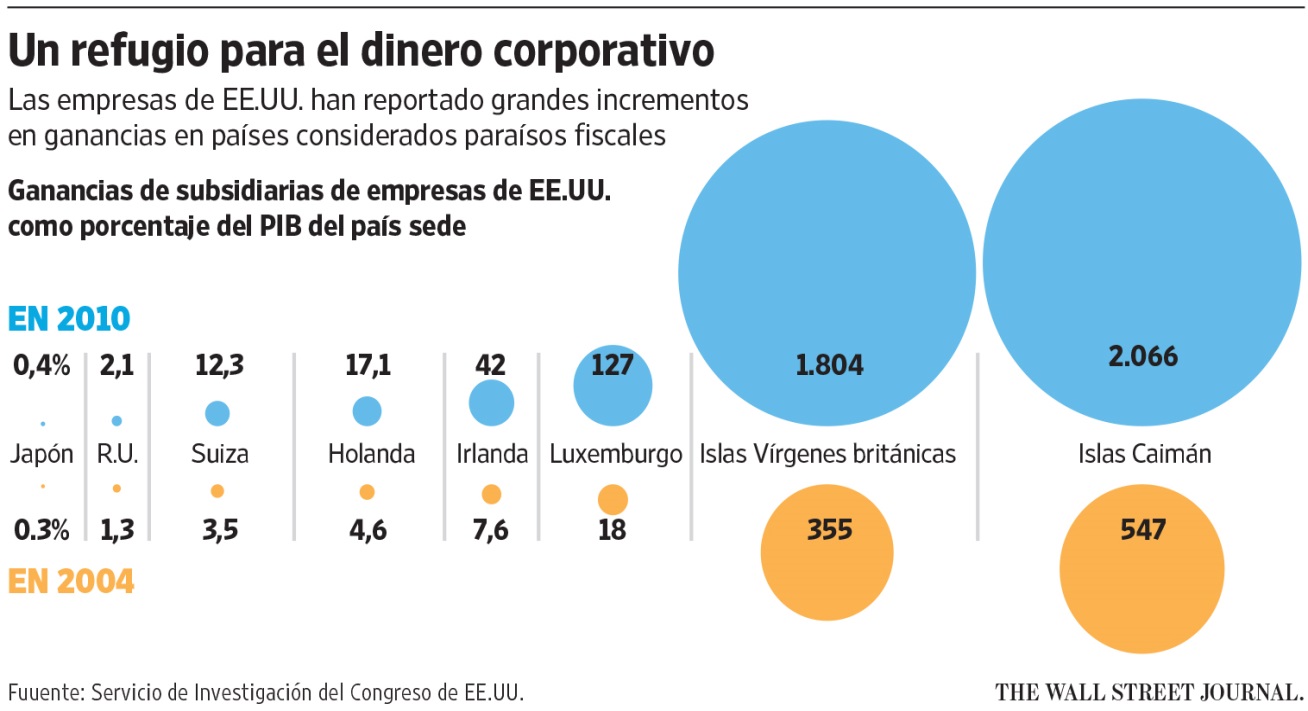
Esta es una de las lecciones evidentes del anuncio que realizó la Comisión Europea a principios de septiembre (2016) de que Apple le debe a Irlanda hasta US$ 14.500 millones en impuestos impagos. Hablando estrictamente en términos económicos, la CE tiene razón. Apple, con la ayuda de Irlanda, separó las ganancias que reporta y los impuestos que paga de la actividad comercial que genera esas utilidades. Ese comportamiento, repetido por numerosas multinacionales en otras jurisdicciones, ha creado brechas gigantescas en el sistema mundial de impuestos corporativos.

Sin embargo, determinar si la CE tiene razón o no en el aspecto legal es otra cuestión. El organismo afirma que Irlanda le dio a Apple un trato especial que constituye una ayuda estatal ilícita a una empresa privada. El gobierno irlandés lo niega y planea apelar la decisión ante los tribunales de la Unión Europea.

La CE no acusa a Apple de quebrantar las leyes tributarias de Irlanda. Ese el meollo del asunto. La elusión multinacional de impuestos está creciendo precisamente porque las compañías perseverantes pueden hallar muchas maneras, y muchos gobiernos socios, para evitar pagar tributos. Las normas impositivas son tan subjetivas que una compañía puede afirmar que cumple las normas y sin embargo paga una tasa que “todos los demás ven y dicen que es de locos”, asevera [Martin Sullivan](http://topics.wsj.com/person/M/Martin-Sullivan/413), economista jefe de Tax Analysts, una consultora sin fines de lucro.

El hecho de que la elusión de impuestos corporativos haya crecido es evidente al ver las ganancias que las empresas estadounidenses reportan en paraísos fiscales. Las ganancias de las empresas de control estadounidense equivalieron en 2004 a 7,6% del Producto Interno Bruto de Irlanda. Para 2010, esa cifra se había más que quintuplicado, a 42%, según Jane Gravelle, analista del Servicio de Investigación del Congreso, que no tiene afiliación política. En Luxemburgo, la relación se ha disparado de 18,2% a 127%. En paraísos fiscales tradicionales como las Islas Vírgenes Británicas y las Islas Caimán, las ganancias de las subsidiarias estadounidenses equivalieron a 20 veces el PIB local en 2010.

Existen varias razones detrás de este aumento. Una es el crecimiento de la propiedad intelectual, como las patentes, las marcas y el software como fuente de ganancias, que se pueden trasladar fácilmente entre jurisdicciones en el extranjero. Otra es la sofisticación y la audacia con las que las multinacionales explotan los resquicios entre, y los tecnicismos en, los sistemas tributarios de diferentes países. Debido a que Estados Unidos es líder en sectores intensivos en propiedad intelectual, sus empresas son naturalmente los usuarios más ávidos de tales técnicas.



Según la CE, Irlanda tomó determinaciones impositivas en 1991 y 2007 que permitieron a Apple asignar ganancias sobre las ventas en la Unión Europa a una “sede” interna que existía sólo en papel y no era gravable bajo una provisión de las leyes tributarias irlandesas que ya no está en vigencia. Por consecuencia, sostiene, la tasa tributaria efectiva de Irlanda sobre las ganancias europeas de Apple fue de 0,005%, muy por debajo del impuesto corporativo oficial de 12,5%.

La respuesta de Apple, como es costumbre, distó de ser un pedido de disculpas. “Pagamos todos los impuestos que debemos”, declaró su presidente ejecutivo, Tim Cook, en una carta a los clientes.

Cook calificó la tasa tributaria estimada de la CE como “estupideces políticas”. Un vocero del gobierno irlandés dijo: Lo que sabemos que es irlandés está siendo tributado. Lo que sabemos que no es irlandés no estamos tocando”. El secretario del Tesoro de EEUU, Jack Lew, quien suele vituperar contra malhechores corporativos, se puso del lado de Apple, argumentando que la CE ha sembrado incertidumbre y socavó la cooperación internacional, liderada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, para tomar medidas drásticas contra la elusión impositiva.

Lew también tiene una motivación monetaria. La CE afirma que Apple debe impuestos que ocultó indebidamente de los gobiernos europeos. No obstante, EEUU también reclama el dinero. Pese a que Apple envió las ganancias a una unidad que no es reconocida por la ley tributaria de EEUU, la compañía dice que las utilidades están sujetas a impuestos estadounidenses. Sin embargo, no tiene que pagar el impuesto mientras el dinero permanece fuera del país, y Cook asegura que no será repatriado hasta que la tasa de impuestos corporativos de EEUU, actualmente de 35%, sea más de su gusto. Apple reporta una tasa impositiva de 26%, pero eso incluye impuestos sobre ingresos extranjeros que en realidad no ha pagado. Sin contar eso, su tasa tributaria en efectivo es de 19%.

Esto, sin dudas, es lo que los accionistas de Apple quieren escuchar, pero solamente profundiza el cinismo del público hacia el sistema tributario y la globalización en general.

Las empresas estadounidenses argumentan que tendrían menos incentivos para trasladar las ganancias si EEUU bajara su tasa impositiva para las empresas y dejara de gravar las ganancias obtenidas fuera del país. De todos modos, cuesta creer que las empresas repatriarían sus ganancias con una tasa de 25% en EEUU si en los paraísos fiscales pagan una tasa efectiva de cero. Poner fin al derecho a postergar las ganancias obtenidas en el extranjero podría resultar efectivo, pero eso también podría llevar a las empresas estadounidenses a abandonar EEUU del todo. Y, por supuesto, ambas medidas requerirían un cambio de legislación.

La iniciativa de la OCDE apunta a cerrar algunos de los resquicios que facilitan la elusión fiscal, pero queda por verse cuán profundo puede ser su impacto. Un estudio de septiembre de 2015 para el Parlamento Europeo sugirió que una solución integral podría recaudar US$ 13.000 millones al año, una fracción de los US$ 56.000 millones a US$ 212.000 millones que pierde debido a “planificación impositivas enérgicas”.

De hecho, los recaudadores fiscales tal vez nunca logren seguir el ritmo de sofisticación de las empresas que eluden impuestos. Por lo tanto, no debería ser una sorpresa que la tarea haya recaído en un regulador antimonopolio.

*“Amazon parece no tener ningún temor a la investigación abierta en octubre de 2014 por la Comisión Europea por presunta evasión fiscal. Ese año el gigante de la distribución online de Estados Unidos declaró que su filial luxemburguesa Amazon EU Sarl había perdido 45,3 millones de euros. Lejos de esconderse ante el miedo a algún tipo de sanción, un año después declaró, sin embargo, unas ganancias de 481,7 millones en el Gran Ducado. La cifra es muy relevante, porque supone el equivalente al 90 por ciento de todo el beneficio de Amazon en el mundo. La razón de este fuerte incremento del resultado está, en principio, en unos ingresos extraordinarios por dividendos entre filiales, según consta en las cuentas depositadas en el Registro Mercantil de Luxemburgo. Su resultado neto global fue de 596 millones de dólares (531 millones de euros), aunque el beneficio de Luxemburgo no consolida como tal en el conjunto, al tratarse de movimientos internos en el grupo”...* Amazon declara en Luxemburgo el equivalente al 90% de su beneficio (El Economista - **24/9/16**)

En cualquier caso, Amazon se ha reforzado en el país centroeuropeo. En 2015 ha multiplicado por cuatro su capital, hasta 402,2 millones y ha subido un 20 por ciento sus ingresos, alcanzando los 18.616 millones. Esto significa que la compañía declara en este pequeño país, con poco más de medio millón de habitantes, casi una cuarta parte de su facturación en el mundo. En 2015, la compañía, que gestiona el negocio de distribución, abrió sucursales en Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y España, pasando a declarar sus ganancias a nivel local. De hecho, la compañía ha mantenido siempre que paga todos los impuestos que se le requieren en cada uno de los países donde opera.

La Comisión Europea mantiene sin embargo el foco sobre la empresa y vigila, especialmente desde 2014, los pactos que las multinacionales alcanzan con determinados países de la Unión para rebajar su factura fiscal. Según todos los indicios, Amazon y McDonald's podrían ser la siguientes compañías en enfrentarse a una sanción como la que Bruselas impuso, el pasado mes de agosto, a Apple.

La firma de la manzana tendrá que devolver 13.000 millones de euros en impuestos eludidos más intereses a Irlanda por haberse beneficiado de rebajas fiscales entre 2003 y 2014, distorsionando así la competencia. Técnicamente, no se trata de una multa sino de un pago de impuestos no abonado.

Bruselas ya marcó precedente con las sanciones a Starbucks y Fiat en octubre de 2015, por aprovecharse de las ventajas fiscales obtenidas en Holanda y Luxemburgo, respectivamente. Ambas compañías eludieron cada una el pago de entre 20 millones y 30 millones de euros. El modo de operar de las multinacionales sancionadas siempre se repite: fijan la sede social en un país europeo con importantes ventajas de fiscalidad, a pesar de tener actividad en otros países de la Unión.

La compañía de comercio electrónico, por el momento, se mantiene a la espera de que Bruselas adopte una resolución sobre la investigación que mantiene abierta sobre ella desde hace dos años, aunque sin incidir en sus planes de crecimiento en el Viejo Continente.

Amazon, que acaba de cumplir cinco años en España, intenta ampliar mercado en nuestro país a través de la comercialización de alimentos frescos, con la garantía de llegada a su destino en 24 horas, mientras que en el resto de Europa ha puesto en marcha en sus establecimientos la venta de productos realizados a mano por artesanos de todo el continente.

**La “simulación” perfecta**

**¿Cuándo se “jodió” el “matrimonio de conveniencia” entre las grandes empresas tecnológicas y los gobiernos de los países avanzados (ahora, en vías de subdesarrollo)? ¿Por qué, justo en este momento histórico (con la UE debilitada e indecisa, y los EEUU en vísperas de elecciones), se inicia una guerra fiscal? ¿Quién beneficia a quién? ¿Después del escándalo del LuxLeaks, los Papeles de Panamá y de tantos y tantos “destapes” de los negocios en la “sombra” de bancos y empresas, algún gobierno se anima a tirar la primera piedra? ¿Será porque ya no se puede negar la evidencia? ¿Será porque ya no queda nada, ni nadie, para “pagar las cuentas”? ¿Será porque la globalización ha demostrado ser un “timo”?**

**La ofensiva europea contra Apple es un acto desesperado de demagogia (por el riesgo populista, nacionalista y otros “istas”, del electorado), y un acto descarado de cinismo, alegando ignorancia (o sorpresa) por prácticas fiscales promovidas, amparadas o toleradas, por unos políticos corruptos, confabulados con las mismas corporaciones multinacionales a las que ahora deciden demandar (habrá que esperar el final). Mandarines-comodines, autoridades dudosas e inciertas.**

**En el caso de las empresas “agraciadas” (funambulistas de la ingeniería fiscal), solo recordar que todo exceso de bienes degenera fatalmente en males, según lo acredita la experiencia. De la banca en la sombra pasamos a las empresas duendes.**

**En cuanto a ciertos “académicos” y analistas mediáticos (¿pastueños?), que no vieron, escucharon o hablaron, de la “simulación perfecta” solo decir que, con los años, se hacen espías, baqueanos, furrieles, informantes, se vuelven de manga con el “inversor”. Lo incitan, lo ayudan en la conquista, en el avasallamiento de su propio país. Terminan perdiendo su lengua, alquilando su palabra, calumnian, difaman, escriben novelerías contra su propio país. Han pasado demasiados años, desengaños, traiciones, mal ilusiones… para confiar en su “comprometido” juicio.**

**- Algunas “pistas” sobre la ingeniería fiscal de las grandes corporaciones**



Cocina de mercado: el “doble irlandés” y el “sándwich holandés” para eludir el pago de impuestos

Sí, los nombres suenan un tanto exóticos y, en gran parte, igual de exóticas son las estrategias que persiguen estos dos instrumentos para evitar el pago de impuestos.

Quizás el más conocido sea el **“doble irlandés”**. En Irlanda el tipo del Impuesto de Sociedades es del 12,5% y, además, su legislación posibilita en buena medida el traslado de beneficios de las empresas hacia territorios de escasa o nula tributación.

Por ejemplo, para que una empresa española se beneficie de esta fiscalidad más ventajosa, puede crear dos empresas irlandesas. Una de estas empresas tendría sede en un paraíso fiscal, que es la que posee los derechos internacionales de la propiedad intelectual. La otra sociedad, con sede en Irlanda, es la que vendería al resto del mundo, pagando por esos derechos a la primera. De esta forma, y trasladando la sociedad española la práctica totalidad de los beneficios a la radicada en Irlanda, y ésta a su vez, a través del pago de los derechos, haciendo lo mismo hacia la radicada en el paraíso fiscal, el resultado es que la mayoría de los beneficios o no tributan o lo hacen escasamente, y una pequeña parte lo hace en Irlanda al 12,5%

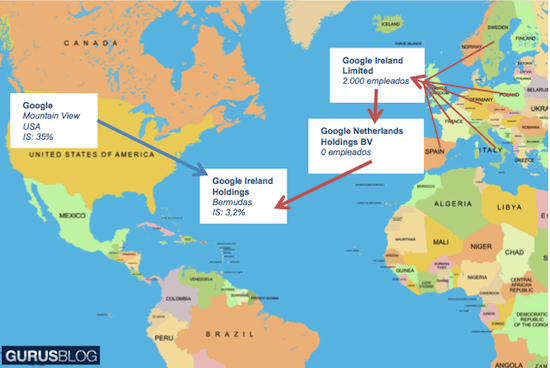
Por otro lado, está el **“sándwich holandés”**. Es aún un poco más rebuscado que el anterior. Su objetivo, es, combinado con el doble irlandés, evitar incluso el pago de esa pequeña parte de impuestos en Irlanda, aprovechando que la ley irlandesa permite que el pago de royalties estén exentos del Impuesto de Sociedades si se pagan a otra empresa europea.

De esta forma, se puede crear una sociedad en Holanda que cobra royalties por utilizar la propiedad intelectual de la sociedad con sede en Irlanda y después transfiere el 99% de lo que recibe a la sociedad radicada en otro paraíso fiscal. En definitiva, se habrán residenciado la casi totalidad de los beneficios finalmente en dos paraísos fiscales, eludiendo el pago de impuestos en los países donde realmente se han generado los ingresos.

# - Cómo las multinacionales evitan pagar impuestos. Sírveme un doble irlandés y un sándwich Holandés (GurusBlog - 5/5/13) Lectura recomendada

Probablemente a muchos os ha cogido por sorpresa que **Apple**, una compañía con más de 140 mil millones de dólares en la caja, [se haya tenido que endeudar para retribuir a sus accionistas](http://www.gurusblog.com/archives/apple-emitir-deuda-primera-vez-17-aos/30/04/2013/). El motivo es que el grueso de su caja está fuera de los EEUU y repatriarla le supondría tener que pagar la tasa impositiva vigente en los EEUU del 35% sobre el impuesto de beneficios.

Apple no es la única compañía multinacional norteamericana que tiene su “caja” atrapada fuera los EEUU. Google, Microsoft, Facebook, Eli Llilly, Oracle o Pfizer, son algunas de las compañías norteamericanas que están utilizando la ingeniería fiscal para pagar impuestos ridículos sobre los beneficios que les generan sus operaciones internacionales.

[](http://i2.wp.com/www.gurusblog.com/jordi/wp/wp-content/uploads/2013/05/impuestos-google.png)

Vamos a tomar a Google como ejemplo, aunque podríamos utilizar a cualquiera de las compañías mencionadas, para explicar de forma rápida cómo estas grandes multinacionales diseñan estructuras legales para “evadir” el pago de impuestos en países donde tienen una alta carga impositiva y trasladar los beneficios a paraísos fiscales donde la tributación por impuestos de sociedades es mínima. Básicamente se utilizan dos estructuras financieras conocidas como el doble irlandés y el sándwich Holandés. (La operativa no es del todo exacta, pero creo que sirve para que los lectores se hagan una idea sin tener que perdernos en los detalles)

**El Doble Irlandés**

Todo empieza con la creación por parte de la matriz de Google en EEUU de dos empresas Irlandesas. La primera denominada **Google Ireland Holdings** es una empresa irlandesa pero con sede en Bermudas. Esta compañía con sede en Bermudas adquiere a la matriz  en EEUU los derechos internacionales de la propiedad intelectual de Google.

También se crea otra empresa irlandesa, con sede en Irlanda, denominada **Google Ireland Limited**. Esta empresa es la que soporta todos los costes de la operativa en el extranjero, y es la que se dedica a vender la publicidad de Adsense al resto de países del mundo. En 2009 **Google Ireland  Limited** contaba con más de **2.000 empleados y vendió cerca del 88% de los 12.500 millones de dólares** que Google ingreso fuera de los USA. Cómo la venta de publicidad es un servicio que se considera prestado en Irlanda aunque lo pague una empresa española, todos los ingresos generados en el resto del mundo por Google van a la sociedad con sede en Irlanda.

### El Sándwich Holandés

En Irlanda el tipo del impuesto de sociedades es del 12,5%,  muy inferior al de los EEUU y al de la mayoría de países Europeos, pero a los financieros de Google les debe parecer un tipo impositivo demasiado elevado, así que para evitar el pago de impuestos en Irlanda, aprovechan que la ley Irlandesa permite que el pago de royalties o fees están exentos del impuesto de sociedades si se pagan a otra empresa Europea. Así que, que para eso Google crea una sociedad en Holanda, **Google Netherlands Holdings B.V**, con cero empleados.

La sociedad de Google en Holanda,**Google Netherlands Holdings B.V**, le cobra los fees y  royalties por utilizar la propiedad intelectual a **Google Ireland Limited**, y después transfiere el 99% de lo que recibe en concepto de Royalites a **Google Ireland Holdings**, en Bermudas, paraíso fiscal donde el tipo máximo del impuesto de sociedades es del 3,2%. La ley irlandesa permite que una sociedad irlandesa tenga su domicilio fiscal donde esté ubicada la sociedad que ejerce el control y no donde se desarrolle la actividad, por lo que así los beneficios obtenidos por la sociedad Irlandesa en Bermudas no tienen que pagar impuestos en Irlanda.

Para que nos hagamos una idea, de las cifras, en 2009, **Google Ireland Limited**, generó 11 mil millones de dólares de ingresos, para obtener el beneficio de estos 11 mil millones le tenéis que restar los costes de estructura (2.000 empleados) que Google tiene en Irlanda y si aún queda beneficio debéis tener en cuenta que **Google Ireland Limited** pagó en 2009, cerca de **5.400 millones de dólares** en conceptos de fees y royalites a **Google Netherlands Holdings B.V** y esta, pago a su vez una cantidad similar  a **Google Ireland Holdings**, en Bermudas.

Para hacerlo todo un poco más opaco, **Google Ireland Holdings**, la sociedad irlandesa en Bermudas, es una unlimited liability company, que bajo la ley Irlandesa no tiene por qué hacer pública su información financiera.

Para tener una idea del impacto, estos 5.400 millones de dólares en fees transferidos de Irlanda a Holanda y de Holanda a Bermuda hubieran tenido que pagar en impuestos 1.890 millones de dólares si hubiesen tributado en EEUU, 675 millones si hubiesen tributado en Irlanda y no tributarán más de 172 millones de dólares al hacerlo en Bermudas.

Por cierto en 2012, **Google Ireland Holdings**, en Bermudas, tuvo beneficios por 10.000 millones de dólares.

La UE mantiene vías legales para que las empresas practiquen la elusión fiscal

- Un “doble irlandés con sándwich holandés” (El Economista - **22/4/14**) Lectura recomendada

(Por José María Peláez Martos)

Quien se haya animado a leer estas líneas pensando que se trata de un artículo relacionado con el placer de la comida está en un craso error, ya que versa sobre algunas figuras legales existentes en el territorio de la Unión Europea, que las grandes empresas multinacionales aprovechan para no pagar impuestos.

Según funciona actualmente la UE existe la misma probabilidad de terminar con el fraude fiscal y la utilización de los paraísos fiscales de que un caracol recorra los 775 kilómetros del Camino de Santiago. En ambos casos, se puede decir que se va por el “buen camino” y que algo se está haciendo, pero en ninguno de los dos casos se llegará al final, ni el caracol a Santiago, ni la UE terminará con la utilización de los paraísos.

Las “trampas” del fin del secreto bancario

A principios del año 2014 podían leerse grandes titulares reflejando las manifestaciones de las autoridades europeas en el sentido de que el secreto bancario en la UE se ha terminado, cuando lo único que ha ocurrido es que finalmente se ha vencido la resistencia de Austria y Luxemburgo para aplicar la llamada Directiva del Ahorro, una norma de 2003 que estaba bloqueada por estos dos países desde 2008, y que ahora han levantado su veto, accediendo a eliminar su secreto bancario.

Dicha directiva regula el intercambio de información entre los países miembro, pero solamente respecto a los intereses que perciban personas físicas, por lo que resulta muy fácil de eludir, simplemente poniendo la titularidad de los bienes a nombre de sociedades. Además, se ha aprobado la llamada Directiva de Cooperación Administrativa para el intercambio de información sobre rentas del trabajo o bienes inmuebles y se está extendiendo el llamado acuerdo FATCA, impuesto por EEUU, que ha terminado con el secreto bancario suizo, y que ha firmado España.

El optimismo ante estos avances desaparece cuando en países de la propia UE existen otros instrumentos legales para no pagar impuestos, como es el llamado doble irlandés con sándwich holandés, respecto al cual nadie se ha manifestado en contra. Esta estructura consiste en crear un grupo de 4 sociedades, situadas en Irlanda y en un paraíso fiscal (por ejemplo, Islas Bermudas), y en Holanda y otro paraíso (por ejemplo, Antillas Holandesas).

La sociedad de Irlanda, que es la que recibe los ingresos de todo el mundo, paga cantidades astronómicas a la situada en el primer paraíso por la utilización de los derechos intelectuales. Para no pagar impuestos en Irlanda por los pocos beneficios que quedan, se envían a la sociedad de Holanda, aprovechando que por estas operaciones tampoco se pagan impuestos, y de ahí se envían finalmente al segundo paraíso, pagando un impuesto irrisorio. El resultado final es que la totalidad del dinero se ha situado en los dos paraísos fiscales, sin haber pagado casi ningún impuesto.

Hay que mencionar también el llamado acuerdo Rubik cuyo nombre se debe al famoso cubo de colores por lo complicado de su operativa. Ese acuerdo, firmado, por ejemplo, entre el Reino Unido y Suiza, supone continuar con el secreto bancario suizo para los ingleses que tengan cuentas en ese país.

Estas contradicciones dentro de la propia UE contrastan con las importantes medidas contra el fraude fiscal y la utilización de los paraísos fiscales que figuran en un informe aprobado por el Parlamento Europeo en 2013.

Muchas de ellas han sido propuestas por los inspectores de Hacienda del Estado en los últimos años y cito algunas de ellas a modo de ejemplo: elaborar una lista negra de paraísos fiscales; adoptar medidas contra las empresas que operen con estos territorios; establecer un impuesto especial sobre todas las operaciones con los paraísos; prohibirles el acceso a la contratación pública de bienes y servicios de la UE, o negarles ayudas estatales y europeas; también, prohibir a las entidades financieras de la UE establecer o mantener filiales y sucursales en territorios incluidos en la lista negra; estudiar la revocación de licencias de las entidades financieras y los asesores financieros que mantengan filiales en dichos territorios; y no reconocer, dentro de la UE, a la empresas creadas en territorios incluidos en la lista negra de paraísos fiscales.

En resumen, si a la UE le ha llevado más de diez años implantar una directiva que terminaba con el secreto bancario dentro de su territorio, y teniendo en cuenta que estas medidas han de aprobarse por unanimidad, a saber cuántos años serán necesarios para combatir la utilización de los paraísos fiscales, o para eliminar instrumentos como el doble irlandés con sándwich holandés.

El proyecto BEPS de la OCDE

*“El proyecto BEPS de la OCDE, que España va a ser la primera en incluir en su legislación, obliga a dar información de cada país en el que se tenga presencia para probar que se pagan impuestos donde se genera el beneficio. Las administraciones tributarias tendrán la información pero estarán obligadas a velar por su confidencialidad. Una de las grandes preocupaciones de las empresas es a quién puede llegar esa información y el riesgo reputacional si llega al consumidor…* Las multinacionales dirán dónde pagan (o no) impuestos a condición de que el ciudadano no se entere (Sabemos Digital - **7/6/15**)

Es probable que una parte de ustedes, si pudiera, elegiría cobrar su sueldo en Dinamarca, pagar el IVA de lo que consume en Canadá y el IRPF que grava su renta en Bulgaria. Olvídense. No pueden. Las multinacionales llevan años diseminando sus negocios en base a lo que más les conviene de cada esquina del mundo pero ustedes no pueden. Ellas han elegido dónde fabrican, dónde venden y dónde pagan (o no) impuestos pero ustedes no pueden. ¿Les indigna? Pues sigan porque funciona.

Las cosas están cambiando y mucho. Tiene que ver con la crisis, con los rescates de los desmanes financieros con dinero público, con el reclamo constante al bolsillo del ciudadano cada vez a cambio de menos y mucho, muchísimo, con investigaciones periodísticas tamaño Pulitzer como el Luxleaks del Consorcio Internacional de Periodistas de Investigación (Icij, por sus siglas en inglés) que mostró el nivel de connivencia entre los políticos (en este caso de Luxemburgo, incluido el presidente actual de la Comisión Europea, Jean Claude Juncker) y el capital para evitarle a éste que arrime el hombro.

A resultas del hartazgo social, la política fiscal internacional ha virado y el cerco en torno a las grandes multinacionales se estrecha. No son pocos ni menores los ejemplos y muchos de ellos, hay que reconocerlo, son consecuencia de la proactividad de la Administración Obama y el Reino Unido, centros neurálgicos del capital, que no han dudado en ponerse al frente de la manifestación y perseguir a quien busca subterfugios para no pagar los impuestos que debería. Sus sociedades no perdonarían hoy otra cosa. Pero también la Unión Europea, tanto con investigaciones como con su intención de exigir que los países miembros comuniquen al resto los acuerdos en materia fiscal que alcancen con multinacionales.

Casos con marca “registrada”

Apple podría tener que pagar el equivalente al 10% de la enorme caja que acumula (unos 19.000 millones de dólares, según cálculos de J.P.Morgan) si prospera la investigación de la Comisión Europea y se considera ilegal el acuerdo de la firma de Cupertino (de 1991, renovado en 2007) merced al cual prácticamente no pagó impuestos en ningún sitio por su beneficio de años fuera de EEUU. La investigación de Bruselas partió de la información solicitada desde EEUU para estudiar dónde estaba pagando impuestos Apple, si es que los pagaba.

Amazon empezaba en mayo de este año a contabilizar sus ingresos reales procedentes de Reino Unido, Alemania, Italia y España en lugar de declararlos mayoritariamente en el territorio de baja tributación de Luxemburgo. Tiene mucho que ver la presión ejercida desde Reino Unido y la entrada en vigor en abril de una norma británica que castiga con una tasa del 25% a las multinacionales que intentan esquivar el pago de impuestos derivando ingresos a otros países.

Starbucks, después de 17 años en Reino Unido, donde tiene 791 establecimientos, declaraba beneficios por primera vez en 2014. Ya podían beber café los británicos sin parar que siempre estaba en pérdidas. Una investigación periodística de Reuters desveló cómo lo que ingresaba Starbucks en Reino Unido acababa en forma de royalties por el uso de la marca fuera del país. Starbucks está siendo investigada por Europa por la estructura creada a través de Holanda para minimizar su factura fiscal pero si en algo notó de forma inmediata la repercusión de la información de la prensa fue en el boicot que sufrió por parte de los consumidores británicos.

BEPS y el poder del consumidor

Ante la necesidad de mirar todos los rincones del planeta en busca del lugar en el que las multinacionales pueden derivar su beneficio para no pagar impuestos o pagar menos, nacía en 2013, a instancias del G20, el proyecto BEPS de la OCDE que, entre otras cosas, pretende acabar con la ocultación de los verdaderos beneficios de las multinacionales y su traslado a lugares de baja o nula tributación. (BEPS es el acrónimo de Base erosion and profit shifting).

Se trata de 15 acciones diferentes y es la número 13, en la que se insta a los Estados a regular las operaciones vinculadas entre empresas de un mismo grupo. Para ello, entre otras medidas, se incluye que las multinacionales que facturen más de 750 millones de euros al año tengan que dar información detallada de los ingresos, impuestos, plantilla e inversiones que tienen en cada punto del planeta en el que tengan presencia. Es la llamada información país por país o CbC (country by country).

Todo suena a motivo de preocupación para los líderes de las multinacionales que llevan décadas haciendo del mundo su tablero y, sin embargo, los asesores fiscales de esas grandes empresas y las fuentes fiscales consultadas si hacen hincapié en algo que les tiene preocupados de cara a los nuevos cambios normativos que se avecinan es en la confidencialidad. ¿Por qué?

“BEPS es sólo informativo”, explica Francisco de la Torre, inspector de Hacienda y autor del libro ¿Hacienda somos todos? (Debate, 2014). “Se trata de que las multinacionales expliquen cuánto han ganado en cada país y cuánto han pagado. A partir de ahí hay igualmente que inspeccionar. Lo que te permite es detectar si hay desviaciones artificiales de beneficios por un lado y, por otro, si en determinados lugares el pago de impuestos es excesivamente bajo”. No conlleva, por tanto, de partida un mayor pago de impuestos, aunque la consecuencia final pueda ser esa, sino más posibilidades de control.

Según Mario Ortega, socio del Departamento Fiscal y responsable de Precios de Transferencia de Garrigues (abogados), el movimiento regulatorio en fiscalidad internacional es tan profundo que hará “que la planificación fiscal agresiva, tal y como la hemos visto, tenga los días contados”. Asumido esto y que el volumen de información que se va a tener que dar es mucho mayor, los grupos empresariales si se están comiendo la cabeza con algo es con la posibilidad de que la información que van a tener que suministrar pueda hacerse pública o circular por donde no quieren.

Inditex tardó un día en anunciar que cambiaba a España su filial de venta por Internet cuando El País desveló en 2011 que la había situado en Irlanda.

Lo que más preocupa a las multinacionales españolas, comenta Ortega, “es cómo se va a obtener esa información y qué uso se le va a dar por parte de las diferentes administraciones tributarias. No creo que vayamos a ver grandes cambios en la forma de tributar, aunque habrá que ver el uso desde el punto de vista técnico que se hace de la información, y sí otras consecuencias que va a traer BEPS como el riesgo reputacional”, comenta.

No es solo algo que afecte a los ejemplos de empresas de EEUU citados. Cuando salió publicado en 2011 en El País que Inditex (dueña de Zara) había radicado en Irlanda (el país del Impuesto de Sociedades del 12,5%) su filial de venta por Internet, el grupo del hoy segundo hombre más rico del mundo tardó un día en anunciar que trasladaría la sede a España.

Resulta que el consumidor tiene un poder enorme en su bolsillo. Cambie lo que cambie la normativa, las multinacionales prefieren que esto siga siendo una pelea entre sus asesores y los inspectores fiscales, aunque ahora estos últimos tengan más armas para demostrar si se está cumpliendo con las obligaciones tributarias.

Mucha información pero confidencial

¿Cómo se ha intentado mitigar el temor de los grupos empresariales? En primer lugar se ha decidido que la información país por país será facilitada por la matriz de cada grupo empresarial a la administración tributaria del país donde tenga la sede. Es decir, España recogerá la información país por país de Telefónica e Iberdrola; Reino Unido hará lo propio con Vodafone y EEUU con Apple, Amazon o Google una vez que todos ellos hayan trasladado la recomendación del proyecto BEPS a sus legislaciones nacionales. Por el principio de reciprocidad, las diferentes administraciones tributarias intercambiarán la información entre sí.

“Al darse información país por país a nivel mundial”, comenta Ortega, “si una multinacional que opera en 120 países del mundo estuviera obligada a darle la información a todos los Fiscos de todas sus actividades se la estaría facilitando también a países en los que no se tiene constancia de dónde va a terminar la información. La OCDE tomó la decisión de que cada Administración Tributaria pidiera la información a las matrices de su país con la condición de la reciprocidad, es decir, que se intercambien la información recopilada entre las diferentes administraciones tributarias”. Las multinacionales tendrán una pica puesta en cada rincón del mundo pero las matrices no están en tantos países diferentes y solo se les dará información a los que cumplan la reciprocidad.

Hay más. El propio documento de la OCDE sobre la Acción 13 de BEPS especifica que los países que se unan al proyecto deben obligatoriamente cumplir con una serie de condiciones. En primer lugar: la confidencialidad. Las administraciones tributarias serán responsables de custodiar la información en cada país.

Esa acción concreta ha sido “copiada literalmente por España a la hora de introducirla en el borrador del reglamento del Impuesto de Sociedades” que, una vez aprobado, convertirá a este país en el primero que introduce esta normativa, comenta Ortega.

En concreto, España prevé que la información país por país será exigible ya en 2017 respecto de los datos del próximo ejercicio. Por supuesto, será confidencial.

- La Unión Europea sigue sin combatir la evasión de impuestos (El Salmón Contracorriente - **4/11/15**) Lectura recomendada

El informe “**Sombras de evasión y elusión fiscal**” muestra cómo la UE sigue apoyando un sistema fiscal mundial injusto, ofreciendo a las multinacionales y las grandes fortunas opciones para eludir impuestos y ocultar el dinero

Hace ahora un año del **LuxLeaks**, un escándalo que reveló un sistema de evasión de impuestos coordinado directamente con la administración pública de Luxemburgo que puso de manifiesto cómo muchos países de la UE apoyan sistemas fiscales secretos, llenos de lagunas y con una amplia gama de maneras para favorecer que las empresas y los particulares oculten su dinero y paguen menos impuestos.

“Sombras de evasión y elusión fiscal” examina los pasos dados por 14 países en la UE para poner fin a estas prácticas en favor de la transparencia, y analiza también las políticas fiscales que se aplican hacia terceros países menos industrializados.

Este informe considera que un número creciente de los gobiernos de la UE está presionando por la opacidad, la confidencialidad para que las multinacionales no hagan públicas sus cuentas de pago de impuestos. Incluso países como Francia, que pidieron el acceso público a esta información han dado marcha atrás.

El blanqueo de dinero y la posibilidad de ocultar la propiedad final de la compañía es posible en gran número de países a través de diferentes opciones, siendo Luxemburgo y Alemania los menos transparentes. Contrastan con Dinamarca y Eslovenia que están introduciendo los registros públicos de la propiedad de las empresas.

España es el cuarto país de la UE con riesgo de blanqueo de dinero, por delante sólo están Italia, Alemania y Luxemburgo que facilitan aún más esta posibilidad. De los 14 países analizados, España es sin duda el país más agresivo en las negociaciones de tratados fiscales, consiguiendo disminuciones en los tipos impositivos de los países en desarrollo en un promedio del 5,4%. Esto tiene una repercusión muy negativa en países que necesitan mayores inversiones sociales y carecen de otras vías de ingresos.

Más de 100 países en desarrollo siguen siendo excluidos de la toma de decisiones en normativa fiscal. En la Cumbre de Naciones Unidas sobre Financiación para el Desarrollo, donde se pedía un organismo mundial para temas fiscales, países como Francia y Reino Unido bloquearon las negociaciones impidiendo que los países más pobres pasaran a tener voz y voto al mismo nivel que los países miembros de la OCDE.

Este informe realizado por la sociedad civil muestra cómo la UE es un buen lugar para las multinacionales que pretenden esquivar la normativa y reducir su pago de impuestos. La UE no ha sido capaz de detener la evasión de impuestos sobre sociedades y no garantiza la transparencia, lo que tiene gravísimos impactos sobre una ciudadanía que está sufriendo recortes en servicios básicos por parte de las políticas de ajuste de sus gobiernos.

Entre las recomendaciones que se hacen a los estados miembro de la UE y las instituciones europeas están:

Garantizar la transparencia, en especial el acceso público de propiedad de las empresas, de dónde realizan sus negocios y cuántos impuestos pagan.

Desmantelar las estructuras que permiten la opacidad financiera y bancaria que dan oportunidades al blanqueo de dinero.

Dar a todos los países la posibilidad de opinar en normativa fiscal mundial, y abstenerse de bajar las tasas de impuesto mediante tratados de doble imposición

Eliminar las lagunas legales que permiten a las empresas multinacionales bajar sus tasas impositivas

Crear oportunidades reales para los países más pobres de recibir información de los gobiernos de la UE sobre defraudadores que utilizan la opacidad de la UE para ocultar el dinero de la evasión de impuestos.

**Desde la “tierra de la fantasía”… llegan las “empresas invisibles”**

**La “ingeniería fiscal” viene de lejos… basta recordar los famosos “royalties” (regalías) que cobraban (y cobran) las principales industrias multinacionales: automovilísticas, siderúrgicas, químicas, petroleras, farmacéuticas… cuando se instalaban en “terceros” países.**

**Marcas y patentes, investigación y desarrollo, ingeniería básica, ingeniería de proceso, asistencia técnica… en fin, los “motivos” eran muchos, la “finalidad” una sola, transferir beneficios a la empresa matriz (generalmente norteamericana, europea o japonesa) libre de impuestos. O sea, dejar lo mínimo posible para la declaración de ganancias en los “terceros” países donde estaban radicadas.**

**Todo eso ya estaba inventado. En América Latina se tiene una larga experiencia histórica sobre esos sistemas de “desgravación” fiscal de las empresas multinacionales, por obra y gracia de la contabilidad “creativa”. Siempre con la “anuencia” del gobierno de turno (¿mal menor, apaño, aquiescencia, connivencia, corrupción? Ustedes pueden juzgar.)**

**La diferencia con la época actual es que, los “global players” de las nuevas tecnologías (entretenimiento, redes sociales, aplicaciones, low cost, asociativa, compartida, disruptiva, gadgets, chucherías, jueguitos, estupideces…) han llevado a niveles “artísticos” los sistemas de desgravación fiscal. Los “alquimistas” de las nuevas tecnologías pagan sus impuestos… en la “nube”. O sea.**

**Y los magnates presumen de haber usado de manera “brillante” las normas para pagar los menos impuestos posibles dentro de la ley. “Como promotor y hombre de negocios he usado legalmente las leyes fiscales para mi beneficio, el de mi empresa, mis inversores y mis empleados” (sic).**

**“Honestamente -prosigue- he usado brillantemente esas leyes y, como he dicho a menudo, tengo una responsabilidad fiduciaria de no pagar más impuestos de lo que requiere la ley, o por decirlo de otro modo, de pagar lo menos que pueda y tengo que deciros que odio cómo gastan nuestros impuestos” (sic).**

**Dijo Benjamin Franklin:“En este mundo no hay nada cierto, salvo la muerte y los impuestos”. Creo que si resucitara en los tiempos de la “economía de la realidad virtual” debería modificar su aserto.**

**En la era del “Bitcoin” y del “blockchain” (un futuro sin dinero), estos magos de la “fiscalidad en la sombra” han inventado (y están procurando implantar, “de facto”) un futuro sin impuestos. Tal vez estas “alquimias” tengan muchas aplicaciones en la banca, las finanzas y otros sectores. Pero no son ninguna garantía de crecimiento económico, empleo, ingresos, servicios públicos, confianza, perspectivas de futuro, cohesión nacional y social.**

**Tampoco la ingeniería fiscal de las grandes multinacionales puede resolver los problemas de los trabajadores atrapados en el torbellino de la globalización, que resultan ser los perdedores en varios frentes: sus empleos, su patrimonio inmobiliario y los destinos de sus hijos y familiares que muestran una clara correlación. O peor aún, quedar condenados a ser más pobres que sus padres.**

**En la larga historia de la economía, el sector privado puede innovar, pero en definitiva es el sector público el que toma el control. Al final de cuentas, el gobierno siempre podrá controlar las reglas.**

**Los gobiernos desatendieron esta divisoria demasiado tiempo. Algunos confiaron en la economía del derrame, otros en el estímulo al crecimiento y al empleo mediante la política monetaria, otros en la redistribución por medio de la política fiscal. Pero estas soluciones ayudaron muy poco. Los datos desmienten la fe ciega en la expansión inevitable de la prosperidad a todas las regiones y sectores.**

**No hicieron lo justo y necesario, sino lo conveniente a sus intereses, con el objeto de mantener el orden establecido y facilitar los negocios de las grandes corporaciones.**

*“Dado que existen oradores tartamudos, humoristas tristes, peluqueros calvos... podría haber políticos honestos”* (Darío Fo).

**- Las empresas multinacionales pagan “impuestos mínimos”, con la “cooperación necesaria” de los gobiernos de los países avanzados (ya, en vías de subdesarrollo)**

****

Google y su “doble irlandés con sándwich holandés”

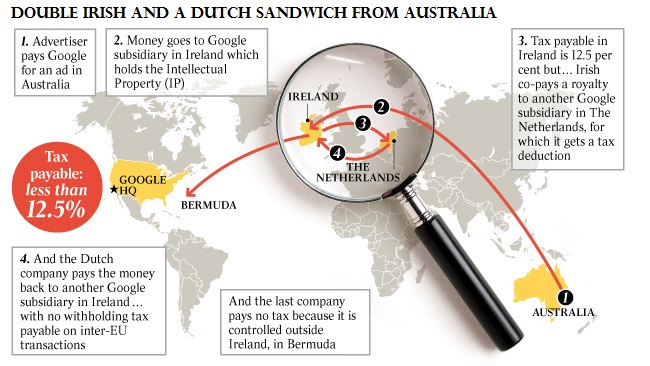
**Google ha sido capaz de evadir más de 11.000 millones de euros** a través de una trama que va desde cualquier país de Europa a Irlanda, desde Irlanda a Holanda, y desde Holanda al paraíso fiscal, a las Bermudas.



Observen el siguiente recorrido:

Resulta increíble. Australia Irlanda, Holanda,… países civilizados, ordenados, puros, pulcros, santos.

Más de 11.000 millones de euros…**¿Pasará algo con esta empresa? Apostaría que no pasará.**Nada de nada…

******

**“Double Irish and Dutch Sandwich” (Doble Irlandés con Sándwich Holandés):**

**Las sucursales españolas de los gigantes de Silicon Valley (Apple**, **Google**, **Facebook**, **Microsoft**, **eBay** o **Amazon)**, pagan en España unos pocos **millones de euros en impuestos** **sobre unos beneficios de al menos diez cifras.** Para conseguirlo **utilizan lo que eufemísticamente se denomina una “táctica fiscal agresiva”**, que en palabras llanas equivale a decir que **facturan la mayor parte de sus ingresos en países donde se benefician de un menor tipo impositivo.** ¿Cómo es posible si desarrollan su actividad en el nuestro? **Porque aquí no fijan un establecimiento permanente, lo fijan en otro sitio,** aquí solo nos dejan una representación o una oficina comercial, y la legislación española les permite **atribuir los beneficios al país donde tienen establecida su residencia,** siempre y cuando tenga un convenio de “doble imposición” firmado con el nuestro. ¿Resultado? Aquí se hinchan a ganar dinero, pero se lo llevan a otro sitio para declarar pérdidas en España y no pagar impuestos.

El **“Double Irish with Dutch Sándwich” es un ejemplo de “táctica fiscal agresiva”** (hay más métodos para evasión internacional de impuestos): y consiste en que casi todo el dinero que Google factura en España lo paga a **Google Irlanda** en concepto de “servicios prestados a la filial española **Google España”,** con lo cual Google España prácticamente no produce beneficios. Y eso porque la tributación del impuesto de sociedades en Irlanda es sólo de 12,5 % (frente al 20-30 % de los demás países europeos). **Ese es el Double Irish (el “Irlandés Doble”).** Pero como el 12,5 % de cientos de millones sigue siendo mucho dinero, lo mejor es hacerse con él un **sándwich holandés, o sea:** en Irlanda algunas transferencias entre países miembros de la UE están exentas de impuestos, así que **Google Irlanda transfiere sus beneficios a una empresa subsidiaria radicada en Holanda**, Google Holanda, **que a su vez los transfiere a Irlanda a Google Ireland Holdings,** y ésta **no paga porque tiene sede en las Bermudas**, paraíso fiscal cuya tasa de impuestos es del 0%. Magia: nada por aquí, nada por allá.

- Así es como defraudan a Hacienda las grandes tecnológicas (El Español - **30/8/16**) Lectura recomendada

Bruselas acusa a Irlanda de dar “beneficios fiscales ilegales” a Apple. Otras muchas tecnológicas emplean la ingeniería fiscal para reducir sus impuestos.

(Por Javier G. Jorrín)

La decisión de la Comisión Europea de eliminar los beneficios fiscales de Apple en Irlanda marca un antes y un después para la ingeniería fiscal de las grandes tecnológicas. Competencia [ha criticado con dureza a Irlanda](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-2923_en.htm), que en las últimas décadas ha acogido en su seno a las grandes multinacionales ofreciéndoles un *traje fiscal* a su medida. Es lo que se conoce como el *doble irlandés*, que complementado con el *sándwich holandés* hacen que en Europa [muchas compañías paguen apenas un 2% por sus beneficios](http://www.elespanol.com/economia/macroeconomia/20160727/143236595_0.html).

El camino del dinero es el siguiente: las ventas en un país europeo se trasladan hasta una matriz irlandesa, donde cuentan con grandes ventajas fiscales (incluso se envían hasta Bermudas en el caso de ganancias por derechos de propiedad). Este beneficio se reparte, en forma de dividendos, a una sociedad con sede en los Países Bajos y esta, a su vez, los reenvía a otra situada en las Antillas Holandesas. El resultado es que la factura impositiva se reduce hasta quedarse apenas en el 2%, cuando en España tendría que haber pagado un 25%.

Bruselas acusa a Irlanda de ofrecer ventajas fiscales *extra* al doble irlandés desde el año 1991 y obliga a la compañía a devolver [todo lo que no pagó de forma ilegal](http://www.elespanol.com/economia/empresas/20160830/151735097_0.html) desde 2003 a 2014: 13.000 millones de euros. La Comisión explica que la normativa irlandesa permitía “transferir los beneficios sujetos a imposición a dos sociedades irlandesas propiedad de Apple (Apple Sales International and Apple Operations Europe) que no se corresponden a la realidad: la mayor parte de los beneficios generados se atribuyeron internamente a una *empresa central* (matriz)”.

Esto significa que las dos sociedades con sede en Irlanda ni siquiera tributaban aquí el Impuesto de Sociedades, sino que lo enviaban a otra sociedad en el extranjero que “existe sólo sobre el papel” y que se quedaba exenta de tributación. La Comisión Europea no ha desvelado en qué país estaba radicada esta sociedad, pero es posible que fuese Bermudas, ya que Irlanda permite transferir los activos de derechos de la propiedad a este paraíso fiscal sin pagar impuestos.

De este modo, Irlanda permitía que la multinacional estadounidense ni siquiera pagara todo el Impuesto de Sociedades, sino que sólo abonaba un 1% sobre sus beneficios hasta 2003 y a partir de entonces se redujo aún más, hasta el 0,005%. La Comisión denuncia que, “de hecho, el tratamiento fiscal en Irlanda permitió a Apple evitar el pago de impuestos de casi todos los beneficios generados por ventas de productos de Apple en todo el Mercado Único Europeo”. Aquí es donde entra el *doble irlandés*, una práctica que se aprovecha de las condiciones favorables de Irlanda, pero que es ilegal.

Lo que hace Apple (y otras muchas tecnológicas) es establecer en los distintos países en los que tiene negocio empresas que son meros comisionistas, aunque en realidad son los que realizan las ventas y generan el beneficio. El resultado es que estos comisionistas simplemente generan los beneficios por su actuación como intermediario, mientras que el grueso de los beneficios va a la matriz, con sede en Irlanda.

De este modo, los beneficios conseguidos en los países europeos acaba tributando al tipo impositivo que marca Irlanda y, así, se saltan las imposiciones nacionales. Esta acción es ilegal y no es sobre la que se acaba de pronunciar la Comisión Europea. De hecho, muchos países europeos están persiguiendo a las grandes tecnológicas por no tributar por el Impuesto de Sociedades correspondiente.



La estructura fiscal de Apple en Irlanda.

¿Y los Países Bajos?

El *doble irlandés* se completa con otra segunda ventaja para las multinacionales y es que los dividendos que se repartan a otra sociedad erradicada en Europa están exentos de tributación. Aquí es donde aparecen los Países Bajos para *rematar la faena* con el *doble holandés.*Esta figura consiste en que los dividendos que vengan de una sociedad extranjera sólo pagan un 2% de impuestos si se envían a su vez a una tercera sociedad con sede en las Antillas Holandesas (otro paraíso fiscal).

“El abuso de los paraísos fiscales es fundamentalmente un problema europeo”, denuncia José Luis Groba, presidente de la Organización de Inspectores de Hacienda del Estado, además, estas legislaciones de algunos países miembro “distorsionan al resto de socios europeos”. Si la normativa del Impuesto de Sociedades fuese similar en los países europeos, las tecnológicas no harían estos malabares para pagar menos impuestos y no serían necesarias las inspecciones de Hacienda. La Comisión Europea ha dado hoy un paso importante para igualar la fiscalidad de los beneficios empresariales, pero Irlanda ya ha anunciado que recurrirá esta decisión.

**La “materia exótica” y los “socios del silencio” (business as usual)**

**Si les dijera que la “tax ruling” de Irlanda con Apple, Google y la “santa compaña” era conocida y tolerada, desde “antes de antes”, por Bruselas (UE)… ¿se sobrecogerían?**

**Si les dijera que todo el entramado del “LuxLeaks” fue realizado mientras Jean Claude Juncker (actual presidente de la Comisión Europea) era primer ministro de Luxemburgo… ¿se sorprenderían?**

**Si les dijera que José Manuel Durão Barroso (anterior presidente de la Comisión Europea) ha sido fichado como presidente no ejecutivo de la subsidiaria con sede en Londres de Goldman Sachs International (después del Brexit, para más inri)… ¿se asombrarían?**

**Si les dijera que Miguel Arias Cañete (actual Comisario de Energía y Cambio Climático de la Comisión Europea) apareció en los “Papeles de Panamá” con sociedades y cuentas en ese paraíso fiscal… ¿se impresionarían?**

**Si les dijera que Neelie Kroes (anterior Comisaria de la Competencia de la Comisión Europea) figuraba hasta 2009 como directora de una sociedad “offshore” registrada en las Bahamas (el “BahamasLeaks” es la continuación de los llamados “Papeles de Panamá”)… ¿se extrañarían?**

**Así podría seguir: presidentes de gobierno, primeros ministros, secretarios de estado… (tanto de Europa, como de los Estados Unidos), han sido… son… o serán, altos ejecutivos de las mayores corporaciones multinacionales. Antes, o después utilizaron o utilizarán las “puertas giratorias” para pasar del gobierno a la empresa privada o viceversa.**

**¿Cuándo se hizo rico Blair? ¿Cómo hizo su fortuna Clinton? ¿Para quién trabaja Schroeder? ¿A quién han hecho favores (“too big to fail”), Greenspan, Rubin, Bernanke, Geithner, Paulson?… (podría seguir: Bush, Major, González, Aznar…).**

**¿Pueden algunos de estos “socios del silencio”, negar vínculos con la empresa privada? ¿Pueden alegar que “fue un descuido”? ¿Pueden decir que han sido “sorprendidos en su buena fe”? ¿Pueden estos mismos políticos de plastilina, encabezar la “manifestación” en contra de la evasión y elusión fiscal? ¿Pueden los “Flautistas de Hamelin” ser los “Vigilantes de la Playa”?**

**Sin ningún sentimiento de culpa, estos mandarines-comodines, autoridades dudosas e inciertas, individuos absolutamente inexpertos, destituidos de todo conocimiento, en una palabra, totalmente ignorantes e ineptos, son más vale el contra pueblo al actuar así, al que insultan con el despliegue de su vana ostentación, que sería risible si no fuese despreciable.**

**Fueron el “cero” en la época de la economía 2.0 y siguen siendo el “cero” en la época de la economía 4.0. Unos “burócratas activistas” que no tienen ningún inconveniente en decir que protegen la economía de las turbulencias con transfusiones de dinero… permitiendo el crecimiento de burbujas en forma reiterada… induciendo a la población a confiar ingenuamente en la eficiencia de los mercados… e insistiendo en público que la mejor manera de abordar las burbujas es corrigiendo los desequilibrios que se producen una vez que estallaban…**

**Dejo para más adelante algunas “lecturas conspirativas de la historia”: anestesia, espionaje, intoxicación, desinformación, manipulación… (“que haberlas haylas”).**

## - Del otro lado del Atlántico…[Obama busca (desesperadamente) el dinero que evaden sus grandes corporaciones multinacionales](http://www.elsalmoncontracorriente.es/?Obama-busca-el-dinero-que-evaden)



*“El presupuesto fiscal 2016 del presidente Barack Obama buscará aplicar nuevos impuestos a ganancias de billones de dólares que compañías norteamericanas obtienen en el exterior y establecer una estrategia para gravar esas utilidades en el futuro. En el presupuesto fiscal divulgado hoy, Obama pedirá un impuesto extraordinario de un 14% sobre las ganancias obtenidas en el exterior durante años por multinacionales como General Electric, Microsoft, Pfizer y Apple”...* Obama quiere cobrar impuestos sobre las ganancias de las empresas en el exterior (Infobae - **2/2/15**)

Esta tasa “excepcional” apunta contra una práctica legal (**Tax inversion**), aunque muy controvertida: la posibilidad de que las empresas norteamericanas puedan acumular una parte de su beneficio en el exterior, fuera del alcance del fisco de los Estados Unidos.

Varios grandes grupos de la industria estadounidense aprovecharon esta brecha para esquivar el impuesto a las empresas en los Estados Unidos, uno de los más elevados entre los países industrializados, con una tasa de 35 por ciento. Con el paso de los años, estos grupos acumularon en el exterior unos u$s 2,1 billones.

El gobierno estadounidense tiene esos billones en la mira y propone en su presupuesto un acuerdo en dos partes, que no obstante tiene escasas posibilidades de prosperar en el Congreso, donde los republicanos son mayoría.

En un primer tiempo, un impuesto “excepcional” de 14% sería aplicado sobre el total de esos fondos que podrían ser entonces repatriados con toda legalidad a Estados Unidos.

Las arcas del Estado recibirían, gracias a ello, u$s 238.000 millones en ingresos fiscales adicionales que servirían para financiar un plan de inversiones de seis años en las infraestructuras del país (carreteras, puentes, etc.), hoy vetustas.

Luego, las empresas deberán pagar cada año “al menos” 19% de su beneficio en el exterior “en el momento en que es percibido” y no podrán como antes diferir el pago de sus impuestos, según el proyecto de presupuesto.

El gobierno busca de esta manera acabar con un debate en Estados Unidos, en el que algunas empresas fueron acusadas de utilizar estos fondos “offshore” para recomprar a sus rivales y arraigarse artificialmente en el exterior y así evadir al fisco.

Obama fustigó en septiembre (2014) estas transacciones que dejaban, según él, a la clase media “pagar la cuenta” y el mismo mes, el Tesoro anunció algunas medidas específicas.

Obama vuelve a dar un latigazo ahora proponiendo una solución más perenne, que viene aparejada a una rebaja del impuesto sobre los beneficios a 28 por ciento.

Estas propuestas de Obama son parte de un amplio paquete de reformas tributarias que el presidente dice que tiene como objetivo ayudar a la clase media de los EEUU.

Un antecedente en 2004

Aunque este impuesto “excepcional” sea percibido como un guiño por la clase media, es probable que el sector de los negocios no lo vea con tan buenos ojos.

Una de las principales agrupaciones de empresas estadounidense, Lift, advirtió que un impuesto excepcional “no sería suficiente” y que haría retroceder “aún más” la competitividad fiscal en Estados Unidos.

Las empresas sin duda preferirían la solución propuesta en 2004 por el gobierno de George W. Bush, quien les había permitido repatriar sus fondos en el exterior contra el pago de un impuesto mucho más bajo (5,25%), con la esperanza de impulsar el crecimiento y las inversiones.

Según James Henry, de la ONG Tax Justice Network, la solución de Obama no es “tan mala” como aquella implementada por su predecesor pero el hecho de ofrecer una rebaja impositiva, sigue permitiendo a las empresas “sortear” sus deberes fiscales.

Este experto duda igualmente que un regreso de estos fondos a Estados Unidos tenga un “efecto” sobre la inversión o la actividad en el país.

“Contrariamente a lo que se pensaba, no permitió que se creara ningún puesto de trabajo en 2004”, según Henry.

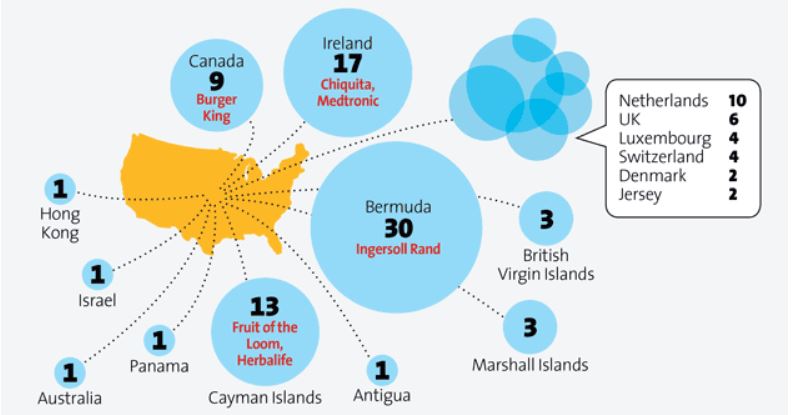
Aunque la medida del gobierno de Obama es polémica, responde a la creciente capacidad de las empresas multinacionales para eludir sus responsabilidades fiscales, como indica este gráfico publicado por la revista [Mother Jones](http://www.motherjones.com/politics/2015/02/foreign-overseas-tax-inversion-evasion-obama):



Fuente: Mother Jones

**Millones de dólares de beneficio de las empresas antes de impuestos y cantidad de dinero recaudado de ellas a través de impuestos**

En algunos casos, incluso, las empresas han renunciado a la nacionalidad de su país de origen con el objetivo de obtener esas mejoras fiscales. Más de 100 grandes empresas de EEUU habrían seguido esta estrategia desde 1983, la mayor parte en la pasada década. Este mapa de [Mother Jones](http://www.motherjones.com/politics/2015/02/foreign-overseas-tax-inversion-evasion-obama) indica el país de destino:



Fuente: Mother Jones

**Mapa de países donde fueron algunas de las grandes empresas de EEUU**

**- Las grandes corporaciones de EEUU esconden 1,4 billones en paraísos fiscales, según Oxfam (eldiario.es - The Guardian - 14/4/16) Lectura recomendada**

**Apple, General Electric y Microsoft se encuentran entre los primeros puestos de la lista elaborada por la organización**

**(The Guardian - Rob Davies)**

**Un informe de Oxfam denuncia que grandes empresas estadounidenses como Apple, Walmart y General Electric, han desviado 1,4 billones de dólares hacia filiales situadas en paraísos fiscales, a pesar de que reciben billones de dólares del contribuyente.**

**Oxfam señala que esta cantidad, que supera el rendimiento económico de Rusia, Corea del Sur y España, se oculta a través de una red opaca y hermética de 1.608 sociedades filiales con sede en otros países. La organización benéfica ha publicado el informe sobre la realidad financiera de las 50 mayores corporaciones de Estados Unidos coincidiendo con la filtración de Los papeles de Panamá, que ha generado un intenso debate en torno a los paraísos fiscales.**

**El informe ilustra que se cometen abusos masivos y sistemáticos del régimen fiscal mundial. El gigante tecnológico Apple, la segunda mayor corporación del mundo, ocupa el primer lugar en la lista que Oxfam ha elaborado de empresas con dinero offshore o “deslocalizado”, con unos 181.000 millones de dólares canalizados a través de tres filiales con sede en el extranjero.**

**General Electric, con sede en Boston y que según Oxfam recibió 28.000 millones de dólares del contribuyente, ocupa el segundo puesto de la lista, con 119.000 millones de dólares depositados en 118 filiales con sede en paraísos fiscales.**

**El gigante informático Microsoft se sitúa en tercer lugar, con unos 108.000 millones de dólares. Otras multinacionales que se encuentran entre los diez primeros puestos de la lista son el gigante farmacéutico Pfizer, la sociedad matriz de Google, Alphabet, y Exxon Mobil, la mayor petrolera mundial que no pertenece a un Estado productor de petróleo.**

**Oxfam compara la suma de 1,4 billones de dólares desviada hacia filiales offshore con los impuestos pagados por las 50 mayores corporaciones de Estados Unidos entre 2008 y 2014, que ascienden a 1 billón de dólares. También señala que en el mismo periodo, estas compañías se beneficiaron, en conjunto, de préstamos federales, rescates y garantías crediticias por valor de 11,2 billones de dólares.**

**“Abuso masivo y sistemático”**

**Al ocultar parte de los beneficios a través de filiales en paraísos fiscales, estas empresas estadounidenses no pagaron el tipo impositivo real aplicable a unos beneficios de 4 billones de dólares (35%) sino que la tasa efectiva de impuestos fue del 26,5%.**

**La organización indica que estas multinacionales se han gastado miles de millones de dólares en presionar al gobierno de Estados Unidos y obtener más préstamos fiscales, rescates y garantías crediticias pagadas con el dinero del contribuyente. Entre 2008 y 2014, las 50 mayores corporaciones de Estados Unidos destinaron 2.600 millones de dólares a esta labor de presión.**

**“Por cada dólar gastado en cabildeo, estas compañías recibieron en su conjunto exenciones fiscales por un valor de 130 dólares y préstamos federales, rescates y garantías crediticias por un valor de 4.000 dólares”, indica Oxfam.**

**Robbie Silverman, asesor fiscal de Oxfam, señala que “una vez más tenemos constancia del abuso masivo y sistemático del régimen fiscal mundial. Los ricos y poderosos no cumplen con sus obligaciones fiscales y los demás tenemos que pagar la factura, y esto no puede seguir así. Es necesario que los gobiernos lleguen a un consenso para terminar con los paraísos fiscales”.**

**Oxfam calcula que la evasión de impuestos de las grandes compañías estadounidenses tiene un coste para la mayor economía del mundo de unos 111.000 millones anuales. La evasión de impuestos también incrementa la brecha mundial entre ricos y pobres ya que para los países en vías de desarrollo supone una merma de 100.000 millones de dólares.**

**“La evasión de impuestos por parte de las corporaciones empeora la peligrosa desigualdad que está socavando nuestro tejido social y bloqueando el crecimiento económico”, afirma el informe. Oxfam también menciona a los territorios británicos de ultramar, como las Bermudas, por su popularidad entre las empresas estadounidenses que quieren “transferir beneficios” y pagar menos impuestos.**

**La organización señala que en 2012 las filiales de estas compañías en las Bermudas declararon unos beneficios de 80.000 millones de dólares, una cifra que supera la suma de los beneficios obtenidos por Japón, China, Alemania y Francia, cuatro de las cinco mayores economías del planeta.**

**Oxfam pide a Estados Unidos que apruebe una ley que pondría fin a los abusos que se realizan en los paraísos fiscales (Stop Tax Haven Abuse Act), y que obligaría a las compañías a una contribución fiscal en cada país. De hecho, muchas organizaciones no gubernamentales y benéficas recomiendan la información desglosada por países ya que consideran que así se podría impedir que las compañías reduzcan artificialmente la base imponible en los países más pobres.**

**Obama quiere saber “qué culo hay que patear” (sic)**

**En un Paper anterior Animal Spirits: “Historias” de ayer… y de hoy. ¿Aprendemos algo de las crisis? ¿Estamos mal, pero vamos mejor? La farsa continúa (II), publicado el 15/2/11, decía:**

**¿En qué quedó el “candidato del cambio”? - Promesas rotas: ¿ha valido la pena?**

**(Las observaciones e interrogantes no se presentan según su importancia relativa, sino manteniendo el mismo orden del temario principal, por coherencia metodológica. El lector puede hacer su “ranking” particular.)**

**De Milken a Madoff (ladrones sin fronteras)**

**Por el momento (22/8/10), Madoff es el único de los grandes artistas del espectáculo financiero, que está en la cárcel. ¿No hay más culpables? ¿Las crisis financiera(I)-económica(I)-financiera(II)-económica(II) (la segunda parte de la W, está al caer…), han sido un hecho de la naturaleza? ¿No hay “mariscales” en esta derrota?**

**Algunas frases “célebres”, del gran “Predicador” mulato:**

**“Queremos que nos devuelvan nuestro dinero y lo vamos a conseguir”. (The Wall Street Journal - 15/1/10)**

**La Casa Blanca atacó duramente a los bancos. Obama se refirió a “bonificaciones obscenas” y a la “lógica retorcida” de los ejecutivos bancarios que se oponen al impuesto. Robert Gibbs, portavoz de la Casa Blanca, sugirió que los bancos estaban tratando de traspasar la factura de sus problemas a los contribuyentes. “En lugar de emplear a un ejército de abogados y contadores para ayudarlos a evadir el cobro, les sugeriría que trataran simplemente de cumplir con sus obligaciones”. (The Wall Street Journal - 15/1/10)**

**“Quiero que me devuelvan mi dinero”. Obama no drama, como le apodaban sus colaboradores hace un año, sacó el jueves la retórica de Margaret Thatcher, que el 30 de noviembre de 1979 justificó el cheque británico -es decir, la devolución de una parte de las contribuciones del Reino Unido a la entonces Comunidad Económica Europea- con un sonoro “lo que estamos pidiendo es que nos devuelvan una gran parte de nuestro dinero”. La frase, sin embargo, quedó reducida para la Historia a un resumen práctico de la cabezonería de la primera ministra británica.**

**“Ningún contribuyente estadounidense volverá a ser jamás rehén de un banco demasiado grande para fracasar”, dijo Obama. (The Wall Street Journal - 21/1/10)**

**“Los empleos deben ser nuestra prioridad número uno en 2010”, dijo Obama en su primer discurso del estado de la Unión, pidiendo a los legisladores que le remitan una ley sobre empleo “sin demora”. (The Wall Street Journal - 28/1/10)**

**“El verdadero motor de la creación de empleo en este país serán siempre las empresas de América”, dijo Obama. “Pero el Gobierno puede crear las condiciones necesarias para impulsar la actividad y la contratación”. (The Wall Street Journal - 28/1/10)**

**“Hay gente que está frustrada; otros están enfadados”, dijo Obama. “No entienden por qué se premia lo que parece un mal comportamiento de Wall Street mientras que no se hace con el trabajo duro de la gente corriente; o por qué Washington ha sido incapaz o no ha tenido voluntad para resolver ninguno de nuestro problemas. Están cansados del enfrentamiento partidario y de insultos y mezquindades”. (The Wall Street Journal - 28/1/10)**

**Moraleja: “Una cosa es predicar y otra dar trigo”… (Sic transit gloria mundi).**

**(Septiembre 2016) Mientras Obama “mendiga” algunas moneditas (“por favor”) de las multinacionales norteamericanas (impuesto extraordinario de un 14% sobre las ganancias obtenidas en el exterior), para seguir “empujando la soga”, Tim Cook (el CEO de Apple), se “chulea” y le contesta que no se planea repatriar los miles de millones de dólares que mantiene fuera de EEUU hasta que el país no lleve a cabo una reforma fiscal que permita aplicar al dinero generado internacionalmente por la compañía “una tasa justa” (sic). ¡Money talks!**

**- Apple no repatriará el dinero que tiene fuera de EEUU hasta que haya una reforma que aplique una “tasa justa” (OKDiario - 15/8/16)**

***Apple no se plantea repatriar los miles de millones de dólares que mantiene fuera de EEUU hasta que el país no lleve a cabo una reforma fiscal que permita aplicar al dinero generado internacionalmente por la compañía “una tasa justa”, según ha asegurado el consejero delegado de la multinacional, Tim Cook, quien confía en que esta reforma tendrá lugar el próximo año, tras las elecciones a la Casa Blanca.***

***“La legislación fiscal actual dice que podemos mantenerlo (el dinero) en Irlanda o traerlo de vuelta y cuando lo hagamos pagaremos un 35% de impuesto federal más una media ponderada en los Estados en los que operamos de alrededor del 5%, así que es un 40%”, señala Cook en una entrevista concedida al diario ‘The Washington Post’, donde asegura que Apple “no va a repatriarlo hasta que haya una tasa justa”.***

***En este sentido, ante las acusaciones recibidas por la compañía de cometer algún fraude, Cook defiende que no se trata de un debate, ya que “es legal hacerlo” de acuerdo con “la ley fiscal vigente” y no una cuestión de patriotismo. “No se trata de que cuánto más pagas seas más patriota”.***

***Así, el consejero delegado de Apple reconoce que la compañía estaría dispuesta a pagar más porque actualmente “no paga nada” por el dinero que mantiene fuera del país, aunque señala que “como muchas otras compañías” está esperando el momento de repatriarlo.***

***Por otro lado, Cook subraya que este dinero fuera de EEUU existe porque la multinacional genera dos tercios de su negocio internacionalmente. “No buscamos un paraíso fiscal”, añade el máximo ejecutivo de Apple.***

***De este modo, con las elecciones presidenciales de EEUU a final de 2016 de fondo, Cook expresa su confianza en que el Gobierno estará de acuerdo en que una reforma fiscal va en el mejor interés del país y de la economía, por lo que confía en que esto sucederá el próximo año y Apple no tendrá que mantener indefinidamente el dinero fuera de EEUU.***

***“Pienso que, independientemente del partido que ocupe la Casa Blanca, EEUU necesita una reforma del impuesto de sociedades (…) Creo que todo el mundo piensa que el sistema actual no está funcionando. Soy optimista de que para 2017 habrá algún tipo de reforma del impuesto de sociedades”, añade.***

**De la “complacencia” culposa a la “urgencia” vital (el gobierno “quiere” su parte)**

**Washington SA (tanto con el Partido Demócrata, como con el Partido Republicano, en el gobierno) está al servicio del capital, pero con la misión de engañar al trabajador (contribuyente), haciéndole creer que defiende sus intereses.**

**Ahora, Obama (como antes otros presidentes demócratas o republicanos) necesita “salvar el culo”. El Premio Nobel de la Paz (¡que sarcasmo!) quiere su parte del “canon sobre la nada” (algo de lo que los “pícaros” de Silicon Valley le han sacado a la gente idiotizada, destruida, amasada por la propaganda).**

**Pero hete aquí que los “mirlos blancos” de la tecnología (evasores legales de impuestos), pueden convertirse en “cisnes negros” (dejando al gobierno sin recursos, precipitando una nueva crisis económica). Y ahí está el peligro.**

**Los chicos de los “garajes” de Silicon Valley le han salido rana a Washington SA. La “avaricia” de Silicon Valley y la “fatuidad” de “Cinicon” Valley, están transformando a los “liberales” en “liberticidas”. Y ahí está el peligro.**

**Washington SA está aprendiendo en carne propia (¿el burlador burlado?) que la tecnología no es neutral. Que la tecnología usurpa las decisiones morales de las personas. Tomando por ejemplo, el modelo de trabajo de Uber, donde el trabajador aporta todo. Le hacen creer que es un autónomo, pero en realidad es un pobre diablo al que putean como a un mendigo.**

**¿Por qué traicionaste mi amistad? Pregunta Obama… Silencio de piedra.**

**¿Por qué robaste al Estado? Pregunta Obama… Silencio de polvo.**

**¿Por qué traicionaste a tu Patria? Pregunta Obama… Silencio de cementerio.**

**Aquí sí que sí. Pues no… Ahora sí que sí. Que no…**

**Entonces, la secretaria le trae la prensa del día a POTUS, donde puede leer:**

- Estos son los estadounidenses más ricos de este año (Cinco Días - **4/10/16**)

*Bill Gates sigue siendo el hombre más rico de Estados Unidos, con una fortuna valorada en 81.000 millones de dólares, según una nueva lista que publica hoy la revista Forbes en la que el candidato republicano, Donald Trump, cae al puesto 156.*

*El fundador de Microsoft vuelve a situarse en lo más alto del codiciado ranking de las 400 mayores fortunas de Estados Unidos, un puesto del que no se ha bajado en los últimos 23 años, según destaca la revista.*

*Mientras, el legendario inversor Warren Buffett cae por primera vez en quince años al tercer lugar de la lista, con una fortuna valorada en 65.500 millones de dólares, y cede el segundo puesto al fundador de Amazon, Jeff Bezos, con 67.000 millones de dólares.*

*La lista de Forbes continúa con Mark Zuckerberg (4), de Facebook, con 55.500 millones de dólares, Larry Ellison (5), de Oracle, con 49.300 millones, y el exalcalde de Nueva York Michael Bloomberg (6), con 45.000 millones.*

*Este año cierran el podio de honor de los diez primeros puestos los hermanos Charles y David Koch, cada uno con 42.000 millones de dólares, por delante de Larry Page, de Google, con 38.500 millones, y Sergey Brin, también de Google, con 37.500 millones.*

*En la lista de Forbes también aparece el aspirante republicano a ocupar la Casa Blanca, pero Trump cae 35 puestos y queda relegado al número 156, con unos 3.700 millones de dólares, después de ver como en los últimos doce meses su fortuna bajó en 800 millones.*

*“Las 400 mayores fortunas de Estados Unidos son más ricos que nunca, acumulan en su conjunto un total de 2,4 billones de dólares, y de media tienen 6.000 millones de dólares, en niveles que nunca habíamos visto”, destacan los responsables de Forbes…*

**POTUS mirando por la ventana, con la esperanza menguada y la vista perdida, comienza a canturrear la letra de Sabina: “yo quería dormir contigo y tú no querías dormir sola... y nos dieron las diez y las once, las doce y la una y las dos y las tres… y desnudos al amanecer nos encontró la luna… nos dijimos adiós”.**

**¿Serán los peligros de la complacencia? Los amos de la “inteligencia artificial” no parecen dispuestos a “recrear” el pasado, para “controlar” (asegurar) el futuro.**

**- Todos contra todos (¿habrá decidido la Unión Europea, “hacerse mayor”?)**



*“Google se ha visto obligado a hincar las rodillas en Reino Unido, y finalmente ha aceptado pagar al Fisco 170 millones de euros en impuestos atrasados por los beneficios obtenidos en ese país en los últimos diez años. Además, el gigante tecnológico se compromete a cotizar en Reino Unido por los ingresos publicitarios que obtenga en suelo británico”...* ¿Por qué Apple y Google no pagan impuestos? (Expansión - **25/2/16**)

Este acuerdo sienta un precedente para que otros países puedan exigir lo mismo a Google y a otras grandes multinacionales que han hecho de la evasión de impuestos una de sus líneas de negocio. Europa deja de ingresar 70.000 millones de euros al año en impuestos por los irregulares manejos contables de grupos como Google, Apple, Facebook, McDonald's, Ikea, Microsoft o Twitter. Cómo es posible que Google gane 2.500 millones en Reino Unido y sólo tribute 25 millones en impuestos, el 1%. O por qué Apple declara en España unos ingresos de 240 millones de euros cuando sus ventas reales superan los 3.000 millones.

Las ventas que declaran las firmas tecnológicas en cada país no tienen nada que ver con su facturación real. Las filiales en España actúan como meras comisionistas de otra sociedad matriz radicada en países con gravámenes fiscales menores como Holanda o Irlanda. Las subsidiarias españolas sólo tributan por las comisiones mínimas que reciben de su matriz holandesa o irlandesa, que se apuntan el grueso de la facturación y que pagan unos tipos impositivos mínimos.

Estas multinacionales se aprovechan de la falta de una armonización fiscal en Europa y de las ventajas impositivas que ofrecen países como Irlanda, Bélgica, Holanda o Luxemburgo. A finales de enero (2016), la Comisión Europea presentó un paquete de medidas para combatir la ingeniería fiscal de las multinacionales, pero se trata de normas cosméticas que no atajan el problema. Entre otras cosas porque Europa tiene el enemigo en casa, ya que los presidentes de la Comisión Europea y del Eurogrupo, Juncker y Dijsselbloem, eran los ministros de Finanzas de Luxemburgo y Holanda, respectivamente, cuando estos países crearon una gran red de fraude fiscal que ha hurtado miles de millones a los contribuyentes europeos.

Pero veamos cómo es el entramado societario que han creado Apple y Google para no pagar impuestos en España (por ejemplo). Primero es necesario entender la operativa del “transfer pricing” o precios de transferencia.

Apple opera en España a través de dos sociedades: Apple Retail Spain, que gestiona la red de tiendas Apple Store; y Apple Marketing Iberia, que administra la venta de todos sus productos. Esta empresa actúa en España como comisionista y proveedor de servicios de marketing, por lo que sólo ingresa una comisión del 1% de las ventas totales. El grueso de los ingresos y de los beneficios se contabilizan en Irlanda, ya que en este país Apple tiene dos sociedades: una que posee los derechos de la marca y otra que vende los productos a las filiales. La mayor parte de las ganancias se quedan en Apple Irlanda, pues ésta vende a la filial española los productos a un precio artificialmente muy alto para que el margen se quede en Dublín y tribute al 12,5%. Esta operativa del café doble irlandés explica que Apple en España presente en el Registro unas ventas ínfimas de 240 millones de euros -los expertos estiman sus ingresos reales en más de 3.000 millones-, unos beneficios de 10 millones y que tribute sólo 4 millones.

Google va un paso más allá que Apple. A sus financieros les debe parecer demasiado elevado el tipo impositivo del 12,5% de Irlanda y evitan pagar impuestos en este país con la puesta en marcha de la estrategia denominada sándwich holandés. El gigante de Internet aprovecha que la ley irlandesa permite que el pago de royalties esté exento de impuestos si se abona a otra empresa europea, y para ello crea una sociedad en Holanda, Google Netherlands Holdings B.V., con cero empleados. Esta compañía holandesa le cobra royalties a la filial de Irlanda y después transfiere el dinero a otra filial de Google, situada esta vez en las Bermudas, paraíso fiscal donde el tipo máximo del impuesto de sociedades es del 3,2%. Para que todo sea aún más opaco, la sociedad de Bermudas es una unlimited liability company, que no tiene por qué hacer públicas sus cuentas.

Con estos mimbres, nadie se puede extrañar que Google España presente en el Registro unas cuentas ridículas más propias de una pyme. En 2014 facturó 55 millones, ganó 6,5 millones y pagó 2 millones en impuestos. Si queremos conocer sus ingresos reales tenemos que preguntarle a Google Irlanda o, aún mejor, a Google Bermudas.

- Las bofetadas comerciales de Europa a Obama (Sputnik Mundo **22/8/16**) Lectura recomendada

(Por Luis Rivas)

La Unión Europea se puede despedir de Barack Obama con dos bofetadas comerciales. Por un lado, en media Europa ya se da como moribunda a la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión con Estados Unidos (TTPI, por sus siglas en inglés). Además, la ofensiva de Bruselas contra la evasión fiscal de las grandes corporaciones norteamericanas basadas en Europa puede desmontar los artificios contables utilizados por las multinacionales.

La Comisión Europa acusa a Google de violar las leyes antimonopolio Apple, Google, Amazon, Microsoft, Starbucks… Son solo algunos de los gigantes que en los últimos años han despertado la admiración de expertos, prensa económica y ciudadanos de a pie, extasiados ante sus productos, sus nuevos métodos de gestión y su mercadeo original. Muchos pequeños empresarios en cualquier continente imitan a los creadores de estas empresas en la forma de vestir y en sus presentaciones públicas. Como si el hecho de no llevar corbata, lucir una banal camiseta negra o gris y unos “jeans” fuera el primer paso hacia el éxito mediático y económico. Pero estas corporaciones norteamericanas son también las campeonas mundiales de la evasión fiscal o, para ser más exactos, las grandes beneficiadas de las técnicas de “optimización fiscal” creadas en ciertos países europeos para atraer hacia su territorio la implantación de las sedes de esas empresas. La Unión Europea había hecho gala de tolerancia y flexibilidad hasta ahora, pero el nombramiento de la Comisaria encargada de la Competencia, la danesa Margrethe Vestager, ha dado un vuelco a la situación desde 2014.

Apple: una sanción de 13.000 millones

Vestager se ha convertido en el enemigo número uno de estas firmas y, en especial, de Apple, sobre cuya contabilidad ha caído una sanción de 13 mil millones de euros.

La empresa de Cupertino, uno de los buques insignia de Silicon Valley, se ha beneficiado de un acuerdo fiscal (tax ruling) que algunos Estados europeos han puesto en marcha. Apple se instaló en Irlanda, donde sólo paga un 2% de impuestos. Ese montaje financiero le ha permitido ahorrarse miles de millones de dólares. La Administración norteamericana añora al socialista español Joaquín Almunia, predecesor de la liberal Vestager, mucho menos acomodadiza a las triquiñuelas fiscales. El caso es que el secretario norteamericano del Tesoro, Jack Lew, llamó al combate y envió a Bruselas un cañonazo de 25 folios para amenazar a su socio con represalias si continuaban por el camino de las sanciones. El Tesoro norteamericano no acepta que la Competencia europea aplique multas con retroactividad, entre otras cosas. No señala cuál podría ser la respuesta de Washington, pero está claro que las empresas europeas instaladas en territorio norteamericano sufrirían las consecuencias en forma de aumento de impuestos.

Algunos gobiernos europeos no han esperado la acción de la Comisaria de los 27 para actuar por su cuenta contra la evasión fiscal de las empresas norteamericanas. Apple ha pagado en Italia 318 millones de euros para compensar la ausencia de pagos al fisco durante el periodo 2008-2013. Una suma que no corresponde a lo que debería hacer efectivo, pero que evita a Roma un largo proceso judicial, al tiempo que le facilita rápidamente dinero efectivo. Las oficinas de Apple en Madrid y París han sufrido registros policiales este mismo año. París exige a Google un pago de más de 1.000 millones de euros en impuestos atrasados y a McDonald, 300 millones. Starbucks desembolsó más de 30 millones de euros en Holanda. Parece que ya no hay tregua ni descanso fiscal para esas corporaciones.

El “patriotismo fiscal” de las multinacionales

La UE confirma que investiga a McDonald's por evasión fiscal Cuando aparecieron los “Papeles de Panamá”, donde pudimos informarnos de la utilización de paraísos fiscales por algunas empresas y particulares, poco se habló de las corporaciones norteamericanas. Pero un estudio de la ONG Oxfam América ya había demostrado que las 50 principales empresas norteamericanas cotizadas en bolsa utilizan una red opaca de 1.600 filiales instaladas en refugios fiscales que han servido para transferir 1 billón y medio de dólares “offshore” entre 2008 y 2014. Solo Apple habría transferido así 181 mil millones de dólares en ese período. Según Oxfam América, la evasión fiscal de las empresas norteamericanas privaría al gobierno federal de 11 mil millones de dólares al año. Para escapar al fisco de su país, Apple, Microsoft, Google y Cisco tendrían también más de 120 mil millones de dólares en bonos del Tesoro norteamericano fuera de Estados Unidos. Una práctica legal que les permite evitar pagar fuertes sumas en su país de origen.

La operación “Luxleaks” ya puso en evidencia a Luxemburgo en las operaciones de “optimización fiscal” de 340 multinacionales. Gracias a un trabajo de la ICIJ (Consorcio Internacional de Periodistas de Investigación), se puso en evidencia en papel de este país en la evasión fiscal a gran escala. El trabajo periodístico desvelaba las operaciones llevada a cabo entre 2002 y 2010, período en el cual el actual Presidente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker, era Primer Ministro de Luxemburgo.

Para el Nobel de Economía, Joseph Stiglitz, el sistema de impuestos norteamericano anima a las empresas a mantener sus beneficios fuera del territorio nacional, lo que, para él, no es más que un fraude. Stiglitz asesora a Hillary Clinton sobre estas cuestiones, pero pocos confían en que sus consejos puedan ser un día aplicados por cualquier inquilino de la Casa Blanca.

Sus libros y consejos se quedarán pues para adornar las páginas de la prensa liberal (“progresista”) norteamericana, que difícilmente puede pasarse de la publicidad -directa o indirecta- de las empresas acusadas de evadir impuestos.

En Europa, algunos gobiernos desesperados por la falta de empleo, y subyugados babosamente por la visita de los gurús de Silicon Valley, han ingeniado sistemas para ayudar a estas multinacionales -norteamericanas o no- a pagar lo menos posible en impuestos.

Las denuncias y presión de la sociedad civil, unida a la necesidad de dinero líquido, obligan a algunos gobiernos del Viejo Continente a cambiar su actitud. Pero los miembros de la UE deberán ponerse primero de acuerdo en eliminar las diferencias fiscales entre ellos. Irlanda puede perder un maná inestimable que podría ir a parar a su vecino británico. Londres, fuera de la UE, pretende aumentar su atracción fiscal gracias al Brexit.

La Comisaria Vestager deberá hacer frente no solo a las amenazas del tesoro norteamericano, sino también a las pretensiones de su ex-aliado británico, a las jugarretas de sus socios europeos, y a las “sugerencias” de su jefe, el luxemburgués Jean-Claude Junker.

*“Las aguas están turbulentas en los mares del norte después de la resolución de la UE sobre la devolución de 13.000 millones de euros en concepto de tasas por parte de la multinacional Apple al gobierno irlandés. La decisión no se ha pasado desapercibida, ni entre la ciudadanía, ni****el gobierno irlandés, el cual ha estado a punto de desmoronarse****tras la controvertida decisión del gobierno europeo en relación con el Tax Ruling y el trato de favor hacia la multinacional americana en términos fiscales, y después de 36 años funcionando en la isla esmeralda”…* Qué está pasando en Irlanda por la decisión de la UE sobre los tax rulings? (El Blog Salmón - **4/9/16**)

Como sea, el gobierno europeo ha abierto la caja de pandora, en un tema públicamente conocido, pero tratado como un tabú en términos políticos durante décadas por parte de las dos formaciones políticas mayoritarias del país, Fiana Fáil y Fine Gael partidarios de proteger a ultranza a las corporaciones tecnológicas en Irlanda, como motor de crecimiento económico y creación de empleo. Partidos que han tenido posiciones dominantes a través de diversas mayorías absolutas de las que han hecho uso y disfrute. Las últimas elecciones han acabado con esa tendencia, y **el actual gobierno se ha tenido que crear a base de coaliciones con otros partidos independientes**, y con Fine Gael y el Sinn Fein en la oposición, este último convertido en un partido anti-austeridad, después de años de aparente paz en la provincia del Ulster.

Pero, ¿qué está ocurriendo realmente en Irlanda en términos político-económicos tras la decisión de la EU?

“Tax ruling”, doble irlandés y el 12.5% del impuesto de sociedades

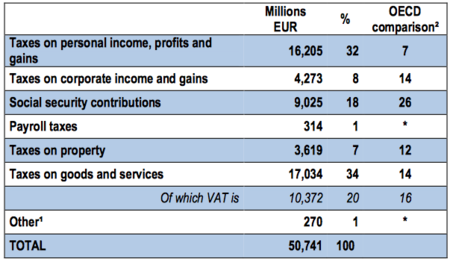
Es conocido el generoso Impuesto sobre sociedades irlandés a un tipo general del 12.5% por parte de todos. Lo que tal vez sea menos conocido son conceptos más avanzados en materia fiscal, como son los “Tax Ruling”, o “el doble irlandés”, un método de ingeniería fiscal, cual está siendo eliminado desde el 2015, y de forma progresiva hasta el 2020. Para entender mejor que está pasando en Irlanda, veamos el significado de estos términos:

**Tax ruling.** Este concepto fiscal se refiere a los tratos de favor que los distintos estados hacen a multinacionales en materia tributaria. Es importante remarcar, que en principio **dichos acuerdos son legales y aplicados a lo largo y ancho de Europa**, ósea que no es un fenómeno que se dé solamente en Irlanda, o en otros países de la UE favorables a la ingeniería fiscal. En España también ocurre. Pero como cualquier otro concepto legal, puede infringir la ley, y convertirse en un fenómeno punible jurídicamente hablando. La Unión Europea considera dichos acuerdos ilegales, cuando se generan a favor de unas compañías y en detrimento de otras, que en principio por analogía en su forma jurídica y circunstancias, deberían también beneficiarse de ellos del mismo modo, y no lo hacen. **La comisión europea está empezando a ser más estricta en la evaluación de dichos tratados**, sobre todo a partir del acuerdo firmado a finales del 2015, por el cual exige a todos los estados miembros a hacer públicos dichos acuerdos entre los otros estados miembros y la comisión Europea a partir de Enero del 2017, y acabar así con el ¨secretismo¨ imperante que siempre les ha rodeado. Entre los “tax rulings” más comunes tenemos los siguientes:

1. APA (Acuerdos anticipados de precios de transferencia). Este es sin duda de los más comunes, y hace referencia a los precios internos de transferencia aplicados entre las distintas subsidiarias dentro de las multinacionales para minimizar las bases imponibles entre los distintos países, y así minimizar las cargas fiscales. **Estos precios (precios internos de compra/venta) son acordados de antemano entre las multinacionales y los estados**en las transacciones internas del grupo empresarial a nivel internacional. Es decir una subsidiaria vende/compra a otra y la base imponible del impuesto viene dada por la diferencia entre el precio de venta y el precio de compra, cuando más reducido es el margen, menos impuestos se pagan.
2. BEPS (en sus siglas en inglés, ¨Base erossion and profits shifting¨). Esta estrategia fiscal hace referencia a **las salidas de capital de unos países a otros, en busca de los destinos tributarios más ¨agradecidos¨**, para pagar menos impuestos. La OCDE está tratando el tema actualmente, con el fin de homogeneizar una legislación que evite dichos movimientos de capitales.
3. DTA (Deferred Tax Assets), o lo que es lo mismo activos fiscales diferidos. Estos activos se generan cuando una empresa genera pérdidas en cualquier ejercicio contable, siempre y cuando la autoridad tributaria permita generar dicho activo. Como se han obtenido pérdidas, al aplicar el gravamen, el impuesto a pagar tiene valor negativo, lo que genera un activo fiscal para dicha empresa, el cual puede ser aplicado y deducido, en futuros resultados positivos, generando una rebaja fiscal en los futuros ejercicios.

**Doble irlandés-Sándwich holandés.** Una estrategia fiscal que está siendo ¨tímidamente¨ eliminada, en parte por la presión ejercida por la comunidad internacional sobre Irlanda por dicho método. Esta medida permite la venta de activos intangibles (derechos de propiedad) adquiridos en todos los mercados de la multinacional en EMEA (en inglés, Europa, Oriente medio y África), y transferirlos a Irlanda, y desde la sede irlandesa, a las islas Bermudas, o islas Caimán o Delaware. Los beneficios restantes, después de traspasar todos los derechos de propiedad, son enviados a los Países Bajos, creando otra subsidiaria en las Antillas holandesas (sándwich holandés) para poder transferirlos desde Holanda, **y así tributa la mayor parte del impuesto en dichas islas a un 2%.**

No hace falta saber demasiado para entender que con todas estas maniobras impositivas por parte de las multinacionales ubicadas en Irlanda, los ingresos públicos recaudados vía impuestos, están muy por debajo del famoso tipo general 12.5% del impuesto sobre sociedades, por no mencionar que **la carga fiscal irlandesa recae en las rentas del trabajo, más que en las rentas del capital**. Las cifras proporcionadas por la OCDE en el 2015 al respecto, hablan por sí solas.



Apple e Irlanda

La relación entre Apple e Irlanda ya lleva unos 37 años en funcionamiento. De hecho, que Tim Cook (Apple CEO), la ha definido como un “matrimonio de 37 años”. Apple se ubicó en la ciudad de Cork (al sur del país) en 1980 con 60 trabajadores, (actualmente la compañía tiene 6.000 empleados en todo el país). Tim Cook, en sus últimas declaraciones hechas a la prensa internacional, no duda en hablar de su compromiso a seguir en el país, y continuar adelante con las inversiones de la empresa en curso en la isla (como la expansión de su Campus en Cork que [generará 1000 puestos de trabajo directos más](http://www.thejournal.ie/apple-jobs-announcement-ireland-2437069-Nov2015/), antes del segundo semestre de 2017), a pesar de la resolución de la Unión Europea. Apple confía que la UE refutará al final la decisión.

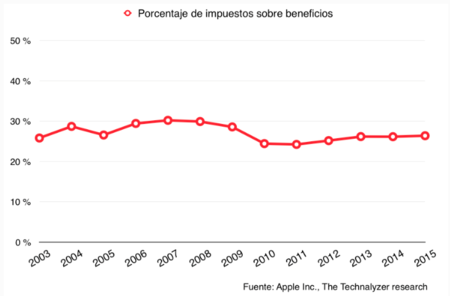
16.000 millones de euros, no es una cifra despreciable en absoluto para Apple, ya **representa un 25% del beneficio total neto antes de impuestos de la empresa en 2015, o un 8% del volumen de tesorería que la empresa ha acumulado** ([193.000 millones de euros, unos 215.000 millones de dólares](http://www.icnr.es/articulo/multinacionales-estadounidenses-retienen-tesoreria-por-1,68-billones-con-un-80-fuera-del-pais)), y que no quiere retornar a su sede en Cupertino (USA), porque quedaría gravado al 39% del impuesto sobre sociedades norteamericano, uno de los más altos del mundo. Por no decir, que **esa misma cifra es el equivalente al presupuesto en Sanidad de toda Irlanda para el 2016.**

La respuesta del estado irlandés, no se ha dejado esperar, el primer ministro Enda Kenny ha llamado telefónicamente a Mr. Cook, simplemente para decirle que el gobierno está con Apple y van a apelar la resolución europea, o el ministro de finanzas Michael Noonan lo ha definido, como una amenaza a la autoridad fiscal del país, el cual cumple perfectamente con todos sus objetivos de déficit (por debajo [del 3% exigido](http://www.datosmacro.com/deficit/irlanda)) y [está reduciendo su deuda](http://www.datosmacro.com/deuda/irlanda) a marchas forzadas (de un 120% sobre el PIB en 2012, a un 94% a finales del 2015, y bajando). La decisión del estado irlandés, en principio, ha sido ¨no tocar¨ dicho dinero de Apple, y dejarlo en [fideicomiso](https://es.wikipedia.org/wiki/Fideicomiso), probablemente para hacer uso del mismo, en cualquier inversión pública en el futuro, que beneficie directamente a Apple.

La decisión de la comunidad europea ha sido clara, Apple deberá pagar atrasos fiscales de la compañía desde 2003 hasta el 2014, ya que ha pagado **en torno al 1% sus beneficios anuales a lo largo de dicho periodo, llegando al 0.005% en el 2014.**

¿Realmente Apple no paga apenas impuestos? Cierto es, que en Irlanda no paga mucho, y a estas alturas decir que Apple hace uso de la ingeniería fiscal para minimizar el pago de tributos, es una obviedad muy grande. Por no decir, que en España ha pagado solo [19 millones de euros en 10 años](http://www.elespanol.com/economia/empresas/20160901/152235690_0.html).

Pero la pregunta del millón es, **¿cuánto ha pagado Apple en impuestos a nivel mundial?** Apple como compañía que opera como valor en el Nasdaq (la bolsa de valores tecnológicos en Nueva York), está obligada a auditar sus cuentas consolidadas y hacerlas públicas, exigencia de la SEC (Securities and exchange commission), o lo que es lo mismo, el equivalente al CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores) pero en EEUU. En este [vínculo](https://es.finance.yahoo.com/q/is?s=AAPL&annual), podéis ver la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada de la empresa para el 2013, 2014 y 2015. **Apple ha pagado en torno al 26% de media de su beneficio antes de impuestos** en ese periodo, es más, en el gráfico de abajo vemos la carga fiscal consolidada de Apple desde el 2003 al 2015 a nivel mundial.



Entonces en qué quedamos, ¿Apple paga impuestos o no? La respuesta es muy sencilla, la empresa aplica a nivel mundial su estrategia de ingeniería fiscal para pagar lo menos posible, pero eso no implica que no pague impuestos en distintos lugares del mundo, incluyendo paraísos fiscales, y **aun así ha pagado entre un 25% y un 30% de sus beneficios anuales consolidados mundialmente, entre el 2003 al 2015**. Es decir, los defensores de la compañía que alegan que la empresa sí paga impuestos, tienen razón. La misma razón que los detractores de la misma que denuncian los exiguos pagos tributarios en países como Irlanda, España, o en cualquier otro país europeo.

Apple, la UE y la crisis política irlandesa

Una de las características del gobierno irlandés actual, es que ningún partido político tiene mayoría absoluta, y el partido que ganó las elecciones (Fiana Fáil) con mayoría simple se ha visto abocado a hacer coaliciones políticas con otros partidos independientes. Es el mismo partido que llegó al poder después de que el anterior ejecutivo dimitiese en el 2011 por el rescate bancario del país. Simplemente, **los recortes exigidos por FMI, y las políticas de austeridad de Fiana Fáil han pasado factura al ejecutivo de Enda Kenny que ha perdido la mayoría absoluta**. La decisión europea de devolver 16.000 millones de euros al gobierno por parte de Apple, ha levantado tempestades en Dublín, dividiendo al gobierno, entre los partidos que quieren dejar ese montante en una cuenta cerrada y apelar la decisión de la UE; y los partidos que no quieren hacer apelaciones, exigen un cambio del régimen fiscal irlandés, y utilizar ese capital en la mejora de la sanidad pública, educación, asistencia social, etc.

La controversia no ha pasado desapercibida, poniendo al diversificado gobierno irlandés al borde la ruptura y de la convocatoria de nuevas elecciones. El momento clave ha tenido lugar esta mañana en el parlamento donde se reunían para encontrar una solución, o **posiblemente disolver las cortes e ir a unas segundas elecciones**. La decisión ha llegado, y se ha decidido que el gobierno irlandés continuará con la apelación del caso “Apple” en la comisión europea. En principio, ha imperado el miedo a unos segundos comicios. Obviamente, la decisión está llena de [condicionantes](http://www.independent.ie/irish-news/politics/cabinet-agrees-to-appeal-13bn-apple-ruling-35016254.html), tales como:

* Una revisión de la ley impuesto de sociedades irlandés.
* Trasponer la directiva de la UE antes de final de año para asegurar el intercambio de información fiscal e incrementar la cooperación tributaria entre países.
* Ser líderes en justicia fiscal convocando antes de final de año reuniones con otros gobiernos europeos, intermediarios internacionales, sectores industriales, etc., para reducir la opacidad fiscal
* Mayor transparencia en los acuerdos de “Tax Rulings”, limitándolos a un plazo máximo de 5 años y con una mayor supervisión de los mismos por parte del comité de cuentas públicas irlandés.

Si hay algo que ha empezado a aportar este caso de Apple, **es un incremento de transparencia fiscal en el gobierno irlandés, y por extensión en la UE, con respecto a la fiscalidad de las multinacionales americanas en Europa**. Los siguientes bajo sospecha en la lista, Google y Amazon. El ¨culebrón¨ irlandés todavía no ha acabado.

- Guerra diplomática: Deutsche Bank desliza que EEUU le multa para vengar a Apple (El Confidencial - **16/9/16**) Lectura recomendada

Círculos cercanos a la entidad alemana insinúan que el banco podría estar pagando los platos rotos por la multa impuesta hace pocos días por la Comisión Europea a Apple, según el “FT”

(Por Juan Cruz Peña)

La multa impuesta por el Departamento de Justicia de Estados Unidos a Deutsche Bank conocida en la madrugada de este viernes está tomando una dimensión política. Poco después de conocerse, las reacciones no han tardado en llegar. El ministro de Finanzas alemán, Wolfgang Schäuble, ha señalado que “El Gobierno alemán da por hecho que se llegará a un acuerdo justo sobre las bases de un trato igualitario”.

Y es que en los círculos cercanos a Deutsche Bank, la multa se interpreta como una venganza de Estados Unidos a Alemania por la sanción impuesta por la Comisión Europea a Apple de 13.000 millones de euros, tal y como explica el “Financial Times”. El Tesoro americano ya mostró su malestar por la multa a Apple.

Las autoridades americanas se han desmarcado ahora con una multa de 14.000 millones de dólares a la entidad alemana por la venta de productos financieros respaldados con hipotecas basura conocidas como “subprime”. Unos productos que fueron comercializados hace más de diez años, en los tiempos previos a la quiebra de Lehman Brothers que desató la crisis económica mundial.

La noticia ha provocado el hundimiento en bolsa de Deutsche Bank, que se ha dejado en la última sesión de la semana más del 8%. Los inversores han optado por las ventas de una entidad que está siendo observada con lupa por el mercado desde principios de año, cuando se dispararon los seguros de impago al dejar de abonar el cupón de sus bonos.

Una multa de la magnitud que ahora quiere endosarle Estados Unidos al banco más grande de Alemania le dejaría en una situación crítica, con las consecuencias que eso tiene para la economía en general de un país, de ahí la motivación política que ven ahora algunos.

“Financial Times”, el influyente periódico de la City explica que la sanción, adelantada en exclusiva por el diario estadounidense “The Wall Street Journal”, llega sólo unos días después de que la Comisión Europea impusiera una multa de 13.000 millones al gigante tecnológico Apple por no haber cumplido con sus obligaciones tributarias con Irlanda, país donde el gigante tecnológico tiene su sede para Europa. Tras conocerse la multa a la compañía de la manzana, el Tesoro de Estados Unidos acusó a la Comisión Europea de extralimitarse en sus funciones al abrir investigaciones fiscales contra Apple. Además, la propia Comisión a través de su ramo de competencia está inmersa en sacar adelante otros expedientes contra multinacionales americanas como Amazon, Google o Starbuks.

Casualmente, la multa al Deutsche Bank llega el mismo día en que Apple ha puesto en el mercado su iPhone 7 y que le está reforzando en bolsa por la alta demanda de terminales demandados.

El ministro de Finanzas alemán, que ya dio su apoyo a la entidad en sus peores momentos a principios de 2016, no ha rehuido la cuestión: “El Gobierno alemán asume que un resultado justo se logrará sobre la base de igualdad de trato”. Las autoridades germanas se expresan en estos términos porque la multa de 14.000 millones de dólares es un objetivo de máximos de EEUU. Otros grandes bancos estadounidenses ya fueron multados en el pasado por las mismas razones, pero la cantidad pagada finalmente fue sustancialmente menor a la que se exigió en un primer momento. A Goldman Sachs, por ejemplo, se le reclamaron 15.000 millones de dólares y acabó pagando cerca de 5.000 millones. No obstante, a Estados Unidos no le tiembla el pulso con sus entidades nacionales. Gigantes como Bank of America pagaron en 2014 más de 16.000 millones, de acuerdo con los datos aportados por el “FT”.

Esta controversia entre multinacionales y Gobierno llega en un momento de enfriamiento para impulsar el acuerdo de libre comercio TTIP, que buscaba una mayor libertad de movimiento para las empresas a ambos lados del charco. El último en bajarse del carro ha sido uno de los pesos pesados en Bruselas como es Francia, que está considerando el cese definitivo de las negociaciones.

Ahora los analistas que siguen a Deutsche Bank ponen el foco en saber de cuánto será finalmente la multa. De certificarse los 14.000 millones de dólares, algo altamente improbable por la mayoría de los expertos consultados, las consecuencias serían fatales para un banco sistémico con un altísimo apalancamiento.

No obstante, las relaciones con las autoridades estadounidenses no pasan por su mejor momento. Hace pocos meses, Deutsche Bank fue, junto con el Banco Santander, las dos únicas entidades que suspendieron los test de estrés llevado a cabo por la Reserva Federal.

El equipo de análisis Bankinter señala que la cuantía reclamada representa el 42% de los ingresos, el 18,5% de los recursos propios y casi el 70,0% de la capitalización bursátil de la entidad. Según sus estimaciones, la sanción tendría un impacto negativo sobre el CET-I “fully loaded” (actualmente en 10,8%) comprendido entre el 1,5% y el 3,0%. Este impacto aumentará la presión sobre la entidad para realizar una ampliación de capital o acelerar la venta de activos (¿Postbank?).

*“La investigación abierta a compañías multinacionales estadounidenses por parte de la Comisión Europea por presunta evasión fiscal y, especialmente, la reclamación a Apple de 13.000 millones de euros por impuestos no pagados en Irlanda han relanzado una batalla de multas entre Bruselas y Estados Unidos a sus respectivas empresas. Aunque la guerra no es nueva, parece haberse intensificado ahora, y mientras desde Europa se ultiman también sanciones contra compañías como McDonald’s, Amazon o Google, en Washington se actúa contra firmas contra Volkswagen o Deutsche Bank”…* La sanción a Apple desata una guerra de multas entre Bruselas y EEUU (El Economista - **24/9/16**)

El nivel de tensión es tal que las empresas norteamericanas han empezado incluso a hacer lobby no sólo en Europa, sino también de forma individualizada en los países en los que están presentes, como España. Apple, de hecho, ha amenazado ya con frenar las contrataciones y el empleo en el Viejo Continente.

Para la Unión Europea, sin embargo, la lucha contra la evasión fiscal y las agresivas prácticas de algunas multinacionales para reducir el pago de impuestos se ha convertido en una de sus prioridades. El premio no es desdeñable, porque las instituciones comunitarias calculan que los 28 socios dejan de ingresar hasta 70.000 millones de euros al año por la fuga de impuestos, aunque las decisiones que se están tomando a este lado del Atlántico no han gustado nada en Washington.

El gran encontronazo ha llegado tras el batacazo dado a Apple, la reina de las empresas estadounidenses. Tras dos años de investigación, la Comisión Europea consideró ilegal el arreglo fiscal facilitado por Irlanda, por el que la primera firma del planeta por valor bursátil llegó a pagar tan solo un 0,05 por ciento en impuestos tras 15 años de comadreo con Dublín.

Una ayuda de Estado ilegal a favor de la firma de Cupertino, intolerable para las reglas del mercado común europeo. La comisaria de Competencia, Margrethe Vestager, exigió al gigante tecnológico que pagara a Irlanda 13.000 millones de euros para corregir la situación y los gritos de protesta llegaron no sólo desde Apple e Irlanda, a pesar de la lluvia inesperada de millones, sino también desde Estados Unidos. El Departamento del Tesoro advirtió que recuperar impuestos de manera retroactiva “minaría los esfuerzos del G-20 para mejorar la seguridad fiscal”. Pero el presidente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker, respondió precisamente durante el reciente encuentro del G-20 en Hangzhou (China) que Europa “está aplicando las reglas”.

El importe que Apple tendrá que desembolsar representa el mayor varapalo dado por Bruselas a una multinacional. Pero no ha sido el primer caso de empresas americanas castigadas por los herméticos servicios de Competencia de la Comisión, que tienen el cuchillo afilado desde que la comisaria Margrethe Vestager ocupara la cartera en noviembre de 2014. A la danesa se le abrió su gran frente de batalla para este mandato el 5 de noviembre de 2014, a los cinco días de llegar al cargo, tras la filtración del medio millar de acuerdos fiscales firmados por Luxemburgo con 343 empresas, gracias a los cuales apenas pagaban impuestos.

El llamado Luxleaks puso en aprietos al recién llegado Juncker, bajo cuya mirada Luxemburgo se había convertido en un paraíso fiscal durante sus 18 años al frente del país. Y a Vestager le obligó a cargar contra un gran número de multinacionales principalmente norteamericanas, despertando la ira de empresarios y congresistas al otro lado del Atlántico, que le acusaron de parcial.

Vestager abrió así una investigación a Amazon y McDonald’s por sus acuerdos a la carta con el Gran Ducado. Bruselas también obligó a pagar a Starbucks entre 20 millones y 30 millones en octubre del año pasado por los beneficios fiscales recibidos por Holanda, en un caso que había lanzado antes de que estallara el caso de Luxleaks. Estos casos se sumaron a la larga batalla que mantiene el Ejecutivo comunitario con Google, con tres investigaciones paralelas abiertas por abuso de posición dominante en sus servicios, su buscador y su sistema Android. La sanción podría superar incluso los 2.000 millones de euros que le costó a Microsoft su largo rifirrafe con Bruselas.

La Comisión se ha empeñado en señalar que también ha cargado contra firmas europeas que evaden impuestos, como Fiat, a la que le obligó a pagar entre 20 millones y 30 millones el pasado año. Y también eran europeas una gran mayoría de las 35 compañías obligadas a devolver 700 millones de euros, favorecidas por el esquema de Bélgica de “beneficios excesivos”, por el que se les perdonaba hasta un 90 por ciento de los impuestos.

Y a la espera de las multas que le caigan a McDonald’s y Amazon, la siguiente apertura de un caso podría ser contra otra europea. Vestager ha indicado que su equipo está analizando la información sobre el esquema utilizado por Ikea, según el cual la multinacional podría haber esquivado 1.000 millones de euros en impuestos durante los seis últimos años. Pero estas decisiones no han logrado aplacar el enfado del primer socio comercial de Europa.

Un grupo de grandes ejecutivos de 185 empresas ha avisado ya que el precedente que representa el caso de Apple supone una “herida auto infligida” que aumentará la incertidumbre y espantará la inversión en Europa. Para intentar calmar los ánimos entre las dos principales economías del planeta, Vestager ha viajado esta semana a Estados Unidos para reunirse con los críticos de sus investigaciones, incluido el secretario del Tesoro, Jack Lew.

Además, en un inesperado golpe de efecto, la Comisión anunció el mismo día que la comisaria aterrizó en Washington la apertura de una nueva investigación sobre las ventajas fiscales ofrecidas por Luxemburgo a la eléctrica francesa Engie, anteriormente GDF Suez.

El enfrentamiento con EEUU, y la última filtración con los nombres de propietarios de sociedades en las Bahamas, que ha expuesto a la ex vicepresidenta de la Comisión, Neelie Kroes, ha puesto de nuevo al Ejecutivo comunitario a la defensiva, acentuando el impulso legislativo de Europa para evitar la fuga de impuestos, que ha sido visible durante el último año y medio. La Comisión ha presentado su propuesta para obligar a las grandes multinacionales a que informen de sus beneficios país por país, ultima su borrador para armonizar la base imponible a las sociedades, y ya ha dado el primer paso para crear una lista de paraísos fiscales, que quiere tener terminada para 2017, con sanciones robustas para las jurisdicciones que no colaboren con las autoridades europeas.

Las multas multimillonarias por parte de los reguladores estadounidenses a entidades europeas se han intensificado en los últimos años, especialmente tras la resaca dejada por la crisis financiera. En junio de 2014, el por entonces fiscal general de Estados Unidos, Eric Holder, actualmente sustituido por Loretta Lynch, impuso ya una multa de 8.900 millones de dólares (8.000 millones de euros) al banco francés BNP Paribas por saltarse los embargos a Cuba e Irán. Un caso por el que el británico Standard Chartered también tuvo que desembolsar 300 millones de dólares (267 millones de euros al cambio actual).

Ese mismo año, el suizo Credit Suisse se comprometió a pagar 2.600 millones de dólares (2.300 millones de euros) al Departamento de Justicia, la Reserva Federal y el Departamento de Servicios Financieros del Estado de Nueva York por haber ayudado a ciudadanos estadounidenses a evadir impuestos. El suizo UBS pagó una cantidad tres veces menor por una cuestión similar.

EEUU obligó también HSBC a costear una multa de 1.900 millones de dólares (1.700 millones de euros) por las operaciones de lavado de dinero llevadas a cabo por la entidad británica.

Sin embargo, donde los reguladores estadounidenses buscan una sanción importante es ahora en Deutsche Bank. El Departamento de Justicia de Estados Unidos exige a la entidad capitaneada por John Cryan un total de 14.000 millones de dólares (12.4000 millones de euros) para cerrar el caso relacionado con la venta de activos respaldados por hipotecas.

Recordemos que el banco alemán ya desembolsó 1.900 millones de dólares (1.700 millones de euros al cambio) para finiquitar las acusaciones de fraude a las entidades hipotecarias esponsorizadas por el Gobierno estadounidense, Fannie Mae y Freddie Mac, a las que vendió activos respaldado por hipotecas por valor de 14.200 millones de dólares (14.660 millones de euros) antes de que estallara la crisis financiera de 2008.

Las negociaciones del Departamento de Justicia y Deutsche Bank llegan en un momento delicado donde cualquier decisión puede caldear el ambiente político entre Washington y Bruselas. El propio ministro de Finanzas germano, Wolgang Schaeuble, ya dijo hace un par de semanas que el Gobierno alemán espera “un resultado justo” tras las conversaciones del banco y las autoridades estadounidenses. Otros bancos europeos, como Royal Bank of Scotland, Barclays Bank, Credit Suisse y UBS todavía tienen que conocer la decisión de la justicia estadounidense por actividades similares. Las últimas estimaciones apuntan que estas dos últimas entidades pagarán al menos hasta 2.000 millones de dólares cada una.

Obviamente, el azote de la justicia estadounidense va más allá de los bancos. Uno de los casos más recientes es el de Volkswagen y su escándalo en la manipulación del software sobre las emisiones de algunos de sus modelos diésel. El fabricante automovilístico alemán fue multado con alrededor de 14.700 millones de dólares (13.100 millones de euros), de los cuales 10.000 millones compensarán a los consumidores, mientras que los otros 4.700 millones están destinados a “mitigar la contaminación y hacer inversiones que apoyen vehículos con tecnologías de cero emisiones”, según anunció el Departamento de Justicia.

A esta cantidad habría que sumar otros 1.200 millones de dólares que la compañía pagará a los concesionarios a este lado del Atlántico. Tampoco debemos olvidar que Volkswagen se enfrenta todavía a una investigación criminal donde el ingeniero, James Liang, ya ha sido en- causado penalmente.

Anteriormente, otras multas de gran calado en EEUU incluyen la de BP que se comprometió a pagar 18.700 millones de dólares (16.700 millones de euros) al Departamento de Justicia y a otros cuatro estados (Luisiana, Mississippi, Alabama, Texas y Florida) por la catástrofe generada por el vertido del Golfo de México, provocada por el incendio de la plataforma Deepwater Horizon en 2010. La batalla sigue abierta.

- De vicios analógicos a hipocresía digital (El Economista - **24/9/16**) Lectura recomendada

(Por José Luis Groba López)

Las multinacionales tecnológicas, activas, dinámicas, creativas y modernas irradian frescura y juventud. Creadas por jóvenes idealistas universitarios han facilitado la vida a miles de millones de personas, han contribuido enormemente al progreso del mundo que conocemos y a la mejora en un modo u otro de la calidad de vida de la inmensa mayoría de las personas que habitamos este planeta. No huelen a naftalina, a falta de escrúpulos, ni son dirigidas por envarados personajes de acendrada estirpe.

Sin embargo, como todas las multinacionales, ni se cansan de ganar dinero ni conocen la palabra justicia, salvo para acudir a ella cuando algún infeliz pretende poner coto a sus abusos. Sus accionistas y directivos son igual de insaciables y recurren a todo tipo de estratagemas para conseguir sus objetivos: dinero, dinero, dinero.

**Estas multinacionales utilizan el “doble irlandés”, el “sándwich holandés”, los tax ruling, los instrumentos híbridos; abusan de los convenios de doble imposición, realizan operaciones simuladas, crean compañías ficticias, se inventan comisionistas, alteran los precios de transferencia**, pero eso sí, también financian proyectos humanitarios, causas solidarias, otorgan premios que promueven el ingenio, la imaginación y la responsabilidad social.

Han intentado crear una pantalla de honorabilidad conscientes de que, en el fondo, adolecían de los mismos vicios que sus predecesoras. Siempre se ha dicho que la hipocresía es el tributo que el vicio rinde a la virtud, y ellas no querían de ningún modo aparecer ante la opinión pública como las clásicas compañías depravadas e inmorales. **Pero las conductas hipócritas, salvo en sociedades como la británica, no siempre tienen éxito, y en este caso han llegado a su fin. Podrán seguir organizando sus galas benéficas y al tiempo utilizar su creatividad para que de sus bolsillos únicamente caigan unos “centimines” en las arcas de las Haciendas que intentan sostener el estado de bienestar, pero esto último les va a costar cada vez más y las galas pasarán a ser puro teatro y del malo.**

Se abre una nueva etapa en la que será necesaria la cooperación de todos los países europeos, pues uno sólo nada puede hacer frente a estos monstruos; son demasiado grandes, poderosos, los servicios que prestan son volátiles en grado sumo y, además, cuentan con el respaldo de la administración americana. Curiosos estos americanos, siempre quejándose de la fragmentación europea (recuerden a Henry Kissinger: “¿Europa? ¿Europa? Díganme a qué teléfono tengo que llamar”) y ahora resulta que nos echan en cara que se esté creando una autoridad fiscal europea.

La comisaria de competencia, Margrethe Vestager, le ha echado valor. Ella sabe que se enfrenta a los leviatanes de la nación más poderosa de la tierra y por eso ha tenido que viajar a Washington para calmar ánimos y dar cremita.

**A los europeos nos espera un duro camino: la administración americana se va a resistir como gato panza arriba, pues su impuesto sobre Sociedades está configurado de tal modo que lo que las multinacionales paguen en Europa funciona como pago a cuenta del impuesto que se paga en USA; por lo tanto, los peleles europeos estamos mermando la capacidad recaudatoria de la todopoderosa nación americana.**

Se trata de la fortaleza de las propias multinacionales, que hasta se permiten el lujo de intimidar no ya a un país sino a todo un continente. Recuerden al CEO de Apple amenazando con las nefastas consecuencias que sobre el empleo y las inversiones en Europa tendría la desestimación de su recurso en los Tribunales Europeos.

Sin embargo, en Europa tenemos estados insolidarios que no están por la labor de unir fuerzas. El plan BEPS no avanza al ritmo que sería deseable, a pesar de que la Unión Europa es un alumno aventajado y ha adoptado iniciativas que van más allá de los acuerdos alcanzados. El estándar mínimo común tan sólo alcanza a cuatro acciones de las quince, siendo el resto meras recomendaciones.

La Base Imponible Común Consolidada está muy lejos de ser una realidad, a pesar de los esfuerzos y avances que se han llevado a cabo a nivel europeo.

Los Tribunales Europeos todavía están muy mediatizados por la doctrina “formalista” y les cuesta acudir a la “sustancialista”. Nuestro Tribunal Supremo ha sido una excepción y gracias a utilizar la doctrina sustancialista declaró la constitución de un establecimiento permanente en España de la multinacional Dell. Por cierto, la definición de establecimiento permanente y sus excepciones vienen recogidas en la Acción 7 de BEPS, la cual queda fuera del estándar mínimo común, así que imagínense lo que nos queda por remar.

¿La mano que mece la cuna? (In-Q-Tel y la vanguardia tecnológica)

- Estas son las empresas que la CIA está financiando desde hace 15 años. ¿Por qué? (El Confidencial - **24/9/16**) Lectura recomendada

El brazo de capital riesgo de la CIA tiene como objetivo apoyar económicamente los proyectos tecnológicos más innovadores que sean útiles para la inteligencia americana

(Por Héctor Barnés)

En 1999 se fundó In-Q-Tel, una de las entidades de capital riesgo más peculiares de EEUU. Tiene su sede en el condado de Arlington, en Virginia, no muy lejos de los cuarteles generales de la CIA, en Langley. Su nombre proviene del personaje de James Bond “Q” y, aunque su presupuesto actual se desconoce, hace 10 años disponía de unos 37 millones de dólares anuales. Es un organismo sin ánimo de lucro que debe responder ante el pueblo estadounidense y la CIA según la carta de acuerdo con el Estado de Virginia. Sin embargo, es independiente tanto de unos como de otros.

En realidad, In-Q-Tel es el brazo financiero informal de la CIA, cuyo objetivo es financiar los proyectos tecnológicos más innovadores que sean de utilidad para la inteligencia americana. Una de las principales beneficiarias es Palantir, de la que hablamos recientemente, y que se dedica al “data mining”. Un objetivo similar al de muchas de estas firmas que un buen día vieron cómo les llovían los millones del cielo tras la visita de un hombre de negro de In-Q-Tel: análisis de ADN, reconocimiento de voz o desarrollo de drones forman parte de la agenda del fondo.

“En los cinco años que han pasado desde que abrió sus puertas, In-Q-Tel ha invertido en más de 75 compañías y entregado más de 100 tecnologías diferentes a la CIA”, explicaba un reportaje publicado en 2009 en “The Washington Post”. En 2009, el número de empresas en las que había invertido eran ya 150 y las soluciones tecnológicas transferidas, 240. La empresa, “nacida del reconocimiento de la CIA de que no era capaz de producir toda la tecnología que puede de sus propios laboratorios y “think tanks”, ha sido criticada como un despilfarro del gobierno amparado por la opacidad de las inversiones.

Un reportaje de “Business Insider” ha realizado una lista de 14 de las empresas que han confirmado su financiación por parte de la compañía junto con la tecnología que han desarrollado. Y solo hace falta unir los puntos para obtener la imagen global a la que apuntan estas inversiones de capital.

SnapDNA

El análisis de ADN suele ser lento y costoso. Sin embargo, SnapDNA es un dispositivo portátil que permite identificar una muestra en cuestión de minutos. Según el reportaje de 'Business Insider', fue utilizado en 2011 para confirmar que Osama bin Laden era realmente el hombre asesinado en la célebre misión de los Navy SEAL.

Cyphy

Uno de esos avances tecnológicos que suelen poblar las pesadillas de los sectores más conspiranoicos de la población: un drone que, debido al microfilamento desarrollado por la compañía, goza de mucha más independencia y alcance que los que conocemos. Se trata de un dron de vigilancia que posee una cámara nocturna de alta definición, lo que siempre viene bien para espiar al enemigo antes de una incursión a primera hora de la mañana.

BBN Technologies

¿Tienes una misión especial en Pakistán, eres un soldado estadounidense y no tienes ni papa de… bueno, lo que sea que hablen allí? Para eso está BBN Technologies, una desarrolladora de material militar fundada en 1948 que cuenta entre su oferta con Boomerang, que detecta el origen de los disparos a vehículos motorizados y cuyo reconocimiento de voz traduce automáticamente los idiomas extranjeros.

Algunos de estos dispositivos permiten realizar traducciones simultáneas automáticas, tanto de conversaciones como de textos escritos.

Basis Technology

Prima hermana de la anterior, el “software” conocido como Rosette lee documentos escritos en otro idioma y los traduce. No solo eso, sino que su sistema de inteligencia le permite realizar ligeras interpretaciones de los textos, como si expresan sentimientos positivos o negativos. Un aliado útil la próxima vez que tu médico de cabecera te escriba una receta.

Orbital Insight

Dedicada a analizar imágenes satélite para extraer información de ellas; por ejemplo, la cantidad de coches que hay en un parking. Aunque se puede aplicar al comercio (¿a qué horas se produce nuestro pico de ventas?), lo que ha provocado que Google Ventures invierta 15 millones de dólares en ella, este análisis también puede dar buenas pistas de los enemigos.

Fuel3D

Las viejas películas de espías suelen presentar imágenes en blanco y negro con poca definición tomadas desde un avión. El Scanify de Fuel3D permite realizar un escáner tridimensional del objeto retratado, y puede ser muy útil en campos como la ciencia forense.

MindMeld

Hoy en día, todos los móviles tienen sistemas de reconocimiento de voz, desde el Siri de Apple al Cortana de Microsoft. MindMeld es una de las principales proveedoras de este servicio con 1.200 clientes. Fue una de las compañías que recibió inversión de In-Q-Tel en 2014.

La compañía de comunicaciones BlueLineGrid es una de las inversiones más recientes de la CIA

Atlas Wearables

Todos tenemos al alcance de nuestra mano una pulsera inteligente (o directamente un “Smartphone”) que mida nuestro pulso y cuántos pasos hemos dado, pero para saber si estamos cayendo en una trampa o medir cuántas pesas hemos levantado necesitamos el dispositivo diseñado por Atlas Wearables. Es uno de los pocos de la lista a disposición del público, ya que puede adquirirse en tiendas como Amazon USA al precio de 200 dólares.

BlueLineGrid

Cada vez más compañías utilizan la aplicación Slack para comunicarse. BlueLineGrid es la creadora de GridTeam, que permite chatear, mantener conversaciones en grupo y compartir archivos, cómo no, con un plus de privacidad. Es una de las beneficiarias más recientes de In-Q-Tel, que invirtió en ella en 2015.

Sonitus

Si estás en el campo de batalla y tienes que transmitir un mensaje a otro miembro de tu equipo, quizá no sea muy práctico sacar el móvil con el BlueLineGrid y ponerse a teclear. El sistema desarrollado por Sonitus se introduce en la boca y permite una calidad de sonido excelente, siempre y cuando seamos capaces de articular palabra, claro.

Keyhole

Una compañía adquirida por Google en 2004 con el objetivo de desarrollar Google Earth. Apenas un año antes, había recibido una jugosa inyección de dinero de In-Q-Tel en una de sus primeras apuestas. Una buena muestra también de cómo las inversiones de la inteligencia americana y las grandes tecnológicas señalan en la misma dirección.

Cylance

Ya lo señalaba el informe “Tomorrow's Digitally Enabled Workforce”: la ciberseguridad es uno de los problemas que más puestos de trabajo van a generar y que más inversión van a recibir. Cylance es una de las primeras beneficiadas de esa amenaza, ya que este mismo año ha recibido dinero de In-Q-Tel para financiar un producto capaz de detectar “malware” en menos de un segundo. A diferencia de otros sistemas, que se limitan a comprobar si el “software” forma parte de una lista de programas ya conocidos, la inteligencia artificial del sistema interpreta si se comporta de manera sospechosa o no.

Oculis Labs

Hoy en día es relativamente sencillo espiar tu pantalla y no, no nos referimos visualizar de manera remota la señal de un monitor, sino a mirar por encima del hombro del compañero. Ahí es donde entran programas desarrollados por Oculis Labs como PrivateEye o Chameleon, que localizan la dirección de la mirada del usuario y hace solo visible aquella parte que esté viendo. Útil sobre todo para aquellos que trabajan con varias pantallas a la vez.

…Y Palantir

Dejamos para el final a esta firma, a la que ya dedicamos un artículo, puesto que es un caso especial. Fundada en 2004 por el antiguo CEO de PayPal Peter Thiel y dirigida por Alex Karp, está valorada en 20.000 millones y emplea a unas 1.500 personas. Dedicada al análisis de “big data”, su “software” ha sido utilizado también por la NSA, el Departamento de Seguridad americano y los CDC (Centros para la prevención de enfermedades).

Durante el último año se ha visto envuelto en la polémica, sobre todo debido a la privacidad con la que se conduce, obligada por las características de su labor. Como reveló “Buzzfeed News”, Palantir ha propuesto comprar 225 millones de dólares en acciones de los empleados a 7,40 por acción después del abandono de gran parte de ellos, que al entrar firman leoninas cláusulas de confidencialidad.

**Herida autoinfligida, basura política, o ‘romper los huevos’ para hacer una tortilla**

**“Estado de necesidad y urgencia”. Eso mueve al Gobierno de los Estados Unidos y a la Comisión Europea (juntos o separados, solidarios o en competencia) a “buscar dinero” debajo de las piedras. Aunque esas piedras estén en paraísos fiscales, aunque esas piedras hubieran pavimentado caminos conocidos, promovidos tolerados o en asociación, hasta el momento.**

**Si Apple (u otra de las empresas norteamericanas) paga una multa fiscal en la UE, descontará de su balance ese importe y reducirá el monto imponible en los EEUU.**

**Si Apple (u otra de las empresas norteamericanas) paga más impuestos en la UE, pagará menos impuestos en los EEUU (aunque estos sean en “expectativa”).**

**Mientras, las grandes empresas multinacionales (evasores legales de impuestos), quieren seguir “gozando” de sus privilegios. Para eso se “inventó” la globalización: para “aplanar la tierra”, para tener la “manos libres”, para “nacionalizar” las pérdidas y “privatizar” las ganancias, para que siempre “gane la banca”, para ser más “ricos y poderosos” que los mismos gobiernos, para ser “rescatados” por las autoridades si el juego se complica, para que el único límite sea… el Cielo.**

**Una batalla de gigantes (administración-corporaciones), donde todos se conocen, y saben de qué pie cojea cada uno. Además se necesitan entre sí para continuar los negocios (o mejor dicho, la “farsa”, el “timo”), tanto públicos como privados.**

**Un juego de “trileros”. Todos, forman parte del mismo “casino”. Unos “trabajan” en las mesas de póker, otros en las mesas de black jack, otros en la ruleta, algunos se prostituyen en la barra y otros prestan servicio de habitaciones.**

**Los que ocurre es que algunos “niñatos” (de Silicon Valley) han intentado sacar los pies del plato (llegando demasiado lejos en su afición al dinero) y necesitan un “pellizco de monja” para que vuelvan al recto camino. Tienen que “pagar la protección” del sistema. Tienen que estar al día con “las cuotas del club”. Solo eso.**

**Tranquilos “socios”, que el casino “sigue abierto”, que el “juego continúa”, que “hay para todos”, para todos los “ricos y poderosos”, que es de lo que se trata. Y mientras tanto, hay que fingir, hacer que se hace, cambiar algo para que nada cambie. Pero que no se enteren en “Main Street”. O sea.**

**Son “pequeñas hipocresías”, para que “podamos” seguir con “nuestros” negocios.**

**Como en aquella gran película de Alberto Sordi: “Yo sé que tú sabes que yo sé”…**

**¿No es fantástico?**

- El Tesoro de EEUU carga contra Bruselas por su trato fiscal hacia Apple, Amazon o Starbucks (elmundo.es - **24/8/16**)

*El Departamento del Tesoro de EEUU ha acusado a la Comisión Europea (CE) de actuar como una “autoridad fiscal supranacional” a raíz de las investigaciones que Bruselas mantiene abiertas contra Apple y otras multinacionales como Amazon, Starbucks o Fiat por ayudas públicas ilegales en materia fiscal.*

*Los hechos se remiten a 2014, cuando la CE abrió investigaciones contra Irlanda, Holanda y Luxemburgo ante las sospechas de que estos países concedían ventajas fiscales indebidas, respectivamente, a las multinacionales Apple, Starbucks y Fiat, que pagan de esta forma menos impuestos de los debidos.*

*En un documento, el Tesoro norteamericano señala que las acciones tomadas por la Comisión Europea “menoscaban” los esfuerzos de EEUU para desarrollar normas de tarificación exterior e implementar la reforma fiscal acordada por el G20 y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Asimismo, añade que la actitud de Bruselas cuestiona la capacidad de los Estados miembros para cumplir sus tratados fiscales bilaterales con EEUU.*

*“Este cambio de enfoque, aparentemente, expande el papel de la CE de la aplicación de la ley de competencia y ayudas públicas (...) hacia una autoridad fiscal supranacional que revisa las decisiones fiscales de los Estados miembros”, reza el documento emitido por el Tesoro de EEUU.*

*En la nota adjunta al documento, el Tesoro indica que la evasión fiscal de las multinacionales es una “seria preocupación” para los EEUU y cita la propuesta de la Administración Obama para solucionar esta cuestión. Sin embargo, subraya que la CE no debe imponer sanciones a estas multinacionales de forma “retroactiva” porque siembra un “mal precedente” para las autoridades fiscales de todo el mundo.*

*La CE reclama que Fiat y Starbucks devuelvan entre 20 y 30 millones de euros por ventajas fiscales recibidas en Luxemburgo y Países Bajos, respectivamente, al concluir tras una investigación que constituyeron ayudas públicas ilegales, aunque ambas compañías han apelado al Tribunal General de la Unión Europea.*

*En el caso de Apple y Amazon, la evaluación preliminar de Bruselas estima que las ventajas fiscales concedidas por Irlanda y Holanda a Apple y Amazon, respectivamente, podrían constituir ayudas públicas ilegales, por lo que la firma de la manzana se podría enfrentar a una multa de miles de millones de euros.*

- Las grandes empresas de EEUU presionan a la UE para anular la multa de 13.000 millones a Apple (Expansión - **16/9/16**)

*Los consejeros delegados de 185 de las grandes empresas de EEUU han remitido una carta a los líderes de la UE advirtiendo de que la decisión tendrá “un efecto negativo sobre la inversión extranjera en Europa”.*

*Los principales líderes corporativos de Estados Unidos han remitido una carta a todos los jefes de Estado y de Gobierno de la Unión Europea (UE) expresando su preocupación por la decisión de la Comisión Europea (CE) de imponer una multa de 13.000 millones de euros a Apple por las ventajas fiscales obtenidas en Irlanda.*

*“La decisión de la CE incrementará significativamente la incertidumbre empresarial, con el consiguiente efecto negativo sobre la inversión extranjera en Europa”, reza la misiva de la organización Business Roundtable, que engloba a 185 consejeros delegados de las principales compañías estadounidenses, que califica la multa como una “herida autoinfligida grave” para los intereses comunitarios.*

*Esta organización está presidida por Doug Oberhelman, director ejecutivo de Caterpillar, y sus vicepresidentes son los máximos responsables de Xerox, Honeywall, Lockheed Martin y Dow Chemical. Otros dirigentes como los de Walmart, Exxon Mobil AT&T, General Electric o JP Morgan también son parte de la asociación, de la cual no es miembro el CEO de Apple, Tim Cook.*

*La carta, a la que ha tenido acceso Europa Press, está dirigida a la canciller alemana Angela Merkel e incluye en copia a los líderes de todos los Estados miembros de la UE, así como a los principales representantes comunitarios.*

*El lobby empresarial “urge” a la canciller alemana a trabajar de forma conjunta con sus homólogos para revocar la sanción al gigante tecnológico norteamericano y poner fin a las investigaciones financiadas con dinero público que, según Business Roundtable, “anulan la habilidad de los Estados miembros” para determinar e interpretar sus propias leyes fiscales.*

*El grupo conservador, que califica la multa como una “herida autoinfligida grave” para los intereses comunitarios, comprende a casi doscientas entidades estadounidenses, cuya facturación anual asciende hasta los 7 billones de dólares y que emplean a un total de 16 millones de personas.*

*La carta se refiere a la reclamación realizada el pasado 30 de agosto por Bruselas, que exige a Apple 13.000 millones de euros por las ventajas fiscales que Irlanda concedió a la multinacional y que le permitieron pagar “sustancialmente menos” impuestos que otras empresas, un trato “selectivo” que según Bruselas otorgó una “ventaja significativa” a la compañía de la manzana.*

***El propio Tim Cook calificó la decisión como “basura política” en una entrevista concedida al diario “Irish Independent” y afirmó que la tasa impositiva del 0,005% que maneja Bruselas “es falsa”.***

*El dictamen de la CE llegó seis días después de que el Departamento del Tesoro de EEUU acusara a Bruselas de actuar como una “autoridad fiscal supranacional” a raíz de las investigaciones contra multinacionales como Apple, Fiat, Starbucks o Amazon.*

*El documento emitido por el Tesoro norteamericano señalaba que las acciones tomadas por la CE “menoscaban” los esfuerzos de EEUU para desarrollar normas de tarificación exterior e implementar la reforma fiscal acordada por el G20 y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Asimismo, añadía que la actitud de Bruselas cuestiona la capacidad de los Estados miembros para cumplir sus tratados fiscales bilaterales con EEUU.*

- Las multas que “enfrentan” a la Unión Europea y Estados Unidos (elmundo.es - **19/9/16**)

*Las sucesivas sanciones que los diferentes organismos de la Unión Europea y Estados Unidos han emitido contra compañías de la región “contraria”, han hecho que muchas de ellas se estén valorando en términos políticos y no meramente empresariales.*

***Microsoft***

*Fue****la primera gran empresa en ser sancionada****y, en total, ha recibido cinco multas por parte de la UE. El montante total supera los 2.000 millones de euros, incluida la de 860 millones que recibió en 2008.*

***Volkswagen***

*El escándalo de las emisiones que hace justamente un año protagonizó el fabricante alemán desembocó en una sanción pactada de 15.000 millones de dólares.****En Europa, las multas han sido sensiblemente inferiores.***

***Apple***

*13.000 millones de euros (más intereses) es la cifra con la que Bruselas*[*sancionó*](http://www.elmundo.es/economia/2016/08/30/57c5578ce2704eb47e8b461b.html)*a Apple por haberse beneficiado de beneficios fiscales. El****malestar por la sanción llegó incluso al Tesoro de EEUU.***

***Deutsche Bank***

*Los 14.000 millones de dólares con los que EEUU*[*ha multado*](http://www.elmundo.es/economia/2016/09/17/57dc3812468aebd16e8b462f.html)*al mayor banco de Alemania por las “hipotecas basura” se han entendido, según publicaba Financial Times, como una “venganza” tras la multa a Apple. Para sustentar esta argumentación, fuentes cercanas a la entidad señalan que la cifra superaría los 13.000 que pagó J.P. Morgan o los 5.000 que abonó Goldman Sachs.*

***Google***

*La próxima gran sanción -y punto de fricción entre Estados Unidos y la UE- es la que podría recibir el gigante tecnológico.*

**Coda: (Todos contra todos) Al final, los “evasores legales de impuestos” tendrán que “cargar el mochuelo”. Los políticos (norteamericanos o europeos) no tolerarán que ocurra lo que nunca ha pasado. Exigirán aumentar la contribución técnica (espionaje, manipulación, intoxicación) y mejorar el aporte económico (impuestos), que es lo único que puede permitirles conservar el poder. Tendrán que recrear el pasado, para controlar (asegurar) el futuro. Para eso los han creado (control, anestesia, entretenimiento), y han facilitado sus inmensas ganancias.**

*“El que dice yo miento y dice la verdad, miente sin lugar a dudas. Más el que dice yo miento y miente realmente, está diciendo una estricta verdad”*(Augusto Roa Bastos).

**- La “verdad de la milanesa”, o la “madre del cordero” (para lectores no argentinos): cínicas “artimañas” en el Paraíso**



- Ingeniería fiscal y el mito del beneficio(Informe OXFAM) Lectura recomendada

“En el mundo real, los beneficios que una multinacional sitúa en cada país es un montaje cuyo volumen se determina en su mayor parte en base a los precedentes y a las habilidades negociadoras de abogados y expertos fiscales”.

“In the real world profit allocated to each country by a TNC commonly is an artefact of whose size is determined largely by precedent and the debating skills of lawyers and accountants”. Raymond Vernon, “In the Hurricane’s Eye” (2000)

La recaudación sobre los beneficios empresariales se basa en estos momentos en una quimera: la quimera de los beneficios.

Lo que declaran las grandes empresas tiene ya poco que ver con el desarrollo de la actividad empresarial tradicional (comercial y productiva) y con la economía real, y mucho más con la búsqueda de estratagemas con el mero fin de pagar menos impuestos.

Si el Impuesto de Sociedades se paga sobre los beneficios declarados, el “juego” está en trasladar artificialmente beneficios desde territorios de mayor tributación hacia territorios de baja o nula fiscalidad, en los que además predomina la opacidad y el secretismo, es decir a paraísos fiscales.

**La ingeniería fiscal o planificación fiscal agresiva no tiene otro fin que el de trasladar artificialmente beneficios hacia jurisdicciones de baja tributación, artificialmente porque estos nuevos flujos no están vinculados al desarrollo de una actividad significativa**. El término optimización fiscal se emplea también para denominar estas prácticas, un eufemismo que parece alabar las destrezas de despachos de fiscalistas, grandes bancos y consultoras de primera línea que son quienes inventan todas las estratagemas al servicio de sus clientes y que estos paguen los menos impuestos posibles. Lo llamemos como lo llamemos, el resultado es muy similar y se traducen en una merma de ingresos para las arcas públicas. Pero los mecanismos son muy diferentes.

Tanto la evasión como el fraude se sitúan al margen de la ley, y se refieren a la no declaración fiscal de determinados activos. En cambio, la elusión es el aprovechamiento de los límites, incoherencias o debilidades de los marcos internacionales para pagar menos impuestos. En ambos casos hay intencionalidad, pero uno dentro y el otro fuera de la ley.



En este informe, hablaremos principalmente de las prácticas de elusión fiscal, aquellas que se quedan en esa indefinible zona gris, estirando la ley y en las que el resultado contable no refleja la actividad económica real de la empresa.

Mecanismos y artimañas para pagar menos

Los esquemas de planificación fiscal agresiva se han ido sofisticando: manipular los precios de venta, sobre-endeudarse, deslocalizar marcas y patentes, abusar de los tratados de doble imposición… un oscuro juego amparado por los paraísos fiscales para hacer de las operaciones dentro de un mismo grupo la caja de Pandora de la elusión fiscal. Estas son las prácticas “más populares” a las que recurren las grandes empresas, con la connivencia de algunos Gobiernos.

i) Abusos en los precios de transferencia

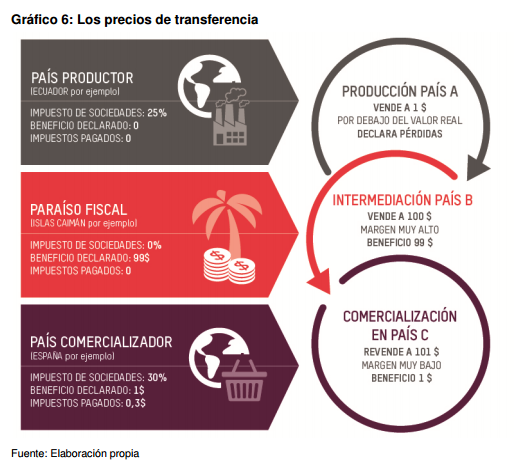
La manipulación de los precios en las operaciones que se realizan entre empresas dentro del mismo grupo consiste en alterar los precios de las facturas de los bienes o servicios comercializados, inflándolos o abaratándolos artificialmente de tal forma que el beneficio se genera únicamente en los países de baja tributación. Así, podemos encontrarnos con que un simple cubo de plástico podía estar vendiéndose por casi 1.000 veces su valor inicial o armamento de última tecnología por una parte ínfima de su coste real.

Mientras las transacciones se desarrollen dentro del mismo grupo, es mucho más fácil alterar las condiciones de venta. Considerando que un 60% del comercio mundial son operaciones intragrupo, los riesgos que esta práctica conlleva son enormes.

Para establecer un criterio objetivo sobre lo que es o no un precio real, se aplica el principio de igualdad de condiciones o plena competencia (arm´s length principle), según el cual las transacciones entre empresas vinculadas deben realizarse únicamente con criterios comerciales, como si se realizara en condiciones de mercado normales y como si se trataran de entidades independientes y separadas.

Pero este principio hace aguas. ¿Cómo encontrar transacciones comparables para valorar operaciones tan “únicas” como las bases de datos de Google a los anunciantes a los que vende espacios? ¿Son comparables dos productos similares pero de marcas distintas?

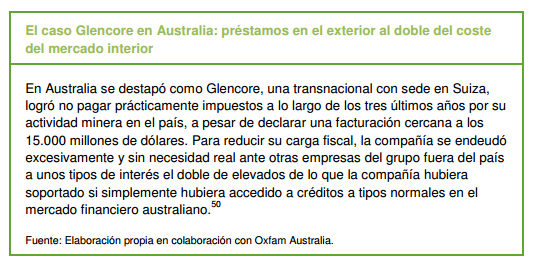
Cada vez resulta más anacrónico seguir considerando -como preconiza la OCDE- que un grupo multinacional actúa como si sus filiales fueran entidades separadas e independientes para cuestiones fiscales. La centralización de las decisiones estratégicas es más que evidente en las grandes compañías. Pero pesa mucho aún la defensa del status quo que interesa a los países más ricos. Mientras las reglas las hagan aquellos que más se benefician de ellas, nada cambiará realmente.



ii) Préstamos intragrupo

Los préstamos intragrupo se han convertido en la práctica estrella de la que se aprovechan muchas grandes empresas en la actualidad.

Se trata de operaciones de financiación entre empresas del mismo grupo en condiciones que no se corresponden con las condiciones de mercado (préstamos con interés superior al que hubiera resultado de aplicación de haber mediado tercero independiente) o que generan gastos financieros deducibles. La ausencia o mínima limitación de gastos financieros en ciertas jurisdicciones, combinado con un sistema de exenciones para rentas que vienen del exterior han hecho de los préstamos intragrupo un buen negocio.

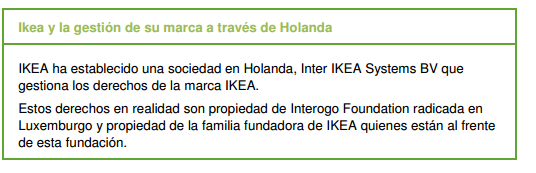


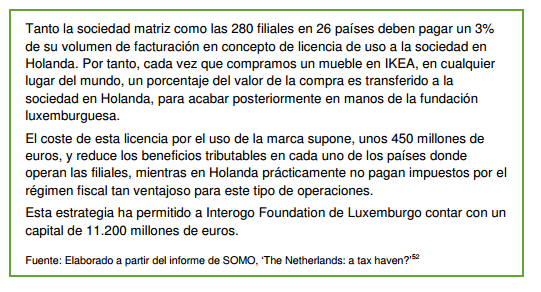


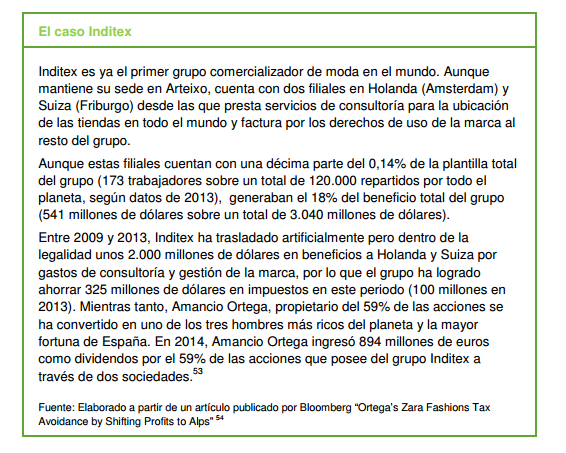
iii) Deslocalizar intangibles: ¿cuánto vale una marca?

El primer paso de este mecanismo es registrar marcas y patentes en paraísos fiscales. El segundo paso es la obligatoriedad de pagar un canon por cada transacción que se desarrolló, en cualquier lugar del mundo, canon que puede alcanzar niveles exorbitantes. Así, los beneficios se fugan automáticamente de los países donde se desarrolla la actividad hacia paraísos fiscales. Starbucks tiene su marca registrada en Irlanda, por lo que cada café que es consumido en cualquiera de sus tiendas supone una transmisión obligatoria a Irlanda, país de muy baja tributación.

Una vez más, ¿cómo encontrar comparables para el valor de una marca que es “única”?







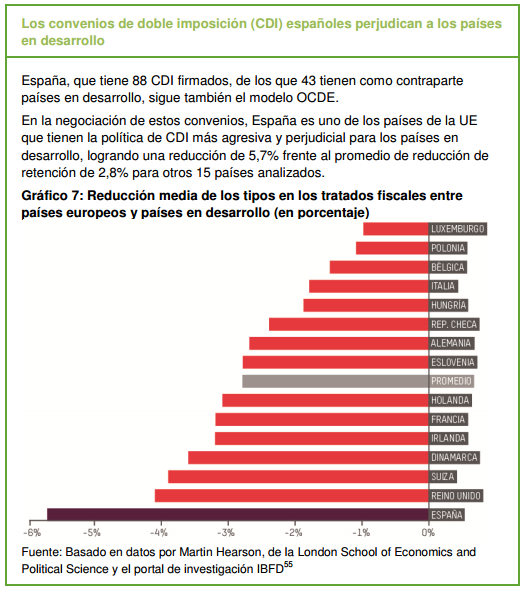
iv) “Treaty shopping”: de compras con los convenios de doble imposición

Otro mecanismo frecuentemente utilizado es el abuso en los convenios de doble imposición (CDI, que pretenden evitar gravar dos veces por la misma renta), conocido por la expresión inglesa “treaty shopping”, que cuenta con la descarada complicidad de los gobiernos. Para evitar una fuga total de recursos fiscales e impedir que se deslocalicen por completo los beneficios empresariales, los Estados suelen aplicar una retención en la fuente, un porcentaje en origen como un tratamiento mínimo del impuesto sobre beneficios. Este porcentaje suele ser la clave a la hora de firmar un CDI.

Como los países en desarrollo se encuentran en posición de desventaja en esta negociación (basta imaginar a Tanzania negociando frente a Estados Unidos), suelen verse obligados a eliminar la retención sobre muchas de las rentas del capital (intereses, dividendos, cánones, etc.).

Los convenios de doble imposición (CDI) españoles perjudican a los países en desarrollo España, que tiene 88 CDI firmados, de los que 43 tienen como contraparte países en desarrollo, sigue también el modelo OCDE.

En la negociación de estos convenios, España es uno de los países de la UE que tienen la política de CDI más agresiva y perjudicial para los países en desarrollo, logrando una reducción de 5,7% frente al promedio de reducción de retención de 2,8% para otros 15 países analizados.

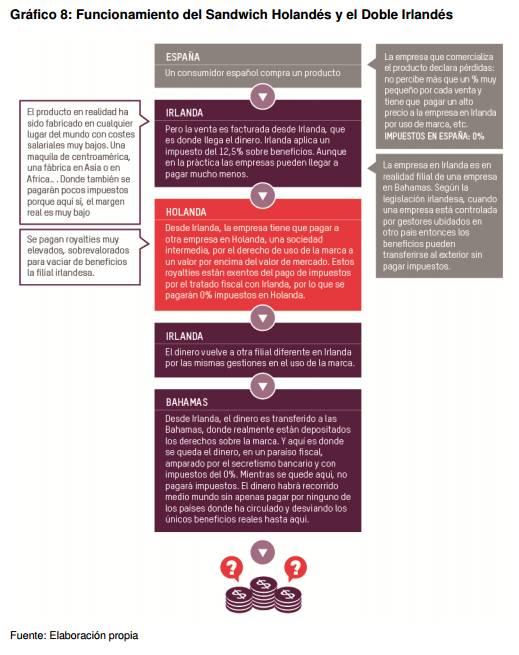


Para tratar de estandarizar estas negociaciones, se han impuesto dos modelos de CDI, el “modelo de la OCDE” y el “modelo de Naciones Unidas”, que establecen qué territorio tiene derecho a gravar la renta de una actividad internacional. El modelo OCDE se rige por el principio de “residencia”, es decir favorece que las rentas se graven principalmente en los países exportadores de capital (normalmente economías más avanzadas). En cambio, el modelo de Naciones Unidas se base en el principio de “fuente”, por el que las rentas transnacionales tributarían esencialmente donde la empresa desarrolla la actividad económica (normalmente países en desarrollo). La gran mayoría de los CDI se han realizado bajo el modelo OCDE, que da ventaja a los países ricos.

El Fondo Monetario Internacional ha advertido del perjudicial efecto que estas desventajas están creando a los países en desarrollo, en algunos casos pudiendo representar pérdidas de hasta el 50% en la recaudación por el Impuesto de Sociedades.

v) Sándwich Holandés y Doble Irlandés: rizar el rizo

Consiste en la combinación de la transferencia de royalties por la gestión de intangibles junto con el aprovechamiento de los vacíos en los tratados fiscales entre varias jurisdicciones. Así, el sándwich holandés y el doble irlandés conllevan la creación de filiales en Holanda e Irlanda desde donde se factura por un bien o servicio. Pero el beneficio se transfiere de Irlanda a Holanda, de Holanda de nuevo a Irlanda y de Irlanda finalmente a un paraíso fiscal, para aprovecharse de todos los tratados fiscales y conseguir que el beneficio final se quede solo en el paraíso fiscal. El siguiente gráfico explica el mecanismo.



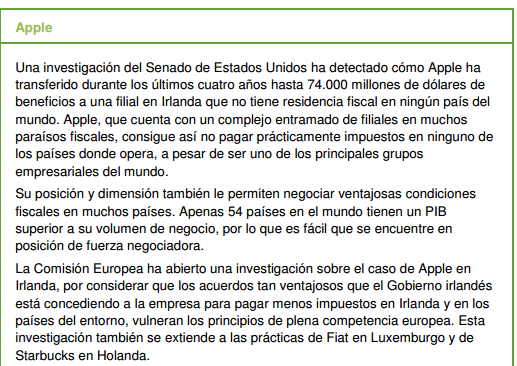
Sin duda son las empresas tecnológicas las que -siguiendo el modelo desarrollado inicialmente por Google- han desarrollado mayor sofisticación en la combinación de estas diferentes estratagemas, tanto que se ha convertido en un esquema replicable y reconocido. El resultado es que empresas como Google llegan a pagar apenas un 2,4% sobre sus beneficios fuera de Estados Unidos.

Paraísos fiscales: la eterna indefinición internacional

Por absurdo que parezca, el primer problema con los paraísos fiscales es la falta de una definición universal. Existen tantas interpretaciones como listados, casi tantas como países.

De manera general, los paraísos fiscales son territorios que intencionadamente han adoptado una legislación con criterios que aúnan opacidad, baja o nula tributación y falta de intercambio de información con otras administraciones fiscales, especialmente favorable para los no residentes. En el momento de constitución de sociedades o apertura de cuentas bancarias en estos territorios, nunca se exige que las empresas tengan que desarrollar una actividad económica sustancial allí, son tan solo “empresas pantalla” para derivar beneficios desde países con impuestos más elevados hacia países de baja o nula tributación.

Así por ejemplo, las Islas Vírgenes Británicas, un pequeño territorio del Caribe tiene el record en densidad de empresas, 850.000 sociedades registradas, 30 por cada uno de sus 27.800 habitantes. Las Islas Caimán, por su parte, se han convertido en el quinto centro financiero del mundo.

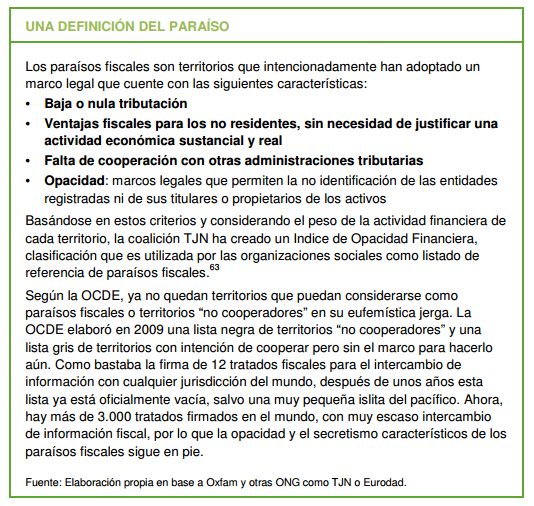




A pesar de los grandilocuentes discursos durante la reunión del G20 de 2009 sobre el fin de la era del secreto bancario, los avances son aún escasos en la lucha contra los paraísos. Utilizando fuentes del Banco Central de Suiza, un estudio calcula que en 2013 y tan solo en Suiza, los españoles ocultaban aproximadamente 80.000 millones de euros. Si en 2007 el Fondo Monetario Internacional (FMI) alertaba de que uno de cada cuatro euros que se mueve en la economía mundial se oculta del fisco en estas zonas oscuras, vemos que aún hay queda mucho camino que recorrer. Sin embargo, es alentador cómo el banco Crédit Suisse acaba de ser declarado culpable de fraude fiscal por ayudar a sus clientes a evadir impuestos en Estados Unidos y obligado a pagar una multa de 1.800 millones de euros.

¿Qué son los paraísos fiscales?

Para Oxfam Intermón, la consideración de paraíso fiscal que se maneja en este informe se basa en el listado de paraísos fiscales del Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa, que a su vez recoge todos aquellos territorios considerados así por la OCDE, el Parlamento Europeo, la legislación española según recoge el Real Decreto 1080/91 y por último, la Tax Justice Network (TJN), una coalición internacional de organizaciones que trabajan por la justicia fiscal.



Vaya por delante que la constitución de una filial en un paraíso fiscal no tiene porqué ser forzosamente el resultado de actividades intencionadas de elusión de impuestos. Es posible contar con una filial en Suiza o en cualquier otro paraíso fiscal y tener una actividad económica real, pero la gran mayoría de empresas allí registradas no la tienen.

Países de tránsito: paraísos de ida y vuelta

Los paraísos fiscales también permiten un juego de ida y vuelta con los capitales, para aprovecharse de las condiciones ventajosas que muchos países conceden a la inversión extranjera. Así es como más de la mitad de la inversión que llega a India proviene de paraísos fiscales y una cuarta parte de Isla Mauricio. Más precisamente, el 40% de esta inversión (55.000 millones de dólares) proviene de un único edificio en Port Louis, la capital de estas diminutas islas del Pacifico. La inversión sale del país de origen hacia un paraíso fiscal y regresa después amparada en la opacidad que estos territorios le brindan, para beneficiarse de los incentivos y deducciones fiscales creados con el fin de captar inversión extranjera.

Paraísos fiscales a la carta

La elección del paraíso fiscal donde inscribir las filiales no se hace al azar, sino que cada territorio cuenta con características y tratamientos especiales, que los hacen ser elegidos en función de los esquemas que se estén armando.

Delaware

Conocido como “el primer Estado” de los Estados Unidos, Delaware ofrece las siguientes ventajas a las empresas que se quieran ubicar en él:

• Exención total de impuestos para empresa que no realicen ninguna actividad en Estados Unidos.

• Cuenta con una legislación mercantil muy flexible, con procedimientos judiciales ágiles y con tribunales altamente especializados en derecho empresarial.

• Facilidades para la constitución de sociedades, pudiéndose realizar todos los trámites online, sin necesidad de poner un pie en Delaware.

• No obligatoriedad de informar sobre la identidad de los accionistas en los registros.

• Los expedientes, cuentas bancarias, inmuebles y actividad, de la empresa no tienen que estar en Delaware, pudiendo estar en cualquier parte del mundo.

Muchas empresas defienden su presencia en este Estado en base a la “seguridad jurídica” y el “expertise legal” que ofrece, mientras obvian las ventajas fiscales y la opacidad.

Estas habilidades deben de ser un secreto muy compartido por las empresas del IBEX35, ya que es el destino preferido para la apertura de filiales: 350 de un total de 810 filiales están registradas allí.

Holanda

Si bien es cierto que Holanda no cuenta con los niveles de opacidad y secretismo bancario propios de los paraísos fiscales, las ventajas que ofrece para minimizar el pago de impuestos lo hacen merecedor de esta denominación:

• En Holanda, los holdings no tributan y no pagan impuestos por los dividendos y ganancias que reporten sus filiales, siempre que se tenga una participación mínima del 5%.

• Para domiciliar un holding en Holanda basta con registrarlo y disponer de una sede. Son las llamadas empresas de buzón o de apartado de correos que muchas veces no tienen ni empleados.

• Holanda es el país con mayor número de acuerdos para evitar la doble imposición, gracias a los cuales los beneficios se declaran y tributan en Holanda, y el dinero pasa a ser un capital totalmente limpio y libre para circular.

Luxemburgo

El Gran Ducado de Luxemburgo ha hecho gala desde hace años de apostar por la competencia fiscal, es decir, tratar de atraer más inversión extranjera a base de ofrecer ventajas fiscales:

• Los niveles de tributación son bastante bajos, especialmente para empresas del sector financiero, holdings, y empresas aseguradoras, que además cuentan con unas exigencias financieras más laxas que en otros países europeos.

• Luxemburgo no cumple con los estándares mínimos de transparencia financiera, como un registro de propietarios reales de rentas, cuentas y empresas, o la existencia de un mecanismo de intercambio de información fiscal con otros países. La OCDE suspende a Luxemburgo en transparencia en su revisión entre pares (analizando más de 50 territorios) dentro del Foro Global por la Transparencia y el Intercambio de Información con fines fiscales.

• Los “Tax Rulings” o acuerdos fiscales bilaterales entre empresas y gobiernos, son sin duda el aspecto más polémico con respecto a Luxemburgo. El caso conocido como Lux Leaks revelado por el Consorcio Internacional de Periodistas de Investigación (ICIJ) en noviembre de 2014, detalla cómo la administración tributaria luxemburguesa negoció con grandes empresas transnacionales para diseñarles acuerdos fiscales a medida. Con la asistencia de la consultora PriceWaterhouseCoopers entre otras, el Gobierno luxemburgués firmó acuerdos secretos con casi 340 multinacionales entre 2002 y 2010 para beneficiarse de “estructuras fiscales complejas diseñadas para crear reducciones drásticas en los impuestos”, como indica el ICIJ. De esta forma, algunas de estas empresas consiguieron tributar apenas un 1% por sus beneficios en el Impuesto de Sociedades. Y estos no son más que la punta del iceberg, son tan solo los casos que han sido hechos públicos en el marco de la investigación del ICIJ. El resto, sigue siendo secretos.

• La Comisión Europea considera que estos acuerdos pueden estar vulnerando los principios del mercado único, por suponer una competencia desleal. Por lo pronto, ha lanzado una investigación sobre Amazon en Luxemburgo.

Islas Caimán

Se trata de unas pequeñas islas del Caribe, con una superficie 30 veces menor que la de la Comunidad de Madrid y apenas 56.000 habitantes. Sin embargo, en uno solo de sus edificios, conocido como Ugland House, hay 15.000 empresas constituidas. De él, el Presidente Obama dijo que o se trata del edificio más grande del mundo o del mayor paraíso fiscal.

• Entidades financieras de todo el mundo (también españolas) han elegido de forma casi unánime este territorio como la base desde la que realizar emisiones de ciertos productos financieros, como acciones preferentes y eurobonos. La razón de ello es que es el país cuenta con una normativa mercantil con gran flexibilidad y con ventajas fiscales.

• La inversión desde España hacia las islas Caimán se ha multiplicado por 89 este último año (como se detalla en el capítulo 3). Según los bancos, si estas emisiones se hubiesen realizado desde España, los rendimientos que hubiesen generado habrían tenido que sufrir una retención fiscal que les habría restado competitividad en relación a otras emisiones similares en el mercado. Al emitirse desde un territorio de escasa o nula tributación se salva este “inconveniente”, evitándose que a estos productos se les aplique una retención a cuenta de los impuestos españoles, como hubiese pasado de emitirse desde España…

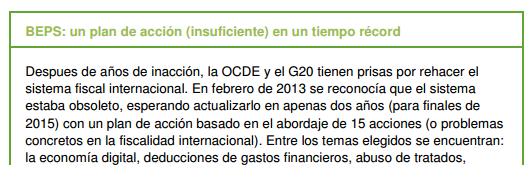
BEPS: mucho ruido, pero ¿cuántas nueces?

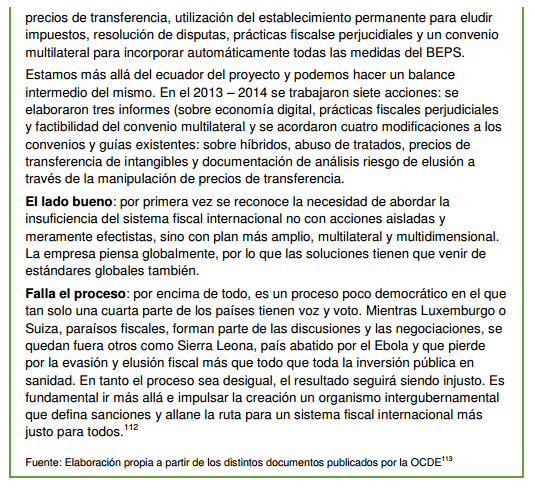
Febrero de 2013 fue el pistoletazo de salida para el proyecto BEPS (Base Erosion and Profit Shifting), con un análisis demoledor por parte de la OCDE reconociendo que las grandes transnacionales abusan de las prácticas de planificación fiscal agresiva, logrando pagar apenas el 5% sobre su resultado en muchos casos, frente a un 30% en promedio que soportan las PYMES.

En un principio, la intención del sistema fiscal internacional persiguió eliminar los obstáculos a la internacionalización de las empresas/inversión extranjera directa fomentando convenios entre países para evitar la doble imposición.

El resultado fue sin embargo una serie de tratados bilaterales con tantas asimetrías que produjeron un efecto perverso, el tratar de evitar la doble imposición se ha convertido en la práctica en una doble no-imposición o una desimposición casi total. La complicada red de más 3.000 convenios bilaterales en vigor en todo el mundo en la actualidad permite un menú a gusto de cada uno, buscando las ventajas que ofrece cada jurisdicción, para no pagar impuestos ni en el origen de la renta ni en su destino.

El diagnóstico de la OCDE fue por tanto certero y largamente esperado. Pero las soluciones insuficientes. Lo que se ha venido anunciando a bombo y platillo como el plan para acabar con prácticas abusivas de las transnacionales, se reducirá a poner parches en las fisuras del sistema/rascar en la superficie de los problemas de elusión.





A pesar de ser un proyecto ambicioso y meteórico (se inició en 2013 y debe concluir a finales de 2015, después de años de inacción o incluso negación del problema), hay serias dudas de que sea realmente efectivo en la lucha contra la evasión y elusión fiscal de las transnacionales, en particular para los intereses de los países en desarrollo.

Por la propia estructura de su proceso y quien “toma” las decisiones, difícilmente logrará alcanzar una transformación sustancial que convierta la arquitectura actual en un sistema fiscal más justo para todos, y en el que las multinacionales paguen los impuestos que de verdad les corresponden allí donde se genera el valor:

• No se va a cambiar el statu quo del sistema actual ni se replantea a qué países (o empresas) va a beneficiar la reforma.

• La prioridad se centra en resolver las disfunciones de la economía digital, cuando la digitalización de la economía ha cambiado la gran mayoría de los modelos de negocio y no debería tratarse como un sector específico.

• No cuestiona principios básicos que ahora están fallando, como el principio de plena competencia (arm’s length principle) o la tributación en fuente o residencia.

• Y la transparencia se queda a mitad de camino de lo que podría ser, sin acceso a la información a inversores o consumidores.

En todo este proceso, una cosa es el plan y otra la acción. El sector empresarial y los países más avanzados se resisten a los cambios más sustanciales. El lobby empresarial está ejerciendo una influencia desproporcionada, lo cual no es solo una amenaza para el avance de la reforma sino también para la consolidación democrática y la lucha contra la desigualdad.

Un caso ejemplifica esta desproporción en la participación: con el plan de acción BEPS la OCDE abrió varios procesos de consulta (114) para que todos los actores implicados pudieran aportar su visión. Una de las acciones sobre las que se consultó fue el formulario para el régimen de información desglosada país por país. La creación de este formulario es un paso importante ya que obligaría a una mayor transparencia de las multinacionales sobre donde desarrollan su actividad real, con qué estructuras y cuanto tributan. Sin embargo, casi un 87% de las contribuciones a la consulta provienen del sector empresarial y no hay ninguna de autoridades tributarias de países en desarrollo. No resultará sorprendente que la práctica totalidad del sector empresarial se opusiera a la propuesta.

El formulario fue finalmente aprobado en noviembre del 2014 por el G20 según la propuesta presentada por la OCDE. Y es sin duda un paso fundamental, un cambio hacia una mayor transparencia y una información vital para todas las administraciones tributarias. Una buena iniciativa, pero que a todas luces se queda corta: a principios de febrero de 2015, la OCDE hacía pública una guía para su implementación, según la cual se quedarían fuera casi el 90% de las multinacionales de todo el mundo. En el caso de España, apenas del 0,76% de las grandes empresas se verían obligadas a implementar esta mayor transparencia. A esto hay que añadir que el mecanismo de acceso a la información impide que los países en desarrollo la tengan al mismo tiempo que los países OCDE. Establecer como norma para el establecimiento de una multinacional que reporte país por país su actividad económica, activos e impuestos y que todos los países pudieran acceder a esa información debería ser el estándar resultado del proyecto.

En resumen, BEPS es un proceso ambicioso y meteórico: se inició en 2013 cuando se anunció que el sistema fiscal internacional estaba roto, y debe concluir a finales de 2015. Después de años de inacción o incluso negación del problema, ahora llegan las prisas con las dificultades que esto plantea para una adecuada participación de los países en desarrollo. BEPS corre el riesgo de perderse en los detalles en la negociación de los acuerdos de reforma, favoreciendo los intereses de unos pocos países y muy grandes empresas. Hay serias dudas de que sea realmente efectivo contra la ingeniería fiscal y en particular, para los intereses de los países en desarrollo.

Por eso para Oxfam es urgente desarrollar una arquitectura fiscal internacional que permita reequilibrar los intereses de los países en desarrollo. Por ello, proponemos la celebración de una Cumbre Fiscal Mundial en el mes de julio en Addis Abeba, en el marco de la tercera Conferencia de Negociaciones por la Financiación del Desarrollo…

- Top 50 US Companies Stash a Trillion Dollars Offshore While Benefitting from Trillions in Government Support (Oxfam - **14/4/16**) Lectura recomendada

Ahead of Tax Day, report outlines corporate tax dodging and rigged tax rules

The 50 biggest US companies, including global brands such Pfizer, Goldman Sachs, Dow Chemical, Chevron, Walmart, IBM, and Procter & Gamble, have stashed more than a trillion dollars offshore and used more than 1.600 subsidiaries in tax havens to avoid billions of dollars in tax each year, according to Oxfam America. In a new report released today ahead of Tax Day, Oxfam outlines how corporate tax dodging costs the US an estimated $ 100 billion each year, a gap that the average American taxpayer would have to shell out an extra $ 760 to cover. Oxfam called on the US Congress to urgently pass legislation to break the rigged system that allows this to happen.

On the heels of the Panama Papers scandal revealing a secret multi-billion dollar trail to the tax havens where corporations and the wealthy stash their fortunes, Oxfam’s new report, “Broken at the Top”, shows how large US companies use tax havens, offshore holdings and other tricks to dodge their taxes. The report reveals that the same companies are among the largest beneficiaries of US taxpayer funded support, receiving a staggering $ 11 trillion in federal loans, loan guarantees and bailout assistance from 2008-2014 even as they avoided hundreds of billions of dollars in taxes over the same period. Oxfam calculated that during this period, these 50 companies collectively received approximately $ 27 in loan support for every $ 1 they paid in federal taxes.

“As Americans rush to finalize tax returns, multinational corporations that benefit from trillions in taxpayer-funded support are dodging billions in taxes”, said Raymond C. Offenheiser, President of Oxfam America. “The vast sums large companies stash in tax havens should be fighting poverty and rebuilding America’s infrastructure, not hidden offshore in Panama, Bahamas, or the Cayman Islands”.

According to Oxfam, the largest and most profitable companies use offshore tax havens and other aggressive and secretive schemes to stash profits and dramatically lower their corporate tax rates in the United States and developing countries alike. The companies, which made nearly $ 4 trillion in profits globally between 2008 and 2014, paid an average effective tax rate of just 26,5% - well below the statutory tax rate of 35% in the US and well below the tax rate of an average US worker of 31,5%.

“For every $ 1 spent on lobbying, the largest 50 companies received $ 130 in tax breaks and more than $ 4.000 in federal loans, loan guarantees and bailouts”, continued Offenheiser. “Multinational corporations use the rigged system to benefit themselves, leaving the rest of us paying our nation’s bills”.

“It is truly unfair to the thousands of American small business owners who work hard and play by the rules that multinational companies use offshore tax havens to avoid paying their fair share for the critical public infrastructure programs that strengthen the US economy”, said Morris Pearl, former managing director at BlackRock and Chair of Patriotic Millionaires, a group of 200 high-net-worth Americans who are committed to building a more prosperous, stable, and inclusive nation.

“I speak for myself, my business, and the countless businesses like mine that are marginalized by wealthy special interests and lobby groups holding water for big business: there should be no “get-out-of-taxes-free” card or special set of rules that apply only to the largest and most profitable companies”, said Deborah Field, who owns Paperjam Press in Portland and sits on the Executive Team of the Main Street Alliance of Oregon.

The same tricks and tools used by multinationals to dodge US taxes sap another estimated $ 100 billion every year from poor countries, preventing them from making crucial investments in education, healthcare and infrastructure that could help lift their societies out of poverty. Oxfam estimates that $ 100 billion could provide safe water and sanitation to more than two billion people who currently go without.

“When corporations don’t pay their fair share of taxes, governments -rich and poor - are forced to cut services or make up the shortfall from working families and small businesses. Neither is acceptable”, said Offenheiser. “Congress must finally pass the Stop Tax Haven Abuse Act and President Obama must work with other world leaders to reform our broken global tax system. Companies, for their part, must stop their abuse of tax havens, be transparent about their tax practices, and pay taxes where their actual economic activity takes place”.

The Oxfam report analyzed the tax practices of the 50 largest public companies in the US according to the Forbes 2000 list: Alphabet (Google), American Express, American International Group (AIG), Amgen, Apple, AT&T, Bank of America, Berkshire Hathaway, Boeing, Capital One Financial, Caterpillar, Chevron, Cisco Systems, Citigroup, Coca-Cola, Comcast, ConocoPhillips, CVS Health, Dow Chemical, Exxon Mobil, Ford Motor, General Electric, General Motors, Goldman Sachs, Hewlett-Packard, Home Depot, Honeywell International, IBM, Intel, Johnson & Johnson, JPMorgan Chase, Merck, MetLife, Microsoft, Morgan Stanley, Oracle, PepsiCo, Pfizer, Phillips 66, Procter & Gamble, Prudential Financial, Qualcomm, Twenty-First Century Fox, Inc., United Technologies, UnitedHealth Group, US Bancorp, Verizon Communications, Wal-Mart Stores, Walt Disney, and Wells Fargo.

- 4 grandes obstáculos que impiden la eliminación de los paraísos fiscales (BBCMundo - **28/4/16**) Lectura recomendada

(Por Marcelo Justo)

En teoría, los líderes de las grandes potencias mundiales están de acuerdo.

Desde la publicación de los Panamá Papers, el presidente estadounidense, Barack Obama y los principales dirigentes políticos de la Unión Europea se comprometieron enfáticamente a poner fin a los paraísos fiscales.

Con tamaña expresión de voluntad política, estos centros de elusión de impuestos deberían tener las horas contadas.

Y, sin embargo, hace siete años, a la sombra del estallido financiero, el G20 reunido en Londres asumió un compromiso similar y el anfitrión del encuentro, el entonces primer ministro británico Gordon Brown, proclamó a los cuatro vientos el fin de “la era de los paraísos fiscales”.

A la luz de los papeles de Panamá está claro que poco o nada ha sucedido desde aquel anuncio rimbombante.

Según John Christensen, director de Tax Justice Network, ONG dedicada a la lucha contra evasión fiscal, una compleja red de intereses evitan el cambio.

**“Estados Unidos y Reino Unido son los paraísos fiscales más importantes del mundo. Los más grandes bancos y multinacionales usan los paraísos para empresas fantasma que forman parte de un mecanismo global de evasión y elusión impositivas. Lo mismo pasa con las grandes fortunas individuales. Estos actores son los que obstaculizan una reforma real”, indicó Christensen a BBC Mundo.**

Analicemos estos cuatro protagonistas:

1 - Las grandes potencias o el factor político:

En Estados Unidos, el sector financiero representa el 20% de las ganancias corporativas y un 7,5% del Producto Interno Bruto (PIB), más de US$ 1 billón anuales.

En Reino Unido, ese sector constituye entre el 10 y el 17% del PIB y ha sido históricamente esencial para evitar una crisis de su balanza de pagos.

Estados Unidos tiene en su interior cuatro de los más importantes paraísos fiscales del mundo: Delaware, Nevada, Wyoming y Dakota del Sur.

Londres cuenta con los territorios británicos de ultramar y las dependencias de la Corona tienen algunos de los paraísos fiscales más notorios como Bermudas, las Islas Cayman o las Islas Vírgenes Británicas.

Después de 2008, el desmadre financiero internacional, la recesión mundial y el déficit fiscal que generó el rescate de los bancos generaron fuertes tensiones en medio de una creciente presión política y social para un cambio.

En 2014 Estados Unidos incorporó una nueva provisión a la Foreign Account Tax Compliance Act (Ley de Cumplimiento Fiscal para Cuentas en el Extranjero o FATCA en inglés) para evitar la evasión fiscal de cuentas de estadounidenses, pero no tocó a sus paraísos fiscales.

“Estados Unidos persigue la evasión fiscal de sus ciudadanos en el extranjero, pero facilita la de los extranjeros en su territorio. Algo similar pasa en Reino Unido, cuyo modelo económico se basa en los paraísos fiscales y su vínculo con la City. Si realmente quisieran, ambos podrían terminar con los paraísos fiscales mañana mismo”, sostiene Christensen.

Esta complicidad no se limita a la “cofradía anglosajona”.

En noviembre de 2014 los llamados “Luxleaks” presentaron acusaciones sugiriendo que entre 2002 y 2010 las autoridades de Luxemburgo habían favorecido a varias multinacionales con arreglos especiales de impuestos en perjuicio de otros estados europeos. Muchas de las multinacionales así como altos funcionarios de la nación europea negaron entonces que se hubieran presentado irregularidades.

2 - Grandes bancos

Los 28 bancos más grandes del mundo tienen activos por US$ 50.341 billones, unas tres veces el PIB estadounidense.

Estos bancos tienen una posición dominante en la llamada “banca en la sombra” (no regulada) que representa un 30% de la actividad financiera mundial.

A corto plazo el mundo financiero se beneficia con este sistema dual que ofrece un grado mínimo o inexistente de regulación para poder prestar o invertir con un respaldo escaso o nulo de depósitos que cubran el riesgo de un impago.

En 2008 esta mecánica condujo al colapso cuando las distintas piezas esparcidas por el mundo desarrollado y sus paraísos fiscales se convirtieron en un dominó de deudas impagables.

Las cosas no han cambiado tanto. Los Panamá Papers revelan que más de 500 bancos registraron a través del estudio Mossack Fonseca cerca de 15.600 compañías fantasmas.

“Los bancos han resistido el cambio gracias a la fuerte influencia que tienen en los medios para formatear la opinión pública y a la puerta giratoria que comunica al sector privado con el público, el director de un banco convertido en ministro y viceversa. Uno de sus mensajes más efectivos es que si les cambian las reglas de juego, se van a otro país”, señala Christensen.

3 - Multinacionales

El año pasado la OCDE propuso que las multinacionales dieran a conocer un balance país por país de sus ganancias para poder calcular con precisión su carga impositiva.

Este abril cinco países europeos (Reino Unido, Francia, Alemania, España e Italia) se comprometieron a un “intercambio automático de información” bancaria y el ministro de finanzas británico, George Osborne, sugirió que se estableciera una lista negra de paraísos fiscales.

¿Acción al fin?

Como dicen los británicos “the devil is in the detail” (el mal se esconde en los detalles)

“Estoy trabajando en este tema desde 1978 y he visto infinidad de veces este espectáculo porque los gobiernos quieren mostrar que están haciendo algo. La realidad es que el intercambio de información que anunciaron ya está funcionando, es decir que no es una nueva medida”, indicó Christensen.

“Además es una medida con su vía de escape porque para que sea efectiva necesita un registro público de todas las compañías “offshore” que nos diga quiénes son sus dueños reales y Reino Unido se opone a que los Trusts (fideicomisos) estén incluidos en el registro con lo que invalida el cambio”.

4 - Las grandes fortunas individuales

Junto a los usuarios corporativos, están las grandes fortunas individuales.

En los paraísos fiscales se almacenan títulos de propiedad, inversiones, obra de arte, antigüedades y un largo etcétera.

Una nueva variante para las grandes fortunas son los “free port”: grandes depósitos donde reposa una riqueza en tránsito libre de impuestos.

A nivel académico, se habla de Cadenas Globales de Riqueza para aludir a este movimiento de las grandes fortunas que operan simultáneamente en distintas jurisdicciones.

Empresarios, deportistas, artistas y banqueros son grandes protagonistas de estas cadenas de la felicidad fiscal.

“A diferencia de la actividad mediática institucional de bancos y multinacionales, no suelen amenazar públicamente con irse a otro lugar si los regulan. Pero sí hacen donaciones a partidos políticos y a universidades para avanzar sus propios intereses”, indicó Christensen a BBC Mundo.

**La teoría de la conspiración (“si eres bueno en la mentira, lo eres en todo”)**

**En el Apartado anterior (“Todos contra todos”) bajo el subtítulo: ¿La mano que mece la cuna? (In-Q-Tel y la vanguardia tecnológica), les reproduje algunas partes de un Paper de “Business Insider” donde se relataban las andanzas de esa (exótica) compañía, como brazo financiero de la CIA, para “apoyar” los proyectos tecnológicos más innovadores que sean de utilidad para la inteligencia americana.**

**In-Q-Tel (fundada en 1999), una de las entidades de capital riesgo más peculiares de EEUU. Tiene su sede en el condado de Arlington, en Virginia, no muy lejos de los cuarteles generales de la CIA, en Langley. Es un organismo sin ánimo de lucro que debe responder ante el pueblo estadounidense y la CIA según la carta de acuerdo con el Estado de Virginia. Sin embargo, es independiente tanto de unos como de otros.**

**Una de las principales beneficiarias es Palantir, que se dedica al “data mining”. Un objetivo similar al de muchas de estas firmas que un buen día vieron cómo les llovían los millones del cielo tras la visita de un hombre de negro de In-Q-Tel: análisis de ADN, reconocimiento de voz o desarrollo de drones forman parte de la agenda del fondo.**

**“En los cinco años que han pasado desde que abrió sus puertas, In-Q-Tel ha invertido en más de 75 compañías y entregado más de 100 tecnologías diferentes a la CIA”, explicaba un reportaje publicado en 2009 en “The Washington Post”. En 2009, el número de empresas en las que había invertido eran ya 150 y las soluciones tecnológicas transferidas, 240. La empresa, “nacida del reconocimiento de la CIA de que no era capaz de producir toda la tecnología que puede de sus propios laboratorios y “think tanks”, ha sido criticada como un despilfarro del gobierno amparado por la opacidad de las inversiones.**

**Gran Hermano (cómo espiar, intoxicar y manipular a los “desnudos voluntarios”)**

- Yahoo! espió los email de sus usuarios a petición del FBI y la NSA (Expansión - **4/10/16**)

La empresa tecnológica habría creado un programa específico para buscar información en los correos electrónicos de sus clientes, según Reuters.

El buscador de Internet Yahoo! espió los email de millones sus clientes a petición del FBI y de la Agencia de Seguridad Nacional de Estados Unidos (NSA, por sus siglas en inglés), según informa Reuters, cuyas fuentes son tres ex empleados y una cuarta persona conocedora de los acontecimientos. La agencia de noticias señala que Yahoo! creó un programa de software específico para escanear millones de cuentas de correo en busca de información concreta en los email de sus usuarios.

Reuters señala que se desconoce qué tipo de información buscaban los servicios de inteligencia, pero sí que querían que Yahoo! concentrara sus esfuerzos en la búsqueda de determinados caracteres, ya fueran frases en un correo electrónico o archivos adjuntos. La agencia de noticias tampoco ha podido determinar qué información pasó Yahoo! a los servicios de inteligencia ni tampoco si estos se habían dirigido a otros proveedores de correo electrónico para solicitarles información sobre sus usuarios

- Facebook domina la campaña electoral en EEUU (The Wall Street Journal - **4/10/16**)

La capacidad de la red social de llegar a usuarios específicos es ideal para la publicidad política

El gasto en anuncios políticos en Facebook superará este año el gasto en Google durante la campaña electoral estadounidense, según Citigroup.

Citigroup Inc. proyecta que el gasto estadounidense en publicidad política en Facebook Inc. podría superar este año el gasto en Google, de Alphabet Inc., cambiando así un patrón histórico. No es un pequeño logro, teniendo en cuenta lo poderosa que sigue siendo la publicidad en los motores de búsqueda, como un canal para motivar a donantes y voluntarios.

**Esto refleja tanto el vasto alcance de Facebook como de las herramientas que esta red social ofrece a los anunciantes para dirigirse a segmentos cada vez más específicos de usuarios. Para las campañas políticas, que buscan animar a sus partidarios a salir a votar e influir en las decisiones de voto, esta capacidad de apuntar a un “microobjetivo” es maná del cielo. Al igual que la publicidad convencional, esto está ocurriendo ahora mismo en la política estadounidense a una escala y con una precisión sin precedentes.**

Incluso el candidato presidencial republicano Donald Trump, que alguna vez dijo que los datos estaban “sobrevalorados” como herramienta política, parece haber visto la luz. Un día en agosto, su campaña bombardeó a los usuarios de Facebook con anuncios que llevaron a 100.000 páginas web diferentes, cada una microdirigida a un segmento diferente de los votantes, dijo Brad Parscale, director digital de Trump y jefe de la firma de publicidad digital Giles-Parscale, con sede en San Antonio, Texas. La campaña de Hillary Clinton está usando tácticas similares, dijo un directivo de la candidata demócrata.

En un mundo ideal, las campañas deberían poder sondear a cada votante y luego crear estrategias para convencer a los indecisos y motivar a los seguidores a acudir a las urnas, dice Sasha Issenberg, periodista que ha escrito sobre la ciencia detrás de las campañas ganadoras. Aún no se ha llegado a este punto, pero está cerca.

Cambridge Analytica LLC, una firma de ciencia de datos conocida por realizar perfiles psicológicos de los votantes, está trabajando para Trump después de haberlo hecho para el senador estadounidense Ted Cruz durante las primarias. Su director general de datos, Alexander Tayler, dice que la firma cuenta con una base de datos de 220 millones de adultos estadounidenses con entre 4.000 y 5.000 puntos de entrada cada uno. Cambridge Analytica puede conectar esta base de datos con vastas cantidades de otra información, desde registros de votantes hasta bases de datos de patrones de compra y de propiedad de armas, que es a su vez manejada por agencias de datos de consumo como Experian PLC y Acxiom Corp.

Facebook tiene herramientas similares disponibles para cualquier persona con una tarjeta de crédito. El rol que la red social juega en la formación de las actitudes políticas ha sido muy discutido, pero su papel cada vez más importante como medio de publicidad política ha recibido mucha menos atención.

“Todo el mundo pensó que 2008 fue la elección de Facebook, pero yo diría que 2016 va a ser la elección de Facebook”, afirma Zac Moffatt, director digital de la campaña presidencial de Mitt Romney y cofundador de la firma de consultoría política Targeted Victory. “El valor real de Facebook es su tamaño y escala, (el hecho de) que usted puede llegar a tres de cada cuatro estadounidenses en una sola plataforma”.

Varias características de Facebook que ayudan a los anunciantes a dirigirse a un público con mayor precisión tienen un especial atractivo para las campañas políticas. Su función para personalizar audiencias permite a los anunciantes llegar a una lista específica de usuarios, tales como un grupo de seguidores. En 2012, tanto la campaña de Barack Obama como la de Romney usaron esta función. Facebook también permite a los anunciantes, incluyendo campañas locales, usar información de las agencias de datos, como lo hacen Cambridge Analytica y otras empresas. Y la función que identifica audiencias similares permite a los anunciantes llegar a personas con características afines a las de un grupo ya conocido. Piense en un servicio Spotify que permite encontrar seguidores potenciales basado en sus similitudes a los seguidores ya conocidos.

Los analistas de Borrell Associates estiman que en el actual ciclo electoral en EEUU se gastarán cerca de US$ 1.000 millones en publicidad digital. Esto sigue siendo una fracción de los US$ 4.400 millones que consultoras como Campaign Media, de Kantar, y Analysis Group estiman que serán gastados en publicidad en televisión, pero el total digital ha crecido a más del triple desde 2012.

El gasto y la capacidad de los candidatos de hacer anuncios en Facebook con diferentes mensajes para diferentes electores es algo que preocupa a Cathy O’Neil, autora de Weapons of Math Destruction (algo así como Armas de destrucción matemática), un libro sobre los peligros de ceder el control de nuestras vidas a opacos algoritmos.

“Decidir qué pedazo de información se le da al votante en Facebook y en Google es eficiente para las campañas”, señala O’Neil. “Pero en este caso, lo que es eficiente para las campañas es ineficiente para la democracia”.

No obstante, los políticos y sus asesores avanzan decididamente. “La sabiduría política convencional ha sido destruida por la ciencia de los datos y las grandes cantidades de hechos”, asevera Tayler, de Cambridge Analytica.

Tener objetivos microespecíficos es importante, dice la misma fuente de la campaña de Clinton, pero no puede reemplazar el mensaje de un candidato y no es tan potente como las conversaciones con amigos y vecinos.

Issenberg, el periodista, dice que el valor de la focalización consiste en hacer más eficiente el gasto de las campañas. Si Clinton tiene un presupuesto de US$ 100 millones para publicidad digital, una selección más eficaz de los objetivos podría liberar hasta US$ 10 millones de ese presupuesto y horas del personal voluntario y de campaña para otros fines. En una elección ajustada, esas pequeñas ventajas ayudarían a conseguir unos pocos miles de votos más en algunos estados clave, afectando así el resultado final de la elección.

**Solo hace falta unir los puntos para obtener la imagen global a la que apuntan estas inversiones de capital… (y no digo más)**



En un Paper anterior: **De la economía del “entretenimiento” a la economía de la “estupidez” (la era del “low cost” -competencia desleal- y los “web yonquis” -colapso por sobredosis-) - El internet de las “cosas” y los “(mo)cosos”: una creación deliberada de la ignorancia (agnotología)**,publicado el 15/9/16, decía:

**(…)**

**¿Cómo puede ser que ante tan patético “esperpento” (economía morbosa, involución permanente, indigencia intelectual, avasallamiento…), ante toda esta burda estafa para saquear arcas públicas y bolsillos privados, no se haya producido un estallido social?**

**El “gobierno en la sombra” tiene la fórmula mágica: entretenimiento, anestesia, y chupetes personalizados… simplificación, ternurismo, estridencia y mal gusto… no pensar por cuenta propia y eliminar el gen del inconformismo…**

**Bienvenidos a “Zombieland”:**

**- La economía del entretenimiento (la civilización del espectáculo)**

**- Los videojuegos**

**- La economía digital (la tumba de la inteligencia)**

**- El nativo digital: hablar con amigos, publicar en redes sociales, hacer compras por internet, buscar información (carne de Big Data)**

**- Las redes sociales**

**- Facebook**

**- Twitter (los tuits)**

**- YouTube**

**- Instagram**

**- Los smartphones**

**- Los “selfies”**

**- Las tabletas**

**- El mantra de la conectividad y la sociabilización onanista**

**- Desnudos en la red (del planeta web, a agarrados por los web)**

**- El “big cuent” del “Bit coin”**

**- Las “apps”**

**- El “whatsapp”**

**- Los relojes “inteligentes”**

**- Las gafas de realidad virtual**

**- La impresora 3D**

**- El Internet de las cosas**

**- El Sistema de Posicionamiento Global (GPS)**

**- Los drones**

**- Las “startups”**

**-Los “unicornios” digitales**

**- Las citas online**

**- Los “gadgets”**

**- La “cloud computing”**

**- La tecnofilia**

**- La nomofobia**

**- El flujo en la red generado por programas automáticos**

**- La vigilancia en Internet de las principales Agencias de Seguridad Nacional**

**- La pérdida de intimidad por la utilización de los teléfonos móviles**

**- La pérdida de intimidad por la utilización de los sistemas GPS**

**- La economía asociativa**

**- Uber**

**- Airbnb (¡New!: Airbiznb: alquilar tu hogar a un extraño para que lo use como oficina)**

**- Los datos personales que introducimos a diario en Internet que resultan accesibles (y negociables) a las compañías de Internet**

**- Del espionaje (del Gran Hermano de turno) a la publicidad (de los mercaderes de turno) y vuelta a empezar… (del “deep blue” al “deep packet inspection”: desnudos en la red)…**

**(…)**

**Para el pronto beneficio -otra vez- de los “proféticos Webonomics”, con la “atolondrada” colaboración -otra vez- de los “codiciosos Webonazos”. Mientras los Zucks se forran de lo lindo y los Goldmans repiten la jugada. ¡Tonto el último!**

**Mientras “Deep State” o el gobierno en la sombra de EEUU, vigila, controla y continúa operando al margen de las garantías políticas e institucionales, y de los mecanismos democráticos elegidos.**

**La gran apuesta (armas de destrucción matemática)**

**De buen grado, la mayoría de la gente ha ido otorgando un creciente poder al sector tecnológico sobre sus mentes y sus vidas. Al fin y al cabo, los ordenadores e Internet son útiles y divertidos, y los empresarios y los ingenieros se han empleado a fondo en inventar nuevas maneras de hacer que disfrutemos de los placeres, beneficios y ventajas prácticas de la revolución tecnológica, por lo general sin tener que pagar por ese privilegio. Mil millones de habitantes del planeta usan Facebook cada día. Alrededor de 2.000 millones llevan consigo un teléfono inteligente a todas partes y suelen echar un vistazo al dispositivo cada pocos minutos durante el tiempo que pasan despiertos. Las cifras subrayan lo que ya sabemos: ansiamos las dádivas de Silicon Valley. Compramos en Amazon, viajamos con Uber, bailamos con Spotify y hablamos por WhatsApp y Twitter.**

**Pero las dudas sobre la llamada revolución digital van en aumento. La luminosa visión que la gente tenía del famoso valle se ha ensombrecido incluso en Estados Unidos, un país de forofos de los aparatos tecnológicos. Una oleada de artículos recientes, aparecidos a raíz de las revelaciones de Edward Snowden sobre la vigilancia en Internet por parte de los servicios secretos, ha empañado la imagen brillante y benévola que los consumidores tenían del sector informático. Dan a entender que tras la retórica sobre el empoderamiento personal y la democratización se esconde una realidad que puede ser explotadora, manipuladora y hasta misántropa.**

**Cuando examinamos más de cerca el credo de Silicon Valley, descubrimos su incoherencia básica. Es una filosofía quimérica que engloba una torpe amalgama de creencias, entre ellas la fe neoliberal en el libre mercado, la confianza maoísta en el colectivismo, la desconfianza libertaria en la sociedad y la creencia evangélica en un paraíso venidero. Ahora bien, lo que de verdad motiva a Silicon Valley tiene muy poco que ver con la ideología y casi todo con la forma de pensar de un adolescente. La veneración del sector tecnológico por la disrupción se asemeja a la afición de un adolescente por romper cosas, sin reparos incluso si ello tiene las peores consecuencias posibles.**

**Nos espían mientras navegamos: saben quiénes somos (invasión de la intimidad)**

**La revolución digital crece veloz. Uno de sus grandes pensadores, Nicholas Carr, da claves de su existencia en el libro Superficiales. ¿Qué está haciendo Internet con nuestras mentes? El experto advierte de que se “está erosionando la capacidad de controlar nuestros pensamientos y de pensar de forma autónoma”.**

**Nos encaminamos hacia una sociedad más parecida a lo que anticipó Huxley en Un mundo feliz que a lo que describió Orwell en 1984. Renunciaremos a nuestra privacidad y por tanto reduciremos nuestra libertad voluntaria y alegremente, con el fin de disfrutar plenamente de los placeres de la sociedad de consumo**

**Gobiernos y corporaciones ganan más control sobre nosotros al seguir todos nuestros pasos online y al intentar influir en nuestras decisiones.**

**Mientras, el mundo del software ha afectado a la creación de empleo y a la distribución de la riqueza, sin duda las clases medias están sufriendo y la concentración de la riqueza en pocas manos se está acentuando.**

**A tumba abierta (con más pasado que futuro)**

**Siempre nos hemos preocupado de la mirada del otro, pero cuando te conviertes en una creación mediática -porque lo que construimos a través de nuestra persona pública es un personaje-, cada vez pensamos más como actores que interpretan un papel frente a una audiencia y encapsulamos emociones en pequeños mensajes. ¿Estamos perdiendo por ello riqueza emocional e intelectual? No lo sé. Me da miedo que poco a poco nos vayamos haciendo más y más uniformes y perdamos rasgos distintivos de nuestras personalidades.**

**Realmente, ver a los jóvenes (y no tan jóvenes) practicar “streaptease” en las redes sociales de forma voluntaria, universal y gratuita, resulta lastimoso. Observarlos todo el día pegados a los nuevos “chismes” (chucherías, los llamaba el Maestro Sábato), que les ofrecen las empresas de comunicaciones, enviando y recibiendo mensajes intrascendentes, frívolos, estúpidos…, produce consternación, o haciendo cola toda una noche para comprar la última (que mañana nomás, será la anteúltima) tableta con la que Apple los cautiva (adictos al “chupete” electrónico), provoca vergüenza ajena…**

**¿No se dan cuenta que están siendo vilmente espiados, violados en su intimidad, utilizados, alienados, traficados, invadidos, manipulados, arreados gratuitamente, en beneficio de unas “serpientes encantadoras de hombres”… de unos “hacedores de lluvia”… de unos “tratantes de entendimiento”? ¿no huelen que hay algo podrido en el “corazón” de las redes sociales? ¿no se ven como “teleñecos” en manos de especuladores avariciosos? ¿no creen estar ante una estructura de “corrupción moral”?**

**A propósito, ¿de dónde sacan los 500 euros para comprar, cada seis meses, un nuevo modelo de “tablet”? ¿ustedes, que son tan “cool” no se sienten un “poquito” (por decirlo suave) manejados en beneficio ajeno? ¿es necesario semejante esfuerzo (y humillación) para “ver y ser visto”? ¿no es un peaje demasiado alto por sentirse “famoso por un día”? ¿y al siguiente día, qué? ¿quién se acordará de ustedes una vez que los hayan usado?**

**De seguir por ese “camino de servidumbre”, vuestra biografía podrá caber en un “sms” o un “tweet”… Seguramente, el limitado vocabulario de 140 palabras, permitido por los “jíbaros” de las nuevas tecnologías, les alcanzará. Aunque tal vez, sea lo que estén buscando. Entonces, habrán unido a la indigencia ética la indigencia intelectual. O sea…**

**En esta coreografía de la estupidez (hay más teléfonos móviles que habitantes en el planeta)… a corto plazo todos “memos” (ya no se puede negar la evidencia).**

**Pero no solo los “zombi-adictos” han sucumbido, también las “picaras” serpientes encantadoras de hombres de Wall Street (o eso pretenden hacernos creer), llevando el valor de mercado de Apple al Top Ten galáctico de la bolsa. También han hinchado el valor bursátil de Facebook,****Google, Amazon… (y otros “unicornios” o… ¿rinocerontes?)**

**En esta “potenciación de la banalidad” no hay que perder de vista el riesgo por la violación de la intimidad, por la desanonimización, por la mercantilización (inconsulta) de los datos personales de los usuarios, por el espionaje y el seguimiento personal, por la manipulación (directa e indirecta) del sujeto, por la generalización de la sopa boba, el amansamiento y la domesticación del hombre.**

**En este ocaso de la inteligencia, al final, los “instrumentos” serán lo menos grave. En el “@mundo feliz” anestésico solo se podrá “oír” el silencio de los corderos.**

La privacidad en entredicho (WhatsApp sabe lo que haces)

*“Cuando se utilizan las aplicaciones en los dispositivos móviles se debe ser muy cuidadoso, ya que el apartado de la privacidad en muchas ocasiones no está muy bien cubierto y algunos datos se pueden quedar en servidores registrados y, de esta forma, podrían ser potencialmente utilizados por las compañías que prestan el servicio”...* Estos son los datos que WhatsApp sabe de las llamadas que haces (Cinco Días - **28/10/15**)

Internet, ¿un lugar seguro? (Facebook utiliza “Pixel” para conocer nuestros gustos y objetivos en la red)

*“Facebook conoce nuestros datos personales, nuestros gustos, lo que leemos, e incluso qué tipo de compras hacemos. Cada vez somos más conscientes de que internet y las nuevas tecnologías se están abriendo paso en nuestra vida privada. Si estás en la red, tu privacidad ya no existe, tus datos personales ya no te pertenecen solamente a ti. Esta red social ha puesto en marcha un nuevo tipo de instrumento de segmentación de publicidad llamado Pixel. Se trata de una parte del código que los anunciantes insertan en su sitio web. Esta técnica permitirá a Facebook conocer cada “click” que realiza el usuario en cualquier página”…* El imbatible espionaje de Facebook (Gaceta.es - **24/11/15**)

Y pronto… nos robarán los sueños

“*Apple ha anunciado la compra de la compañía Emotient, una empresa de inteligencia artificial que reconoce las emociones en nuestros rostros”...* Apple quiere captar tus emociones (Expansión - **8/1/16**)

**Washington SA (la “verdad” de la milanesa): el que quiera entender, que entienda**

- “Deep State” o el gobierno en la sombra de EEUU. Y no es una conspiración (El Confidencial - **8/1/16**) (Por Esteban Hernández) Lectura recomendada

“¿Por qué llegué a escribir un análisis del Estado Profundo, del “Deep State”? Porque estaba allí. Fui durante 28 años miembro del personal del Congreso especializado en la seguridad nacional, manejaba información secreta, y me moví en los límites del mundo que describo”. Quien así habla es Mike Lofgren, un exfuncionario que se hizo popular con el libro “Party’s over. How republicans went crazy, democrats become useless and the middle class got shafted”, y que ahora acaba de publicar “Deep State. The fall of the Constitution and the rise of a shadow government”, una radiografía de los poderes que funcionan dentro del Estado y que define como “una asociación híbrida de elementos de gobierno, de las finanzas de alto nivel y de la industria que es capaz de gobernar de forma efectiva los Estados Unidos sin necesitar el consentimiento de los gobernados expresado a través de la política formal”.

Según Mike Lofgren, este Deep State “es el hilo rojo que une la guerra contra el terrorismo, la financiarización y desindustrialización de la economía estadounidense, el surgimiento de una estructura social plutocrática y la disfunción política”. Pero, insiste, no estamos hablando de una conspiración, de un poder en las sombras que funciona escondiendo su rastro, sino de “operadores que actúan a la luz del día”. Tampoco se les puede llamar el “establishment”. “Todas las sociedades complejas tienen un “establishment”, una red social cuya finalidad es su enriquecimiento y perpetuación. El Deep State es más bien una clase en sí misma. No se trata de algo siniestro, aunque algunos de sus aspectos sí lo sean, sino de algo que está tremendamente arraigado. Y tampoco es invencible: sus fracasos, como los de Irak, Afganistán o Libia son rutinarios, y sólo su protección hacia quienes toman las decisiones de alto rango les permite escapar de las consecuencias de su frecuente ineptitud”.

El Deep State está formado, señala Lofgren en una entrevista en “Salon”, por aquellos en los que todo el mundo está pensando. En primer lugar, el complejo militar-industrial, con el Pentágono y todos sus contratistas, pero también por el Departamento del Tesoro, que les liga a los flujos financieros, por algunos tribunales, como los del distrito sur de Manhattan y el oriental de Virginia, y por el aparato de seguridad nacional. “En el Congreso, la mayoría de gente está ocupada pensando en cómo van a ser reelegidos, salvo algunos miembros de los comités de seguridad y defensa, que sí saben lo que ocurre”.

El segundo sector que forma parte de esta red que opera sobre las instituciones es Wall Street, cuyas líneas de comunicación con el gobierno son frecuentes y sus lazos muy estrechos, encarnados en personas como David Petraeus, Bill Daley (el ex jefe de gabinete del presidente Obama), Hank Paulson, que llegó de Goldman Sachs para convertirse en secretario del Tesoro y rescató a Wall Street en 2008, o Tim Geithner. La relación de la política con el mundo financiero más parece de subordinación que de coordinación.

El tercer núcleo de influencia es Silicon Valley, un actor cada vez más poderoso. En parte porque ya rivalizan en las ganancias que obtienen con Wall Street, con empresas como Google o Apple en los primeros puestos de las cotizadas. Y, en otro sentido, porque la mayoría de la información que reciben la NSA y el resto de las agencias de inteligencia proviene de la cooperación con empresas del valle. El dinero y los datos que aportan, asegura Lofgren, provocan que puedan conseguir lo que quieren de Washington, por ejemplo en lo que se refiere a la propiedad intelectual.

Los asesores de la Casa Blanca que instaron a Obama a no imponer límites de indemnización a los CEO de Wall Street, el contratista que obtuvo ganancias enormes en Irak a base de insistir en una acción de control bélico nada útil o los gurús económicos que perpetuamente demuestran que la globalización y la desregulación son una bendición que nos hará bien a todos a largo plazo son parte de este Deep State, “pero se preocupan por fingir que carecen de ideología. Su pose preferida es la del tecnócrata políticamente neutral que ofrece asesoramiento experto sustentado en su gran experiencia”, algo que Lofgren considera absurdo porque están “profundamente teñidos del color de la ideología oficial de la clase gobernante, una ideología que no es ni demócrata ni republicana”.

Para Lofgren, este reparto de poder tiene dos consecuencias notablemente perniciosas. La primera es obvia, porque supone una clase operando al margen de las garantías políticas e institucionales, y de los mecanismos democráticos elegidos. La segunda también es conocida, pero se suele poner menos de manifiesto, como es su ineficiencia. Hablamos de un entorno, fuertemente arraigado y bien protegido por la vigilancia, la influencia, el dinero y su capacidad de cooptar la resistencia, “lo que le hace casi impermeable al cambio”.

La asimilación cultural es parte esencial de un entorno en el que funciona fluidamente lo que el psicólogo Irving L. Janis, denominó “groupthink”, esa capacidad camaleónica que tenemos de adoptar los puntos de vista de los compañeros y de los superiores sin cuestionarlos, simplemente porque son las creencias que todos ellos comparten. Este síndrome es endémico en Washington, señala Lofgren, y más aún en la medida en que la crítica no es un instrumento útil si se quiere progresar en la carrera profesional. El cuestionamiento está mal visto, y es peor todavía si resulta fundado.

Además, las formas de acción del Deep State suelen alimentarse de una respuesta usual a los problemas a lo largo de los imperios que nos ha dado la historia, apunta Lofgren. Cuando fracasan, su reacción instintiva es hacer lo mismo pero aumentando los esfuerzos; si algo va mal, apuestan por hacer el doble de lo mismo, como si el problema fuera que no han insistido lo suficiente. En este sentido, Lofgren compara al Washington actual con Roma, Constantinopla o Londres, capitales que fueron de imperios que se resquebrajaron internamente antes de caer. Sus costumbres y su arrogancia las llevaron a la ruina.

En ese entorno, Lofgren comienza a percibir algunas contradicciones. El Deep State, afirma, sustentó al Tea Party, y ahora muchas de sus figuras se vuelven en contra de sus intereses, a causa de su oposición al déficit público y de algunas de sus ideas económicas; los estadounidenses están cada vez más cansados de la presencia de su país en un Oriente medio cada vez más embrollado; Silicon Valley percibe que la cooperación con la seguridad nacional también tiene sus costes, y que podrían ganar mucho más dinero si hicieran otras cosas (“y el dinero es su prioridad”); y que la parte del presupuesto que necesitan para financiar a los suyos quiere ser restringida por algunos políticos para repercutirlos en unos EEUU cada vez más débiles económicamente.

El resultado de todos estos acontecimientos es incierto, asegura Lofgren, también para el Deep State, ya que la historia suele utilizar formas imprevistas para derrocar a los poderosos.

**- Mar de fondo: ¿habrá “jaque mate”? ¿quién a quién? That is the question…**



*“El cambio demográfico representa uno de los mayores retos del siglo XXI, con profundas implicaciones para las economías, los mercados y la estabilidad social y geopolítica, según el Fondo Monetario Internacional (FMI), que advierte de que sin tomar medidas serán insostenibles a largo plazo los sistemas públicos de pensiones y sanidad”...* Pensiones y sanidad públicas serán insostenibles sin reformas, según el FMI (El Economista - **4/3/16**)

“Sin reformas, los sistemas públicos de pensiones y sanidad no serán sostenibles a largo plazo”, declaró la directora gerente de la institución, Christine Lagarde, durante una conferencia en el Massachusetts Institute of Technology (MIT).

“Nuestros nietos podrían tener que hacer frente a una deuda insostenible y fuertes subidas de impuestos que ahogarían el crecimiento y reducirían su bienestar económico”, añadió la directora del FMI.

En este sentido, a pesar de reconocer los efectos positivos del aumento de la esperanza de vida y de la renta per cápita observados, Lagarde advirtió de que las tendencias demográficas implican un descenso y envejecimiento de la población, que puede llegar a tener un impacto negativo de dos décimas en el crecimiento potencial de las economías avanzadas y del doble en las emergentes.

Asimismo, la directora del FMI alertó del impacto de esta tendencia demográfica en los mercados, principalmente en el caso de la mayor esperanza de vida, ya que un incremento de tres años elevaría un 50% los costes relacionados con las pensiones tanto en las economías avanzadas como emergentes, lo que tendría un sensible efecto en las cuentas públicas y privadas, así como desestabilizar los mercados.

En el caso de la sostenibilidad fiscal, Lagarde advirtió de que en los países avanzados se espera que el gasto relacionado con el envejecimiento de la población suba del 16,5% al 25% del PIB a finales del presente siglo.

Entre las posibles respuestas, la directora del FMI señala que abordar el reto únicamente con endeudamiento supondría “una explosión de la deuda pública”, que pasaría del 100% del PIB de media al 400% a finales de siglo, mientras buscar la solución vía impuestos podría suponer subir el IVA en unos 20 puntos porcentuales o elevar en 25 puntos porcentuales la contribución de la seguridad social.

En cuanto a la opción de llevar a cabo drásticas reformas en el régimen de derechos a estas prestaciones, los cálculos del FMI sugieren que sería necesario un recorte de las pensiones y beneficios sanitarios del orden de una tercera parte.

De este modo, la directora del FMI subrayó la necesidad de desplegar una respuesta en distintos frentes, con especial atención al sistema sanitario, responsable de la mayor parte de los costes relacionados con el envejecimiento, incluyendo una racionalización del gasto y una apuesta por la prevención y atención primaria, así como un impulso de los hábitos de vida saludables.

Asimismo, Lagarde consideró prioritario elevar las edades de jubilación en línea con el aumento de la longevidad.

Por otro lado, la exministra francesa de Economía destacó la importancia de acometer reformas fiscales que permitan ampliar la base del IVA, mejorar la aplicación de impuestos a multinacionales y reforzar el cumplimiento de las obligaciones fiscales, así como mejorar la gestión del gasto público.

En este sentido, el FMI aboga por cambiar el enfoque desde los subsidios a la energía hacia los impuestos energéticos, señalando que la suma de subsidios globales a la energía alcanza los 5,3 billones de dólares (4,9 billones de euros), el 6,5% del PIB mundial.

“Es necesario reducir esta cifra asombrosa para que estos recursos puedan usarse mejor. Haciéndolo ahora, cuando los precios de la energía son bajos, resulta mucho más sencillo”, apuntó Lagarde.

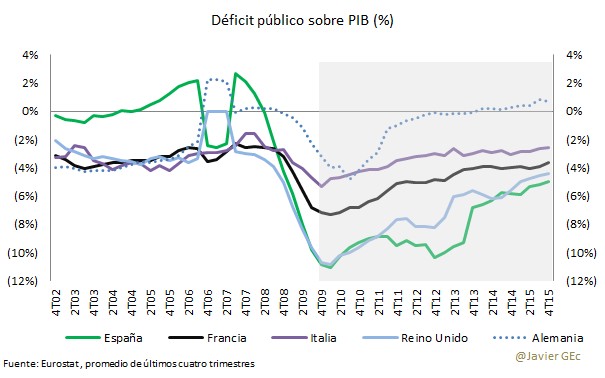
Por otro lado, la directora del FMI apuntó la importancia de adoptar medidas para estimular el crecimiento de la economía, con vistas a “aumentar el tamaño del pastel”, a través de un aumento de la población activa y de la productividad.

En este sentido, Lagarde destaca la importancia de aumentar la participación laboral de las mujeres, que serviría para aumentar un 5% el PIB en EEUU si la tasa femenina de participación se equiparase con la masculina.

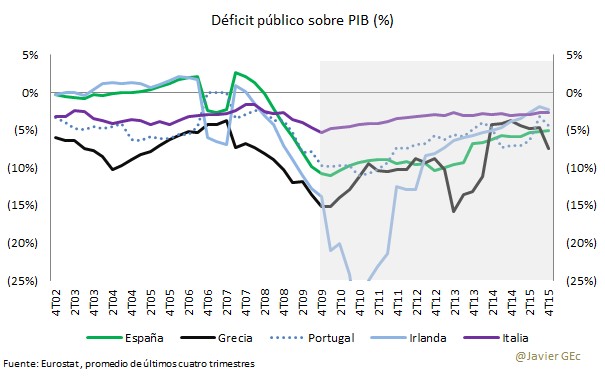
Asimismo, la directora del FMI destaca la inmigración como otra fuente de recursos laborales adicionales, aunque señala la importancia de no subestimar las cuestiones políticas y sociales vinculadas.

Por otra parte, la directora francesa del FMI defiende la necesidad de “más innovación, no menos”, señalando que un incremento del 40% de media entre las economías avanzadas de la inversión privada en I+D podría aumentar un 5% su PIB a largo plazo.

*“Desde el estallido de la****crisis del euro en 2010****, comenzaron a implantarse medidas de*ajuste fiscal*con el objetivo de reducir el****déficit****y contener el incremento de la deuda pública (zona sombreada del gráfico). Pero, con la excepción de Alemania, las principales economías de la Unión Europea (UE) no han sido capaces de cuadrar sus cuentas públicas. En especial,****España (5% del PIB)****y Reino Unido (4%) son los grandes países de la UE que registran un déficit más alto”...* El mito de la austeridad: España registra el menor ajuste público de Europa (Libertad Digital - **9/5/16**)

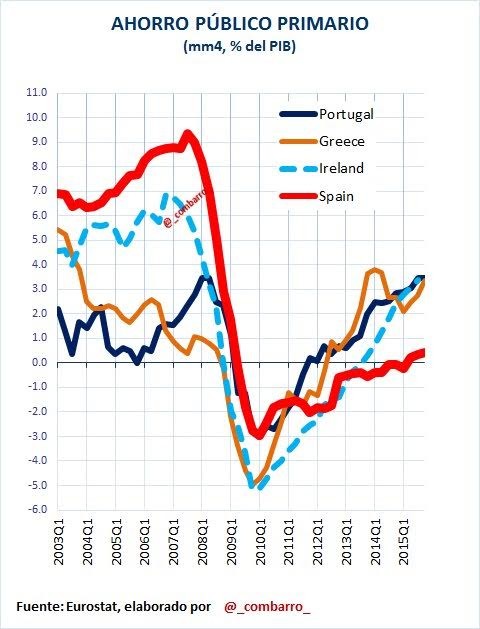
[](http://s.libertaddigital.com/2016/05/05/ahopu1.jpg)

Entre los países de la **periferia**, que fueron el foco de los mercados en la crisis de la deuda por la mayor vulnerabilidad de sus finanzas públicas, el ajuste en el déficit ha sido mayor que en las principales economías de la UE, pero, con la excepción de Irlanda, todavía soportan un déficit superior. España figura también como uno de los países con un mayor déficit, en este caso **únicamente superado por Grecia.**

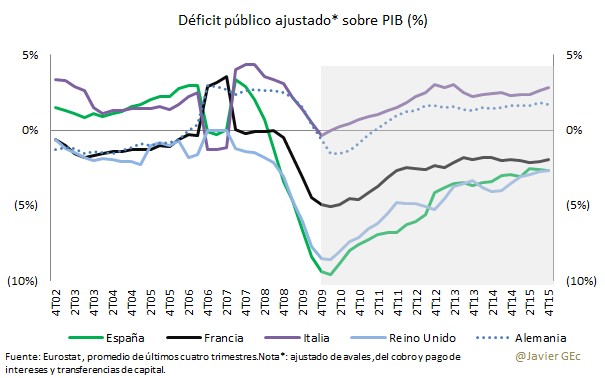
[](http://s.libertaddigital.com/2016/05/05/ahopu2.jpg)

Para un mejor análisis de la evolución del déficit público habría que seleccionar sólo aquellas partidas en los que el margen la acción del Gobierno es mayor. Un buen punto de partida es el siguiente gráfico, donde se analiza la evolución del**ahorro público primario** sobre el PIB -definido como **ingresos menos gastos corrientes**, una vez excluido el gasto en intereses-.

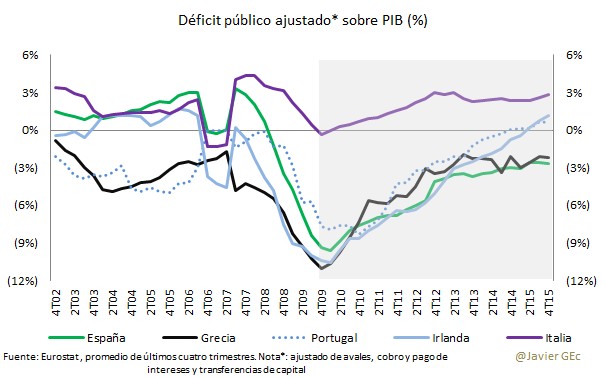
La cuestión es que los datos demuestran que **España ha aplicado el menor ahorro público**en comparación con Irlanda, Grecia o Portugal. Es decir, a pesar del extendido discurso sobre la austeridad, el sector público español ha registrado **el menor ajuste de los países europeos en crisis.**

[](http://s.libertaddigital.com/2016/05/05/ahopu3.jpg)

En este caso, se ajusta el saldo público de transferencias de capital y pago de intereses, al tratarse de partidas que poco tienen que ver con las medidas que un gobierno pueda implementar cada año. Los intereses son una “herencia” de la deuda acumulada, las transferencias de capital -como, por ejemplo, los rescates bancarios-, son también partidas excepcionales, no ordinarias. Entre las principales economías de la UE, España y Reino Unido son lo que, actualmente, sufren un mayor déficit público.

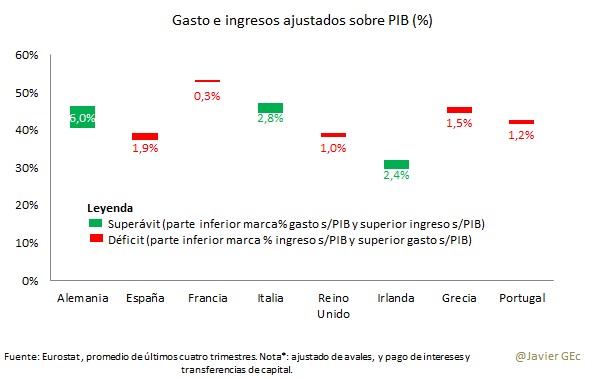
[](http://s.libertaddigital.com/2016/05/05/ahopu4.jpg)

Entre los periféricos, en el inicio de la crisis de 2010, y con la excepción de Italia, que soporta una elevada carga de interés por su elevada deuda, sus economías partían de niveles de déficit similares. Sin embargo, cinco años después, mientras Portugal e Irlanda alcanzan un superávit ajustado, **en los casos de Grecia y España la reducción del déficit ha sido mucho más lenta.**

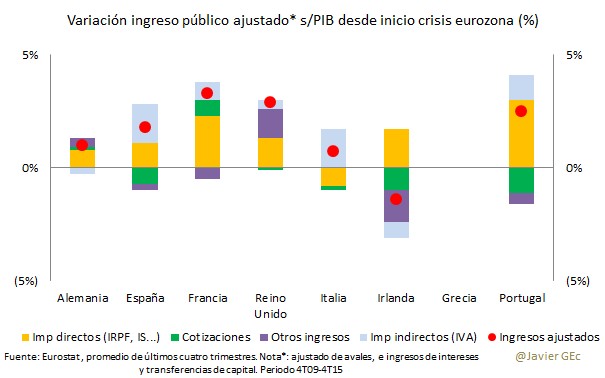
[](http://s.libertaddigital.com/2016/05/05/ahopu5.jpg)

¿A qué se deben estas divergencias?

Un análisis de los gastos e ingresos nos puede dar la respuesta. Si se compara el nivel de ingresos y gastos sobre PIB, se observa que en España ni los ingresos ni los gastos actualmente son relativamente elevados.

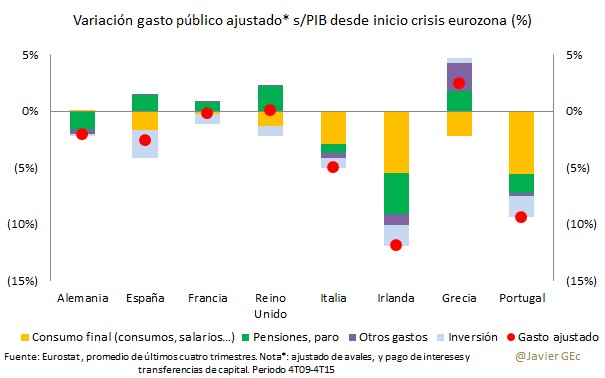
[](http://s.libertaddigital.com/2016/05/05/ahopu6.jpg)

**Por el lado de los ingresos**, el incremento de la recaudación en España descansa sobre los impuestos -en especial indirectos como el IVA-, dado que la recaudación por cotizaciones ha descendido. El total de ingresos se ha incrementado más que aquellos países con superávit como son Alemania, Italia o Irlanda, pero menos que en los otros países con un déficit elevado -en el caso de Grecia el incremento de ingresos del 15% es muy superior al resto de países-.

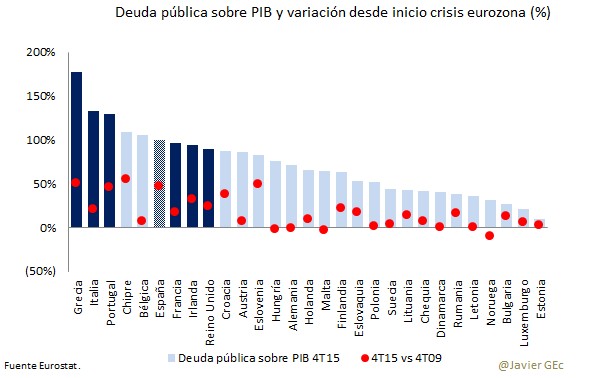
[](http://s.libertaddigital.com/2016/05/05/ahopu7.jpg)

**Por el lado del gasto**, se han analizado cuatro categorías:

1. **Inversión:** concentra el grueso de los recortes en España, ya que se trata de la partida más fácil de ajustar por su menor “coste” social.
2. **Consumo público:**ha sufrido un ajuste inferior al de la inversión. Esta partida incluye los salarios de los funcionarios o las compras de bienes y servicios por las Administraciones Pública y es la partida que más se podría asimilar con el concepto de**“austeridad”**real.
3. **Transferencias sociales:** principalmente **pensiones** y en menor medida **paro** -la proporción de gasto en pensiones sobre desempleo es de cinco a una-. El gasto en esta partida se ha incrementado, lo que revela un problema de especial envergadura si se tiene en cuenta que los ingresos por cotizaciones descienden. Desde 2009 el peso del gasto en transferencias se ha incrementado desde el 14% al 17% del PIB, incremento superior al del resto de países con las excepciones de Grecia e Italia, mientras que en ese periodo las cotizaciones descienden desde el 13% al 12% del PIB, el mayor descenso de los países analizados.
4. **Resto:** incluye el resto de gasto corriente como subvenciones o transferencias corrientes. En esta partida el gasto se mantiene en el mismo nivel que antes de 2010.

[](http://s.libertaddigital.com/2016/05/05/ahopu8.jpg)

En resumen, España registra un **déficit elevado, el segundo más alto de la UE** tras Grecia. Como consecuencia, España también ha experimentado el **mayor aumento de la deuda**pública de Europa, tan sólo por detrás de Grecia, Chipre y Eslovenia.

[](http://s.libertaddigital.com/2016/05/05/ahopu9.jpg)

En España se ha reducido el gasto e incrementado los ingresos, pero, visto el elevado déficit actual, no es suficiente. Y no sólo porque el Gobierno haya [**incumplido de forma reiterada los objetivos de déficit**](http://www.libremercado.com/2015-11-01/las-tres-grandes-mentiras-del-pp-sobre-el-deficit-publico-1276560204/) marcados por Bruselas, sino porque los datos muestran que, al contrario de lo que se piensa, **España ha aplicado el menor ahorro público de los países más golpeados por la crisis**. Por último, y con independencia de cómo se reduzca el déficit, el principal reto presupuestario que afronta el país es la financiación de las **pensiones.**

- Proteccionismo(s) (Gaceta.es - **8/6/16**) Lectura recomendada

Las tesis proteccionistas ganan fuerza a medida que crece el número de descontentos con el actual modelo económico. No sólo en la izquierda, también en la derecha.

(Por Jaime Revès)

Esta primavera está resultando muy interesante para la economía política. En las últimas semanas se han producido varios sucesos de gran calado que cuestionan la ortodoxia neoclásica que concibe el mundo como un supermercado global. Las tesis proteccionistas ganan fuerza a medida que crece el número de descontentos con el actual modelo económico. La gran novedad está en que ahora las resistencias al One World ya no surgen solo en regiones periféricas, sino en el corazón de las sociedades occidentales.

Mayo ha traído dos tormentas perfectas en el terreno político: en Estados Unidos y en Francia. A principios de mes los últimos rivales de Donald Trump anunciaron que se retiraban de las primarias. De esta forma dejaban al magnate populista como virtual candidato del Partido Republicano a la presidencia. En su siguiente discurso, Trump no buscó palabras conciliadoras para unir de nuevo a su partido. Al contrario, insistió en su compromiso para luchar contra la deslocalización de empresas fuera de Estados Unidos: “se van a fabricar sus productos en el extranjero y luego nos los venden aquí… cuando sea presidente eso no ocurrirá nunca más”. La agenda económica de Trump levanta ampollas en la meca del neoliberalismo. Trump es partidario de imponer grandes aranceles a los productos importados de China y Méjico, países a los que acusa de hacer competencia desleal. Además, Trump no se cansa de repetir su oposición al TTP, al NAFTA y al acuerdo de Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP), actualmente en negociaciones. Para el líder republicano, estos acuerdos comerciales, el circuito de inversiones offshore promovido por Wall Street y las empresas estadounidenses que producen fuera del país “están literalmente vaciando” EEUU de manufactura y empleo. “Nuestro objetivo no es el proteccionismo, sino la responsabilidad”, trata de puntualizar su programa electoral. Pero los hechos hablan por sí mismos. Y los sindicatos, un bastión de los demócratas en las últimas elecciones, empiezan a abrazar la agenda de Trump. Por primera vez un candidato proteccionista aspira a llegar a la Casa Blanca.

Las novedades no terminan aquí. Esta primavera también ha sido revuelta en Francia y se ha cerrado con la desvinculación de París de las negociaciones del TTIP. Este acuerdo se negocia desde 2013 y busca suprimir las barreras aduaneras y reglamentarias entre Estados Unidos y la Unión Europea. Marine Le Pen ha sido muy crítica desde el primer momento con este acuerdo porque, según dice, obligaría a los europeos a aceptar cuestiones que rechazan, como “el fracking, los transgénicos, el pollo lavado con cloro, la carne hormonada... para alinearnos con Estados Unidos”. A mediados de mayo, las filtraciones de Greenpeace sobre las presiones ejercidas por EEUU para que Europa rebaje su regulación en materia de protección de consumidores y de medioambiente generaron una gran alarma social en Francia que acabó obligando al gobierno socialista a posicionarse en contra del TTIP. Hollande, cuya popularidad vive sus horas más bajas, trató de atajar la polémica de raíz. Para ello, el primer ministro declaró solemnemente que “Francia dice no” al TTIP. Su responsable del Comercio Exterior explicó poco después su negativa alegando que “nosotros queremos defender nuestras pequeñas y medianas empresas, la agricultura, el medio ambiente”. La victoria proteccionista en nuestro país vecino también tiene un alto valor simbólico porque, de alguna forma, representa el contrapunto europeo a los Estados Unidos dentro del mundo occidental.

Las voces a favor de medidas proteccionistas se alzan en los dos polos de Occidente, tanto en la izquierda como en la derecha. Cada vez son más los que piensan que el proceso de globalización ha ido demasiado lejos y que debe reajustarse. Esta visión crítica no se reduce a los movimientos altermundistas. El actual esquema económico está basado en empresas que producen en los países donde les cuesta menos, venden en países donde les pagan más y tributan en los países donde pagan menos impuestos. Los conservadores auténticos pueden apreciar que este modelo rompe el vínculo entre empresa, trabajo y territorio, lo cual, a largo plazo, acaba empobreciendo a las comunidades locales y a las familias. Las consecuencias para las sociedades occidentales están a la vista: destrucción de puestos de trabajo, devaluación de salarios y aumento de la desigualdad. Por eso, la actual crisis económica ha evidenciado de forma definitiva la brecha que existe entre los intereses de las altas finanzas y las grandes corporaciones y las necesidades de las clases medias.

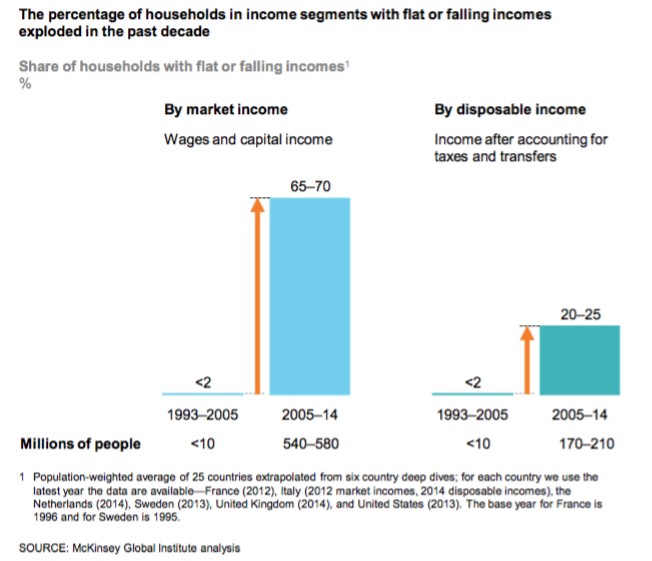
Rod Dreher es un escritor que está tratando de redefinir el pensamiento conservador americano para recuperar sus raíces. Dreher, cristiano y admirador de Edmund Burke y Russell Kirk, sostiene que “el libre mercado alabado por los conservadores como el sanctasanctórum está destruyendo comunidades y convirtiéndonos a todos en esclavos de la economía”. Para él, un verdadero conservador siempre preferirá lo pequeño y lo local antes que lo grande y lo global. “Afirmamos la superioridad del libre mercado como principio económico organizativo -dice Dreher en su Manifiesto-, pero creemos que la economía debe estar al servicio de la sociedad, no al revés. La Gran Empresa merece tanto escepticismo como el Gran Gobierno”. Este reposicionamiento ideológico es coherente y explica, en buena medida, por qué en muchos países de nuestro entorno la derecha sociológica reclama poner coto a la economía de casino y a las políticas de laisser faire. A fin de cuentas, un espíritu conservador siempre mirará con mejores ojos el comercio justo que el libre comercio. Y también preferirá el orden y la cohesión social al darwinismo económico; y el cuidado de lo bueno, lo propio y lo bello frente al principio de eficiencia y la lógica del beneficio. Esta es una reflexión que no podemos demorar demasiado en España.

En esta primavera han surgido brotes verdes para el proteccionismo que ponen de manifiesto la necesidad de abrir un debate en España sobre la viabilidad de alternativas razonables a la actual doctrina económica. La nueva coyuntura internacional y las medidas para frenar el proteccionismo comercial serán un asunto clave en la cumbre del G-20 del próximo mes de septiembre. El tiempo dirá si el actual modelo solo atraviesa una zona de turbulencias o estamos asistiendo al principio del fin de la globalización tal y como hoy la conocemos.

*“En McKinsey tienen claro que el debate sobre la desigualdad va a evolucionar poco a poco hacia una discusión sobre las divergencias de riqueza entre jóvenes y mayores. Según el* [*informe*](http://www.mckinsey.com/global-themes/employment-and-growth/poorer-than-their-parents-a-new-perspective-on-income-inequality)*que la consultora acaba de sacar a la luz, el estancamiento salarial**de la última década está alentando un pesimismo cada vez más hondo sobre la prosperidad futura de nuestros países”...* La gran decadencia de Occidente: por qué nuestros hijos van a ser más pobres (Libertad Digital - **6/9/16**)

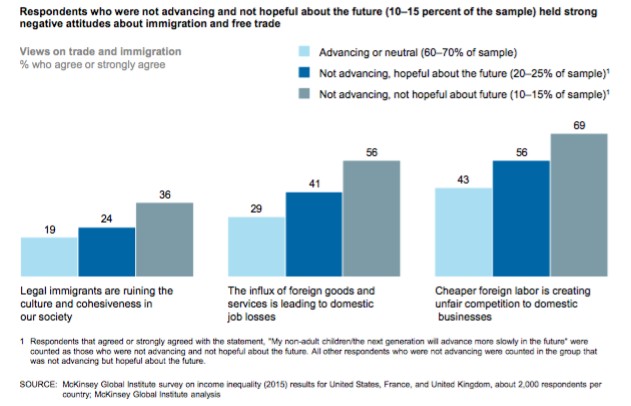
“Entre 2005 y 2014, dos tercios de los hogares de las 25 economías más ricas de Occidente experimentaron un descenso en su nivel de renta. El impacto del “gasto social” y de los impuestos redujo la caída efectiva del ingreso disponible, pero incluso con esta perspectiva vemos que uno de cada cinco hogares del mundo desarrollado perdió riqueza entre 2005 y 2014”, apunta el estudio.

Para el periodo comprendido entre 1993 y 2005, la caída en el nivel de renta o en el ingreso disponible apenas afectaba al 2% de los hogares del mundo desarrollado. Por tanto, hablamos de un claro deterioro de las perspectivas económicas.

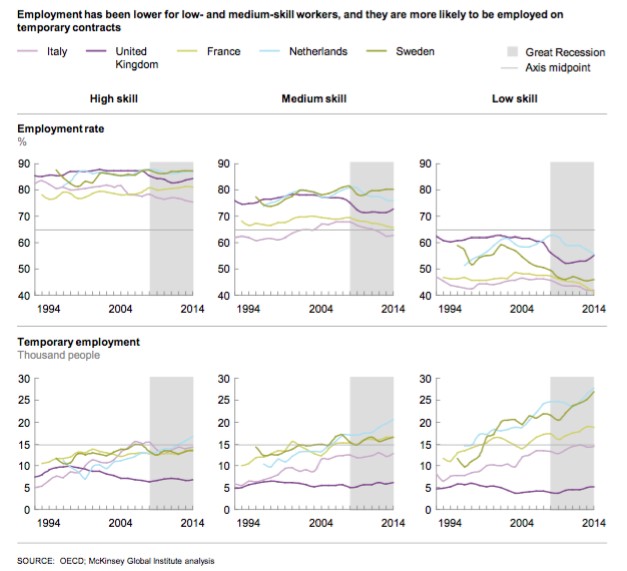
[](http://s.libertaddigital.com/2016/09/05/lagrandecadencia1.jpg)

Los expertos de McKinsey hablan, además, hacia la creciente brecha generacionalde la prosperidad. Si durante el último siglo la norma fue que “los hijos serán más ricos que los padres”, la narrativa parece haber cambiado y el nuevo mantra parece sostener todo lo contrario (“los padres serán más ricos que los hijos”).

De acuerdo con el informe de la consultora, todo esto empuja al alza el escepticismo ante la globalización comercial o la inmigración.

[](http://s.libertaddigital.com/2016/09/05/lagrandecadencia2.jpg)

¿Qué factores han alentado este declive? Según McKinsey, han influido cuestiones como la caída de la demanda, el envejecimiento de la población, el aumento del paro o la ineficiencia de los sistemas fiscales. En el mercado de trabajo, la consultora advierte que la crisis de paro que alentó la “Gran Recesión”ha dado pie a una creación de empleo a “dos velocidades”, con empleo fijo para los más cualificados y empleo temporal para los trabajadores con una preparación media o baja.

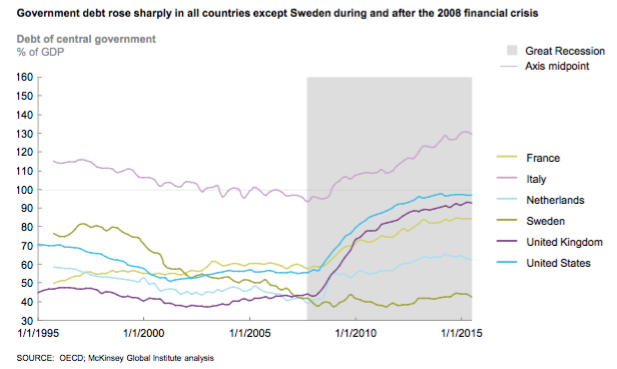
[](http://s.libertaddigital.com/2016/09/05/lagrandecadencia3.jpg)

A estas dinámicas hay que sumarle el peso de los avances tecnológicos, que tienen el potencial de desplazar laboralmente al 30-40% de los ocupados. De la capacidad de los mercados laborales para reutilizar el talento de esos trabajadores dependerá su bienestar futuro. Ponerle trabas a las nuevas tecnologías no es la solución: lo que necesita Occidente, por tanto, es recolocar con éxito a los trabajadores que se ven afectados por las nuevas innovaciones.

Hay salida

Hay países que han burlado este declive. Por ejemplo, en Estados Unidos vemos que el sistema fiscal es mucho más eficiente que en Europa a la hora de estabilizar el ingreso de los hogares. En el país del Tío Sam, los impuestos son más bajos que en Europa y recaen sobre una base más estrecha de contribuyentes. A cambio se toleran niveles de desigualdad más altos. ¿Qué resultado tiene esto? En esencia, que la renta mediana cayó un 4% entre 2005 y 2014 pero, ajustando los datos a los impuestos y las transferencias sociales, el saldo final arrojó un crecimiento del 1% en el ingreso disponible.

Por tanto, la clave no es necesariamente disparar el gasto y los impuestos, sino articularlos de manera más inteligente. De hecho, el aumento del endeudamiento público a lo largo de la última década plantea la obligación de “hacer más con menos”.

[](http://s.libertaddigital.com/2016/09/05/lagrandecadencia4.png)

Otra fórmula para salir del estancamiento es la de la “aceleración del crecimiento”. Sin embargo, no basta con aumentos del PIB en el entorno del 1% o del 2%. Para que Occidente remonte la situación y recupere con creces el dinamismo perdido, McKinsey estima necesario un crecimiento a tasas aún mayores.

Las propuestas de McKinsey

McKinsey aporta una amplia gama de propuestas que pueden ayudar a mejorar el desempeño socioeconómico del mundo desarrollado:

* **Promover el emprendimiento y la innovación**, facilitar la inversión y alentar el aumento de la productividad.
* Orientar la **educación** hacia el empleo.
* Introducir incentivos que aumenten la **participación laboral de mujeres**, desempleados, jóvenes y trabajadores de mayor edad.
* **Bajar los impuestos** a las rentas medias y bajas.
* Reordenar el “**gasto social**” para concentrarlo en quienes más lo necesitan.
* Cambiar el mercado laboral, con una reforma de los salarios mínimos, un planteamiento de contratos que acarreen menos costes, una facilitación del “**trabajo compartido**”…
* Promover una cultura de remuneración en la que la moderación salarial vaya de la mano con beneficios no monetarios y la posible “**democratización del reparto de beneficios”.**

**Lo que no puede ser, no puede ser, y además es imposible**

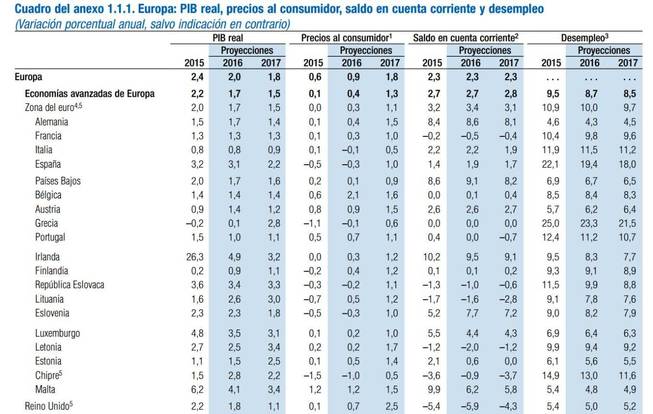
*“Los bajos salarios y el aumento de la desigualdad, junto al fenómeno de las migraciones, amenazan con desembocar en una nueva ola proteccionista. Eso es lo que piensa el FMI”…* El FMI alerta de una ola proteccionista por los bajos salarios y la desigualdad (El Confidencial - **4/10/16**)

Lo [dice](http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/weo/2016/02/pdf/texts.pdf) con rotundidad el último [informe](http://www.elconfidencial.com/economia/2016-10-04/fmi-espana-crecimiento-2016-previsiones_1270268/)del FMI. “En el mundo entero se observa un aumento de las medidas comerciales proteccionistas”. ¿La causa? El impacto que tiene la competencia externa en los puestos de trabajo y en los salarios de millones de trabajadores en un contexto de frágil crecimiento y baja productividad. O lo que es lo mismo, la competencia exterior está avivando lo que el Fondo Monetario denomina “espíritu proteccionista”, lo cual podría tener, sostiene, ramificaciones para los flujos de comercio mundial.

Otro factor influye en este neoproteccionismo, del que la economía mundial se había salvado hasta ahora pese a la intensidad de la crisis. Las inquietudes en torno a la “creciente desigualdad” de la distribución de los ingresos se multiplican, lo que alimenta el temor a la competencia exterior.

La incertidumbre es máxima. Y el FMI alerta que estas tendencias podrían llevar a las empresas a “postergar” la inversión y la contratación, enfriando la actividad a corto plazo, al mismo tiempo que una “tendencia al aislacionismo” podría avivar las desavenencias políticas internacionales.

Detrás de este comportamiento del comercio mundial se encuentra lo que el propio Fondo Monetario denomina “fuerzas políticas centrífugas”. Y que tienen que ver con el Brexit o las elecciones presidenciales en EEUU. En particular, por el candidato Trump. Pero también con la respuesta política que se está dando algunos países avanzados a fenómenos como la inmigración a través de respuestas nacionales a problemas globales. Lo que temen los economistas del Fondo es que vuelvan a florecer los aranceles y otras barreras no estrictamente arancelarias.



El FMI parte de una premisa. Una de las principales causas del moderado avance del PIB mundial -el 3,1% este año y el 3,4% el próximo- es la menor tasa de aumento de la demanda agregada, sobre todo de la inversión, que es especialmente eficaz para generar flujos comerciales internacionales de bienes de capital e consumos intermedios.

También ejercen una función central la “pérdida de impulso de las medidas de liberalización comercial, la reaparición de medidas proteccionistas y el repliegue de las cadenas mundiales de valor”. Su conclusión es que aunque parte de la desaceleración del comercio puede obedecer a la maduración natural de las tendencias que impulsaron el crecimiento del comercio exterior en el pasado, también parece probable que estén influyendo “presiones más preocupantes que podrían, a su vez, reducir el dinamismo empresarial y la tasa de crecimiento de la productividad”.

De hecho, tanto los factores demográficos como las expectativas de un menor crecimiento futuro de la productividad (y, por ende, de las rentas de los consumidores) están ejerciendo presión a la baja sobre las tasas de inversión actuales, ya que se necesita menos inversión para mantener una relación capital/producto estable.

## Política monetaria ultraexpansiva

En particular, en las economías avanzadas. En este caso, las brechas del producto (lo que la economía deja de crecer) aún son negativas, las presiones salariales en general son moderadas, y el riesgo de una inflación persistentemente baja (o una deflación, en algunos casos) se “ha recrudecido”. Por lo tanto, su conclusión es que la política monetaria debe seguir siendo acomodaticia, apoyándose según sea necesario en estrategias no convencionales. Es decir, prolongando en el tiempo la expansión monetaria a través de diferentes programas de compras de activos, tanto públicos como privados.

El análisis el FMI va más allá de lo estrictamente económico y recuerda que la acogida de migrantes también crea dificultades para las economías avanzadas, en especial en un contexto de crecimiento económico débil. “Las inquietudes acerca del impacto en los salarios”, asegura, y el posible desplazamiento de los trabajadores locales y los costos fiscales a corto plazo “pueden acentuar las tensiones sociales”. Su conclusión es que esas inquietudes pueden dar lugar a reacciones políticas, como lo demuestra la actual campaña presidencial en Estados Unidos y la campaña previa al voto por el Brexit en el Reino Unido.

Los economistas del Fondo, sin embargo, recuerdan que la inmigración tiene a largo plazo efectos positivos sobre los ingresos per cápita y sobre la productividad de la mano de obra, y poco efecto sobre las tasas de desempleo y los salarios de los trabajadores locales.

Sin embargo, admite, algunos estudios “sí distinguen efectos negativos sobre los grupos de salarios más bajos”. Es decir, los empleos no cualificados, cuya inserción laboral es más difícil.

El **proteccionismo**, en todo caso, está en el punto de mira. Y el informe del FMI realiza un supuesto en el que a nivel mundial se produce un encarecimiento de los bienes importados del 10% durante tres años. Las consecuencias son inmediatas. Según sus estimaciones, el mayor costo de los bienes comerciados reduce el producto mundial casi 1,75% después de cinco años, y casi 2% a largo plazo.

El consumo mundial, de la misma manera, se reduciría en una tasa similar, en tanto que la inversión internacional decrecería incluso más. El comercio mundial, sin embargo, es el rubro más perjudicado, registrándose reducciones de las importaciones y exportaciones de 15% después de cinco años y de 16% a largo plazo.



*“Las élites políticas se reúnen en Washington esta semana para celebrar diferentes encuentros que encarnan la fe del fenómeno de la globalización. Mientras tanto, en la sociedad crece la sensación de que este fenómeno es uno de los impulsores de la desigualdad y de la destrucción de empleo en Occidente. Los organismos que llevan años fomentando el comercio y la “unión” del mundo podrían enfrentarse a un marco radicalmente opuesto”...* La élite mundial se enfrenta a una crisis existencial que amenaza el orden establecido (El Economista - Bloomberg - **4/10/16**)

Desde la votación del Reino Unido a favor de la salida de la Unión Europea a la propuesta de Donald Trump titulada “EEUU primero”, cada vez hay más presión para dar marcha atrás a una integración económica que ha sido el sello distintivo de las reuniones del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial durante más de 70 años.

Alimentado por el estancamiento de los sueldos y la reducción de la seguridad laboral, el auge populista amenaza con deprimir una economía mundial que, según la directora del Fondo Monetario Internacional, Christine Lagarde, ya es “débil y frágil”.

La pérdida de fuerza de la globalización y el auge de las barreras comerciales también presentan riesgos para los mercados financieros, que siguen siendo susceptibles a las bruscas oscilaciones de la confianza de los inversores, como ha quedado de manifiesto con el reciente nerviosismo sobre la salud financiera de Deutsche Bank.

“La reacción en contra de la globalización se manifiesta en una intensificación de los sentimientos nacionalistas, en contra del exterior y a favor de un mayor aislamiento”, explica Louis Kuijs, director de Oxford Economics para economía de Asia en Hong Kong y antiguo miembro del FMI. “Si perdemos el consenso de qué tipo de mundo queremos, probablemente el mundo saldrá perdiendo”.

La semana pasada, Lagarde dijo a los responsables políticos que asistirán a la cumbre anual del FMI y del Banco Mundial que tienen dos tareas principales. En primer lugar, no perjudicar, esto significa por encima de todo resistir la tentación de implementar barreras proteccionistas al comercio. En segundo lugar, tomar medidas para impulsar el débil crecimiento mundial y hacerlo más inclusivo.

Barreras al comercio

Puede que lograr incluso estos dos modestos objetivos resulte difícil. El libre comercio se ha convertido en veneno electoral en la campaña presidencial de Estados Unidos. La candidata presidencial del Partido Demócrata, Hillary Clinton, ahora critica un acuerdo de comercio con los países de la zona del Pacífico que aún no ha sido ratificado en Estados Unidos y que ella misma había alabado cuando se estaba negociando. Por su parte, Trump, su contendiente republicano, ha atacado a México y a China y amenaza con imponer importantes aranceles a las importaciones de ambos países.

Aún conmocionados por la votación del Reino Unido en junio a favor de abandonar la UE, los líderes europeos saben que puede que esto sea sólo el comienzo de una convulsión política que ponga en peligro las viejas certidumbres del continente. El próximo año se celebrarán elecciones en Alemania y Francia, las dos economías más grandes de la zona euro, y en Holanda. En los tres países las fuerzas anti-establishment están ganando terreno.

Ante el creciente resentimiento hacia la Unión Europea desde Budapest a Madrid, los políticos señalan el auge populista como la mayor amenaza al bloque desde su creación tras la Segunda Guerra Mundial.

Pérdida de apoyo

John Williamson, que formuló el paquete de recomendaciones políticas conocido como Consenso de Washington sobre libre comercio y desregulación (y el cual contiene a todos los efectos los principios rectores del FMI y el Banco Mundial desde hace décadas) asegura que la crisis financiera de 2008-2009 provocó una pérdida de apoyo a la integración económica.

"Había un acuerdo sobre la globalización antes de la crisis y eso es algo que se ha perdido desde la crisis financiera", manifestó Williamson, que fue miembro del Peterson Institute for International Economics y en la actualidad está jubilado.

La débil recuperación mundial ha agravado la creciente oposición a la integración económica. En 2015 la economía mundial registró el menor crecimiento en seis años, con una expansión del 3,1%, según cálculos del FMI.

“Quizás el hecho macroeconómico más impactante sobre las economías avanzadas de hoy en día es la debilidad de la demanda frente a unos tipos de interés cero”, asegura el ex economista jefe del FMI, Olivier Blanchard, en un informe sobre políticas para el Peterson Institute la semana pasada.

"Yo comparo la economía mundial con algo parecido a un coche sin conductor que está atascado en el carril lento", señala David Stockton, antiguo miembro de la Reserva Federal y en la actualidad economista jefe de la consultora LH Meyer. "Todos sienten que los están llevando de paseo pero están bastante nerviosos porque no ven nadie al volante".

*“En un coloquio, Enrico Letta, Josep Piqué y Javier Solana discutieron acerca de los retos para la economía y la política globales que aguardan detrás de la esquina”…* (El Confidencial - **4/10/16**)

“Los cambios que se han producido durante los últimos años no se deben únicamente a la crisis económica”…

La clave para entender qué está pasando políticamente a nivel global: “Son los cambios en la sociedad de los últimos años originados por la globalización y la revolución digital, que han traído mucha incertidumbre. La incapacidad de dar respuesta a esos cambios ha provocado una reacción política que hace tan solo unos años parecía imposible”…

“El miedo que se siente es el miedo a perder el trabajo, a sentirse inseguro, a perder las certezas en las que creías”, explica el italiano. “Es lo mismo que pasa en EEUU con los que apoyan a [Trump](http://www.elconfidencial.com/alma-corazon-vida/2016-09-18/coach-donald-trump-exito_1260746/). Allí no hay refugiados sirios, pero perciben la misma amenaza”. Las instituciones no han sido capaces de solventar ese miedo. En opinión de Letta, hoy en día se perciben como frías, como organizaciones útiles “para la gente que habla muchas lenguas, cosmopolitas, que tienen conocimientos digitales”.

“Pero tan solo una parte muy pequeña de la sociedad encaja en ese grupo. El resto corren el peligro de sentirse marginados por un sistema que no es capaz de dar respuesta a sus problemas cotidianos ni aliviar su ansiedad, por lo que es fácil que busquen soluciones en otros lugares”...

(Enrico Letta, primer ministro italiano entre 2013 y 2014, decano de Paris School of International Affairs-Sciences Po)

“En la segunda mitad del siglo XX se podían entender casi todos los conflictos como parte de una lucha entre dos grandes superpoderes, algo que se acabó con la caída del Muro de Berlín y la desaparición de la URSS”, añadió Piqué durante su ponencia. Frente a las predicciones de [fin de la historia](http://www.elconfidencial.com/cultura/2016-08-09/nostalgia-anos-90-moda-peligrosa-radiohead-suede-chemical-brothers_1243293/) de Fukuyama, el panorama en el que vivimos ya “no es bipolar, ni siquiera unipolar, sino que vivimos en un mundo de incertidumbre e imprevisibilidad”. Nos adentramos en ese panorama incierto de mano de los tres ponentes, que proporcionaron algunas claves esenciales sobre dónde estamos y adónde vamos.

Otro de los factores que ha alterado sensiblemente el panorama global ha sido la globalización, pero se trata de una globalización contradictoria. “Es solo económica”, recordó. “Es verdad para los productos, servicios y capitales, pero no para la gente. Siguen existiendo fronteras y gobiernos nacionales”.

En definitiva, la tendencia inmediata es hacia un retorno del proteccionismo y el resurgir de populismos de distinta índole.

Estos cambios han sido acelerados por la revolución digital, muy diferente a la de la Revolución Industrial que, como explicó Piqué, garantizó la hegemonía de Occidente durante dos siglos, por la capacidad que confirió a los países europeos de producir más con menos. “Con anterioridad, la tecnología era mucho más homogénea en todos los rincones del mundo. Ahora, en la era digital, ocurre lo mismo”...

(Josep Piqué, economista y ex ministro del Gobierno de España)

Para terminar, Javier Solana realiza una importante apreciación. Si bien es cierto que los ciudadanos de países occidentales viven peor que hace tan solo unos años (tanto material como anímicamente), se trata quizá de una visión un tanto inmoral, teniendo en cuenta la evolución del mundo en su conjunto. “Durante el último siglo, millones de personas han salido de la pobreza y la [expectativa de vida](http://www.elconfidencial.com/alma-corazon-vida/2016-09-29/paises-se-vive-mas-mayor-esperanza-de-vida-espana-hong-kong-suiza-francia-italia-japon_1267813/) global es más alta que nunca”, recuerda. “En el mundo la situación es mejor, aunque unos pocos de nosotros en el mundo desarrollado tengamos la sensación de que nos hundimos”.

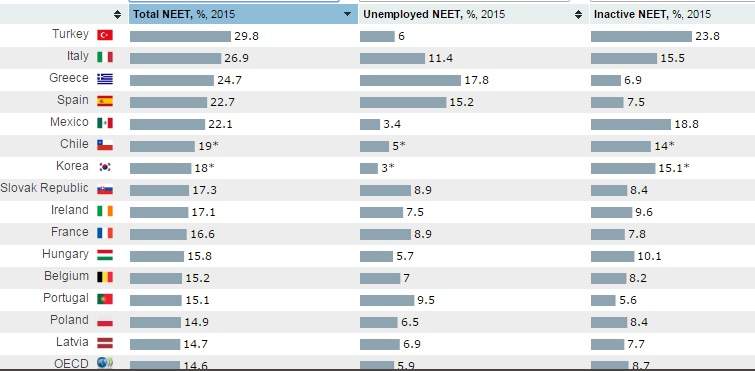
“Es una reflexión muy inmoral”, concluye. “Si nosotros somos los ricos no podemos luchar contra los que intentan salir de la pobreza”. Ello no quiere decir que debamos olvidarnos de los importantes problemas que amenazan a la sociedad europea, un antiguo modelo global en situación de crisis (especialmente en lo que concierne a la desaparición de [puestos de empleo](http://www.elconfidencial.com/alma-corazon-vida/2015-08-04/paul-mason-postcapitalismo_954177/)), pero sí proporciona otra mirada a una realidad caracterizada por la complejidad y un tenso equilibro de fuerzas en el que, como se recordó en la charla, “de lo que podemos estar seguros es de que ocurrirán cosas imprevisibles”.

(Javier Solana, presidente de ESADEgeo Center for Global Economy and Geopolitics y antiguo Secretario General de la OTAN)

**Caras y caretas (fotos y fatos)**

*“España fue el país de la OCDE donde más cayó el empleo juvenil entre 2007 y 2015 al reducirse a algo menos de la mitad, debido en parte por el lastre que supone contar con una de las tasas más elevadas de fracaso escolar y por la dualidad del mercado de trabajo. Así figura en el informe “Panorama de la Sociedad” publicado hoy por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), que en esta edición pone su foco en los alrededor de 40 millones de jóvenes de 15 a 29 años que se encuentran sin empleo y fuera del sistema educativo en los 34 países miembros de este club”...* El fracaso escolar y el mercado laboral convierten a España en un nido de “ninis” (El Economista - **5/10/16**)

Eso supone un 14,6% de ese grupo de edad en 2015, porcentaje de los llamados “nini” que ponen de manifiesto las enormes diferencias entre los mínimos del 6,2% en Islandia y del 7,8% en Holanda y los máximos del 29,8% en Turquía, del 26,9% en Italia, del 24,7 % en Grecia, del 22,7% en España, del 22,1% en México y del 18,8% en Chile.



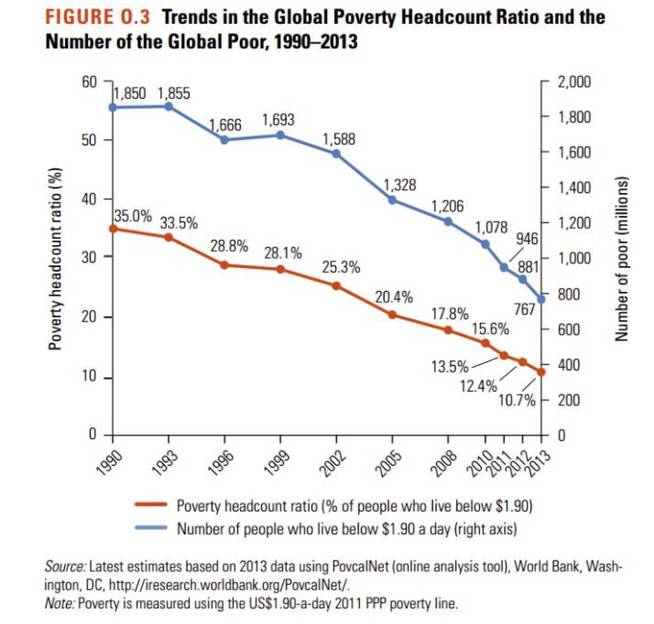
En España, los “nini” experimentaron un aumento de 10 puntos porcentuales durante la parte más cruda de la crisis, desde 2007 hasta 2013, cuando se alcanzó un máximo del 26 %, a causa de una destrucción masiva de puestos de trabajo que afectó muy en particular a jóvenes que no tenían estudios y trabajaban en sectores como la construcción.

La OCDE señala que España fue el único de sus Estados miembros en los que el empleo juvenil cayó más del 50% entre 2007 y 2014, seguido de Grecia e Irlanda (en ambos más del 40%) y luego Portugal, Eslovenia e Italia (más del 30%).

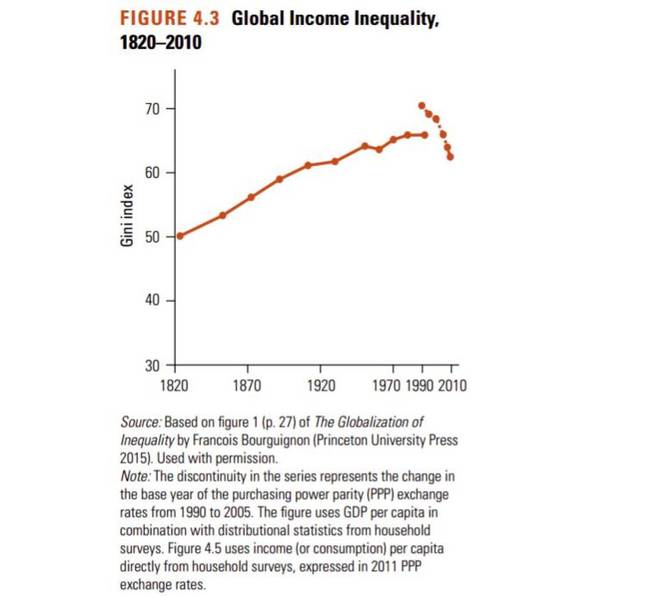
**Aunque algunos se felicitan porque ha bajado la pobreza… “en los países en desarrollo” (¿a cambio del crecimiento de la pobreza en los países desarrollados?)**

*“En términos generales,*[*el mundo nunca ha sido un mejor lugar que en la actualidad*](http://juanramonrallo.com/2015/01/el-mundo-nunca-ha-sido-un-lugar-mejor/)*: no ya para los ricos, sino especialmente para los pobres. En este sentido, el último informe del Banco Mundial, dentro de su serie “*[*Poverty and Shared Prosperity*](https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/25078/9781464809583.pdf)*”, proporciona datos verdaderamente iluminadores sobre la coyuntura global actual”...* ¡Hurra! Menos pobreza y menos desigualdad en el mundo (El Confidencial - **7/10/16**)

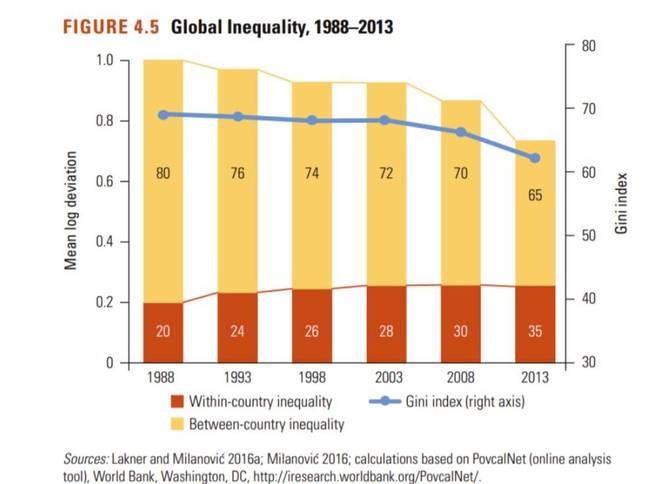
“Primero: nunca en la historia han vivido más personas fuera de la extrema pobreza ni tampoco el porcentaje de ciudadanos castigados por la extrema pobreza ha sido más pequeño. En apenas un cuarto de siglo, y desde que empezaran a reducirse las barreras políticas al comercio internacional (la tan famosa como odiada “globalización”), las **cifras absolutas de miseria han caído a menos de la mitad** (desde 1.850 millones de pobres extremos en 1990 a 767 en 2013) y las cifras relativas, a menos de un tercio (de comprender al 35% de la población mundial en 1990 al 10,7% en 2013)…



Para muchos, sin embargo, tan espectacular reducción de la pobreza no es relevante, por cuanto las desigualdades globales se están ensanchando: puede que los pobres no sean cada vez más pobres, pero los ricos se enriquecen proporcionalmente mucho más que los pobres. No obstante, esta es una visión, de nuevo, completamente torcida de la realidad: **desde 1990, la desigualdad mundial ha caído**, y con fuerza, por primera vez desde la Revolución Industrial…

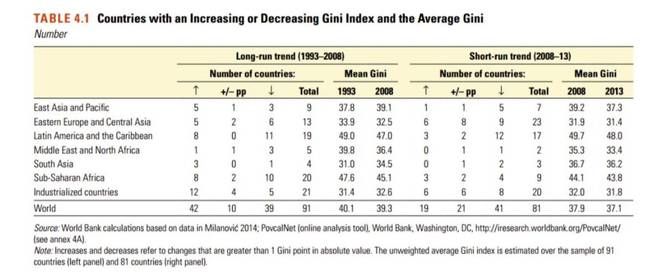


El principal motor de esta reducción de la desigualdad global es que las **diferencias de renta entre países se han reducido** gracias al fuerte crecimiento económico que han experimentado las sociedades menos desarrolladas: en 1988, esas diferencias explicaban el 80% de toda la desigualdad global, mientras que hoy el 65%...



A tenor de todos estos datos, acaso se replique que, si bien el Tercer Mundo se está desarrollando enormemente **gracias a la globalización** -incluso beneficiando a los más pobres entre los más pobres-, todo ello se produce a costa de incrementar la pobreza y la desigualdad en el Primer Mundo, en especial a raíz de la crisis económica. Por eso, de hecho, estamos viendo un **rearme del discurso proteccionista** en muchos países ricos, siendo tal vez el caso más sonado el de [Donald Trump](http://www.elconfidencial.com/tags/personajes/donald-trump-9153/) en **EEUU**. Empero, al respecto, dos puntos merecen ser resaltados. Empero, al respecto, dos puntos merecen ser resaltados…

El primero es que constituiría una canallada coaccionar con aranceles y trabas comerciales a los ciudadanos del Primer Mundo para empobrecer a unos ciudadanos del Tercer Mundo que apenas están comenzando a levantar cabeza desde una situación de **cuasi-subsistencia** a la que, en parte, los abocó el disruptor imperialismo occidental. El segundo es que esa narrativa es falaz: la desigualdad no está creciendo en la mayoría de países industrializados y, de hecho, en agregado se ha reducido para el periodo 2008 y 2013. En concreto, de los 20 países industrializados analizados por la OCDE, en ocho ha caído la desigualdad desde 2008, en seis se ha mantenido y en otros seis ha aumentado, disminuyendo el índice Gini conjunto de 32 a 31,8. Con respecto a 1993, el índice aumenta, pero menos de un punto…



Es verdad que la desigualdad de la renta ha aumentado en España con la crisis, pero aun así sigue estando al mismo nivel que en 1995 (un índice Gini de 34) y, sobre todo, debemos recordar que [el 80% de ese aumento de la desigualdad se debe a la enorme destrucción de empleo](https://www.juandemariana.org/sites/default/files/investigacion/20160125-mitos-y-realidades-desigualdad-espana.pdf) vivida a raíz del pinchazo de la burbuja inmobiliaria y, sobre todo, a raíz de la pésima legislación laboral que padecemos. O dicho de otro modo, el problema de España no es la globalización y la prosperidad del Tercer Mundo, sino **nuestro marco institucional interno** que magnifica los efectos de las crisis sobre los estratos más pobres de la sociedad”…

**En fin, “no se consuela el que no quiere”. Lamento disentir “absolutamente” con Juan Ramón Rallo (autor del ¡Hurra!) que “se felicita” porque el mundo ha cambiado la pobreza (de parte) del tercer mundo, por la pobreza (de parte) del primer mundo (ahora, en vías de subdesarrollo). Eso en España se llama: “hacer un pan como unas tortas”. O en Argentina: “desvestir un Santo para vestir otro”.**

**Creo que si los economistas “liberales” (en este caso de la escuela austríaca), no llegaran a “extremos” tan “dogmáticos” en su afán de liberalizar el comercio a cambio de “lo que sea” (empleos, ingresos y futuro) y pensaran en sus hijos y nietos (al menos), aceptarían que no se debe (aunque se pueda) hacer ricos a los “ajenos” a cambio de hacer pobres (aunque no se deba) a los “nuestros”. ¿Qué tal si ensayan algún modelo económico de crecimiento de la economía global en su conjunto? ¿O es que para eso deberían arriar las preciadas banderas de la ortodoxia? ¡Por favor, guarden por un rato a Hayek y saquen a Keynes a la calle!**

**La globalización ha generado algunas soluciones, pero también muchos problemas**

**Thatcher ha muerto. Ronald Reagan, también. Y con ellos, 35 años de aquel atropellado capitalismo que significó la defunción de cinco décadas de keynesianismo. Claro vencedor en aquella batalla ideológica frente a Hayek.**

**Hoy está en marcha otra revolución conservadora. Mucho más silenciosa y sutil. Nacida para proteger el ecosistema electoral clásico de los partidos de derecha: clases medias, pequeños empresarios, núcleos rurales o profesionales hartos de pagar impuestos para sostener el Estado de bienestar. Y que ven en los inmigrantes -como se ha podido comprobar en el Reino Unido- un formidable competidor por los mismos salarios y empleos. Como en Francia o Finlandia o Hungría o Alemania o España.**

**Un reciente estudio estimaba que entre 2005 y 2014 el ingreso real de dos tercios de los hogares en 25 economías desarrolladas se mantuvo estable. O, incluso, disminuyó. Tan solo después de la agresiva intervención de los respectivos gobiernos, mediante impuestos y transferencias económicas, las familias de algunos países desarrollados han podido mantener su nivel de vida.**

**Algo que explica por qué hoy los partidos de centro derecha (unos más y otros menos) se han hecho cada vez más “socialdemócratas”. Hasta el punto de que hoy disputan a la izquierda el discurso sobre la bondad del Estado de bienestar o compiten por ofrecer mayores prestaciones sociales a electores que viven en sociedades muy envejecidas, lo que les hace más dependientes de las políticas sociales. En el caso de España, más de 14 millones de ciudadanos viven de prestaciones públicas. La tercera parte de los electores tiene más de 60 años.**

**El hecho de que en la última reunión del G-20 en Hangzhou, China, se instara a revitalizar el comercio mundial no es más que el síntoma, el reconocimiento, de un fenómeno que hoy alarma: las transacciones de bienes y servicios y de flujos de capital tienen el menor crecimiento desde la Gran Recesión. Crecen la mitad que en las décadas de los ochenta y noventa.**

**No parece que el mundo se encuentre ante un fenómeno coyuntural, sino más bien de naturaleza estructural. Vinculado también a los escasos avances de la productividad y a las bajas tasas de inversión empresariales. En lo que influyen de forma decisiva las políticas ultraexpansivas de los bancos centrales. Las empresas no invierten -aunque no es la única razón- porque la tasa de retorno es mínima.**

**Es en este contexto macroeconómico en el que se ha producido una extraña pinza entre la derecha que antes era liberal y mercantilista y los nuevos movimientos de izquierda, que siempre han detestado la globalización o el libre comercio, una especie de símbolo del capitalismo más despiadado. Tratados como el TTIP (EEUU-Unión Europea) o el CETA (Canadá-UE) están hoy congelados y nadie se jugaría un euro en ninguna casa de apuestas por que se vayan a rubricar en un periodo de tiempo razonable. De la Ronda de Doha nunca más se supo, y hasta Hillary Cinton o el vicepresidente alemán, Sigmar Gabriel, recelan de un nuevo desarme arancelario o de la supresión de barreras administrativas.**

**Recordaba Federico Steinberg, investigador del Instituto Elcano, que el economista Dani Rodrik, probablemente quien mejor ha visto venir este proceso hace dos décadas con su famoso trilema, afirma que el capitalismo puede ser el mejor sistema para generar crecimiento e innovación, pero es incapaz de lograr legitimidad política si el Estado no protege a los perdedores y les da oportunidades y alternativas para reinventarse.**

**Ahora, a la fuerza, y en vista del auge del populismo y los nacionalismos, la derecha ha entendido que algo hay que hacer con la globalización, lo que explica la desidia de Europa a la hora de acoger refugiados o los escasos acuerdos comerciales firmados en los últimos años. O el Brexit o el neonacionalismo autoritario en algunos países del Este. Un movimiento de pura salvación política, aunque sea a costa de sus principios, y que le ha permitido, en todo caso, ganar por la mano a los socialdemócratas, perdidos en su propio laberinto y atenazados por dos fuerzas centrífugas que empujan hacia los extremos.**

**Es un fracaso dramático permitir que después de los sacrificios derivados de la Gran Recesión de 2009 -y en medio del auge de la globalización-, no haya réditos para millones de ciudadanos que se sienten desprotegidos por un proceso cruel con los viejos derechos: el derecho a tener un trabajo digno o a procrear. Hoy, las relaciones laborales son una jungla que arrincona incluso valores tan tradicionales como la familia.**

**“Donald Trump, en realidad, ya ha ganado. Aunque es muy probable que un majadero como él nunca sea presidente (los padres fundadores de EEUU fueron sabios cuando diseñaron el sistema de colegios electorales para elegir presidente), lo cierto es que, tras el triunfo del Brexit, las fuerzas contra la globalización emergen. Pero ahora no son los antisistema de Seattle o de Praga, durante la asamblea anual del FMI, quienes hostigan el comercio mundial, sino las clases medias burguesas que recelan de la inmigración y de la apertura del comercio mundial mediante tratados multilaterales que dejan desarmados a los pequeños negocios y a las pymes”, sostiene Carlos Sánchez** (Por qué la derecha quiere liquidar hoy el liberalismo - El Confidencial - 7/10/16).

**Hoy, las calles del centro de las grandes ciudades se han llenado de marcas planetarias que han homogeneizado la cultura y desplazado al extrarradio a los viejos tenderos y al pequeño comercio que antes garantizaban un sistema homogéneo de clases medias. También los asalariados son hoy extremadamente vulnerables a los ciclos económicos y a la competencia exterior, lo que explica el éxito electoral de Le Pen en regiones que antes votaban al PCF. El caldo de cultivo está asegurado.**

**Y son esos sectores más vulnerables a la globalización los que abrazan, con serias razones, los cantos de sirena populistas o del nacionalismo. Máxime cuando el Estado-nación sucumbe ante el empuje de enormes corporaciones que hoy disponen de una capitalización bursátil superior al PIB de muchos países medianos…**

*“Si se le pregunta a cualquier ministro de Hacienda o presidente de un banco central sobre los principales riesgos que afronta la economía global, la respuesta es una sola: la política”...* La incertidumbre política alimenta temores sobre el crecimiento global (The Wall Street Journal - **9/10/16**)

**Desde las elecciones en Estados Unidos hasta la salida británica de la Unión Europea, pasando por la lentitud de las reformas en China, las autoridades económicas se han vuelto cada vez más nerviosas por que los acontecimientos políticos reduzcan el crecimiento global al desatar una reacción contra el libre comercio, repriman la inversión y provoquen la volatilidad de los mercados.**

**Algunos líderes populistas están aprovechando el descontento del electorado para resucitar medidas proteccionistas que no se habían visto desde los años 30. Además, el incierto desenlace de una serie de elecciones, plebiscitos y cambios de liderazgo parece deprimir la actividad de negocios alrededor del mundo.**

**Los retos políticos podrían descarrilar la economía global en un entorno donde la deuda asciende a máximos históricos, los bancos son vulnerables y el crecimiento es anémico. Las autoridades advierten que la débil economía global, que ya es señalada como responsable de crear las condiciones políticas conducentes a un renacimiento del proteccionismo, podría sufrir un retroceso de medio siglo de integración comercial.**

**Muchos de los beneficios de la globalización los ha disfrutado un grupo relativamente pequeño dentro de cada país. La pregunta no es si hay beneficios en la globalización. La pregunta es sobre quién se está beneficiando** **de esos beneficios.**

**En muchas democracias occidentales, 2016 es un año de revuelta contra las elites. Como señaló el columnista del Financial Times Philip Stephens, “el presente orden global -el sistema liberal basado en reglas establecido en 1945 y que se expandió después del fin de la Guerra Fría- está bajo una presión sin precedentes. La globalización está en retirada”.**

**Creo que hay una toma de conciencia en los países ricos y entre las élites de que la globalización tiene problemas. Se dan cuenta de que para su propia supervivencia tienen que ocuparse de ellos. Por eso (y algunos otros “efectos colaterales”), en mi humilde opinión, es por lo que los “líderes” políticos (perdón por el eufemismo) quieren “salvar su culo”, y piden una “derrama” de los favores recibidos (subsidio de oportunidad) a los “global players” (“unos de los nuestros”): rescates, trampas de liquidez, riesgo moral, manos libres…para que no se les “joda el invento”. La única salida es “mantener” el relato, hacer que “funcione” el sistema… ¡Hay que salvar el “honor de los Prizzi”! Limpiar el ruido. Mantener a los zombis sin voluntad.**

*“Los hombres sólo pueden ser felices cuando ellos no asuman que el objetivo de la vida es la felicidad”… “Los mitos que son creídos tienden a convertirse en verdaderos”* (George Orwell - 1984).

**- La opinión de los que saben (sospechoso silencio de muchos “grandes bonetes”)**



- Humanizar un futuro inhumano (Project Syndicate - **12/1/16**)

Washington, DC.- El impacto que los avances tecnológicos innovadores tendrán en el funcionamiento de nuestras economías y mercados laborales, como por ejemplo el impacto de la inteligencia artificial, ha sido un tema candente desde hace mucho tiempo. Pero, el libro recientemente publicado de Jerry Kaplan “Humans Need Not Apply: A Guide to Wealth and Work in the Age of Artificial Intelligence” ha hecho que realmente me dé cuenta de la verdadera magnitud de los aspectos socioeconómicos que están en juego.

Un ejemplo relativamente bien conocido del impacto que la revolución digital tiene sobre el funcionamiento de los mercados es la capacidad de obtener enormes ganancias en negociaciones de alta frecuencia, al situarse un microsegundo “por delante” de todos los demás. Otro ejemplo es la capacidad de discriminación de precios gracias a los creadores de nuevos mercados electrónicos como Uber, que mediante estos mercados asignan cada centavo del antiguo “excedente del consumidor” de la teoría microeconómica. Pronto un nuevo tipo de Uber mejorado podría surgir, integrando servicios de viajes en vehículos, buses, barcos y aviones, así como habitaciones de hotel, en una “súper-app”. De hecho, en la actualidad algunos fabricantes de automóviles están trabajando exactamente en eso.

Una pregunta clave que se debe formular es por qué las formas de competencia tradicional no recortan rápidamente estas ganancias. La respuesta se encuentra a menudo en el modelo de negocios. Las empresas piden prestado mucho para poner en marcha sus actividades, acumulan grandes costos fijos y ofrecen precios tan bajos al principio que pierden dinero. Esto les permite expandir sus negocios en una manera que es prácticamente libre de competencia, hasta establecer lo que es, esencialmente, un monopolio. En ese momento, pueden subir sus precios y participar en la discriminación de precios con relativa libertad.

Como Kaplan señala, eso es, precisamente, lo que Amazon ha hecho. Primero logró una escala masiva, la que le permite almacenar productos aún no pedidos en lugares difusamente distribuidos y con eso puede reducir sus costos de transporte. Por esto Amazon puede ofrecer entrega rápida y gratuita, condiciones que las empresas más pequeñas no pueden superar. Añada a esta situación algoritmos complejos que fijan precios de una manera que se maximiza las ganancias, y el predominio de la empresa parece estar relativamente asegurado.

Como este abordaje facilita el surgimiento de súper empresas a nivel mundial, se crean graves problemas en los mercados laborales y las sociedades, debido a que se destruyen empleos de nivel medio basados en habilidades tradicionales con mayor rapidez de la que se crean empleos similares basados en nuevas habilidades. Es igualmente grave el hecho de que esto contribuye a niveles alarmantes de desigualdad de ingresos, donde unos pocos hogares no sólo disfrutan de riqueza masiva, sino que también ejercen una considerable influencia política. Si el ingreso se concentra demasiado, a un ritmo demasiado rápido, la inversión deseada tenderá a caer por debajo de los ahorros disponibles, creando un desequilibrio macroeconómico keynesiano. (Contrariamente a la creencia popular, lo que importa no es la cantidad real de ingresos que fluye hacia quienes tienen los ingresos más altos, sino los cambios en esos ingresos).

Como están las cosas, el impacto de estos remesones tecnológicos continúa siendo relativamente pequeño en los países avanzados. Sin embargo, podría afectar a un 20% del PIB y a un 40% de los empleos hasta el año 2030. Ese es un gran cambio, que ocurre a una velocidad sin precedentes.

A pesar de que ya nos estamos acostumbrando a romper récords -por ejemplo, en el año 2013, más del 90% de todos los datos que se acumularon en toda la historia de la humanidad se habían acumulado en los dos años anteriores- la realidad es que la velocidad y la magnitud de esta transformación plantean importantes desafíos. Si no somos capaces de enfrentar dicha transformación en una manera adecuada, es poco probable que el resultado sea una sociedad más segura y más próspera; al contrario, el resultado más probable sería una sociedad en la que la frustración y la desesperanza aumenten, lo que probablemente conduciría a comportamientos extremos.

**Una propuesta planteada por Kaplan es la creación de una “hipoteca de empleos”. Las empresas con una necesidad futura de determinadas habilidades se convertirían en una especie de patrocinador, involucrándose debido a sus posibles ofertas de empleo en el futuro, de una persona dispuesta a adquirir dichas habilidades. El trabajador podría obtener un préstamo usando como garantía sus ingresos futuros proyectados con el propósito de financiar sus estudios. Los préstamos se reembolsarían una vez que la persona comience a trabajar. Si el empleo no se materializa, la persona se haría responsable de pagar sólo una fracción del préstamo, y la empresa absorbería el saldo, misma que, por lo tanto, compartiría una parte del riesgo. También habría un límite máximo al monto de pagos, calculado en la forma de un porcentaje de los ingresos del empleado.**

Otras propuestas se centran en las reformas de los marcos legales con el propósito de reflejar con mayor precisión las nuevas formas de trabajo. Por ejemplo, quienes trabajan parcialmente por cuenta propia, es decir, como empleados autónomos, o quienes están parcialmente empleados por terceros estarían mejor incorporados en las políticas sociales.

Tales cambios, sin lugar a dudas, serían útiles. Sin embargo, ninguna de estas propuestas refleja la magnitud de la transformación que estamos enfrentando. Fundamentalmente, lo que realmente necesitamos es transformar la forma como funcionan nuestras sociedades - y necesitamos hacer esto rápidamente.

France Stratégie, que es asesora del gobierno francés, y el empresario estadounidense Nick Hanauer han propuesto reformas de política social que comparten una base conceptual similar. Las personas ganan “reclamaciones” a lo largo de sus períodos de vida, primero por ser residentes legales, y luego, por ejemplo digamos, por la obtención de títulos académicos, el logro de certificados profesionales, la realización de servicios a la comunidad (incluyendo el servicio militar), y por ganar dinero. Estas reclamaciones pueden ser canjeadas por diversos beneficios, como por ejemplo licencias por motivos familiares, reentrenamiento laboral, o ingresos de jubilación complementarios. El sistema incluiría a todos los residentes y sería totalmente portátil, con una gran cantidad de espacio para que las personas puedan elegir cómo y cuándo irían a utilizar sus reclamaciones. Acuerdos complementarios -por ejemplo con los posibles empleadores quienes ofrecen créditos adicionales para reentrenamiento laboral- se podrían también implementar.

**De manera paralela, los gobiernos deben mejorar su política de competencia para protegerse frente al surgimiento de monopolios mundiales. En este punto, los nuevos acuerdos comerciales mega-regionales, como ser el Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión y el Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica, debería resultar ser muy valiosos, siempre y cuando no se permita que los actores poderosos de hoy en día impongan condiciones que promuevan únicamente sus propios intereses. También se debe fortalecer a la cooperación internacional para evitar que las multinacionales evadan impuestos al trasladar ganancias entre jurisdicciones. Tal evasión fiscal ha llegado a cientos de miles de millones de dólares.**

Hacer uno que otro cambio para remendar los sistemas existentes no será suficiente para prepararnos para la transformación impulsada por la tecnología que estamos enfrentando. Necesitamos una estrategia integral destinada a hacer que los mercados – y las políticas – sean realmente competitivos, y para garantizar que las políticas públicas trabajen para el beneficio de todos.

(Kemal Derviş, former Minister of Economic Affairs of Turkey and former Administrator for the United Nations Development Program (UNDP), is a vice president of the Brookings Institution)

- La guerra al secretismo (Project Syndicate - **12/4/16**)

Londres.- ¿Qué tienen en común los recién revelados Panama papers, ExxonMobil y una empresa minera canadiense que opera en Guatemala? Que todos son casos en los que personas y organizaciones poderosas trataron de usar una fachada para ocultarse, engañar o confundir. Y en todos, el intento fracasó.

Es probable que el escándalo mundial que generaron los Panama papers (11,5 millones de archivos extraídos - según parece, por hackers) de computadoras de la firma jurídica panameña Mossack Fonseca, cuarta mayor gestora offshore del mundo) dure algún tiempo. La publicación de los archivos reveló hasta dónde pueden llegar las personas (y a qué costo) para ocultar activos y evadir impuestos. Lo que se descubrió hasta ahora es un espectro de actividades que van desde usos legales (pero éticamente dudosos) de lagunas en la legislación impositiva hasta intentos de ocultar o lavar dinero obtenido de la corrupción u otras prácticas ilegales.

La reacción, dura e inmediata, fue un repudio casi universal. El escándalo ya provocó la renuncia del primer ministro de Islandia, tras revelarse que poseía acciones de empresas offshore con su esposa. También salpica a parientes de altos funcionarios chinos (incluido el presidente Xi Jinping) y miembros del círculo íntimo del presidente ruso Vladímir Putin.

Xi y Putin no tienen mucho de qué preocuparse. Pero semejante hipocresía de parte de funcionarios públicos que proclaman la necesidad de medidas de austeridad y piden a la gente hacer sacrificios en aras de la prosperidad futura, mientras ellos en secreto evitan el esfuerzo, es una total falta de respeto a la confianza de la ciudadanía en los países democráticos. Si esas empresas fantasma y cuentas bancarias offshore eran legales, ¿por qué tomarse tantos recaudos para ocultarlas? Y si el secreto es legal, ¿por qué está mal?

Entretanto, el secretismo corporativo puso a ExxonMobil en la mira de las fiscalías de Nueva York, Massachusetts y las Islas Vírgenes; y hay muchas otras jurisdicciones en lista de espera. El núcleo de la investigación es determinar si la empresa viene mintiendo deliberadamente en relación con el cambio climático desde los años ochenta.

Hay documentos internos que indican que Exxon, y luego ExxonMobil, conocían los efectos dañinos del cambio climático, pero no dijeron nada ni a los inversores ni a la opinión pública. En sus declaraciones públicas (incluso el año pasado), la empresa negó una y otra vez el riesgo del cambio climático. Cuando pudo admitir la verdad y empezar a actuar con transparencia, ExxonMobil eligió seguir sembrando confusión.

En Canadá, Hudbay Minerals está implicada en un juicio que puede ser el fin de la impunidad para las empresas que descargan en subsidiarias toda la responsabilidad por sus actividades en el extranjero. En vez de aplicar a los países donde operan las normas éticas y legales de sus países de origen, muchas empresas occidentales arman una red de subsidiarias, subcontratistas y cadenas de suministro para ocultar de los consumidores e inversores conductas que estos considerarían reprochables. Hudbay Minerals fue llevada a juicio por un caso de violaciones en masa y daños en Guatemala, ocurrido cuando un grupo de soldados y personas que se presentaron como agentes de seguridad de la empresa propietaria de una mina local llegaron a una pequeña aldea con orden de desalojar a sus habitantes.

El caso parece complejo, ya que involucra diversos propietarios, numerosas subsidiarias y una variedad de jurisdicciones. Pero el principio en juego es simple: las empresas matrices deben hacerse responsables de supervisar las acciones de quienes las representan. El ocultamiento tras capas y capas de propiedad jurídica no puede continuar. Y no lo hará si adoptamos una estrategia con tres componentes, a los que podríamos llamar “zanahoria”, “palo” y “ventilación”.

La zanahoria (incentivos a la conducta ética) consiste en reconocer y premiar a los que admitan errores pasados y muestren voluntad y una estrategia efectiva para enmendarlos. El palo (sancionar a los transgresores) demanda una mayor fiscalización de las normas legales y éticas, tanto para evitar la evasión y la elusión fiscal cuanto el ocultamiento tras subsidiarias. Y la ventilación consiste en señalar las actividades de los transgresores, sea en el nivel de las comunidades locales o mediante investigaciones a gran escala como el extraordinario esfuerzo global de los cientos de periodistas que cooperaron para sacar a la luz los Panama papers.

Pero esta estrategia no debe convertirse en una campaña de relaciones públicas para corporaciones, funcionarios o empresas de medios. El repudio al secretismo debe parecerse a un proceso de verdad y reconciliación, en el que los transgresores ofrezcan una exposición pública completa de su conducta, tal vez acompañada por el testimonio de las víctimas.

Lo más importante es que para que las juntas directivas (y los abogados, banqueros y contadores que asesoran a personas y empresas) respeten las normas legales y éticas, deben saberse responsables por sus acciones. En cuanto todos entiendan que el secretismo supone riesgos inaceptablemente altos, tratarán de minimizarlos. Les guste o no, es hora de que nuestros líderes hagan lo mejor para ellos y para nosotros.

(Lucy P. Marcus, founder and CEO of Marcus Venture Consulting, Ltd., is Professor of Leadership and Governance at IE Business School and a non-executive board director of Atlantia SpA)

- ¿Oferta, demanda o innovación? (Project Syndicate - **19/5/16**)

Nueva York.- Se ha vuelto imposible hacer la vista gorda al llamado “estancamiento secular” que afecta a las economías más avanzadas del mundo: la riqueza se acumula, pero los salarios reales apenas suben y la participación en la fuerza laboral ha ido descendiendo progresivamente. Peor aún, los encargados de formular las políticas no tienen ideas claras de qué hacer al respecto.

Una de las razones de este estancamiento es el descenso del aumento de productividad desde 1970. La innovación local, su motor, ha sufrido muchas obstrucciones desde fines de los años 60 (principalmente en los países desarrollados), y más aún desde 2005.

El ángulo con que Ronald Reagan y Margaret Thatcher vieron este estancamiento, que afectaba a las economías desde los años 70, era el de la oferta. Así, impulsaron menores impuestos a las utilidades y los salarios como manera de fomentar la inversión y el desarrollo, con resultados debatibles.

Pero hoy, cuando las tasas tributarias son mucho menores, hacer recortes de ese tamaño causaría enormes aumentos de los déficits fiscales. Puesto que los niveles de deuda ya son altos y hay por delante grandes déficits, sería temerario aplicar medidas desde el lado de la oferta.

Así que los economistas más brillantes y preparados hoy ven la situación desde el lado de la demanda, usando la teoría desarrollada por John Maynard Keynes en 1936. Cuando la “demanda agregada” (es decir, el nivel de gasto real en bienes internos que los hogares, las empresas, el gobierno y los compradores del extranjero están dispuestos a hacer) no alcanza a llegar al producto con pleno empleo, el producto se ve limitado al nivel de la demanda y no se produce innovación.

Pero el concepto de economía de quienes adoptan este ángulo es extraño. Para ellos, la demanda de la inversión privada es autónoma y se rige por lo que Keynes denominó los “instintos animales”. La demanda de los consumidores también es autónoma en esencia, porque la parte “inducida” avanza a la par que la inversión autónoma a través de la “propensión a consumir”. Por ende, las medidas del gobierno son la única manera de impulsar el empleo y el crecimiento cuando cae la demanda autónoma y se pierden puestos de trabajo.

Se trata de una concepción que no da cuenta del crecimiento ni de la recuperación. En las economías sólidas, si se aplica un *shock* a la demanda en contracción se producen dos tipos de respuesta que impulsan la recuperación.

Una de ellas es la adaptación a las oportunidades que vayan surgiendo. Cuando las empresas afectadas por la menor demanda reducen sus operaciones, el espacio que dejan queda disponible para emprendedores que idean mejores maneras de llevar el negocio, o mejorarlo. Algunos de los empleados que despidan iniciarán por su cuenta nuevas firmas (creando empleos). Cada vez que se produce una recesión desaparecen muchas empresas de la industria y el comercio, y con el tiempo aparecen otras, generalmente más exitosas.

La otra respuesta es la innovación local: nuevas ideas surgen de las mentes de diferentes personas de negocios. Cuando las firmas afectadas por la menor demanda dejan de contratar empleados por un tiempo, algunas de las personas que habrían sido contratadas aprovechan la situación para idear nuevos productos o métodos y organizan empresas emergentes, o *startups*, para desarrollarlos.

La creciente cantidad de innovadores aspirantes trabajando desde los garajes de sus casas pueden producir por sí mismos parte de sus bienes de capital. Lo que es más importante: la acumulación de nuevas emergentes irá generando gradualmente una mayor demanda de inversión (¡demanda inducida!) y, además, crecimiento.

Puede que algunos pongan esto en duda. ¿Les puede ir bien en el mercado a los nuevos productos y métodos si la demanda es deficiente? Como me dijo un innovador en medio de la crisis financiera, su objetivo era ocupar un mercado, e importaba poco si éste tenía sólo un 90% de su tamaño anterior.

¿Se puede elevar el capital donde los ingresos se encuentran deprimidos? Las empresas pequeñas y las emergentes siempre tienen que enfrentarse a un difícil acceso al crédito, y la Gran Recesión que siguió a la crisis financiera de 2008 empeoró aún más sus condiciones. Y sin embargo la recesión no impidió que muchas de esas firmas encontraran financiación en Silicon Valley, Londres y Berlín. No es de sorprender que Alemania, Estados Unidos y Berlín estén más o menos recuperados. En EEUU, el crecimiento total de la productividad marcó récords en la década de 1930, cuando la economía tocó fondo y luego fue saliendo de la Gran Depresión.

La recuperación ha sido muchísimo más difícil en dos tipos de economía. En Francia e Italia falta gente joven que desee iniciar emprendimientos o ideas innovadoras, y los pocos que quieren hacerlo se enfrentan a impedimentos de corporaciones arraigadas y otros intereses creados. Grecia no carece de personas deseosas de emprender o innovar, pero no posee un sistema de capital de riesgo o “ángeles de negocios”. Algunos griegos han formado *startups*, pero no en Grecia.

Los partidarios del lado de la demanda señalan que la innovación no hace más que dificultar la innovación, porque permite que las empresas satisfagan la demanda existente con menos empleados. Por ello, recomiendan que cada año la inversión conjunta de los sectores público y privado llegue al nivel necesario para el pleno empleo. Pero una inversión en infraestructura de este tipo iría mucho más allá de lo que se habría realizado si se hubiera permitido que la economía recuperara un alto nivel de empleo a través de la actividad adaptativa o innovadora. De hecho, va mucho más allá del gasto mismo, porque *impide* la adaptación y la innovación que podrían haber generado más empleo y un crecimiento más veloz.

Más aún, mientras la innovación occidental siga confinada en espacios estrechos, el compromiso desde el lado de la demanda de generar un flujo alto y sostenido de inversión en infraestructura (y, de manera similar, un flujo parecido de inversión privada desde el lado de la oferta) necesariamente irá generando retornos cada vez menores, hasta que inevitablemente la economía llegue a un estado casi inerte.

Como pensaba Keynes, la oferta de más de los mismos viejos bienes nunca “crea su propia demanda”. Pero ofrecer nuevos bienes sí puede hacerlo. La causa de nuestro estancamiento está en los obstáculos a la adaptación y la innovación, no la austeridad fiscal. Y solamente un dinamismo renovado (no más irresponsabilidad fiscal) ofrecerá alguna esperanza duradera de salir de la actual situación.

(Edmund S. Phelps, the 2006 Nobel laureate in economics, is Director of the Center on Capitalism and Society at Columbia University and author of [*Mass Flourishing*](http://press.princeton.edu/titles/10058.html))

# - Una agenda sobre la deuda para el G7 (Project Syndicate - 23/5/16)

Cambridge.- El 26 y 27 de mayo los Jefes de Estado del Grupo de los Siete principales países industriales se reunirán en Japón para conversar sobre problemas económicos y de seguridad comunes. Un importante problema común que merece su atención es el aumento insostenible de la deuda nacional de los principales países desarrollados. No abordar la explosión del endeudamiento gubernamental tendrá efectos adversos que afecten a la economía mundial y a los propios países agobiados por la deuda.

El problema es grave y cada vez empeora más, casi en todas partes. En Estados Unidos, la Oficina de Presupuesto del Congreso de la Nación [estima](https://www.cbo.gov/sites/default/files/114th-congress-2015-2016/reports/51129-2016Outlook.pdf) que la deuda del gobierno federal se duplicó durante la última década, ya que aumentó desde el 36% del PIB al 74% del PIB. También predice que, en un escenario con supuestos económicos favorables y sin nuevos programas para aumentar el gasto o reducir los ingresos, el ratio de deuda a diez años a partir de ahora se situará en un nivel del 86% del PIB. Los que es aún más preocupante: el ratio de déficit anual se duplicará en la próxima década alcanzando un 4,9% del PIB, lo que pondrá a la deuda en camino de superar el 100% del PIB.

La situación en Japón es aún peor, ya que la [deuda bruta](http://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2016/01/pdf/fm1601.pdf) de este país supera el 200% del PIB. El actual déficit anual de Japón del 6% del PIB implica que el ratio de deuda seguirá aumentando rápidamente, a menos que se tomen medidas.

Las condiciones difieren entre los países de la eurozona. Sin embargo, tres de las cuatro mayores economías de la Unión Europea -Francia, Italia y el Reino Unido- tienen grandes deudas y déficit anuales que van en dirección de alcanzar ratios de deuda aún mayores en el futuro.

Un nivel en aumento de deuda nacional absorbe fondos que, de otro modo, estarían disponibles para financiar inversiones empresariales que mejoren la productividad. Las empresas ahora temen que los crecientes déficits conduzcan hacia niveles más altos de impuestos, desalentando aún más las inversiones adicionales.

Esa es una perspectiva preocupante para todos. Cuando las tasas de interés suben, como seguramente lo tienen que hacer, el costo del servicio de la deuda requerirá de mayores impuestos, mismos que perjudicarán a los incentivos económicos y debilitarán la actividad económica. Además, la persistencia de grandes déficits reduce el margen que tienen los gobiernos para aumentar el gasto cuando se enfrenta una crisis económica o una amenaza a la seguridad nacional.

La reducción del déficit es, obviamente, una tarea para los responsables de los ingresos fiscales y el gasto público: los gobiernos y las asambleas legislativas. Sin embargo, los bancos centrales también juegan un papel, influyendo en el problema de dos maneras. Las políticas relativas a tasas de interés bajas en los países avanzados están abatiendo el tamaño actual de los déficits presupuestarios, pero el costo de ello es la reducción de la presión que se ejerce sobre los líderes políticos para que aborden futuros déficits, así como el incentivo que reciben los votantes para ponerse a favor de más programas de gasto y mayores recortes fiscales. Los bancos centrales pueden coadyuvar al anunciar claramente que las tasas de interés subirán sustancialmente en el futuro, lo que hará que para los gobiernos sea más caro prestarse y renovar la deuda existente.

La reducción de los déficits anuales requerirá ya sea de un aumento de los ingresos de impuestos o de una disminución de los desembolsos de gastos. El aumento de las tasas de impuestos marginales es por un lado políticamente impopular y por otro económicamente perjudicial. En EEUU, se tiene margen para aumentar los ingresos sin aumentar las tasas de impuestos, mediante la limitación de los llamados gastos fiscales - es decir, las formas de gasto que se incluyen dentro de las normas fiscales, en lugar de que se las asigne anualmente en el Congreso.

Por ejemplo, un estadounidense que compra un automóvil eléctrico recibe una reducción de impuestos de $ 7.000. Los gastos fiscales de mayor tamaño en EEUU incluyen la deducción de intereses hipotecarios y la exclusión de la base imponible de las primas del seguro de salud que son pagadas por el empleador.

A pesar de que la eliminación de cualquiera de estos grandes gastos fiscales podría ser políticamente imposible, limitar la cantidad en la que un contribuyente podría reducir su deuda tributaria mediante el uso de estas disposiciones podría llevar a recaudar ingresos sustanciales. Por lo tanto, yo hago todo lo posible por convencer a mis amigos republicanos en el Congreso de que la reducción de la pérdida de ingresos provenientes de los gastos fiscales es realmente una manera de reducir el gasto público, a pesar de que la reducción del déficit aparece en la columna de los ingresos del presupuesto.

La buena noticia es que una reducción relativamente pequeña de los déficits anuales puede poner una economía en camino hacia un ratio deuda-PIB mucho menor. En el caso de EEUU, la reducción del déficit desde el nivel proyectado del 4,9% del PIB al 3% del PIB haría que el ratio de deuda descienda con dirección hacia un 60%.

Lo mismo es cierto en otros lugares. El ratio deuda-PIB a largo plazo es igual al ratio del déficit de presupuesto anual con relación a la tasa anual de crecimiento del PIB nominal. Si se tiene un crecimiento del PIB nominal del 4%, un déficit presupuestario del 2%  haría que el ratio de deuda a largo plazo descienda al 50%. Ese debe ser el objetivo que aspiren alcanza todos los países del G7.

(Martin Feldstein, Professor of Economics at Harvard University and President Emeritus of the National Bureau of Economic Research, chaired President Ronald Reagan’s Council of Economic Advisers from 1982 to 1984. In 2006, he was appointed to President Bush's Foreign Intelligence Advisory Board…)

- Los beneficios del neoliberalismo se podrían haber exagerado durante décadas, según el FMI (El Economista - **30/5/16**)

Las reformas neoliberales han predominado en el mundo desde 1980. El FMI y el Banco Mundial han sido dos de las instituciones que han aconsejado durante años a varios países para realizar ese tipo de reformas. El éxito de la economía chilena parecía avalar el buen funcionamiento de las reformas neoliberales, que, sin embargo, tras ser implementadas en decenas de países en desarrollo no parecen haber sido tan positivas como se esperaba. (Al final, puede leerse el artículo completo del FMI)

Tal y como describen Jonathan D. Ostry, Prakash Loungani y Davide Furceri, economistas del Fondo Monetario Internacional, en la revista oficial del organismo Finance & Development, “esa agenda neoliberal no ofrece buenos resultados para todos los países”.

“**La agenda neoliberal** se caracteriza por la desregulación y la apertura de los mercados domésticos, incluyendo los mercados financieros y la entrada de competencia extranjera. Además de reducir el papel del estado, a través de la privatización y la limitación fiscal de incurrir en déficits y acumular deuda”. También se fomenta la expansión del comercio internacional, la inversión directa para fomentar la transferencia de conocimientos.

Sin embargo, a pesar de que la teoría señala que estos cambios son positivos para el desarrollo económico, “hay aspectos de la agenda neoliberal que no han funcionado como se esperaba”. Según estos economistas, no todos los países han logrado un crecimiento económico sostenido, mientras que sí se han producido incrementos de la desigualdad importantes, lo que a su vez ha erosionado el desarrollo de esos países.

La teoría

Aunque la liberalización de la cuenta de capital se suele ver como algo positivo para la adaptación de los países a la globalización, no siempre tiene los efectos deseados. Teóricamente, la liberalización de las cuentas de capital debería permitir una asignación más eficiente del capital a escala mundial, de los países industriales ricos en capital a los países en desarrollo con poco capital. Los beneficios deberían ser generales: una tasa de rentabilidad más alta del ahorro privado en los países desarrollados y una mejora del crecimiento, el empleo y los niveles de vida en los países en desarrollo.

Es cierto que este paso permite la entrada de flujos de inversión directa que sirven para transferir conocimientos tecnológicos, capital humano y estimular el crecimiento a largo plazo. Pero la apertura también permite la entrada de “inversiones en cartera”, a través de las cuáles el inversor busca un rendimiento financiero que no suele tener efectos positivos sobre la economía real, además de eliminar las fronteras para que los bancos extranjeros presten dinero a los agentes de los países en desarrollo.

“Estas inversiones en cartera y flujos de deuda parece que ni estimulan el crecimiento ni permite al país compartir los riesgos con sus parejas comerciales. Esto deja entrever que el crecimiento y el riesgo compartido producto de los flujos de capitales dependen del tipo de flujo que sea”, sentencian los economistas del FMI.

Mientras que los beneficios son algo inciertos para algunos países, los costes se pueden ver representados por el incremento de la volatilidad económica y una mayor frecuencia de crisis financieras. Desde 1980, ha habido alrededor de 150 episodios de entradas netas de capital en más de 50 mercados emergentes; en un 20% de las veces, estos episodios han finalizado en crisis financieras, muchas de estas crisis están asociadas a fuertes descensos de la producción, como se muestra en la revista Finance & Development.

Guillermo de la Dehesa, economista y presidente del Centre for Economic Policy Research, explicaba en 2004 que “la rápida liberalización de los sistemas financieros y de los flujos de capital en muchos países en desarrollo en unos casos, voluntaria, en otros, recomendada por el FMI y el Banco Mundial, y en unos pocos, forzada por un determinado programa de dichas instituciones, ha ayudado al desencadenamiento de las crisis financieras recientes de algunos de estos países”.

Y es que no hay rentabilidad sin riesgo, ni recompensa sin peligro: “La libertad de movimiento de capitales tiene, como toda libertad, sus peligros, ya que da mayores oportunidades a los individuos, las empresas y las instituciones financieras para tomar mayores riesgos, a veces imprudentes, que pueden producir crisis e incluso riesgos sistémicos”.

La solución más adecuada

Como explicaba De la Dehesa, “una liberalización rápida de la cuenta de capital de la balanza de pagos puede traer consigo más problemas que beneficios. Los países de la OCDE tardaron más de tres décadas en liberalizar sus cuentas de capital y se pensaba que los países en desarrollo, menos preparados para ello, la podrían llevar a cabo en menos de una década”.

Los peligros asociados a una liberalización demasiado rápida de los movimientos de capital pueden reducirse otorgando un espacio prolongado de tiempo a los países que inicien el proceso y “mediante una combinación de políticas macroeconómicas sanas y estabilizadoras, para no incurrir en desequilibrios financieros agregados y de políticas de regulación, supervisión y control de las instituciones financieras que desarrollen los incentivos adecuados para asegurarse una eficiente gestión del riesgo”.

El ajuste fiscal

Por otro lado, esta corriente también aboga por un control fiscal para evitar elevadas cargas de deuda pública. Una deuda pública demasiado alta respecto al PIB puede lastrar el crecimiento y la confianza en el país. Pero intentar reducir la deuda puede tener unos efectos contraproducentes que lleven al país a una situación peor a la previa.

“Para obtener un nivel de deuda inferior, se necesita distorsionar el comportamiento económico elevando los impuestos de forma temporal o reduciendo el gasto público, o implementando ambas medidas. Los costes de incrementar los impuestos o recortar el gasto para reducir la deuda pueden ser mucho peores... Con estos tampoco queremos decir que un elevado nivel de deuda sea bueno para el crecimiento y el bienestar”, señalan los economistas del FMI.

En resumen, los beneficios de algunas políticas de la agenda neoliberal “se podrían haber exagerado”, sobre todo en el caso de la apertura financiera, que no sólo no parecen haber desembocado en los beneficios previstos sino que además podrían haber incrementado la desigualdad económica y erosionado el crecimiento. En el caso de la consolidación fiscal, se han subestimado efectos secundarios como “un menor crecimiento de la producción y Estado de Bienestar, y un mayor desempleo”, destacan los economistas del FMI.

**Para concluir, estos expertos aseguran que la desigualdad de ingresos generada por estas políticas termina socavando el crecimiento económico, que a la postre es el objetivo final de la agenda neoliberal. La apertura financiera y la austeridad pueden intensificar los ciclos económicos creando burbujas que se hinchan y se explotan poniendo en peligro el crecimiento económico a largo plazo de estas naciones.**

--------------------------------------------------------------------------------

**Neoliberalism: Oversold? (**38 Finance & Development June 2016)

(By Jonathan D. Ostry, Prakash Loungani, and Davide Furceri)

Instead of delivering growth, some neoliberal policies have increased inequality, in turn jeopardizing durable expansion

Milton Friedman in 1982 hailed Chile as an “economic miracle”. Nearly a decade earlier, Chile had turned to policies that have since been widely emulated across the globe.

The neoliberal agenda -a label used more by critics than by the architects of the policies- rests on two main planks. The first is increased competition- achieved through deregulation and the opening up of domestic markets, including financial markets, to foreign competition.

The second is a smaller role for the state, achieved through privatization and limits on the ability of governments to run fiscal deficits and accumulate debt.

There has been a strong and widespread global trend toward neoliberalism since the 1980s, according to a composite index that measures the extent to which countries introduced competition in various spheres of economic activity to foster economic growth.

As shown in the left panel of Chart 1, Chile’s push started a decade or so earlier than 1982, with subsequent policy changes bringing it ever closer to the United States. Other countries have also steadily implemented neoliberal policies (see Chart 1, right panel).

There is much to cheer in the neoliberal agenda. The expansion of global trade has rescued millions from abject poverty.

Foreign direct investment has often been a way to transfer technology and know-how to developing economies. Privatization of state owned enterprises has in many instances led to more efficient provision of services and lowered the fiscal burden on governments.

However, there are aspects of the neoliberal agenda that have not delivered as expected.

Our assessment of the agenda is confined to the effects of two policies: removing restrictions on the movement of capital across a country’s borders (so-called capital account liberalization); and fiscal consolidation, sometimes called “austerity”, which is shorthand for policies to reduce fiscal deficits and debt levels. An assessment of these specific policies (rather than the broad neoliberal agenda) reaches three disquieting conclusions:

• The benefits in terms of increased growth seem fairly difficult to establish when looking at a broad group of countries.

• The costs in terms of increased inequality are prominent. Such costs epitomize the trade-off between the growth and equity effects of some aspects of the neoliberal agenda.

• Increased inequality in turn hurts the level and sustainability of growth. Even if growth is the sole or main purpose of the neoliberal agenda, advocates of that agenda still need to pay attention to the distributional effects.

Open and shut?

As Maurice Obstfeld (1998) has noted, “economic theory leaves no doubt about the potential advantages” of capital account liberalization, which is also sometimes called financial openness.

It can allow the international capital market to channel world savings to their most productive uses across the globe. Developing economies with little capital can borrow to finance investment, thereby promoting their economic growth without requiring sharp increases in their own saving. But Obstfeld also pointed to the “genuine hazards” of openness to foreign financial flows and concluded that “this duality of benefits and risks is inescapable in the real world”.

This indeed turns out to be the case. The link between financial openness and economic growth is complex. Some capital inflows, such as foreign direct investment -which may include a transfer of technology or human capital-, do seem to boost long-term growth. But the impact of other flows -such as portfolio investment and banking and especially hot, or speculative, debt inflows- seem neither to boost growth nor allow the country to better share risks with its trading partners (Dell’Ariccia and others, 2008; Ostry, Prati, and Spilimbergo, 2009). This suggests that the growth and risk-sharing benefits of capital flows depend on which type of flow is being considered; it may also depend on the nature of supporting institutions and policies. Although growth benefits are uncertain, costs in terms of increased economic volatility and crisis frequency seem more evident. Since 1980, there have been about 150 episodes of surges in capital inflows in more than 50 emerging market economies; as shown in the left panel of Chart 2, about 20 percent of the time, these episodes end in a financial crisis, and many of these crises are associated with large output declines (Ghosh, Ostry, and Qureshi, 2016).The pervasiveness of booms and busts gives credence to the claim by Harvard economist

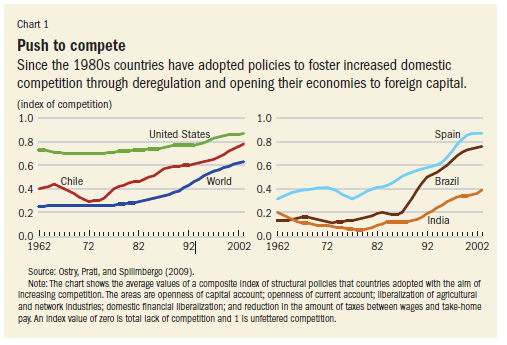
Dani Rodrik that these “are hardly a sideshow or a minor blemish in international capital flows; they are the main story”. While there are many drivers, increased capital account openness consistently figures as a risk factor in these cycles. In addition to raising the odds of a crash, financial openness has distributional effects, appreciably raising inequality (see Furceri and Loungani, 2015, for a discussion of the channels through which this operates).

Moreover, the effects of openness on inequality are much higher when a crash ensues (Chart 2, right panel). The mounting evidence on the high cost-to-benefit ratio of capital account openness, particularly with respect to short term lows, led the IMF’s former First Deputy Managing

Director, Stanley Fischer, now the vice chair of the U.S. Federal Reserve Board, to exclaim recently: “What useful purpose is served by short-term international capital flows?”

Among policymakers today, there is increased acceptance of controls to limit short-term debt flows that are viewed as likely to lead to - or compound a financial crisis. While not the only tool available -exchange rate and financial policies can also help- capital controls are a viable, and sometimes the only, option when the source of an unsustainable credit boom is direct borrowing from abroad (Ostry and others, 2012).

Chart 1

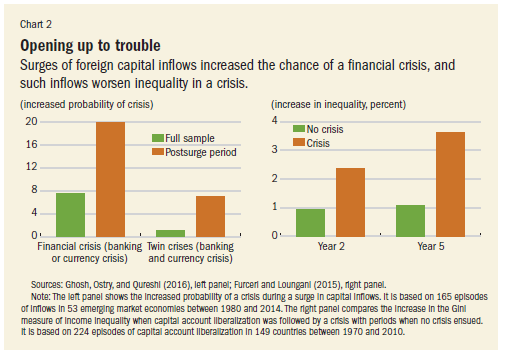


Since the 1980s countries have adopted policies to foster increased domestic competition through deregulation and opening their economies to foreign capital. (index of competition)

Source: Ostry, Prati, and Spilimbergo (2009).

Note: The chart shows the average values of a composite index of structural policies that countries adopted with the aim of increasing competition. The areas are openness of capital account; openness of current account; liberalization of agricultural and network industries; domestic ­financial liberalization; and reduction in the amount of taxes between wages and take-home pay. An index value of zero is total lack of competition and 1 is unfettered competition.

Chart 2



Surges of foreign capital in­ows increased the chance of a financial crisis, and such inows worsen inequality in a crisis. (increased probability of crisis) (increase in inequality, percent)

Sources: Ghosh, Ostry, and Qureshi (2016), left panel; Furceri and Loungani (2015), right panel.

Note: The left panel shows the increased probability of a crisis during a surge in capital in­ows. It is based on 165 episodes of in­ows in 53 emerging market economies between 1980 and 2014. The right panel compares the increase in the Gini measure of income inequality when capital account liberalization was followed by a crisis with periods when no crisis ensued.

It is based on 224 episodes of capital account liberalization in 149 countries between 1970 and 2010. Financial crisis (banking or currency crisis) Twin crises (banking and currency crisis)

Size of the state

Curbing the size of the state is another aspect of the neoliberal agenda. Privatization of some government functions is one way to achieve this. Another is to constrain government spending through limits on the size of fiscal deficits and on the ability of governments to accumulate debt. The economic history of recent decades offers many examples of such curbs, such as the limit of 60 percent of GDP set for countries to join the euro area (one of the so-called Maastricht criteria). Economic theory provides little guidance on the optimal public debt target. Some theories justify higher levels of debt (since taxation is distortionary) and others point to lower -or even negative- levels (since adverse shocks call for precautionary saving). In some of its fiscal policy advice, the IMF has been concerned mainly with the pace at which governments reduce deficits and debt levels following the buildup of debt in advanced economies induced by the global financial crisis: too slow would unnerve markets; too fast would derail recovery. But the IMF has also argued for paying down debt ratios in the medium term in a broad mix of advanced and emerging market countries, mainly as insurance against future shocks. But is there really a defensible case for countries like Germany, the United Kingdom, or the United States to pay down the public debt? Two arguments are usually made in support of paying down the debt in countries with ample fiscal space - that is, in countries where there is little real prospect of a fiscal crisis. The first is that, although large adverse shocks such as the Great Depression of the 1930s or the global financial crisis of the past decade occur rarely, when they do, it is helpful to have used the quiet times to pay down the debt. The second argument rests on the notion that high debt is bad for growth - and, therefore, to lay a firm foundation for growth, paying down the debt is essential. It is surely the case that many countries (such as those in southern Europe) have little choice but to engage in fiscal consolidation, because markets will not allow them to continue borrowing. But the need for consolidation in some countries does not mean all countries - at least in this case, caution about “one size fits all” seems completely warranted.

Markets generally attach very low probabilities of a debt crisis to countries that have a strong record of being fiscally responsible (Mendoza and Ostry, 2007). Such a track record gives them latitude to decide not to raise taxes or cut productive spending when the debt level is high (Ostry and others, 2010; Ghosh and others, 2013). And for countries with a strong track record, the benefit of debt reduction, in terms of insurance against a future fiscal crisis, turns out to be remarkably small, even at very high levels of debt to GDP. For example, moving from a debt ratio of 120 percent of GDP to 100 percent of GDP over a few years buys the country very little in terms of reduced crisis risk (Baldacci and others, 2011). But even if the insurance benefit is small, it may still be worth incurring if the cost is sufficiently low. It turns out, however, that the cost could be large - much larger than the benefit. The reason is that, to get to a lower debt level, taxes that distort economic behavior need to be raised temporarily or productive spending needs to be cut - or both. The costs of the tax increases or expenditure cuts required to bring down the debt may be much larger than the reduced crisis risk engendered by the lower debt (Ostry, Ghosh, and Espinoza, 2015). This is not to deny that high debt is bad for growth and welfare. It is. But the key point is that the welfare cost from the higher debt (the so-called burden of the debt) is one that has already been incurred and cannot be recovered; it is a sunk cost. Faced with a choice between living with the higher debt -allowing the debt ratio to decline organically through growth- or deliberately running budgetary surpluses to reduce the debt, governments with ample fiscal space will do better by living with the debt. Austerity policies not only generate substantial welfare costs due to supply-side channels, they also hurt demand - and thus worsen employment and unemployment. The notion that fiscal consolidations can be expansionary (that is, raise output and employment), in part by raising private sector confidence and investment, has been championed by, among others, Harvard economist Alberto Alesina in the academic world and by former European Central Bank President Jean-Claude Trichet in the policy arena. However, in practice, episodes of fiscal consolidation have been followed, on average, by drops rather than by expansions in output. On average, a consolidation of 1 percent of GDP increases the long-term unemployment rate by 0.6 percentage point and raises by 1.5 percent within five years the Gini measure of income inequality (Ball and others, 2013). In sum, the benefits of some policies that are an important part of the neoliberal agenda appear to have been somewhat overplayed. In the case of financial openness, some capital flows, such as foreign direct investment, do appear to confer the benefits claimed for them. But for others, particularly short-term capital flows, the benefits to growth are difficult to reap, whereas the risks, in terms of greater volatility and increased risk of crisis, loom large. In the case of fiscal consolidation, the short-run costs in terms of lower output and welfare and higher unemployment have been underplayed, and the desirability for countries with ample fiscal space of simply living with high debt and allowing debt ratios to decline organically through growth is underappreciated.

An adverse loop

Moreover, since both openness and austerity are associated with increasing income inequality, this distributional effect sets up an adverse feedback loop. The increase in inequality engendered by financial openness and austerity might itself undercut growth, the very thing that the neoliberal agenda is intent on boosting. There is now strong evidence that inequality can significantly lower both the level and the durability of growth (Ostry, Berg, and Tsangarides, 2014).The evidence of the economic damage from inequality suggests that policymakers should be more open to redistribution than they are. Of course, apart from redistribution, policies could be designed to mitigate some of the impacts in advance - for instance, through increased spending on education and training, which expands equality of opportunity (so-called predistribution policies). And fiscal consolidation strategies -when they are needed- could be designed to minimize the adverse impact on low-income groups. But in some cases, the untoward distributional consequences will have to be remedied after they occur by using taxes and government spending to redistribute income. Fortunately, the fear that such policies will themselves necessarily hurt growth is unfounded (Ostry, 2014).

Finding the balance

These findings suggest a need for a more nuanced view of what the neoliberal agenda is likely to be able to achieve. The IMF, which oversees the international monetary system, has been at the forefront of this reconsideration. For example, its former chief economist, Olivier Blanchard, said in 2010 that “what is needed in many advanced economies is a credible medium-term fiscal consolidation, not a fiscal noose today”. Three years later, IMF Managing Director Christine Lagarde said the institution believed that the U.S. Congress was right to raise the country’s debt ceiling “because the point is not to contract the economy by slashing spending brutally now as recovery is picking up”. And in 2015 the IMF advised that countries in the euro area “with fiscal space should use it to support investment”.

On capital account liberalization, the IMF’s view has also changed - from one that considered capital controls as almost always counterproductive to greater acceptance of controls to deal with the volatility of capital flows. The IMF also recognizes that full capital flow liberalization is not always an appropriate end-goal, and that further liberalization is more beneficial and less risky if countries have reached certain thresholds of financial and institutional development. Chile’s pioneering experience with neoliberalism received high praise from Nobel laureate Friedman, but many economists have now come around to the more nuanced view expressed by Columbia University professor Joseph Stiglitz (himself a Nobel laureate) that Chile “is an example of a success of combining markets with appropriate regulation” (2002). Stiglitz noted that in the early years of its move to neoliberalism, Chile imposed “controls on the inflows of capital, so they wouldn’t be inundated”, as, for example, the first Asian-crisis country, Thailand, was a decade and a half later. Chile’s experience (the country now eschews capital controls), and that of other countries, suggests that no fixed agenda delivers good outcomes for all countries for all times. Policymakers, and institutions like the IMF that advise them, must be guided not by faith, but by evidence of what has worked.

- Confrontar la amenaza global a la democracia (Project Syndicate - **3/6/16**)

Oxford.- En todo el mundo, los populistas están atrayendo votos con sus promesas de proteger a la gente común de la dura realidad de la globalización. No se puede esperar que el establishment democrático cumpla con este objetivo, aseguran, ya que está demasiado ocupado en proteger a los ricos -un hábito que la globalización no hizo más que intensificar.

Durante décadas, la globalización prometió traer beneficios para todos. En una escala internacional, facilitó el ascenso de los tigres asiáticos y de los países de los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), produjo un crecimiento rápido en toda África y facilitó la bonanza en los países desarrollados hasta 2007. También creó nuevas oportunidades y aumentó el crecimiento al interior de los países. Pero desde la crisis de 2008, muchos países ricos se han visto cercados por las medidas de austeridad, las economías asiáticas se han desacelerado, el progreso de los BRICS se ha detenido y muchos países africanos han vuelto a endeudarse.

Todo esto ha contribuido a una creciente desigualdad, que hoy alimenta el descontento. Emmanuel Saez y Gabriel Zucman calculan que en Estados Unidos la brecha de riqueza ya es mayor que en cualquier otro momento desde la Gran Depresión: hoy casi la mitad de la riqueza del país está en manos del 1% más rico de los hogares.

En el Reino Unido, la Oficina Nacional de Estadísticas informa que, en el período de 2012 a 2014, el 10% más rico de los hogares era dueño del 45% de la riqueza total agregada de los hogares. Desde julio de 2010, la riqueza del decil superior ha aumentado tres veces más rápido que la del 50% inferior de la población.

En Nigeria, el asombroso crecimiento económico, que promedia el 7% anual desde 2000, bien puede haber reducido la pobreza en el sudoeste del país; pero el noreste (donde el grupo extremista Boko Haram es más activo), han surgido niveles apabullantes de desigualdad de riqueza y de pobreza. Tendencias similares se observan desde China y Egipto hasta Grecia.

Junto con la desigualdad, la caída de la confianza de la población alimenta la rebelión contra la globalización y la democracia. En el mundo desarrollado y en el mundo en desarrollo, muchos sospechan que los ricos se vuelven más ricos porque no tienen que respetar las mismas reglas que todos los demás.

No es difícil entender por qué. En tanto la economía global se desacelera, los abusos de confianza por parte de quienes están en la cima se vuelven más evidentes. En el Reino Unido, Amazon, Starbucks y Google se ganaron la ira pública en 2013 por utilizar tecnicismos para no pagar impuestos. Esto llevó al gobierno del Reino Unido a liderar un anuncio impositivo del G8 destinado a reducir la evasión impositiva. En 2015, una auditoría de la Corporación Nacional del Petróleo de Nigeria reveló que aproximadamente 20.000 millones de dólares en ingresos, en verdad, nunca fueron remitidos a las autoridades bajo la administración anterior.

Y el problema parece ser sistémico. Este año, los Papeles de Panamá expusieron de qué manera los ricos del mundo crean compañías secretas offshore, lo que les permite evitar el escrutinio financiero y el pago de impuestos. Y los bancos más grandes del mundo han tenido que pagar multas sin precedentes en los últimos años por violaciones descaradas de la ley.

Sin embargo, a pesar de la publicidad negativa generada por estos casos, la población prácticamente no vio que nadie haya tenido que rendir cuentas. Casi una década después de la crisis financiera global de 2008, sólo un ejecutivo de un banco fue a prisión. Muchos banqueros, en cambio, siguieron un camino similar al de Fred Goodwin, el presidente del Royal Bank of Scotland de Gran Bretaña, que acumuló 24.100 millones de libras (34.200 millones de dólares) de pérdidas, para luego renunciar con una pensión gigantesca. La gente común y corriente -como el padre de tres hijos que fue a prisión en el Reino Unido en septiembre de 2015 por acumular 500.000 libras en deudas de juego- no goza de la misma impunidad.

Todo esto ayuda a explicar por qué los movimientos anti-establishment están cobrando fuerza en todo el mundo. Estos movimientos comparten una sensación de privación de derechos -una sensación de que el “establishment” no les da a los ciudadanos comunes un “trato justo”-. Apuntan a resultados electorales “comprados” por intereses especiales, y a marcos legales y regulatorios oscuros que parecen pergeñados para beneficiar a los ricos, como las regulaciones bancarias que sólo pueden sortear las instituciones grandes y los tratados de inversión negociados en secreto.

Los gobiernos han permitido que la globalización -y los tenedores de riqueza ambulantes- los superen. La globalización exige una cooperación global profunda y efectiva. Cuando los gobiernos no supieron cooperar en los años 1930, la globalización se frenó en seco.

Hizo falta una serie de esfuerzos cuidadosos y sumamente controlados después de la Segunda Guerra Mundial para abrir la economía mundial y permitir que la globalización volviera a despegar. Aun así, si bien muchos países liberalizaron el comercio, los controles de capital garantizaron que el “dinero caliente” no pudiera entrar y enseguida salir de sus economías. Mientras tanto, los gobiernos invirtieron los retornos sobre el crecimiento en educación, atención médica y sistemas de asistencia social de buena calidad que beneficiaron a la mayoría. En tanto los negocios del gobierno crecieron, también lo hicieron los recursos asignados a ellos.

En los años 1970, los líderes de los países ricos, tanto en el gobierno como a nivel empresarial, se habían vuelto complacientes. Creyeron a pie juntillas la promesa de que los mercados que se equilibran y restringen por sí solos brindarían un crecimiento continuo. Cuando esta nueva ortodoxia se propagó al sector financiero apalancado, el mundo entró en una carrera desenfrenada. Desafortunadamente, muchos gobiernos ya habían perdido la capacidad de manejar las fuerzas que habían desatado, y los líderes empresarios habían perdido su sensación de responsabilidad por el bienestar de las sociedades dentro de las cuales florecían.

En 2016, estamos volviendo a aprender que, desde un punto de vista político, la globalización tiene que estar controlada no sólo para permitir que los ganadores ganen, sino también para asegurar que no hagan trampa o ignoren sus responsabilidades ante la sociedad. No hay lugar para políticos corruptos que consientan a empresarios corruptos.

Restablecer la confianza será una tarea difícil. Los líderes empresarios tendrán que asegurarse una “licencia para operar” de la sociedad en general, y contribuir visiblemente a que se sustenten las condiciones que respaldan su prosperidad. Pueden empezar por pagar sus impuestos.

Los gobiernos tendrán que distanciarse de las empresas que no cumplan con su parte. Es más, deben revisar sus propias operaciones, para demostrar su imparcialidad. Una regulación sólida exigirá una inversión significativa en capacidad de gobierno y los servicios legales que la respaldan.

Finalmente, la cooperación global será crucial. **La globalización no se puede deshacer. Pero, con un compromiso fuerte y compartido, se puede controlar.**

(Ngaire Woods is Dean of the Blavatnik School of Government and Director of the Global Economic Governance Program at the University of Oxford)

- El extraño giro de Alemania contra el comercio (Project Syndicate - **6/6/16**)

Berlín.- La ventana de oportunidad para completar la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (ATCI) entre Estados Unidos y la Unión Europea se está cerrando a pasos acelerados. Este año y el próximo se llevarán a cabo elecciones nacionales en Estados Unidos, Francia y Alemania, y las campañas se desarrollarán en un contexto cada vez más hostil a los acuerdos internacionales de cualquier tipo. El mayor riesgo podría provenir de la fuente menos pensada: Alemania, una usina exportadora.

Tal como están las cosas, el 70% de los ciudadanos alemanes se oponen a la ATCI, casi el doble del promedio de otros países europeos. Creen, de manera casi unánime, que Alemania no se beneficiará económicamente, que los salarios de los trabajadores menos calificados se verán afectados, que las grandes corporaciones ganarán poder a expensas de los consumidores, que la protección de datos y del medio ambiente resultará comprometida y que los derechos de los ciudadanos se verán debilitados.

Pero muchos estudios han demostrado que todos estos argumentos son exagerados o directamente erróneos. Por cierto, Alemania -cuyo progreso económico desde el fin de la Segunda Guerra Mundial se debió a su constante apertura al comercio internacional y la integración económica, y que sigue siendo una de las economías más abiertas y dependientes del comercio de Europa- estaría entre los principales beneficiarios de la ATCI.

Se proyecta que la ATCI aumentaría el ingreso anual per cápita en Alemania un 1-3%, o 300-1.000 euros por año para 2035. Es más, considerando que casi el 50% de los empleos alemanes están asociados, directa o indirectamente, al sector comercial, el acuerdo también ayudaría a proteger el empleo. Y, al impulsar la capacidad de Estados Unidos y de Europa para fijar estándares comerciales globales, la competitividad internacional de las empresas alemanas aumentaría. No todos los individuos o empresas van a ganar con la ATCI, pero el efecto neto en la economía y los ciudadanos de Alemania, sería claramente positivo.

¿Por qué, entonces, tanta gente en Alemania se opone al acuerdo?

Una razón es que el aparente éxito económico de Alemania ha aumentado la aversión al cambio. El país no sólo sorteó la crisis financiera global de 2008-2009 y la crisis de deuda soberana europea; en verdad, prosperó en los últimos años, experimentando un crecimiento sólido del PIB y enormes alzas salariales. La tasa de desempleo se ha reducido a la mitad desde 2005, alcanzado un mínimo récord de 4,6% en la actualidad, y su excedente de cuenta corriente se disparó a un impactante 8% del PIB.

La sensación de ser la superestrella económica de Europa ha generado una inercia política, que llevó al país casi a un alto total en materia de reformas económicas. Si bien la mayoría de los otros países de Europa están buscando desesperadamente alguna oportunidad para sacar a su país de la crisis, los alemanes ven pocos motivos para juguetear con un status quo ostensiblemente próspero.

Desafortunadamente para Alemania, su sendero actual no es tan tranquilo y seguro como la gente tiende a pensar. De hecho, desde su década perdida como el “hombre enfermo de Europa” en los años 2000, Alemania alcanzó a otras economías avanzadas sólo en algunas áreas. Todavía tiene una de las tasas más bajas de inversión pública y privada entre los países de la OCDE, y se verá afectada más que la mayoría por un drástico cambio demográfico en los próximos diez años. Más allá de ofrecer un impulso económico inmediato, la ATCI ayudaría a Alemania a hacer frente a los desafíos de más largo plazo que enfrenta.

La oposición de Alemania a la ATCI también refleja la reciente explosión del sentimiento populista y nacionalista en gran parte del mundo occidental. El atractivo de este tipo de fuerzas es particularmente pronunciado en la UE, debido a la percepción popular de que la integración europea ha debilitado la soberanía nacional y ha dejado a los ciudadanos a merced de la toma de decisiones de tecnócratas no electos. Lo último que muchos europeos quieren es que otro conjunto de reglas supranacionales, formuladas a puertas cerradas, gobierne sus economías.

Este sentimiento es especialmente agudo en el caso de los alemanes, que todavía se sienten amargados por haber sido el pagador de Europa durante la crisis. Algunos ahora temen que la ATCI sea sólo otro ardid, destinado a aprovecharse de la fortaleza y generosidad de Alemania. Superar este miedo no será tarea sencilla.

Una tercera razón para la oposición de Alemania a la ATCI es que el país ya está inmerso en una batalla por la redistribución de la riqueza. Alemania actualmente tiene la desigualdad más alta de riqueza privada en la eurozona, y ha experimentado un marcado incremento de la desigualdad salarial en los últimos veinte años.

En verdad, muchos alemanes anticipan un mayor incremento de la desigualdad. No sólo muchas veces se elude el pago del salario mínimo; algunos políticos han capitalizado los temores de la actual llegada de refugiados para ganar votos, con el argumento de que una apertura a los extranjeros no hará más que agravar la desigualdad.

A la desilusión de los alemanes se suma la sensación -compartida por muchos en Europa y otras partes- de que el sistema está “manipulado”. Los gerentes de Volkswagen recibieron sobresueldos gigantescos este año, a pesar del escándalo global causado por el esfuerzo de varios años por parte de la compañía destinado a evadir los estándares en materia de emisiones. Y la divulgación de los Papeles de Panamá ha revelado de qué manera la gente más rica evita pagar impuestos. Por ende, los argumentos de que la ATCI beneficiaría principalmente a los ricos ha tocado la fibra sensible de los sindicatos, entre otros.

Una economía dependiente del comercio tiene mucho para ganar con el libre comercio, especialmente con un mercado tan grande como el de Estados Unidos. Alemania debería estar utilizando su influencia política para convencer a sus homólogos europeos de sellar el acuerdo. Por el contrario, con la vertiginosa caída de la popularidad de los dos partidos políticos más importantes del país, la Unión Demócrata Cristiana y los socialdemócratas, es poco probable que los líderes de Alemania hagan presión para que se firme un acuerdo que no sea popular. Estas son malas noticias para todos -especialmente para los alemanes.

(Marcel Fratzscher, a former head of International Policy Analysis at the European Central Bank, is Committee Chairman and President of the think tank DIW Berlin)

- Hay que volverse fiscal (Project Syndicate - **8/6/16**)

Londres.- Todos saben que sin dolor no hay ganancia. Pero también puede haber dolor sin ganancia -una lección que las poblaciones occidentales han venido aprendiendo a fuerza de golpes desde por lo menos 2012-. Años de austeridad fiscal en Estados Unidos, Europa y Japón no han logrado nada, así que es hora de que los gobiernos empiecen a gastar otra vez.

La propuesta será recibida con indignación por muchos gobiernos, especialmente, pero no exclusivamente, el de Alemania, y será descartada por los muchos candidatos políticos que consideran la deuda soberana, acumulada por los funcionarios a los que intentan derrocar, como una obra del diablo. Pero más allá de la ideología y del interés propio hay una verdad simple e inevitable: la austeridad no funciona.

El primer ministro japonés, Shinzo Abe, reconoció a regañadientes el fracaso de la austeridad cuando anunció el 1 de junio que su gobierno pospondría un incremento planeado del impuesto al consumo del país. Lejos de ayudar a controlar el déficit presupuestario y la enorme deuda pública de Japón, el alza del impuesto probablemente habría reducido los ingresos. Después de todo, el aumento anterior, implementado en abril de 2014, rápidamente hizo que la economía volviera a caer en una recesión.

La eurozona -el principal defensor de la austeridad del mundo desarrollado- todavía tiene que llegar a la misma conclusión, a pesar de la evidencia manifiesta. En 2012, los líderes de la eurozona firmaron un compacto fiscal destinado a controlar la deuda pública -que, en total, representaba el 91,3% del PIB, según el Fondo Monetario Internacional- obligando a los países a reducir el gasto y a aumentar los impuestos. Para 2015, el déficit presupuestario de la eurozona, como porcentaje del PIB, había caído las dos terceras partes con respecto a su pico de 2010.

Sin embargo, la deuda pública bruta en realidad había aumentado, al 93,2% del PIB. Por cierto, si bien Alemania ha logrado reducir su deuda pública bruta, del 79,7% del PIB en 2012 al 71% el año pasado, los ratios de deuda en Francia e Italia han seguido aumentando, a pesar de los férreos controles fiscales (especialmente en Italia).

En otra zona de Europa, el Reino Unido ha seguido una trayectoria similar: la deuda pública brutas aumentó del 85,3% del PIB en 2012 al 89,3% del PIB en 2015. Y, en Estados Unidos, el ratio de deuda subió del 102,5% al 105,8% en el mismo período.

El problema, por supuesto, reside en un crecimiento económico muy lento, que socava el crecimiento salarial, debilita los ingresos tributarios y hace que a los gobiernos les resulte imposible saldar sus deudas. Entre los mayores frenos que retrasan el crecimiento hoy está la austeridad fiscal. Cuanto más recortan sus déficits los gobiernos, más rápido se desacelera el crecimiento -y más inalcanzables se tornan los objetivos de reducción de deuda-. Así es el ciclo contraproducente de la austeridad fiscal.

Sin duda, la austeridad no siempre funciona así. En los años 1970 y 1980, años plagados de inflación en los que la demanda por parte de los inversores de primas de riesgo por inflación hizo aumentar los costos de endeudamiento a largo plazo, los mayores déficits tendieron a impulsar aún más las tasas de interés a largo plazo, mientras que los déficits menores las redujeron.

Fue esta experiencia la que, después de 2010, llevó a los responsables de las políticas a pensar que una reducción de la demanda del gobierno ayudaría a impulsar la inversión privada. (En la eurozona, debe destacarse, los argumentos a favor de la austeridad fiscal también se vieron alimentados por la desconfianza entre los gobiernos; los países acreedores exigían que los países deudores soportaran algo de dolor a cambio de "ganancias" como los rescates).

Pero los tiempos cambiaron. Por empezar, ya no vivimos en una era inflacionaria. Por el contrario, Japón y algunos países de la eurozona enfrentan una deflación, mientras que la inflación en el Reino Unido cayó esencialmente a cero. Sólo en Estados Unidos la inflación está subiendo -y poco-. Es más, los costos de endeudamiento de largo plazo están en mínimos históricos, como lo han estado en los últimos cinco años. Implementar medidas de austeridad en este contexto ha resultado en un freno tan severo del crecimiento que ni siquiera la reducción a la mitad de los precios de la energía en los últimos 18 meses lo ha superado.

La política monetaria expansionista -es decir, las inyecciones masivas de liquidez a través de la llamada expansión cuantitativa (QE)- claramente tampoco es suficiente. Si bien la QE cumple efectivamente un propósito -y sigue siendo necesaria en Europa y Japón-, no ha logrado ni estimular la inversión privada ni acelerar la creación de empleo y el crecimiento salarial.

Cierta intervención directa en los salarios puede ayudar. El Reino Unido ha implementado un incremento del salario mínimo obligatorio, y algunos estados norteamericanos, liderados por California, pronto le seguirán los pasos. Japón, que enfrenta salarios estancados, a pesar de la aparente escasez de mano de obra, puede ser el que más se beneficie con esta estrategia.

Sin embargo, en el mundo de hoy, nada puede sustituir a la expansión fiscal. Muchos países, particularmente en Europa, tienen que impulsar la inversión pública en infraestructura. En términos más generales, Europa necesita un nuevo Plan Marshall, esta vez autofinanciado, en lugar de financiado por los norteamericanos, para reactivar el crecimiento económico e impulsar la productividad. Hay muchísimo espacio para un programa similar en Estados Unidos también. Este tipo de gasto podría inclusive ayudar a que los ingresos impositivos crecieran, haciendo subir el empleo y los salarios.

En un momento de bajos costos de endeudamiento y escasa o nula inflación (o, inclusive, deflación), la austeridad no es la respuesta. Es hora de que los responsables de las políticas reconozcan que no hay necesidad de un dolor que no traiga consigo ninguna ganancia. Es hora de volverse fiscal.

(Bill Emmott is a former editor-in-chief of The Economist)

- El déficit estadounidense en explosión (Project Syndicate - **25/7/16**)

Cambridge.- Dos noticias sobre el presupuesto se constituyen en un triste recordatorio del peligroso estado en que se encuentra la política fiscal en Estados Unidos. La Oficina de Administración y Presupuesto del presidente Barack Obama anunció que el déficit del gobierno federal de este año fiscal se situará cerca de los $ 600.000 millones de dólares, un aumento de $ 162.000 millones de la cifra del año 2015, es decir un incremento de más del 35%. Además, el documento de Perspectiva Presupuestaria a Largo Plazo para el año que prepara la Oficina de Presupuestos del Congreso (CBO) proyecta que, si no hay cambios en la política fiscal, la deuda del gobierno federal aumentará del 75% al 86% del PIB en una década, y posteriormente, a un nivel record histórico del 141% hasta el año 2046, acercándose a los niveles que se registran en Italia, Portugal y Grecia.

A pesar de que el ratio deuda-PIB de Estados Unidos se duplicó en la última década, el gobierno de Obama y el Congreso ignoraron el problema, centrándose en cambio en la caída del déficit anual desde el año 2012 y la relativa estabilidad del déficit como porcentaje del PIB. Ese progreso temporal refleja la recuperación económica y los votos en el Congreso a favor de limitar el gasto en programas militares y programas discrecionales no militares.

Pero, el aumento a largo plazo de los déficits anuales -debido al envejecimiento de la población, el cambio de la tecnología médica, y el aumento de las tasas de interés- y el consiguiente aumento del ratio deuda-PIB fueron inevitables (y fueron claramente proyectados por la OBC y otras oficinas). El mayor número de personas estadounidenses de edad avanzada que son elegibles para recibir beneficios del Seguro Social impulsará los costos del programa desde el 4,9% del PIB este año al 6,3% del PIB durante los próximos 30 años. La mitad del aumento en el costo de los principales programas federales de atención de la salud, desde el 5,5% del PIB ahora al 8,9% en el año 2046, ocurrirá como resultado del incremento en la cantidad de beneficiarios de edad avanzada, y la otra mitad se deberá al costo adicional, impulsado por motivos tecnológicos, de brindar tratamiento a dichas personas.

La política monetaria no convencional de la Reserva Federal ha hecho bajar el costo de los intereses netos sobre la deuda federal a sólo 1,4% del PIB, a pesar del incremento en el volumen de la deuda. Pero a medida que las tasas de interés se normalicen y el volumen de la deuda crezca, se prevé que el costo del servicio de los intereses sobre la deuda nacional aumente a 5,8% del PIB.

Ese costo proyectado de los intereses podría llegar a ser mucho menor de lo que en realidad sería si el resto del pronóstico del déficit y de la deuda resultarían ser correctos. Si se tiene una deuda federal de 141% del PIB, ese costo de intereses en un nivel de 5,8% del PIB implica una tasa de interés nominal promedio de sólo el 4% y, teniendo en cuenta la proyección de inflación de la CBO, se alcanzaría una tasa de interés real de alrededor del 2% - similar a las tasas históricas cuando el ratio de deuda era inferior al 40% del PIB. Pero los inversores en bonos del Tesoro podrían exigir una tasa de interés mucho más alta a cambio de incluir en sus portafolios títulos de deuda del gobierno de Estados Unidos. En ese caso, el costo de los intereses y la deuda serían mucho mayores.

El hecho de que más de la mitad de la deuda del gobierno estadounidense que se cotiza en bolsa está ahora en poder de inversores extranjeros podría hacer que la tasa de interés sea aún más sensible con relación al tamaño relativo de la deuda. Los inversores extranjeros podrían temer que el gobierno adopte políticas que reduzcan el valor real de los títulos valor que dichos inversores mantienen en su poder. Si bien el gobierno de Estados Unidos nunca entraría en moratoria de forma explícita, podría adoptar políticas tales como la deducción de impuestos sobre la renta con relación a los pagos de intereses, lo que pondría en desventaja a los titulares extranjeros de su deuda y disminuiría el valor de los bonos. Además, los inversores extranjeros podrían temer que niveles muy altos de deuda podrían conducir a una política monetaria inflacionaria, que depreciaría el valor del dólar y bajaría el valor real de sus bonos.

Aquí se encuentra una implicación sorprendente e inquietante relativa a los pronósticos de la CBO. Hasta el año 2046, los desembolsos proyectados para los programas de ayuda social “obligatorios” (Seguridad Social y los principales programas de salud), más los intereses sobre la deuda, absorberían fondos en niveles que superarían todos los ingresos que el gobierno recaudaría con las tasas de impuestos actuales. Un déficit pequeño (1,6% del PIB) surgiría incluso antes de que se gaste en programas militares y otros programas “discrecionales” que asignan fondos anualmente.

No hay manera de compensar el crecimiento de los programas obligatorios al ralentizar el crecimiento de los gastos militares y otros gastos discrecionales. El gasto militar total en la actualidad es sólo un 3,2% del PIB y se espera que disminuya a un 2,6% en el transcurso de los próximos diez años y permanezca en ese nivel durante los próximos 20 años. Ese sería el porcentaje más bajo de gastos militares como porcentaje del PIB desde antes de la Segunda Guerra Mundial. Se proyecta la misma reducción para todos los programas discrecionales no militares, que también alcanzarían un nivel mínimo histórico como porcentaje del PIB.

El punto positivo en este cuadro triste es que no tomaría mucho en términos de reducciones del déficit anual evitar el aumento del ratio de deuda, o incluso hacer que dicho ratio regrese al nivel donde estaba hace una década. Reducir el déficit anual en un 1,7% del PIB mediante cualquier combinación de reducción de gastos e ingresos más altos evitaría, si se inicia en el año 2017, un aumento del actual ratio deuda-PIB del 75%. Y, reducir el déficit en un 3% al año revertiría la trayectoria de la deuda y la traería de regreso al nivel donde estaba en las décadas anteriores a la recesión.

Ninguno de los candidatos presidenciales ha indicado ya sea un plan o una inclinación para revertir el aumento previsto de la deuda nacional. Sin embargo, esta debe ser una prioridad principal para quien vaya a ser el nuevo inquilino de la Casa Blanca el próximo año. Dada la necesidad de actuar con rapidez con el propósito de evitar el peor de los escenarios, no existe excusa para esperar.

(Martin Feldstein, Professor of Economics at Harvard University and President Emeritus of the National Bureau of Economic Research, chaired President Ronald Reagan’s Council of Economic Advisers from 1982 to 1984. In 2006, he was appointed to President Bush's Foreign Intelligence Advisory Board…)

- Combatiendo la pobreza en Estados Unidos (Project Syndicate - **27/7/16**)

Berkeley.- De 2005 a 2014, el ingreso real de dos tercios de los hogares en 25 economías desarrolladas se mantuvo sin cambios, o incluso decayó. Sólo después de una intervención gubernamental muy agresiva en impuestos y transferencias algunos países lograron, por lo menos, que las familias no se vieran perjudicadas.

Esta experiencia conlleva lecciones para países como Estados Unidos, donde la desigualdad y la distribución de ingresos causan preocupación en vísperas de las elecciones presidenciales y parlamentarias de noviembre. ¿Qué puede aprender Estados Unidos de lo que funciona en otras partes?

Estados Unidos es un caso aparte a nivel global en lo que concierne a asociar gran parte de su red de seguridad social con el empleo. El gasto en previsión social promedia el 23% del PIB en Europa, pero apenas el 16% en Estados Unidos. Y Estados Unidos también está especialmente lejos del resto en lo que concierne a las familias: solamente otros tres países -Tonga, Surinam y Papúa Nueva Guinea- carecen de una política nacional para la licencia familiar paga.

Sin embargo, existen muchas iniciativas políticas exitosas en Estados Unidos. Por ejemplo, Pete Weber, un empresario retirado de Fresno y miembro del comité ejecutivo del Partido Republicano de California, está al frente de un movimiento nacional destinado a pensar de manera audaz en cómo sacar a las familias de la pobreza y lograr que sean autosuficientes.

La Fresno Bridge Academy, fundada por Weber en 2010, ha recibido elogios a nivel estatal y nacional por sus resultados -no sólo su éxito con individuos carenciados, sino también su rentabilidad-. El programa consiste en una capacitación laboral de 18 meses que también ofrece servicios de apoyo para las familias -como clases de computación, asistencia para redactar un currículum vitae, clases de apoyo para la crianza de los hijos y clases particulares para niños- a través de Reading and Beyond, su organización paraguas sin fines de lucro.

Emplazado en el código postal más pobre de California, el programa ha ayudado a 1.200 familias que se inscribieron voluntariamente y cuenta con fondos para brindar servicio a otras 2.300 familias en los próximos dos años. Hasta la fecha, el 80% de las familias inscriptas ha obtenido un empleo o un crecimiento significativo de su salario, y el 80% de ellas conserva estos progresos un año más tarde. El 30% han logrado ser totalmente autosuficiente en el lapso de apenas 18 meses.

El esquema de Fresno, financiado por una subvención a la innovación del programa SNAP (anteriormente conocido como cupones para alimentos), es evaluado cuantitativamente y en base a los resultados de manera rigurosa. El programa ha generado 22 dólares de beneficio por cada dólar invertido -16 dólares van a las familias y 5 dólares, a los contribuyentes (principalmente en concepto de mayores ingresos y menores desembolsos para cupones para alimentos).

Si bien las circunstancias en Fresno están asociadas especialmente a la economía agrícola local, Weber cree que el programa es escalable y ya lo está extendiendo a otros dos condados de California (San Joaquín y Napa). A través de una colaboración más amplia con la Cumbre Económica de California Forward, Weber está incorporando las lecciones aprendidas en Fresno en un esfuerzo para sacar a un millón de familias de la pobreza en el estado para 2025.

Las nuevas estrategias como la adoptada por la Fresno Bridge Academy llegan en un momento en el que tanto la izquierda como la derecha cuestionan los programas actuales para combatir la pobreza. Según algunas estimaciones, desde que el presidente Lyndon B. Johnson lanzó su “Guerra contra la pobreza” en 1964, el gasto total en esta materia superó los 22 billones de dólares. Sin embargo, no se registró mucho progreso. La tasa de pobreza oficial en Estados Unidos parece atascada en alrededor del 15%.

En la derecha, la iniciativa Expanding Opportunity in America del presidente de la Cámara de Representantes de Estados Unidos, Paul Ryan, tiene la visión de que Estados Unidos ya gasta lo suficiente y sólo necesita gastar mejor. El plan de Ryan se centra en integrar programas en un “subsidio de oportunidad”, expandiendo el crédito por ingreso del trabajo (EITC, por su sigla en inglés), y una reforma de la justicia penal -a la vez que se estimula el crecimiento económico, de manera que el trabajo pesado recaiga en la creación de empleo.

En la izquierda, organizaciones como Opportunity Institute (aclaración: ambos integramos la junta de directores) defienden el gasto focalizado, particularmente en educación temprana, en asociar la universidad con las carreras, y en reducir la reincidencia criminal. La plataforma política de la candidata presidencial demócrata Hillary Clinton propone nuevos programas para abordar estas cuestiones, con un énfasis especial en la licencia familiar y en la educación de la infancia temprana y universitaria.

Muchos académicos -si no la mayoría- que han explorado el tema, como un esfuerzo conjunto de la Brookings Institution y el American Enterprise Institute, incluyen elementos de la izquierda y de la derecha, particularmente estrategias destinadas a fortalecer a las familias, mejorar la calidad y volumen del trabajo disponible y romper el ciclo de reincidencia. El EITC también cuenta con un amplio respaldo (más de las tres cuartas partes de los economistas encuestados por la American Economic Association apoyan su expansión). También existe un amplio consenso sobre la necesidad de una mejor evaluación cuantitativa de lo que da buenos resultados.

A otros, especialmente muchos en el mundo tecnológico de Silicon Valley y algunos en el movimiento laboral, les preocupa que la tecnología supere la creación de empleo y deje a muchos fuera de la fuerza laboral. Preferirían un ingreso básico universal (IBU, por su sigla en inglés), que rompería el vínculo entre empleo e ingreso. Los ciudadanos suizos rechazaron rotundamente esa estrategia en un referendo reciente, pero la energía dedicada a estrategias más radicales para ayudar a quienes lo necesitan es bienvenida, aún si las especificidades del IBU y su costo todavía no han sido comprobadas.

Ejemplos como Bridge Academy -y otros, como el Federal Home Visiting Program- demuestran que las iniciativas profundamente arraigadas y adaptadas a las necesidades de las comunidades en las que se aplican, y que están impulsadas por la evidencia de resultados efectivos, pueden funcionar. Desafortunadamente, muchas veces adoptamos la estrategia opuesta: programas nacionales generalistas sin ningún énfasis en los resultados.

Consideremos el Servicio de Alimentos y Nutrición del Departamento de Agricultura de Estados Unidos. Aproximadamente el 88% de su gasto anual de 82.000 millones de dólares está destinado a ayuda directa (SNAP, o “cupones para alimentos”), mientras que apenas el 0,33% está destinado a brindarle a la gente las capacidades que necesita para evitar una asistencia del gobierno. Peor aún, ninguno de los programas focalizados en las capacidades tiene datos que permita evaluarlos.

Un programa “federalista y progresista” aumentaría sustancialmente este tipo de gasto y lo evaluaría rigurosamente. Un programa de estas características fijaría normas federales altas, pero les permitiría a las ciudades y a los estados innovar, y así financiar lo que funcione. Es hora de pensar de manera diferente y alinear nuestro pensamiento -y nuestro gasto- con lo que realmente da resultados.

(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, a senior adviser at the Rock Creek Group, and a member of the World Economic Forum Global Agenda Council on Gender Parity. Lenny Mendonca, Senior Fellow at the Presidio Institute, is a former director of McKinsey & Company)

- La falsa promesa económica de la gobernanza global (Project Syndicate - **11/8/16**)

Cambridge.- La gobernanza global es el mantra de la élite moderna. El argumento es que el incremento de flujos transfronterizos de bienes, servicios, capital e información (derivado de la innovación tecnológica y la liberalización de los mercados) generó demasiada interconexión entre los países del mundo como para que cada uno de ellos por separado pueda resolver sus problemas económicos solo. Necesitamos reglas globales, acuerdos globales, instituciones globales.

Esta afirmación goza de tanta aceptación que cuestionarla puede parecer como sostener que el Sol gira alrededor de la Tierra. Pero lo que puede ser verdad en el caso de problemas realmente globales como el cambio climático o las pandemias no es aplicable a la mayor parte de los problemas económicos. Contra lo que oímos a menudo, la economía mundial no es un bien común global. La gobernanza global ayudará muy poco, y a veces ocasionará un perjuicio.

Lo que hace que, por ejemplo, el cambio climático sea un problema que demanda cooperación internacional es el hecho de que el planeta tiene un único sistema climático. Como da lo mismo dónde se emitan gases de efecto invernadero, imponer restricciones a las emisiones sólo en el nivel nacional generaría escaso o nulo beneficio al país que lo hiciera.

En cambio, las buenas políticas económicas (entre ellas la apertura) benefician ante todo a la economía local; y es allí también donde se paga la mayor parte del costo de las malas políticas económicas. Las perspectivas económicas de cada país dependen mucho más de lo que suceda allí que del extranjero. Cuando la apertura económica es deseable, es porque esa política beneficia al país que la aplica, no porque beneficie a otros. La apertura y otras políticas acertadas que contribuyen a la estabilidad económica internacional se basan en el interés propio, no en un espíritu global.

A veces, un país logra una ventaja económica en detrimento de otros; es el caso de las políticas de “empobrecer al vecino”. El mejor ejemplo es cuando el proveedor dominante de un recurso natural (como el petróleo) restringe la oferta en los mercados mundiales para aumentar el precio. Lo que gana el exportador es lo que pierde el resto del mundo.

Un mecanismo similar está en la base de los “aranceles óptimos”, por los que un país grande manipula sus condiciones de intercambio restringiendo las importaciones. En esos casos, hay buenas razones para instituir normas globales que limiten o prohíban el uso de esas políticas.

Pero la inmensa mayoría de las cuestiones de comercio y finanzas internacionales que ocupan la atención de los funcionarios no son así. Pensemos por ejemplo en los subsidios agrícolas y la veda de organismos transgénicos en Europa, el abuso de las normas antidumping en Estados Unidos o la inadecuada protección de los derechos de los inversores en los países en desarrollo. Son, en esencia, políticas de “empobrecerse uno mismo”. Sus costos económicos caen sobre todo en el país que las aplica, aun cuando también puedan perjudicar a otros.

Por ejemplo, los economistas suelen coincidir en que los subsidios agrícolas son ineficientes, y que sus beneficios para los agricultores europeos suponen un alto costo para el resto de la gente en Europa, en la forma de aumento de precios, aumento de impuestos o ambas cosas. Esas políticas se implementan no para sacar provecho a costa de otros países, sino porque otros objetivos internos concurrentes (de tipo distributivo, administrativo o sanitario) se imponen a las consideraciones económicas.

Lo mismo vale para las deficiencias en regulación bancaria o política macroeconómica que agravan el ciclo económico y generan inestabilidad financiera. Como demostró la crisis financiera global de 2008, lo que suceda dentro de un país puede tener enormes consecuencias fuera. Pero si las autoridades regulatorias en Estados Unidos no cumplieron su tarea, no fue porque así su país saliera beneficiado a costa de los demás: la economía estadounidense fue una de las que más sufrió.

Tal vez el mayor fracaso de las políticas actuales sea la incapacidad de los gobiernos de las democracias avanzadas para hacer frente al aumento de la desigualdad. Esto también es una cuestión de política interna, originada en el control, por parte de élites financieras y empresariales, del proceso de definición de políticas, y en los discursos que han elaborado en relación con los límites de las políticas redistributivas.

Los paraísos fiscales son un ejemplo indudable de políticas de empobrecer al vecino. Pero países poderosos como Estados Unidos y los miembros de la Unión Europea podrían haber hecho mucho más de su parte para poner coto a la evasión fiscal (y a la competencia feroz en reducción de impuestos corporativos) si lo hubieran querido.

De modo que los problemas actuales poco tienen que ver con una falta de cooperación global. Son de naturaleza local y no se pueden corregir mediante normas dictadas por instituciones internacionales, que fácilmente pueden caer presa de los mismos intereses creados que debilitan la política nacional. Muy a menudo, la gobernanza global es sinónimo de implementar la agenda global de esos intereses; por eso casi siempre termina promoviendo mayor globalización y armonización de las políticas económicas locales.

**Una agenda alternativa para la gobernanza global se centraría en mejorar el funcionamiento local de las democracias, sin prejuzgar cuáles deban ser las políticas elegidas luego. Sería un modelo de gobernanza global dirigido a mejorar la democracia en vez de la globalización.**

Lo que tengo en mente es la creación de normas y requisitos procedimentales globales pensados para mejorar la calidad de los procesos decisorios nacionales. Por ejemplo, reglas globales relativas a (entre otras cuestiones) la transparencia, la representatividad, la rendición de cuentas y el uso de evidencia científica o económica en los procedimientos de decisión locales, sin condicionar el resultado final.

Las instituciones globales ya usan esta clase de normas, hasta cierto punto. Por ejemplo, el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Acuerdo SPS) de la Organización Mundial del Comercio exige explícitamente el uso de evidencia científica cuando se planteen dudas sobre la seguridad sanitaria de bienes importados. Podrían usarse normas procedimentales similares, con mucho más alcance y efectividad, para mejorar los procesos de toma de decisiones en el nivel nacional.

Las normas antidumping también podrían mejorarse exigiendo que los procedimientos nacionales tengan en cuenta los intereses de consumidores y productores que resultarían perjudicados por la aplicación de aranceles a las importaciones. Las normas sobre subsidios se podrían mejorar exigiendo análisis económicos de costo‑beneficio que incorporen las posibles consecuencias en materia de eficiencia estática y dinámica.

Los problemas derivados de fallos en el proceso nacional de deliberación solamente pueden resolverse mejorando la toma democrática de decisiones. En esto la gobernanza global sólo puede hacer un aporte muy limitado, y sólo en la medida en que apunte a mejorar la toma interna de decisiones en vez de condicionarla. Fuera de eso, la búsqueda de gobernanza global encarna un anhelo de soluciones tecnocráticas que anulan y debilitan la deliberación pública.

(Dani Rodrik is Professor of International Political Economy at Harvard University’s John F. Kennedy School of Government. He is the author of The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy and, most recently, Economics Rules: The Rights and Wrongs of the Dismal Science)

- ¿Hay lugar para la gobernanza global? (Project Syndicate - **18/8/16**)

Washington, DC. ¿Será la gobernanza global la solución a la mayoría de nuestros problemas económicos? ¿O será una promesa exagerada que distrae la atención de reformas más prácticas, que deberían implementar los gobiernos nacionales? En un artículo reciente, el economista Dani Rodrik, de la Universidad de Harvard, sostiene lo segundo, con buenos argumentos. ¿Está en lo correcto?

Es verdad que la política nacional tiene efecto más directo (bueno o malo) sobre los ciudadanos de cada país. Pero no podemos ignorar los efectos globales de las malas políticas nacionales, cuyos ejemplos más obvios señalados por Rodrik son las emisiones de gases de efecto invernadero y las enfermedades infecciosas: el costo no es sólo para las personas del “país de origen”, sino que también lo pagamos todos los demás.

Hace décadas que la palabra “globalización” está de moda, y es evidente que estos últimos años algunos (especialmente en la centroizquierda) exageraron la necesidad de una gobernanza global. Esto llevó a otros a promover la búsqueda de alternativas, por ejemplo el “nacionalismo responsable” o la toma de decisiones “intergubernamental” (en vez de supranacional) en la Unión Europea.

Estas propuestas merecen un debate serio. Por ejemplo, deberíamos reevaluar el sistema actual de decisión de tratados comerciales, que tienen que ver cada vez más con cuestiones normativas y de inversión y menos con la eliminación de aranceles y otras barreras a las importaciones. No sorprende que incluso algunos partidarios del libre comercio pongan reparos a tratados donde se permite a grupos comerciales insertar términos que conceden a las corporaciones multinacionales un poder de mercado indebido a costa de la protección de los consumidores.

Pero los pedidos de más gobernanza global no se dieron en el vacío. Es indudable que los países se han vuelto más interdependientes en lo económico y lo social como resultado del comercio, los viajes y las telecomunicaciones, por no hablar de las estructuras corporativas multinacionales y los flujos financieros internacionales. Hoy el intercambio global es más amplio, veloz y omnipresente que nunca.

La globalización puede a veces encontrar obstáculos, como la desaceleración actual del comercio internacional; pero los cambios tecnológicos subyacentes que impulsan la interconectividad seguirán promoviendo un mayor acercamiento entre personas y entre países.

En definitiva es para mejor, porque los grandes desafíos que hoy enfrentamos son de naturaleza global. Los intentos de mitigar los efectos del cambio climático demandarán coordinación global sistemática. Incluso las iniciativas locales (cada vez más importantes para hacer frente al problema) deben ajustarse a un marco de políticas y obligaciones globales convergentes. De lo contrario, la gente no sentirá que sus acciones tienen algún efecto o que aportan a un objetivo compartido, y habrá quienes no se consideren obligados a hacer nada.

Otro desafío global es el tributario, que demanda coordinación internacional para detener una creciente evasión y elusión fiscal. El problema no son sólo los “paraísos fiscales”; también es necesario captar las ganancias corporativas que las empresas mueven de país en país apelando a elaborados expedientes como los “precios de transferencia” y el “traslado de base imponible”, para minimizar sus impuestos.

La disparidad de normas tributarias de los diferentes países dio lugar a un juego que es casi de suma cero para los gobiernos nacionales, que se ven obligados a competir entre sí para asegurarse una tajada mayor de un pastel cada vez menor. El sistema actual da a los países fuertes incentivos para ofrecer cada vez más ventajas impositivas a las empresas que operan en ellos; aun así, siguen igual de expuestos a que les gane otro país, conforme aquellas trasladan sus ganancias declaradas de una jurisdicción a otra.

En la mayoría de los casos, las empresas no hacen nada ilegal al aprovechar la fragmentación del sistema. Pero para poder reducir la desigualdad y financiar los programas de pensiones y atención médica de sus ciudadanos, los países tendrán que cooperar en la implementación de iniciativas de gobernanza global que prioricen un sistema de tributación justo.

El cambio climático y la tributación son sólo dos de las cuestiones que demandan coordinación global, pero la lista sigue. Las políticas monetarias de los grandes bancos centrales que controlan monedas de reserva (como la Reserva Federal de Estados Unidos) pueden provocar importantes efectos derrame, lo mismo que las políticas cambiarias autodestructivas o las normas sobre flujos financieros transfronterizos. En la mayoría de estos casos, el daño va de los países grandes a los pequeños; pero si resultan afectados suficientes países pequeños, el daño agregado puede revertir a las grandes economías (como se vio en la crisis de deuda europea).

Dada la escala de estos desafíos, la única opción es cooperar internacionalmente y fortalecer las instituciones y organismos globales y regionales, como el Fondo Monetario Internacional, la UE y el G20 (que el mes que viene se reunirá en Hangzhou, China). Pero la gobernanza global no es una propuesta excluyente. Cuando las políticas nacionales o locales bastan para resolver un problema, deben ser las aplicadas.

De hecho, el principio de subsidiariedad (por el cual la toma de decisiones debe ocurrir en el nivel más local posible) es esencial para una gobernanza global flexible y funcional. La presencia de marcos de gobernanza global no debe ser nunca excusa para la inacción nacional o local. La política pública es un esfuerzo multinivel y multicanal con dimensiones local, nacional, regional y global. Lo ideal sería que los debates en materia de políticas reconozcan esta realidad.

También debemos reconocer la urgencia de sostener la fe en la gobernanza global desde otra perspectiva. En Estados Unidos, Asia, Europa y Medio Oriente, un resurgimiento de la política identitaria y el nacionalismo xenófobo amenaza con repetir las grandes tragedias del siglo XX. En estas circunstancias, es necesario reforzar la existencia y atender a las necesidades de una comunidad global, no sólo por razones económicas, sino también para ayudar a garantizar un mundo en paz.

(Kemal Derviş, former Minister of Economic Affairs of Turkey and former Administrator for the United Nations Development Program (UNDP), is a vice president of the Brookings Institution)

- El Gran Estancamiento del Ingreso (Project Syndicate - **7/9/16**)

Berkeley.- Actualmente el debate por la desigualdad suele centrarse en la acumulación desproporcionada del ingreso y la riqueza en una pequeña proporción de los hogares estadounidenses y de otras economías avanzadas. Algo que se percibe menos -pero resulta igualmente corrosivo- es la tendencia a la caída o el estancamiento del ingreso para la mayoría de los hogares.

**Durante gran parte del período posterior a la Segunda Guerra Mundial y hasta la década de 2000, un sólido crecimiento del PBI y el empleo en las economías avanzadas implicó que casi todos los hogares experimentaran un aumento de sus ingresos, tanto brutos como después de impuestos y transferencias. En consecuencia, una generación tras otra crecieron esperando estar mejor que sus padres. Pero según la nueva investigación del McKinsey Global Institute, es posible que ya no haya garantías para esa expectativa.**

**Durante la última década, el crecimiento del ingreso se detuvo abruptamente para la mayoría de los hogares en los países desarrollados, entre los cuales se vieron más afectados los monoparentales con jefas de hogar mujeres, o con trabajadores jóvenes de menor nivel educativo. El ingreso real de los salarios y el capital para los hogares en el mismo segmento de la distribución del ingreso fue inferior en 2014 que en 2005 para aproximadamente dos tercios de los hogares en 25 economías avanzadas: más de 500 millones de personas. Entre 1993 y 2005, por el contrario, menos del 2 % de los hogares en esas economías tuvo ingresos iguales o menores.**

Los aumentos en las transferencias gubernamentales y las menores tasas fiscales redujeron el efecto del estancamiento o la caída del ingreso de mercado (antes de transferencias e impuestos) sobre los ingresos disponibles. Sin embargo, entre el 20 % y el 25 % de los hogares sufrieron un estancamiento o una caída del ingreso disponible entre 2005 y 2014, mientras que en los 12 años anteriores ese porcentaje había sido del 2 %.

**Entre los principales responsables de este cambio se cuentan la profunda recesión y la lenta recuperación posterior a la crisis económica de 2008 en las economías avanzadas. Entre 1993 y 2005 el crecimiento del PBI aportó aproximadamente 18 puntos porcentuales al crecimiento anual del ingreso medio de los hogares, en promedio, en EEUU y Europa; ese indicador se desplomó hasta los 4 puntos porcentuales entre 2005 y 2014.**

**Pero la caída poscrisis del crecimiento dista de ser el único problema. (En ese caso, la última década podría simplemente constituir una anomalía). Existen factores de largo plazo, como la débil inversión, la desaceleración del crecimiento de la fuerza de trabajo y una violenta disminución del crecimiento de la productividad, que han reducido el crecimiento del ingreso para el hogar promedio en la mayoría de los países avanzados respecto del período 1993-2005.**

Los cambios demográficos -entre los que se cuentan cambios en la estructura familiar, las bajas tasas de fertilidad y el envejecimiento de la población- llevaron a reducciones tanto en el tamaño total de los hogares como en la cantidad de personas en edad de trabajar con ingresos por hogar. Y los cambios en el mercado de trabajo -impulsados por el cambio tecnológico, la globalización de los empleos con baja y media capacitación, y la creciente preponderancia del empleo temporal y a tiempo parcial- han llevado a que la participación del salario en el ingreso nacional baje y la distribución de ese ingreso entre los hogares resulte cada vez más desigual. Ninguna de esas tendencias se revertirá pronto, Por el contrario, es probable que algunas de ellas se profundicen.

La investigación de McKinsey confirma que esos factores de largo plazo socavan el ingreso en la mayoría de los hogares y Muestra que el ingreso real de mercado en la mayoría de los hogares se mantuvo estable o cayó, aun cuando el crecimiento agregado fue positivo durante el período 2005-2014.

**Especialmente en EEUU, la capacidad de los trabajadores para proteger su participación en el ingreso nacional y de los hogares de ingresos bajos y medios para mantener su participación en la masa salarial, se vieron sustancialmente erosionados. Por ello, el crecimiento real del ingreso medio disponible se redujo en nueve puntos porcentuales entre 1993 y 2005, y en otros siete puntos porcentuales entre 2005 y 2014.**

Suecia, donde los hogares promedio recibieron una mayor proporción de las ganancias del crecimiento del producto durante el período 2005-2014, logró revertir esta tendencia negativa. En respuesta al lento crecimiento de la última década, el gobierno sueco trabajó con los empleadores y los sindicatos para reducir la cantidad de horas de trabajo y conservar los empleos. Gracias a esas intervenciones, los ingresos de mercado cayeron o se estancaron en sólo el 20 % de los hogares y hubo generosas transferencias netas, que lograron que el ingreso disponible aumentara para casi todos los hogares.

Ciertamente, EEUU también intervino después de la crisis: implementó un paquete de estímulo fiscal en 2009 que, junto con otras transferencias, aumentó el crecimiento del ingreso medio disponible en el equivalente a cinco puntos porcentuales. Una baja de cuatro puntos en el ingreso medio de mercado se convirtió así en una ganancia del 1% del ingreso medio disponible. Pero eso no cambió el hecho de que entre 2005 y fines de 2013 los ingresos del mercado cayeron para el 81 % de los hogares estadounidenses.

De manera semejante, la reciente investigación llevada a cabo por Emmanuel Saez, de Berkeley, muestra que el ingreso real de mercado para el 99 % inferior en EEUU creció tanto en 2014 como en 2015 a tasas que no se veían desde 1999. Sin embargo, para fines de 2015, los ingresos reales de mercado para ese grupo habían recuperado sólo dos tercios de las pérdidas que sufrieron durante la recesión de 2007-2009. En otras palabras, la intervención estadounidense fue mucho menos eficaz que la de su contraparte sueca para lograr que los trabajadores recuperaran sus niveles de ingreso anteriores.

Las consecuencias de esos fracasos son de gran alcance. El estancamiento y la caída del ingreso real no sólo funcionan como un freno a la demanda de consumo y el crecimiento del PBI, sino que además alimentan el descontento social y político, ya que los ciudadanos pierden confianza en las estructuras económicas existentes.

Encuestas de MGI en Francia, el Reino Unido y EEUU han encontrado que las personas cuyos ingresos no crecen y que no prevén una mejora tienden a percibir el comercio y la inmigración de manera mucho más negativa que quienes experimentan o prevén ganancias. El voto por el brexit en el RU y la oposición bipartidaria a los acuerdos comerciales en EEUU son claras señales de esto.

El debate reciente sobre la desigualdad del ingreso en EEUU y otros países desarrollados se ha centrado en el rápido aumento de los ingresos para unos pocos, pero el estancamiento y la caída del ingreso para muchos suma una dimensión distinta al debate y exige distintos tipos de soluciones que enfaticen el crecimiento de los salarios para la mayoría en la distribución del ingreso. Frente a un continuo estancamiento y caída del ingreso de los hogares -y con las generaciones más jóvenes camino a ser más pobres que sus padres- resulta urgente encontrar ese tipo de soluciones.

(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, a senior adviser at the Rock Creek Group, and a member of the World Economic Forum Global Agenda Council on Gender Parity. Anu Madgavkar is a McKinsey Global Institute partner)

- ¿Zona prohibida para las firmas de EEUU? (El Economista - **24/9/16**)

(Por Matthew Lynn)

Miles de millones de dólares en impuestos atrasados, investigación de amaños, comisiones sobre el monopolio enfocado a la innovación. Rara es la semana donde no se ve algún ataque de la UE a un gigante de la economía estadounidense. Las empresas pueden presionar, protestar y hacer campaña en contra. Pueden apelar y luchar contra las decisiones injustas pero, al final, también son empresas con accionistas a los que proteger. **Cada vez está más claro que la única solución real es retirarse paulatinamente del continente. De hecho, Europa va camino de convertirse en zona prohibida para empresas estadounidenses.**

**El problema es que Europa es la que sufrirá, más que Estados Unidos. Las empresas atacadas, con sus fallos, se encuentran entre las más innovadoras del mundo. A medida que suban el puente levadizo, los consumidores europeos saldrán perdiendo y las empresas europeas se marchitarán sin el estímulo de la competencia americana.**

Desde hace tiempo se viene sospechando que los funcionarios de la UE han emprendido una campaña a cámara lenta contra el mundo empresarial de EEUU. Compañías como Microsoft han luchado durante años contra las multas y, aun así, en las últimas semanas el grado de hostilidad ha subido a un nuevo nivel y no muestra signos de descender.

Todo empezó con la extraordinaria multa fiscal de 14.500 millones de dólares a Apple por un supuesto acuerdo tributario en Irlanda. Se puede discutir si Apple paga suficientes impuestos y si es correcto que desvíe beneficios de un territorio a otro pero lo que es imposible justificar es la fiscalidad retrospectiva de un acuerdo que se consideró perfectamente legítimo entre un país soberano y una empresa ubicada en él.

Y habrá más. Tras la decisión de Apple, la Unión Europea ya ha dicho que podemos esperar medidas parecidas contra Amazon y McDonald's, en esta ocasión por sus sedes en Luxemburgo. ¿10.000 millones? ¿Quizá 30.000? Nadie sabe el importe de la factura que les enviarán pero hasta podría ser bastante como para rescatar a Italia.

**Y no son solo los impuestos. El proyecto más ambicioso de la UE este año, aparte de averiguar qué hace con la salida a regañadientes del Reino Unido, es finalizar el “mercado único digital”, sumamente necesario. Europa ha protagonizado un fracaso estrepitoso en internet. En lugar de estimular a los competidores caseros, los planes parecen pensados para proteger a los titulares tradicionales contra cualquier trastorno. Se podrán repercutir tasas por enlaces (lo que ya ha empujado a Google a interrumpir la distribución de noticias en España) e imponer restricciones a las llamadas de voz por internet. Está dirigido a empresas como Alphabet, Facebook y Amazon -todas americanas-.**

Después están los monopolios. Google se enfrenta a una investigación absurda de su sistema Android y Amazon de su posición dominante en libros electrónicos. Hasta estos son monopolios solo en el sentido de que han creado nuevos sectores y lo han hecho tan bien que hasta ahora ha habido poco lugar para la competencia. La lógica parece ser que si se crea un nuevo sector, lo deshacen. Cuesta entender por qué los burócratas de Bruselas creen que le importa a alguien. El parlamento europeo hasta ha lanzado una investigación contra PokemonGo basándose en que invade la privacidad y no por ser una estupidez muy molesta.

Si la UE en ocasiones emprende acciones contra una empresa europea (el lunes se lanzó una investigación tributaria de la energética francesa Engie) cada vez cuesta más no llegar a la conclusión de que se está seleccionando a los gigantes estadounidenses. ¿Dónde está, por ejemplo, la acción contra Ikea, pese a las alegaciones de los contribuyentes de que trasiega con los beneficios con la misma agresividad que Amazon o Apple? Si tanto le preocupan los monopolios digitales, ¿por qué no investiga las regalías que paga Spotify a los artistas? ¿O eso no importa porque es sueca? Y lo más grave quizá de todo: ¿qué se está haciendo sobre Volkswagen, una empresa que ha participado en el peor caso de irregularidad empresarial de la última década? Lo último que se ha escuchado es que la UE estaba “valorando” si emprender acciones. Imagine que fuera un fabricante de coches estadounidense. Las multas la habrían quebrado a estas alturas. Sin embargo, como es alemana se libra con un tirón de orejas.

¿Qué pueden hacer las empresas estadounidenses si son víctimas sistemáticas de discriminación? Desde luego, pueden disparar cartas de enfado, como la del consejero delegado de Apple, Tim Cook. O contratar legiones de cabilderos, como han hecho Amazon y Alphabet en Bruselas. Pueden discutir con los políticos pero hasta ahora no les está llevando a ninguna parte. **Al final, no tendrán más remedio que no priorizar a Europa, como mucho, y como poco empezar a marcharse. Desde luego, es un mercado grande, con más de 500 millones de clientes (aunque esa cifra bajará bastante cuando el Reino Unido se marche) pero si les esperan multas de 10.000 o 20.000 millones de dólares, van a tener que luchar contra medidas de ruptura y defenderse de multas y normativas, ¿vale la pena tanta molestia y gasto? Tarde o temprano, la respuesta será no.**

**Europa será la gran perdedora. Una lección que puede aprenderse de la economía es que el proteccionismo, ya sea explícito u oculto, perjudica a todos pero sobre todo al país proteccionista. Las multinacionales de Estados Unidos han generado desde hace más de un siglo una ola tras otra de innovación y competencia. Si se las hostiga para que se vayan de la UE, Europa será quien salga perdiendo.**

- El regreso de la política fiscal (Project Syndicate - **26/9/16**)

Nueva York.- Desde la crisis financiera global de 2008, la política monetaria ha sido la principal encargada de sostener la demanda agregada, estimular el crecimiento y prevenir la deflación en las economías desarrolladas. La política fiscal, por su parte, se vio limitada por grandes déficits presupuestarios y deudas públicas en aumento, que incluso obligaron a muchos países a implementar medidas de austeridad para evitar que se volvieran impagables. Ocho años después, llegó la hora de hacer un relevo.

Los bancos centrales se vieron forzados a adoptar políticas monetarias cada vez más heterodoxas porque eran la única alternativa disponible para el estímulo económico. Empezaron recortando los tipos de interés a cero, y más tarde introdujeron la estrategia de dar indicios de sus planes futuros (forward guidance), con un compromiso de mantener las tasas de referencia en cero por tiempo prolongado.

A continuación, los bancos centrales de los países avanzados añadieron la flexibilización cuantitativa (FC), mediante la compra de grandes volúmenes de títulos públicos a largo plazo para reducir sus intereses. También iniciaron la flexibilización crediticia (compra de activos privados para reducir el costo de endeudamiento del sector privado). Más cerca en el tiempo, algunas autoridades monetarias (entre ellas el Banco Central Europeo, el Banco de Japón y los bancos centrales de varios países europeos) llevaron los tipos de interés al terreno negativo.

Si bien estas políticas permitieron sostener los precios de los activos y el crecimiento económico, y evitaron una deflación, están llegando al límite. De hecho, las tasas de referencia negativas pueden perjudicar la rentabilidad de los bancos y, con ella, su disposición a otorgar crédito. En cuanto a la FC, en algún momento los bancos centrales se pueden quedar sin títulos públicos que comprar.

Pero la situación de la mayoría de las economías todavía dista de ser óptima. Si la escasez de crecimiento continúa, puede ocurrir que la política monetaria no tenga herramientas para atacar el problema, sobre todo si otros imprevistos (económicos, financieros, políticos o geopolíticos) contribuyen a debilitar la recuperación. Si por cualquier motivo los bancos se vieran obligados a reducir el crédito al sector privado, la política monetaria podría volverse menos eficaz, ineficaz o incluso contraproducente.

**En este contexto, la política fiscal sería la única herramienta macroeconómica eficaz disponible, y su responsabilidad en la lucha contra las presiones recesivas crecería. Pero no debemos esperar a que los bancos centrales se queden sin munición. Hay diversas razones para empezar a activar la política fiscal ahora.**

En primer lugar, las penosas medidas de austeridad han logrado una reducción de déficits y deudas, con lo que en la mayoría de las economías avanzadas ahora hay cierto margen fiscal para estimular la demanda. Además, el impacto de la política fiscal sobre la demanda agregada sería reforzado por las tasas de referencia casi nulas de los bancos centrales y la monetización efectiva de las deudas por medio de la FC. Y los intereses de los títulos públicos a largo plazo están en un mínimo histórico, lo que permite a los gobiernos aumentar el gasto o reducir los impuestos (o ambas cosas) y financiar el déficit con poco costo.

Por último, en la mayoría de las economías avanzadas hay infraestructuras decrépitas que necesitan reparación o reemplazo, y esto es una forma de inversión cuyo rendimiento es superior al interés de los títulos públicos, especialmente hoy que este es extremadamente bajo. La infraestructura pública estimula no sólo la demanda agregada, sino también la oferta agregada, ya que colabora con la productividad y eficiencia del sector privado.

La buena noticia es que aunque las economías avanzadas del G7 siguen hablando de austeridad, parecen dispuestas a empezar (o incluso ya empezaron) a apoyarse más en la política fiscal como herramienta para impulsar el deficiente crecimiento económico. En Canadá, el gobierno del primer ministro Justin Trudeau anunció un plan para aumentar la inversión pública. Y el primer ministro japonés Shinzo Abe decidió postergar un peligroso aumento de impuestos al consumo previsto para el año entrante, al tiempo que anunció refuerzos presupuestarios para aumentar el gasto y mejorar el poder adquisitivo de los hogares.

En el Reino Unido, el nuevo gobierno liderado por la primera ministra Theresa May renunció al objetivo de eliminar el déficit antes de que termine la década. Tras el resultado del referendo por el Brexit, el gobierno de May diseñó políticas fiscales expansivas que apuntan a estimular el crecimiento y mejorar las condiciones económicas de ciudades, regiones y sectores que durante la última década quedaron rezagados.

Incluso en la eurozona se ve algún movimiento. Alemania gastará más en recepción de refugiados, defensa, seguridad e infraestructura, y reducirá ligeramente los impuestos. Y ahora que la Comisión Europea se muestra más flexible en relación con el cumplimiento de metas y topes, es posible que el resto de la eurozona también pueda usar la política fiscal con más eficacia. De implementarse plenamente, el denominado Plan Juncker (en referencia al presidente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker) aumentará la inversión pública en toda la Unión Europea.

En cuanto a Estados Unidos, habrá medidas de estímulo sin importar que la elección presidencial la gane Hillary Clinton o Donald Trump. Los dos están a favor de más gasto en infraestructura y militar, la flexibilización de límites al gasto civil y una reforma del impuesto corporativo. Trump también tiene un plan de reducción de impuestos con efecto sobre la recaudación que aumentaría el déficit presupuestario (aunque es de prever que el efecto sobre la demanda sería pequeño, dada la concentración de beneficios en la cima de la distribución de ingresos).

Es muy probable que el estímulo fiscal derivado de estas políticas no coordinadas del G7 sea muy modesto: en el mejor de los casos, un estímulo adicional anual equivalente al 0,5% del PIB por algunos años. Es decir que probablemente habrá que complementarlo con otras medidas de estímulo, particularmente inversiones en infraestructura pública. Sin embargo, las medidas iniciadas o contempladas hasta ahora ya son un paso en la dirección correcta.

(Nouriel Roubini, a professor at NYU’s Stern School of Business and Chairman of Roubini Macro Associates, was Senior Economist for International Affairs in the White House's Council of Economic Advisers during the Clinton Administration. He has worked for the International Monetary Fund, the US Feder…)

- Bancos centrales a la desesperada (Project Syndicate - **26/9/16**)

New Haven.- El último día del verano estuvo marcado por otro ejemplo de medidas fútiles por parte de dos de los principales bancos centrales del mundo, la Reserva Federal de Estados Unidos y el Banco de Japón (BOJ). La Fed no hizo nada, lo cual es precisamente el problema, mientras que los **alquimistas** del BOJ desvelaron otra débil apuesta por una política no convencional.

Tanto la Fed como el BOJ están impulsando estrategias terriblemente desconectadas de las economías que se les ha confiado gestionar. Más aún, sus últimas medidas refuerzan su creciente involucramiento con un mecanismo de transmisión cada vez más insidioso entre política monetaria, mercados financieros y economías dependientes de activos, enfoque que condujo a la crisis de 2008-2009, y bien podrían sembrar las semillas de otras crisis en los años próximos.

La cruda realidad del débil crecimiento económico queda oculta en el debate sobre las nuevas y potentes herramientas que los banqueros centrales pretenden sumar a los recursos a su disposición. Japón es un ejemplo obvio: atrapado en la que ha sido una trayectoria de crecimiento de un 1% durante el último cuarto de siglo, su economía no ha reaccionado a las múltiples iniciativas, caracterizadas por un extraordinario estímulo monetario.

Sea cual sea la sigla en inglés -primero, el ZIRP (la política de tasa de interés cero de fines de los años 90), luego la QQE (la facilitación cuantitativa y cualitativa lanzada por el Gobernador del BOJ Haruhiko Kuroda en 2013), y ahora la NIRP (las medidas recientes hacia una política de tasas de interés negativas)-, el BOJ ha prometido más de lo que ha podido lograr. De hecho, con un crecimiento anual real del PIB de apenas un 0,6% (un tercio más bajo que el desganado promedio de 0,9% de los 22 años que le precedieron desde 1991) desde que Shinzo Abe fuera electo como Primer Ministro a fines de 2012, el supuesto súper estímulo de las “Abenomics” ha demostrado ser un enorme fracaso.

La Fed no lo ha hecho mucho mejor. El crecimiento real del PIB en EEUU ha sido en promedio solamente un 2,1% en los 28 trimestres posteriores al tercer trimestre de 2009, que marcara el fin de la Gran Recesión, siendo apenas la mitad del ritmo promedio de un 4% en periodos comparables de recuperaciones anteriores.

Como en el caso de Japón, esta recuperación inferior a la esperada ha sido en gran medida insensible a las intensas medidas de la Fed de estímulo no convencional - tasas de interés cero, tres dosis de expansión del balance (QE1, QE2 y QE3) y una operación de intervención de la curva del rendimiento que parece tener como antecedente las últimas medidas del BOJ. (El BOJ acaba de anunciar que apunta a tasas de interés cero para los bonos públicos japoneses a 10 años).

A pesar de la persistente debilidad del crecimiento, los banqueros centrales siguen pensando que su enfoque está funcionando porque arroja resultados que “cumplen el mandato”. La Fed señala la fuerte reducción de la tasa de desempleo de EEUU -de un 10% en octubre de 2009 al 4,9% actual- como evidencia prima facie de una economía que se acerca a uno de los objetivos del llamado mandato dual de la Fed.

Sin embargo, si se yuxtapone el crecimiento aparentemente sólido a la débil producción, queda en evidencia una importante desaceleración de la productividad que plantea serias dudas sobre el potencial de crecimiento de largo plazo de Estados Unidos y una eventual acumulación de presiones inflacionarias y de costes. No se puede culpar a la Fed por intentarlo, argumentan quienes refutan los hechos, insistiendo en que entre la Gran Recesión y otra Gran Depresión solamente se interpusieron las políticas monetarias no convencionales. Sin embargo, esa es más una aseveración que una conclusión que se pueda comprobar.

Mientras que la falta de capacidad movilizadora de las políticas ha sido notable en las economías reales de Japón y Estados Unidos, los mercados de activos son una historia bien diferente. Los valores y los bonos han aumentado mucho gracias a las políticas monetarias de tasas de interés bajísimas y enormes inyecciones de liquidez.

**Es evidente que las nuevas políticas monetarias no convencionales de ambos países no advierten la desconexión entre los mercados de activos y la actividad económica real, lo que refleja las consecuencias de unas tremendas recesiones de los balances, en las que la demanda agregada, elevada artificialmente por las burbujas de los precios de los activos, colapsaron cuando éstas estallaron, llevando a una disfunción crónica de consumidores (Estados Unidos) y empresas (Japón) que se han sobreapalancado y dependen demasiado de los activos. En circunstancias así, sorprende poco la falta de respuesta a las tasas de interés cercanas a cero. De hecho, recuerda bastante a la llamada trampa de liquidez de los años 30, cuando los bancos centrales también intentaron reactivar la economía con este tipo de medidas.**

Lo que resulta especialmente desconcertante es el hecho de que los banqueros centrales sigan haciendo caso omiso a la cruda realidad. Como indican las últimas medidas del BOJ, sigue viva la inclinación por hacer ingeniería financiera. Y como ha mostrado una vez más la Fed, la siempre elusiva normalización de las tasas de interés se sigue postergando para más adelante. Tras haber agotado hace mucho su arsenal de medidas tradicionales, los banqueros centrales persisten en la miopía de tratar de inventar nuevas herramientas, en lugar de reconocer lo destructivo de sus acciones en la generación de la crisis.

Si bien a los mercados financieros les encantan las medidas de relajación monetaria, no se puede obviar su lado oscuro. Los precios de los activos se están manipulando de manera generalizada: acciones y bonos, activos de largo y mediano plazo, así como las monedas. Como resultado, sufren los ahorristas, se reprime el coste del capital y se estimula la toma de riesgos imprudente en un clima de limitación del ingreso. Es un terreno especialmente peligroso para las economías que necesitan desesperadamente inversiones que eleven la productividad. No es un panorama muy diferente al clima de excesos basado en activos en que se incubara la crisis financiera global de 2008-2009.

Más aún, en épocas de extrema relajación monetaria, la ebullición de los mercados de activos evita que las autoridades fiscales sientan la presión de tomar medidas. **La mayor tragedia de todas sería no prestar atención a una de las lecciones (sí, keynesianas) de los años 30: que la política fiscal es la única manera de salir de una trampa de liquidez. Los bancos centrales necesitan desesperadamente que el público crea que saben lo que hacen. Nada más lejos de la verdad.**

(Stephen S. Roach, former Chairman of Morgan Stanley Asia and the firm's chief economist, is a senior fellow at Yale University's Jackson Institute of Global Affairs and a senior lecturer at Yale's School of Management. He is the author of Unbalanced: The Codependency of America and China)

- Apple, Bruselas y la soberanía herida de Irlanda (Project Syndicate - **28/9/16**)

Atenas.- A pesar de su inequívoco europeísmo, los irlandeses han sido muy maltratados por la Unión Europea.

Cuando los votantes irlandeses rechazaron el Tratado de Lisboa en 2008, la UE les obligó a volver a votar hasta llegar al resultado “correcto”. Un año más tarde, cuando los bancos privados irlandeses implosionaron, amenazando a sus acreedores privados (principalmente alemanes) con sufrir graves pérdidas, Jean-Claude Trichet, entonces presidente del Banco Central Europeo, “informó” de inmediato al gobierno irlandés de que el BCE cerraría los cajeros automáticos de toda la Isla Esmeralda a menos que los incautos contribuyentes del país las asumieran en lugar de los bancos alemanes.

Irlanda lo aceptó, su deuda pública aumentó extraordinariamente, la gente volvió a emigrar y el país quedó abatido y desanimado. Puesto que la UE sigue rechazando reducir de manera significativa la deuda con la que deben cargar las generaciones más jóvenes, los irlandeses están convencidos, y con justa razón, de que la UE violó su soberanía para beneficiar a los bancos extranjeros.

La mayor arma del país contra la deflación por el endeudamiento subsiguiente fue su capacidad de atraer a los gigantes tecnológicos estadounidenses, al ofrecerles una combinación de leyes de la UE, una fuerza de trabajo angloparlante bien capacitada y una tasa de impuestos a las corporaciones de un 12,5%. Si bien las filiales “acorazadas” de los grandes conglomerados tecnológicos globales no tienen un gran impacto positivo sobre los ingresos de los hogares, el establishment de Irlanda se siente orgulloso de sus vínculos con empresas como Apple. Sin embargo, hoy la Comisión Europea está poniendo en peligro la relación especial del gobierno con Apple al exigirle que recupere 13 mil millones de euros ($ 14,6 mil millones) por concepto de impuestos adeudados por la compañía.

¿Es esta última intervención de la Comisión otro ejemplo de acoso de la UE que viola la soberanía irlandesa? Si comparamos la intervención de Trichet en 2009 con la actual situación con Apple podremos advertir lecciones importantes que van más allá de Irlanda y, de hecho, de Europa.

En los primeros años de la eurozona, las instituciones financieras alemanas canalizaron un torrente de capital hacia los bancos comerciales de Irlanda, que a su vez lo prestaron a promotores inmobiliarios. Se generó así una burbuja de la construcción, con elefantes blancos en el distrito financiero de Dublín: filas tras filas de nuevos edificios en medio de la nada, y una altísima deuda hipotecaria. Cuando después de 2008 estalló la burbuja, los precios del suelo se fueron a pique, las deudas cayeron en impago y los bancos privados irlandeses quedaron en bancarrota.

**En una afrenta comparable a la conducta británica durante la Hambruna de la Patata de 1845-52, el BCE instruyó al gobierno a invocar la “estabilidad financiera” para obligar a sus ciudadanos más débiles que pagaran cada euro que la extinta banca privada debía a los acreedores alemanes. Obviamente, la estabilidad financiera no era más que una pantalla de humo: se obligó a los contribuyentes a pagar hasta las deudas de un banco que ya había cerrado (y, por ende, era irrelevante en términos del sistema).**

Las raíces del asunto con Apple son más antiguas que el BCE. En 1980, un joven Steve Jobs visitó una Irlanda ansiosa por salir del subdesarrollo. Apple finalmente creó 6000 empleos en el país, a cambio de un muy conveniente acuerdo tributario que le permitía blindar sus ingresos originados en Europa al registrarlos allí. A día de hoy, las utilidades de cada iPhone que se vende en París o Estocolmo (menos sus costes de producción en China) van a su filial Apple Sales International. Como resultado del acuerdo original entre Apple e Irlanda, ASI paga un impuesto minúsculo sobre estas ganancias, que en la práctica quedan exentas del muy bajo impuesto corporativo del 12,5%.

Para que este acuerdo funcionara, también se necesitó la complicidad de la agencia tributaria estadounidense, el Internal Revenue Service (IRS), que normalmente tiene una actitud muy vigilante. Las utilidades de la ASI se originan en los derechos de propiedad intelectual (PI) de Apple, basados en investigación y desarrollo realizados exclusivamente en EEUU (la mayor parte con el apoyo de fondos del gobierno federal). En consecuencia, se trata de utilidades que deberían pagar impuestos en Estados Unidos.

Curiosamente, el IRS está optando por no obligar a Apple a pagar impuestos sobre sus utilidades originadas en ingresos por propiedad intelectual con raíces en Estados Unidos. En lugar de ello, Apple cobra a ASI una tarifa simbólica por permitirle beneficiarse de tales derechos, por los cuales paga un bajísimo impuesto al IRS. Mientras tanto, se permite a ASI mantener en Irlanda utilidades que representan cerca de dos tercios de los ingresos por concepto de la venta de cada producto Apple fuera de Estados Unidos. Como resultado, Apple ha amasado reservas de dinero sin impuestos de hasta $ 230 mil millones.

**A diferencia de 2009, el gobierno irlandés ha manifestado su desacuerdo con el último veredicto de la UE sobre Apple, señalando que la política tributaria es privativa de los gobiernos nacionales, no de la Unión. En una reciente carta conjunta a la Canciller alemana Ángela Merkel y los demás 27 gobiernos nacionales de la UE, 185 directores ejecutivos alegaron que, una vez más, la UE se había extralimitado, causando una “herida autoinducida” a Irlanda y la economía de Europa.**

Pero se equivocan. No se trata de la soberanía de Irlanda. Apple no se habría asentado en Irlanda de no haber sido por el mercado único de la UE, un bien común para el que se requieren leyes comunes, una de las cuales es que los gobiernos no pueden ofrecer ayuda a algunas compañías y no a otras.

Supongamos por ejemplo que el gobierno griego, buscando atraer 6.000 empleos para su marchita economía, ofreciera a Apple un subsidio de 110.000 euros al año por cada puesto, lo que equivale a 660 millones de euros. A lo largo de dos décadas, el subsidio llegaría a poco más de 13 mil millones de euros. Si la UE permitiera a Apple ofrecer este tipo de trato, los demás estados miembro de la UE se rebelarían, entre ellos Irlanda.

Supongamos además que el gobierno griego propusiera perdonar a Apple 20 años de sus impuestos corporativos por todos los ingresos percibidos en el resto de Europa pero registrados en Atenas, digamos que por 13 mil millones de euros. La Comisión Europea tendría el deber de proteger el bien común europeo y exigir a Grecia que recuperara de inmediato esa suma, exactamente lo que hoy le exige a Irlanda.

Cada vez que la UE se comporta como un usurpador colonial, como lo hizo en 2009, socava la legitimidad de sus acciones buenas y adecuadas y reafirma la “Internacional Nacionalista” xenófoba y antieuropea. Para deleite de Vladimir Putin y Donald Trump, los únicos beneficiados de Europa son los partidarios aislacionistas del Brexit, la ultraderechista Alternativa para Alemania, el Frente Nacional francés, y los gobiernos antiliberales de Polonia, Hungría, Croacia y demás.

Es sencilla la lección de comparar la intervención de Trichet en 2009 con la actual postura de la Comisión Europea sobre Apple: el verdadero enemigo de los europeos es que unos pocos vayan por libre a costa de los demás. **Sin instituciones comunes, los europeos no pueden defenderse de la explotación y las prácticas antisociales que las grandes empresas y sus agentes políticos presentan como sentido común económico.**

Trichet puso en peligro la soberanía de Irlanda al facilitar que los contribuyentes irlandeses tuvieran que cargar con las pérdidas que debían asumir los bancos alemanes. Como retribución, el BCE debería asumir parte de la deuda pública irlandesa. Pero **la UE no debe permitir a Irlanda que abuse del bien común europeo al ofrecer a Apple un trato que ningún otro estado miembro podría ofrecer. La respuesta adecuada a las injusticias del pasado es recobrar la soberanía en una Europa donde se impida que los poderosos (sean los bancos alemanes o fabricantes de móviles estadounidenses) se enriquezcan a costa de los débiles.**

(Yanis Varoufakis, a former finance minister of Greece, is Professor of Economics at the University of Athens)

**Nota aclaratoria**: En general no suelo escribir en el Apartado de “los que saben”. Por respeto a ciertos “cabezas de huevo”, casi siempre por humildad, a veces por melancolía, otras para disimular cierta desesperanza o, las más, para dejar a cargo del lector la posible crítica (merecida) a muchos autores “noveleros”, “grotescos”, incluso “ambiguamente optimistas”, que intentan disfrazar la realidad, negar la evidencia, o lanzar mensajes vanos, que la propia existencia desmiente o desnuda. Pero esta vez, el hecho de tener como último “vecino” a Varoufakis, me anima a la irreverencia. Perdón.

*“Lo más característico de la vida moderna no era su crueldad ni su inseguridad, sino sencillamente su vaciedad, su absoluta falta de contenido”* (George Orwell - 1984).

**Espíritu de supervivencia: del abuso de la economía, al populismo o la rebelión de las masas**

(Carta imaginaria -cínica, tal vez- que podría dirigirle el Presidente de los EEUU o el Presidente de la Comisión Europea, a los grandes evasores legales de impuestos)

**Señores “amos del Universo”: no se trata de establecer las “verdades reveladas”, sino de poder mantener las mismas “mentiras dominadas”. Es una cuestión de “seguridad”, de seguridad de “nuestros” negocios (intereses). Está en juego el “sistema” (Gobierno - Wall Street - LSE - Grandes Corporaciones - Silicon Valley - Fuerzas Armadas - Seguridad Nacional/CIA - …).**

**Se trata de conservar el poder, custodiar la plutocracia, cuidar los “dogmas” (valores, paradigmas, mantras) establecidos por el Club Bilderberg, la Trilateral Commission, el Council of Foreign Relations, Davos, Jackson Hole…). Sustentar el poder duro (militar) y defender el poder blando (empresas y medios de comunicación). Continuar la endogamia, preservar el nepotismo. Seguir fijando la reglas de juego. Mantener la PAX de los mercados.**

**Los “criados” nos han salido respondones, como consecuencia del desgarro social y de los escándalos de corrupción y favoritismo cometidos en los últimos años. Es cuestión de tiempo que si no se hace algo, los “populistas” (y nacionalistas) lleguen a hacerse con el poder, convirtiendo todo en un circo infecto donde cabe cualquier esperpento. Perdidos en plena arboleda, seguimos sin poder ver el bosque. Un desatino estratégico entre deseos inconfesables y terrores inconfesados.**

**Mucho de esto se podría haber evitado, pero ya es demasiado tarde. La inconsistencia temporal y los intereses propios, nos han puesto ante “el riesgo del populismo o la rebelión de las masas”. Ahora, solo nos queda “resistir”, persistir en la mentira, fingir, aparentar, simular, encubrir, disfrazar.**

**Tras casi una década de crisis, han ido aflorando movimientos de descontento que, en “nuestros” países, alcanzan proporciones preocupantes. Los investigadores tratan de desentrañar los motivos, asociándolos siempre con algún tipo de populismo, sea de derecha o de izquierda. Y atribuyen el fenómeno a la manipulación que practican líderes oportunistas, cuya táctica es pregonar aquello que la masa quiere oír, prometer soluciones simples, atractivas, pero falaces, para resolver problemas complejos.**

**Largo sería analizar los motivos por los que se han producido tan imprevistos resultados. Se podría apuntar a la ignorancia y al error. Dado que las interacciones sociales son extremadamente complejas, obtener y procesar toda la información implicaría enormes costes, excesivos si además se pretendiera prever todos los resultados posibles y asignar una probabilidad a cada uno de ellos.**

**La imperiosa inmediatez de “nuestros” negocios, siempre más interesados por los efectos a corto plazo (generalmente rentables), que por las consecuencias a largo, lejos de reconocer el error, nos compromete a buscar el “efecto propagandístico”, vender la buena voluntad para resolver “los problemas”, aunque en el fondo no resuelvan nada. Si las cosas empeoran, siempre nos quedará el recurso de “argumentar” que no se aplicó con suficiente rigor, que es necesario ajustarla, intensificarla o destinar más recursos. Pero, para eso necesitamos disponer de una “mayor cantidad de munición” que implican unos presupuestos de gasto público muy superiores en su relación con el PIB, cientos de miles de millones de dólares o euros cada año.**

**Que el populismo se nutra del hartazgo ante las caóticas acciones administrativas, de cierta reactancia social, de la respuesta emocional, casi inconsciente, contra ciertas reglas censoras, no significa que el descontento sea exclusivamente un fenómeno populista. O que la manipulación y la mentira sean el origen único de la irritación. Lamentablemente, ante la ausencia de otros cauces más apropiados, los populismos se han constituido en la vía para que muchas personas denuncien que están atrapadas en esa niebla de incertidumbre, en el caos de una intervención indiscriminada y sin tino, sometidas a miles de fricciones, acciones, reacciones, contingencias y azares. Millones de personas no caen en el error sólo por discursos tramposos y estúpidos sino también por la verdad que en ese error se encierra**. **No arremeterían contra el “statu quo” si no hubiera un sustrato adecuado, una preocupante causa de fondo.**

**El miedo, el resentimiento y la desconfianza en el “establishment”, norteamericano o europeo, después de la humillación causada por la devastadora depresión económica, es lo que lleva a los seguidores de la “cesta de deplorables” a dar muestras de un ánimo similar contra los símbolos de la elite, como los banqueros de Wall Street, los medios “tradicionales” y las personas con información privilegiada de Washington, Londres, París o Berlín. Se trata de gente relativamente desfavorecida, en un mundo que se globaliza y es cada vez más multicultural, resentida también con quienes son aún menos privilegiados.**

**En el pasado, había suficientes empleos industriales como para que los votantes menos educados vivieran de manera decente. Ahora que esos empleos están desapareciendo en las sociedades post-industriales, es mucha la gente que siente que no tiene nada más que perder. Esto es válido en muchos países, pero importa más en Estados Unidos o Europa, donde poner a un demagogo intolerante en la presidencia sería un gran daño no sólo para ese país, sino también para todos los países que intentan aferrarse a sus libertades en un mundo cada vez más peligroso.**

**Por ello, quizá la solución óptima no sea denostar a los líderes populistas, de izquierda o derecha, adjudicándoles el mérito de todos los desaguisados. Tal vez sería mejor atajar las causas, sanear ese terreno que fue insistentemente abonado, muchas veces inconscientemente, hasta convertirlo en un estupendo caldo de cultivo para demagogos.**

**La prudencia (espíritu de supervivencia) aconseja “mejorar” las condiciones de vida de la población, “apoyar” el crecimiento de la economía, “aumentar” el mercado de trabajo, “potenciar” la educación, “ampliar” la cobertura sanitaria, “despejar” el futuro de los jóvenes, “proteger” a la familia… Tal vez, aunque tarde, aún se pueda “frenar” la rebelión de las masas y “evitar” el acceso al gobierno de líderes populistas. El hartazgo social derivado de la crisis económica y del agotamiento del sistema, impone dar alguna solución que no sea un insulto a la inteligencia. Hay que renovar el “Pacto de Convivencia”. Poner de nuevo en marcha el ascensor social. Ofrecer alguna perspectiva a los que no quieren morirse a las “puertas de paraíso”.**

**Antes que se produzca el “choque” de las placas tectónicas, habrá que “evitar” la quiebra del Estado de Bienestar, “reducir” el Déficit Público (con mayores ingresos fiscales y no solo con “recortes” de gasto social), y “disminuir” la Deuda Pública (evitando nuevos “rescates” a la banca, o financiar el déficit endeudando a las futuras generaciones). Abrir un poco la cartera, para que no se joda el invento.**

**Acaso haya que buscar aquí, y no en otros lugares comunes, las causas del cada vez mayor disgusto y desencanto de muchos ciudadanos. Y de la  creciente pujanza de los populismos. Piénsenlo (Señores “ricos y poderosos”, “amos del Universo”, “Maestros” en la evasión legal de impuestos)… aunque sea por un momento. Si no, gobernará una “cesta de deplorables” (demagogos peligrosos), o peor aún (si cabe) la “rebelión de las masas” nos llevará a la guillotina. No todo se puede dejar en “manos del mercado”. Antes que sea demasiado tarde: quedan ustedes avisados.**

**Al final, hemos de “absolvernos mutuamente”. En los medios de comunicación de masa y en la hora de máxima audiencia, haré una ceremoniosa “declaración”: “excelencias” mi gratitud eterna por vuestra magnanimidad “bondadosísima”. Salvo error u omisión en las cuentas, eso será lo que pasará y no podrán acusar que se me haya “prevaricado el cerebro”. Será culpa de ustedes (“amos del Universo”, “Maestros” en la evasión legal de impuestos) que ocurra lo contrario. Denuncias. Quejas. Declaraciones. Pleitos. Cesta de deplorables o rebelión social.**

**Todos (estimados “hacedores de mercado”) practicamos el engaño, pastoreamos los demonios, cometemos indignidades, ejercemos oficios desquiciados, perpetramos inequidades, consumamos expolios, toleramos abyecciones, obsecuencias, dobleces, permitimos malversaciones, contrabando, falsificaciones…**

**Ustedes saben que yo sé, más yo sé que ustedes no saben todo lo que debería importarles. No podemos tomar decisiones contrarias a nuestros intereses. En este momento crítico solo esa variante de la locura llamada autoengaño explica “vuestra” intransigencia fiscal. Sigo empeñado en salvar mi culo (y si es posible, el de ustedes) contra la evidencia de toda clase de catástrofes económicas y sociales.**

**Como POTUS (o Presidente del Consejo Europeo) no quiero formar parte del “desfile de los locos” marchando al cadalso. No puedo ser “un ciego que guía a otros ciegos” (y caernos todos en el hoyo).**

**Fdo.: B. H. Obama (o) Fdo.: J. L. Juncker (tanto monta, monta tanto)**

**Post scríptum - La dictadura silenciosa: cuando uno(s) de los nuestros se vuelve(n) peligroso(s) -hecha la ley, hecha la trampa- es importante “recordarle(s)” que el “poder” está en manos de quien “controla” los algoritmos.**

**Que no se confundan los “alquimistas” de la IA; ellos son los nuevos Rómulo y Remo 4.0, “criados” por la loba del Estado -Administración, Pentágono, CIA- (la dictadura silenciosa). Su misión es entretener, espiar y arrear a la “manada”. Limpiar el ruido. Mantener a los zombis sin voluntad… Solo eso, y nada más. ¿Está claro? Try to remember… ¿Probable? No ¿Posible? Si**