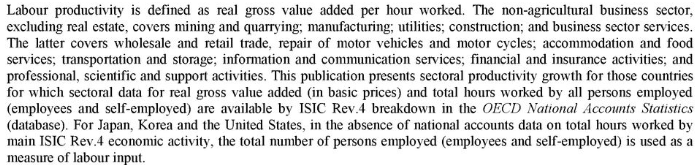
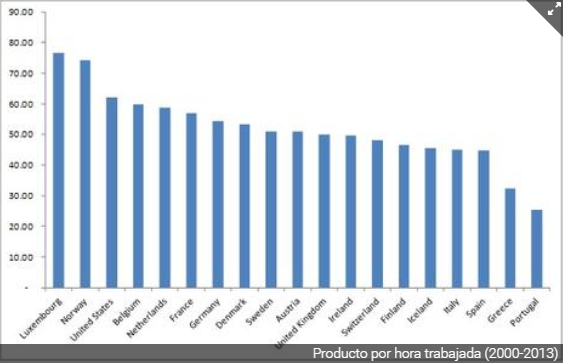
**Paper - Los escasos avances en la “productividad” laboral: ¿el discreto encanto del fracaso, o la insoportable levedad, de la “economía disruptiva”?**

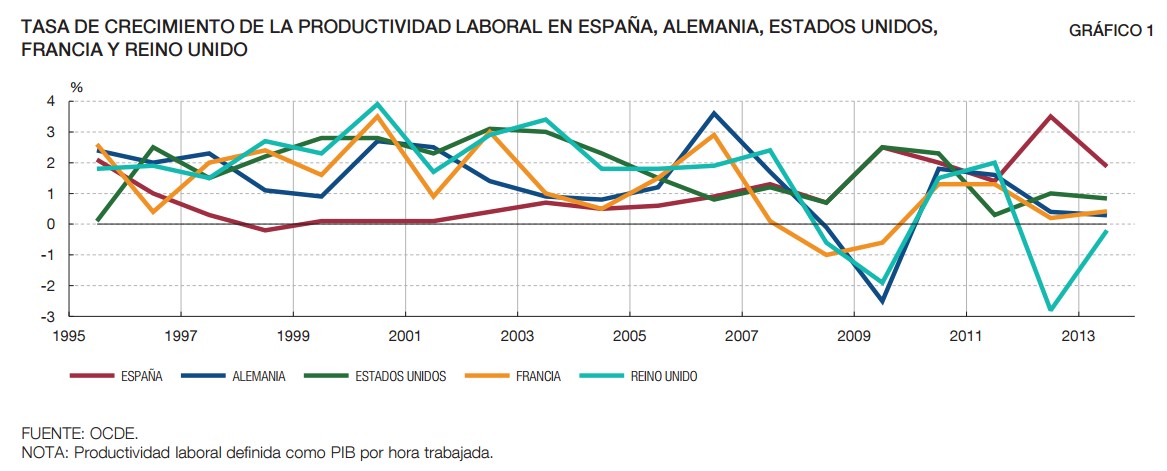


**- Introducción: The productivity conundrum**

Productividad laboral vs salario real: el bienestar de una sociedad no es igual a la rentabilidad de sus empresas ni a la tasa de crecimiento del PIB.

****

****

0-2013) Producto por hora trabajada (2000-2013

¿Por qué es importante la “productividad”?

El crecimiento de la productividad es la clave para impulsar el crecimiento económico. Un estudio sobre 74 países (que incluye economías desarrolladas y en desarrollo) en el periodo de 1950 a 1990, encontró que en promedio, el 85% de los periodos de bajo crecimiento económico se explican por la desaceleración del crecimiento de la productividad (Eichengreen, Donghyun, & Shin, 2011). En otras palabras, cuando menor es la tasa de crecimiento de la productividad existen más probabilidades de una caída en la producción.

En general, fomentar la productividad es importante porque las economías más productivas tienden a sostener mayores ingresos per cápita, así como mejores tasas de retorno de las inversiones (Porter & Schwab, 2008). No obstante, los datos revelan que, en la mayoría de los países, la conexión entre el salario real y la productividad laboral se rompió desde los años ochenta. Esta desconexión entre el salario real y la productividad laboral se explica por falta de flexibilidad en el ajuste de los salarios, así como el retraso en los ajustes respecto a los costos laborales y algunas regulaciones laborales.

Esta desconexión ha provocado que los salarios reales representen una proporción cada vez menor de los ingresos totales (porque los ingresos obtenidos por retornos al capital han aumentado) (OIT, 2013).

- El tiempo del cambio tecnológico (Vozpópuli - **2/7/18**)

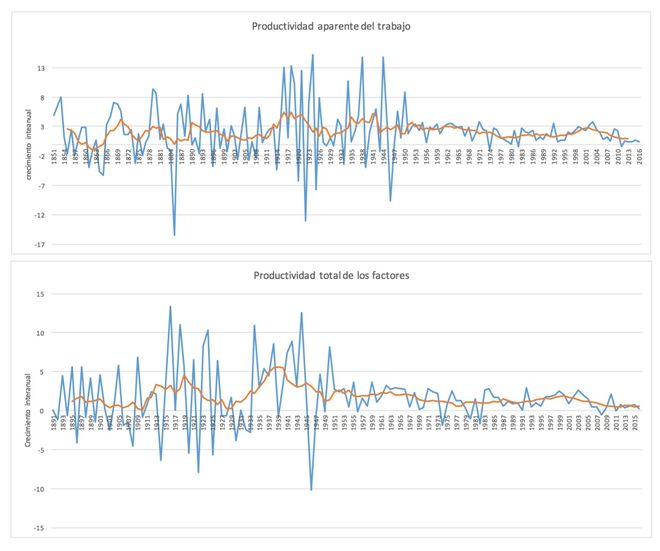
(Por Manuel Alejandro Hidalgo)

Uno de los grandes misterios económicos de los recientes años, para el que aún no hay una explicación convincente (más bien muchas que compiten), es el bajo crecimiento de la productividad en no pocos países occidentales. En particular, esta evolución sorprende más porque afecta a países como los Estados Unidos, ejemplo tradicional de economía dinámica. Es en este caso en particular donde este misterio cobra relevancia, impulsando el trabajo de no pocos economistas, que escarban en datos para desenterrar las razones de esta evolución tan decepcionante.

La productividad es quizá la variable macroeconómica más relevante de todas, pues explica por sí sola el crecimiento económico a muy largo plazo. Sin embargo, y paradójicamente, es de las más escurridizas para ser medida. En realidad, su medición resulta cuando menos discutible. Lo óptimo sería poder evaluar la productividad de todos y cada uno de nosotros, los trabajadores, y agregar a un dato macro todas estas productividades individuales para obtener un valor con el que poder realizar cualquier análisis. Sin embargo, monitorizar a los trabajadores para poder medir su productividad es imposible, ya que gran parte de lo que somos capaces de hacer todos y cada uno de nosotros en nuestro puesto de trabajo no solo corresponde a nuestra particular esfera personal, sino que es el compendio de la puesta en uso coordinada del conjunto de los factores que participan en la producción. Por ejemplo, yo puedo ser más productivo no solo porque he ganado en experiencia tras años trabajando en mi empleo, sino porque además uso mejores herramientas, como puede ser un ordenador o me han asignado un compañero que facilita mi trabajo a través de las llamadas externalidades del capital humano.

Es por ello que tratamos normalmente de buscar la definición menos mala de productividad. La tradicional es la llamada productividad aparente del trabajo, la que resulta solo de dividir el producto, o valor añadido, por el número de trabajadores u horas trabajadas. El problema es que esta medición, como su nombre indica, es “aparente” asignando solo al trabajador la capacidad productiva, cuando, como he dicho, esta productividad es el compendio de numerosos factores puestos en uso de modo coordinado, como el capital físico o la gestión empresarial, entre otros. Es por ello que se ampliaron las definiciones, y los cálculos, de productividad hacia otras variedades, de las cuáles la más relevante es la Productividad Total de los Factores (PTF), que mide el aumento de la capacidad productiva que no viene derivada por el aumento del uso de los factores, es decir, aquél aumento de la producción que sólo se podría explicar por la eficiencia. Sin embargo, esta definición tiene sus propios problemas, como por ejemplo que no sabemos muy bien qué medimos, ya que por eficiencia podemos entender muchas cosas: desde la mejora, por ejemplo, del software utilizado, la capacidad de las computadoras o la calidad de las instituciones políticas o de las regulaciones laborales.

Dicho esto, y dada la dificultad obvia de medición, podemos utilizar ambas medidas con las reservas propias de quien usa una aproximación para medir un evento y su evolución. Así, lo que observamos cuando calculamos el crecimiento de la productividad a lo largo del tiempo es que, independientemente de cómo la midamos, en los últimos años esta evoluciona de forma decepcionante. Si miran la figura que les muestro a continuación, en la parte de arriba disponen del crecimiento de la productividad aparente del trabajo para los Estados Unidos desde 1861 y, abajo, de la PTF desde 1891. La tasa de crecimiento es la línea celeste, pero para poder capturar mejor esta tendencia he dibujado la media móvil de diez años en color naranja. Centrémonos en esta última.



Pueden comprobar que si miran los últimos años, la evolución de la productividad arroja los peores crecimientos de casi toda la serie, excepto por algunos años de finales del siglo XIX o principios del XX. Pueden a su vez ver que este mínimo se ha alcanzado por una tendencia decreciente que, poco a poco, muy lentamente, parece irremediablemente acontecer desde los años 50. Hubo, eso sí, un pequeño repunte durante los noventa, asociado particularmente a la computarización de la economía. Desde entonces, se observa una tendencia decreciente que, si lo miran detenidamente, poco parece tener que ver con la Gran Recesión.

Los economistas están tratando de entender qué ocurre. Hay varias explicaciones, como la inadecuada medición de la productividad y de la producción, como consecuencia de la aparición de nuevos productos, algo que no convence demasiado pues esto podría servir también para los años 90 y sin embargo no parece que haya habido en aquella década una caída en la evolución de la productividad. Además, es difícil ajustarlo a la tendencia a largo plazo observada. También, otros hablan de una caída de la inversión y otros de que simplemente estamos ante un cambio tecnológico que tiene más de fachada que de verdadera revolución productiva.

Existe otra posibilidad y es la que me apetecía en el día de hoy comentar. Podría ocurrir que para que el actual cambio tecnológico impulse la productividad se necesite aún tiempo. Por ejemplo, la intensa ola de automatización de la actividad productiva basada en el uso de computadoras que se experimentaron durante la segunda mitad del siglo XX tiene su inicio después de la Segunda Guerra Mundial, intensificándose a partir de los años sesenta o setenta. Sin embargo, no es hasta la segunda mitad de los ochenta y los noventa cuando reconocemos un importante incremento de la productividad. Debemos imaginar la sensación de los ciudadanos de hace cincuenta años conociendo la existencia de máquinas que calculaban solas, ordenadores que llevaban a la Luna, o de jóvenes que miniaturizaban esas máquinas que antes ocupaban habitaciones enteras en pequeñas cajas que se podían colocar en la mesa del salón. Todo ello tuvo que suponer un shock en las mentes de los años sesenta y setenta, algo parecido con lo que hoy podemos estar experimentado con innovaciones más recientes. Sin embargo, el importante aumento de la productividad se observa casi veinte años después de la aparición, por ejemplo, del APPLE 1, cuando una vez el aprendizaje y la implantación tecnológica han terminado y la economía aprovecha las sinergias de las inversiones anteriores.

Estos costes de aprendizaje, podrían pues implicar incrementos moderados e incluso nulos de la productividad mientras la tecnología se asienta, pero después el esfuerzo se traduciría en aumentos intensos cuando esta se termina por asimilar. Podría ser que, en la actualidad, estemos de nuevo en esa fase en la que toca simplemente esperar. Recuerden que ni la máquina de vapor, ni la electricidad elevaron la productividad en el mismo instante en el que se trataron de introducir en los procesos productivos.

En todo caso, existen como he comentado muchas otras posibles explicaciones y entre todas ellas compiten a ver cuál es la que mejor podría explicar la tendencia actual de la productividad. Todo se andará y todo se verá. De momento toca trabajar, investigar e indagar.

**Objetivo preliminar de este Paper: Buscar alguna explicación razonable sobre el bajo crecimiento de la productividad en algunas economías avanzadas: inadecuada medición, aparición de nuevos productos, caída de la inversión, cambio tecnológico que no tiene correlato productivo… (¿medias verdades, ficciones o mentiras absolutas?)**

**Abordar preguntas difíciles de manera reflexiva. Formular mis propias preguntas. Repensar las preguntas. Intentar algunas respuestas preliminares.**

**- Una radiografía de la productividad “perdida” (base de datos)**

(Fuente:OECD Compendium of Productivity Indicators 2018)

Economic growth is picking up, but productivity growth remains weak: what is driving the upswing?

Global economic growth remains solid and broad-based, even though the pace has eased in recent periods. But while the upturn is set to persist into 2018, it has been modest, partly reflecting continued relatively weak labour productivity growth in most countries. Among OECD economies, in the United Kingdom and the United States, and more recently in Mexico, Spain and Italy, the recovery in GDP growth has been largely sustained by increasing employment.

Growth in GDP, labour productivity, average hours worked and employment
Selected countries, total economy, percentage change at annual rate

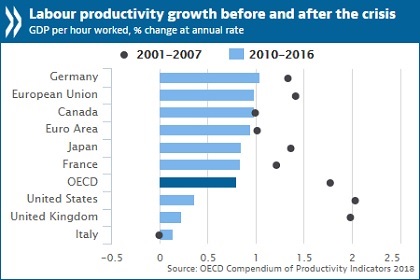
However, in many countries, job creation in the post-crisis period has occurred mostly in activities with relatively low labour productivity, dragging down overall labour productivity, although this partly reflects a rebound in employment in activities hit hardest by the crisis. In nearly all major OECD economies, the top three sectors generating the largest net employment gains over the period 2010-2016 had below average labour productivity, with restaurants, health and residential care activities featuring highly in most economies.

Labour compensation levels correlate highly with labour productivity levels, and, so, more jobs in lower labour productivity activities has also meant more jobs with below average wages in most economies, working to weigh down on average salaries in the economy as a whole.

Change in employment over the period 2010-2016, or latest available year
Thousands of persons

# Low productivity jobs driving employment growth in many OECD countries

26/06/2018 - Weak labour productivity growth continues to mark the world’s advanced economies and risks compromising improvements in living standards, says a new OECD report.

[](http://dx.doi.org/10.1787/888933733296)

In its latest [Compendium of Productivity Indicators](http://www.oecd.org/sdd/productivity-stats/oecd-compendium-of-productivity-indicators-22252126.htm), the OECD says that the slowdown in labour productivity growth (measured as gross value added per hour worked) has especially affected manufacturing -both high tech activities such as computers and electronics, as well as industries requiring lower skill levels- and that gaps in labour productivity levels between large and smaller firms remain high.

And although economic growth in many countries has led to rising employment, particularly in Italy, Mexico, Spain, the United Kingdom and the US, the majority of new jobs are in activities with relatively low productivity.

The greater number of low productivity jobs has also weighed down on average wages across the economy as a whole. Real wages (adjusted for inflation) fell between 2010 and 2016 in Portugal, Spain and the United Kingdom. Although in some countries, such as Germany and the US, real wages have begun to rise in line with, albeit still slow, labour productivity growth in recent years, in many sectors wages continued to lag labour productivity growth. This was the case in one third of all sectors in Germany and the US.

“The long-term decoupling in wage and productivity growth we see in many OECD countries may also be driving inequalities in income and wealth”, the OECD’s Chief Statistician Martine Durand said. “Slowing productivity growth and the large number of low productivity jobs being created both limit the scope for improvements in material well-being”.

The share of income from economic activity going to labour through wages has declined in most countries in recent years, but most markedly in Hungary, Ireland, Israel, Mexico, Poland and Portugal.

The Compendium shows that by 2016, the latest year for which comparable international data is available, investment, an important driver of productivity growth, was beginning to pick up. However, investment rates, particularly on machinery and equipment and other tangible assets, were still below pre-crisis levels in many OECD countries.

Investment in intellectual property products, such as software and R&D, has been increasing since before the crisis; often at a faster pace than investment in physical capital but significant differences remain across countries. The share of total investment going to intellectual property in 2016 ranged from 1.1% in Colombia to 30% in Switzerland and 56% in Ireland.

The Compendium says the relatively robust investment in intellectual property, where the benefits to business may take time to feed through, may act as a catalyst for stronger economic growth in the future.

The OECD says productivity is ultimately a question of “working smarter” rather than “working harder”. This reflects firms’ ability to produce more output by better combining inputs through new ideas, technological innovations, as well as by way of process and organizational innovations.

**- La paradoja de la productividad (Parte I): “cadena de favores”**



En los tiempos de cambio e innovación disruptiva que hoy vive la economía “virtual”, será fácil ampliar la lista de gurús emergentes, directivos estrella y cuasi celebrities que prometen entregar la llave de un mundo futuro con: coches autoconducidos, eléctricos e inteligentes y hasta voladores, inteligencia artificial, trading con algoritmos, robots de las mil maravillas, dispositivos móviles activos las 24 horas, Apps para todo terreno, “gadgets” a punta de pala, Internet de las cosas, redes sociales, “Big data”, “criptomonedas”, 3-D…

Del surrealismo de Apple, Amazon, Facebook. Google, Netflix, Instagram, YouTube, Twitter, Uber, Cabify, Airbnb, al mundo de la conectividad, el asociacionismo, el “low cost” y hasta del “gratis total”… Sería de esperar que con tanta tecnología, tanta conectividad, tanta robotización, tanta esperanza matemática, tanta creatividad… la “productividad laboral”, debiera crecer.

Entre los factores que deberían facilitar una mejora de la productividad (el cielo protector), se pueden mencionar:

* El cambio tecnológico
* La automatización
* La robotización
* Big data
* Nanotecnología
* Inteligencia artificial
* El tecno-optimismo
* El incremento del capital físico y la disminución del capital humano
* El crecimiento del poder monopolístico de las grandes corporaciones
* El menor crecimiento de los salarios
* El record de cotizaciones en el mercado de valores
* La política monetaria acomodaticia
* Las cuantiosas utilidades empresariales
* Según estudios la productividad total de los factores (PTF) está creciendo
* Feldstein: “en realidad el crecimiento de la productividad es mayor a lo que parece, porque las estadísticas oficiales “subestiman groseramente el valor de las mejoras en la calidad de los bienes y servicios que ya había” y “ni siquiera tratan de medir la plena contribución” de los bienes y servicios nuevos.

Según dicen los “apóstoles” de la digitalización, la economía por encargo o “gig economy” ha reformulado el mercado laboral. (**Fuente**: Opinno, editora de MIT Technology Review).

“Las compañías contratan servicios y ganan agilidad mientras que los profesionales trabajan por proyectos y gestionan su tiempo. Es la era de la digitalización del empleo, pero aún quedan asuntos por resolver para que este nuevo entorno sea beneficioso para todas las partes” (sic).

“¿Conoces a alguien a quien le interese limpiar dos horas a la semana en mi casa?”, “¿sabes de algún manitas que me pinte la pared del salón?”; “¿te suena algún fotógrafo para una sesión en mis nuevas oficinas?”. Alguna vez hemos escuchado estas preguntas en nuestro entorno sin saber que asistíamos a los primeros pasos de lo que ahora se conoce como “gig economy”: un paradigma laboral a demanda o de encargo, en el que se firman contratos puntuales para trabajos esporádicos y en los que el candidato aporta todo lo necesario para relacionarse con las empresas. Es la digitalización de la economía. Ya no se contrata a personas, sino servicios. Ya no se habla tanto de buscar un empleo, sino de fomentar la empleabilidad de cada uno.

Lo que hace diferente a este nuevo modelo laboral de la economía informal de toda la vida es su creciente peso en el mercado, como consecuencia de la aparición de nuevas empresas digitales y de la automatización de ciertos puestos de trabajo. Sólo en España, el 6% de la población ofrece productos o [servicios de economía colaborativa](https://thedailyprosper.com/es/a/de-vuelta-al-trueque-con-la-economia-colaborativa), la cifra más alta de la Unión Europea, según el último informe del **Foro Europeo de Economía Colaborativa (EUCoLab),** publicado en 2016. En Europa se prevé que en los próximos años, 150 millones de personas participen en este modelo.

Los “zocos digitales” donde se producen estos intercambios laborales son muy variados. Están los que solicitan y ofrecen servicios básicos, hasta los que mercadean con otros más específicos y de mayor valor añadido. Entre los primeros, están empresas como [Deliveroo](https://deliveroo.es/es/), [Uber](https://www.uber.com/es-ES/), [Airbnb](https://www.airbnb.es/) y [Wallapop](https://es.wallapop.com/), que sólo requieren del empleado que tenga bici, coche, una casa y algo que vender, respectivamente. En el otro extremo, Etsy, Fiverr y Amazon Mechanical Turk (MTurk), entre otros, donde artistas ofrecen sus obras y redactores y diseñadores pueden escribir textos a medida o desarrollar una imagen corporativa.

La característica común de todos ellos es que **“el que necesita el servicio, busca capacidades, no personas; pide objetivos y prima la inmediatez**”, explica la investigadora del [Instituto de Innovación Social de ESADE](http://www.esade.edu/research-webs/esp/socialinnovation) y especialista en revolución digital y transformación social, Liliana Arroyo. Si necesitas traducir un texto de temática agrícola del inglés al español de manera puntual, no buscas un ingeniero agrónomo en un proceso de selección largo al que incorporas a la plantilla, sino que es suficiente con alguien que sepa inglés, que domine la temática y que te devuelva la traducción lo antes posible. Y hasta ahí, la relación laboral.

“El cantar de los cantares” (el flautista de Hamelin…)

Esta economía del encargo “es una oportunidad no sólo para el empleado, sino también para el individuo y la empresa que contrata”, señala la vicepresidenta Ejecutiva de la Federación Nacional de Trabajadores Autónomos ([ATA](http://ata.es/)), Celia Ferrero.

* **Profesionales que gestionan su propio tiempo**

El primero puede obtener **ingresos adicionales, trabajar desde casa y compatibilizarlo con su vida personal**. Éstas son las razones principales por las que alguien se anima a optar por este modelo laboral, según refleja el informe “La protección social de los trabajadores en la economía de plataformas”, publicado por el Parlamento Europeo a finales de 2017.

Esos tres mismos motivos son los que han llevado a Rafael Martell, fotógrafo de bodas, a ofrecerse ocasionalmente para realizar sesiones, editar y retocar fotos: “Mi profesión es muy estacional porque la gente se casa mayoritariamente cuando hace calor, así que quería complementar mis ingresos con encargos fuera de temporada, sin compromiso, que pudiera decidir si me interesan o no en función de mi tiempo disponible”. Según Ferrero, Martell es el ejemplo modélico del trabajador a demanda: “Es autónomo, cuenta con medios propios, se autogestiona, establece sus horarios y reconoce y defiende su derecho de decidir libremente”.

* **Empresas más ágiles**

Por otro lado, está el beneficio que obtiene el que emplea a través de estas plataformas. **A la empresa le permite acceder a servicios de manera inmediata**, incluso a aquellos innovadores y altamente específicos que antes les eran inalcanzables, casi en cualquier momento, pagar sólo por lo que usa y disminuir sus costes de estructura. Eso sí, debe ser responsable como consumidor y no hacer la vista gorda ante situaciones abusivas que podrían estar detrás de precios bajos, explica Ferrero. En el otro lado de la cadena, están las plataformas digitales que “deben tener en cuenta que existen reglas que hay que respetar”, comenta en alusión al [fuerte rechazo que están teniendo plataformas como Uber en algunos países](http://www.lanacion.com.ar/2065549-que-otros-lugares-en-el-mundo-han-prohibido-a-uber). Estas compañías ya “están pagando caro haber entrado de manera kamikaze, retrasando así su incorporación al mercado quizás para siempre”.

En este entramado, también están las corporaciones tradicionales que se oponen al modelo colaborativo, pero que “no tienen más remedio que actualizarse ante un cambio sin vuelta atrás que, además puede suponer una oportunidad para ellos, si aprovechan sinergias e ideas innovadoras que generan estos nuevos actores”, según la vicepresidenta de ATA.

“Pero nunca llueve a gusto de todos” (…y los ratones “low cost”)

“Existe una fuerte conexión entre el trabajo en plataformas y la precariedad”, señala el Parlamento Europeo como una de las principales sombras de este modelo de negocio. “La desvinculación de estos profesionales con la protección social no es nueva ni exclusiva de la economía digital, lo que pasa es que cada vez más gente opta por este modelo laboral”, asegura Ferrero.

Arroyo va más allá al señalar que los problemas que se achacan a la “uberización” del empleo son, más bien, consecuencia de algo más amplio**: el crecimiento imparable de Internet y la automatización del trabajo**. “Si tenemos una profesión que implica diez tareas distintas en una jornada completa y siete puede realizarlas un programa informático, la persona sólo trabajará -y cobrará- el 30% de lo que hacía antes”, comenta. En este extremo, la precariedad sólo se solucionará si se asocian los derechos a cada persona sin vincularlos a su rol de trabajador. “Es una oportunidad para poner sobre la mesa una cuestión controvertida: la renta básica de las personas. Si no se hace de esta manera las desigualdades continuarán creciendo”.

Las “recetas” del éxito laboral en el futuro digital (según el MIT Technology Review)

### **¿Cómo te debes preparar?**

* ¿Sabes idiomas? ¿Escribes bien? ¿Lo haces rápido? ¿Cumples plazos? Tu currículum no debe estar basado en dónde has estudiado y en dónde trabajas, sino en tus habilidades y en lo que eres capaz de ofrecer, cuanto más específico, mejor.
* ¿Qué cosas sabes hacer y cuáles son inalcanzables para una máquina? Hay que cambiar el chip y dejar de hablar de empleo para pensar en términos de empleabilidad.
* Alfabetización digital. Aprende a utilizar las nuevas tecnologías y comprende cómo aplicarlas para ser más productivo y eficiente.
* Aprendizaje continuo durante toda la vida. Tu empleabilidad no puede depender de una licenciatura que obtuviste hace 20 años.
* Estar bien informado y asesorado es fundamental para saber los derechos del trabajador y evitar posibles abusos.

Con una preparación semejante, el futuro trabajador ya tiene asegurado ser un “falso autónomo”… un “rider” de Delivery… un “VTC” de Uber… o puede alquilar su cama “caliente”, o su sillón “vacío” de la tele, con Airbnb… en fin, de la “precariedad eterna” a la “enajenación de la miseria”. Sin duda: “todo un éxito laboral”, “un futuro envidiable”.

**Con tanta modernidad, tanta flexibilidad, tanta alfabetización digital, tanto aprendizaje continuo, tanta empleabilidad… la productividad laboral debería crecer. El “negocio en la nube”, debería poner al rojo vivo la calculadora de la productividad.**

**Pero, como luego veremos, la “simulación económica” y el “crecimiento de la productividad”, no parecen tener una correlación positiva. La productividad laboral podría quedar enterrada en el “fango” de las “FAANG” (Facebook, Apple, Amazon, Netflix, Google).**

**Según la OCDE, en la última década, la productividad de las “empresas frontera” -definidas como el 5% de empresas que lideran el crecimiento de la productividad- aumentó más de un tercio, mientras que el resto del sector privado casi no experimentó ningún alza de la productividad.**

**Según la Oficina de Estadísticas Nacionales del Reino Unido, la producción por hora en Francia fue 14% más baja en 2015 de lo que habría sido si se hubiera alcanzado la tasa de crecimiento que antes era normal. La producción fue 9% más baja en Estados Unidos y 8% menor en Alemania, que siguió siendo el país de mejor desempeño entre las economías desarrolladas, aunque solamente en términos relativos. Si esta nueva tasa de crecimiento más baja persiste, en 2021 los ingresos promedio en Estados Unidos serán 16% inferiores de lo que habrían sido si Estados Unidos hubiera mantenido el alza de productividad anual de aproximadamente el 2% experimentada desde 1945.**

**- “Desde la tierra de la fantasía”… (¿cómo se puede medir la productividad del humo?)**



- Google Amazon, Facebook... Los motores de Wall Street (Expansión - **17/7/18**)

(Por Clara Ruiz de Gauna)

Las grandes empresas del sector valen 650.000 millones de dólares más desde enero, pero los expertos no temen una nueva burbuja ante la solidez del negocio y de los balances.

Las grandes empresas tecnológicas han actuado como motor de Wall Street en lo que va de año, lo que ha permitido que la larga bonanza en los mercados iniciada a mediados del año 2009 continúe. Compañías como Apple, Alphabet (Google), Amazon, Facebook, Twitter y Netflix se han convertido en un refugio de la volatilidad y han servido de salvavidas para los inversores, temerosos del sector industrial ante la guerra comercial emprendida por el presidente estadounidense, Donald Trump.

De esta manera, los grandes estandartes de la industria tecnológica han añadido 650.000 millones de dólares a las bolsas americanas desde enero. Amazon, Twitter y Netflix han sido los grandes protagonistas del crecimiento. En lo que va de año, el índice de referencia S&P500 acumula una subida de menos del 2%, mientras que el segmento de las tecnológicas, liderado por Facebook, Apple, Amazon, Netflix y Google alcanza una revalorización superior al 10%. Así, sin este grupo de empresas conocidas como FAANG, el S&P500 registraría números rojos.

Pese a todo, los expertos no prevén una nueva burbuja. “Las cuentas de resultados de hoy son mucho más saludables que hace 18 años, cuando el sector tecnológico representaba el 32,9% de la capitalización del S&P500 en su punto más alto”, explica Stéphane Monier, jefe de inversiones de Lombard Odier.

“En marzo del año 2000, las acciones de las tecnológicas ofrecían al inversor un margen operativo de solamente un 14%, comparado con el 27% de hoy, cuando poseen liquidez equivalente al 11% de su capitalización bursátil, muy por encima del 2,5% en el año 2000”, continúa este experto. Además, el rendimiento del flujo libre de caja es cuatro veces más alto en la actualidad, situado en un 4,5%.

Pese a todo, el sector no está libre de riesgos. El responsable de Lombard Odier señala, sobre todo, las demandas regulatorias, la amenaza permanente de piratería informática, una mala gestión de datos y la creciente competencia entre ellas, que presiona los márgenes.

Apple

Debido a su enorme tamaño, a Apple le cuesta igualar el ritmo de crecimiento de sus competidores, pero en los últimos meses ha demostrado que sigue ágil en Bolsa. El fabricante del iPhone se ha revalorizado más de un 10% desde enero, hasta cerca de 940.000 millones de dólares. El acelerón de la compañía desde abril mantiene expectante a los mercados sobre la fecha en la que alcanzará la ansiada valoración del billón de dólares. Para ello, sus acciones deberían cotizar a 197 dólares. Apple cotiza actualmente en el entorno de los 192 dólares por título, lo que implica que sólo necesita subir un 2,6% para cumplir el hito. Los resultados que la mayor tecnológica del mundo presentará el próximo 31 de julio, relativos al segundo trimestre del año y tercero de su ejercicio fiscal, serán clave para la evolución de Apple en Wall Street.

Amazon

El gigante del comercio electrónico, consolidado como la segunda firma más valiosa del mundo, acumula una revalorización del 45% en el año que le ha permitido alcanzar una capitalización superior a los 870.000 millones de dólares. El grupo no da señales de agotamiento en los mercados y algunos analistas predicen que alcanzará un valor de 1 billón de dólares en los próximos dieciocho meses, siguiendo la estela de Apple.

Google

Alphabet, la matriz del gigante de Internet Google, ha sufrido este año altibajos en Bolsa que le han hecho perder la segunda posición entre las empresas más valiosas de Wall Street. Por momentos, ha llegado incluso a ocupar el cuarto puesto del ranking, también superada por Microsoft. Pero Google es un gigante en movimiento y ha sido capaz de reinventarse ante los inversores. La compañía acumula una subida en Bolsa del más del 11% en lo que va de año.

Facebook

Facebook ha demostrado este año una gran capacidad de superación. Pese a sufrir una de las peores crisis de su historia por el escándalo de fuga de datos a la consultora Cambridge Analytica, las acciones de la compañía aún acumulan una subida del 12% en lo que va de año y del 33% desde finales de marzo, cuando estalló el escándalo. Facebook no ha sufrido la huida de usuarios que se temía y los inversores han recuperado la confianza en la tecnológica, cuya capitalización bursátil ronda ya los 600.000 millones de dólares.

Netflix

Netflix se ha convertido en la estrella de Wall Street este año. La plataforma de televisión a través de Internet y productora de series como “House of Cards” y “Narcos” ha duplicado su valoración desde enero, hasta cerca 180.000 millones de dólares. El banco de inversión Goldman Sachs ha elevado de 390 a 490 dólares por acción el precio objetivo de la compañía, lo que implicaría más de 210.000 millones de dólares de capitalización, similar al de la operadora de AT&T, que acaba de fusionarse con Time Warner.

Twitter

Una vez superadas las dudas sobre su crecimiento, la red social está a punto de multiplicar por dos su tamaño en Wall Street desde enero, hasta 34.000 millones de dólares. Su rally se ha visto acelerado por unos buenos resultados trimestrales, en los que consiguió un beneficio de 61 millones de dólares, que contrastó con las pérdidas del mismo periodo del año anterior. La facturación se impulsó un 21% y los usuarios mensuales activos alcanzaron los 336 millones.

**La “nueva economía”, en una foto (¿sería este, un caso de productividad… “infinita”?)**

- El repartidor de Glovo que duerme en la calle: “No tengo dinero ni para una bicicleta” (El Confidencial - 21/7/18)

Isaac es español, tiene 24 años y ha vivido siempre en Cataluña. Actualmente vive en la calle y trabaja como repartidor de Glovo. Esta es su historia



Isaac, el “rider” de Glovo que duerme en la calle.

(Por Analía Plaza)

El pasado martes 10 de julio a las 9:12 de la mañana, un repartidor de Glovo paseaba por Barcelona cuando vio a otro durmiendo en el suelo y lo fotografió. Estaba acostado junto a un bloque de viviendas, en un cruce de calles cerca del barrio de Gracia. “Dormiría ahí porque está resguardado”, cuenta. Ese mismo día a las tres el repartidor volvió a pasar por el cruce, pero ni su compañero, ni las mantas, ni las bolsas de reparto que portaba estaban ya. “Limpiaron entera la zona”, explica.

La imagen pasó a un grupo de Telegram con cuatro repartidores más. Aunque ninguno lo reconocía, “estamos convencidos de que es un mensajero”, continúa el repartidor que la tomó. “Podría ser alguien sin techo que ha hecho un pedido, pero es de extrañar porque tiene la mochila de Glovo. O un chatarrero que llevara una caja vieja, que a veces los vemos, pero es que tiene las dos: la de Glovo y Uber Eats. Reconocemos a los mensajeros nuevos por su mochila. Y esa está muy nueva”.

En la fotografía aparece un pedido de McDonald's hecho a través de Glovo, porque lleva tanto la bolsa marrón del restaurante como la amarilla que proporciona la “app”. Los repartidores consideran que es un reparto no entregado y que su compañero se lo comió. “Este chico habrá trabajado de madrugada, cuando los clientes se emborrachan y se quedan dormidos”, dice. “Así que cuando vas a entregar, no están”. Respecto a la ausencia de vehículo -no había ni moto ni bicicleta junto a él- cree que estaría en un parking cercano. “Tendría la bici candada. Si duerme con ella al lado, al día siguiente no la tiene”.

Nueve días después, el 19 de julio, el mismo repartidor pasó por la misma zona a la misma hora y vio al joven otra vez. Dormía con una chica entre cartones y tenía al lado la mochila de Glovo. Habló con él, le ofreció ayuda y confirmó que trabaja como mensajero en la empresa.

Isaac es español, tiene 24 años y ha vivido siempre en Cataluña. Hasta hace dos años residía con sus padres en Dosrius, un pueblo entre Granollers y Mataró, pero los desahuciaron. “Estaban pagando la casa y se la quitaron”, dice por teléfono a este diario. Sus padres se separaron, su madre se fue a Ibiza y su padre con otra mujer. Isaac no se lleva bien con ella, así que empezó a vivir en la calle. Ha pedido ayuda a los servicios sociales de Barcelona y de Mataró, pero “no han querido dármela. He ido a todos los sitios. Y como estoy empadronado en Sevilla por un tema personal, a nadie le da la gana empadronarme y nadie ha querido ayudarme”.

Hasta hace una semana, Isaac trabajaba ayudando a su padre, que es electricista. “Estaba aprendiendo. Pero se rompió el talón de Aquiles y, además, estaba reñido con él”, explica. Entonces se apuntó a Glovo: se dio de alta como autónomo, presentó los papeles que le pidieron y comenzó a repartir. “Entré para salir de esta situación. Me tienen que pagar 180 euros la semana que viene. No sé si me pagarán más. Necesito dinero de lo que sea y Glovo era la opción más fácil, aunque también estoy hablando con UberEats”. La mochila de UberEats que aparece en la imagen es de su pareja: una joven de 29 años que también vive en Barcelona y duerme en la calle. Repartió durante un tiempo para ellos y mantiene la mochila. Como ya no lo hace, comparte la cuenta de mensajero de Glovo con él.

“Ahora estamos mirando habitación, a ver si encontramos algo. En Barcelona las hemos visto por 300 o 400, que dices: madre mía. Necesitamos una más barata. Aunque la encontremos fuera, seguiremos viniendo a trabajar a Barcelona”.

¿Cuánto gana un repartidor?

Glovo comunicó esta semana que ha recaudado más inversión: 115 millones de euros, que se suman a los 37 que ya tenía. Entre sus inversores están el fondo japonés Rakuten y el francés Cathay (ambos inversores en Cabify), el dueño de La Tagliatella y el fondo español Seaya Ventures, dirigido por Beatriz González, hija de Francisco González, el presidente de BBVA. Hasta la fecha, han invertido y participado en el crecimiento de la empresa dos de los fundadores de Tuenti (Bernardo González y Zaryn Dentzel), los fundadores de Wallapop (Miguel Vicente y Gerard Olivé) y el antiguo vicepresidente de Uber, Niall Wass, que ahora preside el consejo de administración de Glovo. Su fundador es Óscar Pierre, un barcelonés de 25 años hijo y nieto de reconocidos empresarios catalanes.

Glovo ha anunciado que con ese dinero contratará a más de cien ingenieros en sus oficinas de Barcelona para acelerar su expansión. Al mismo tiempo, sus repartidores cobran poco más de tres euros por pedido y deben pagar su propia seguridad social. La mayoría recurren a este trabajo -físico y mal pagado- porque no les queda otra. “La idea es fantástica, pero no se puede tener a los trabajadores así. Hay personas de más de 65 años con bicicleta”, dice el repartidor que fotografió a Isaac. “Y en la empresa lo saben de sobra. Pero hacemos esto porque necesitamos ganar un dinero. Si no, no estaríamos así”.

Glovo nació en Barcelona hace cuatro años y opera en 38 ciudades españolas. Al principio pagaba 3,75 € por pedido a los repartidores y cobraba 4,5 € al consumidor. Dos años más tarde, cambió su sistema: rebajó el precio al usuario y pasó a pagar 2,80 € por pedido, con variable por distancia y mejor valoración si trabajas en horas de alta demanda (noches de fin de semana y días de partido).

De lo que ingresan mensualmente, los repartidores deben descontar la cuota de autónomos, el mantenimiento del vehículo y el seguro, por el que Glovo les cobra cuatro euros al mes. La inspección de trabajo de Zaragoza dictó recientemente que 326 de sus repartidores son falsos autónomos. Y hay más denuncias abiertas, tanto de repartidores (a los que Glovo viene callando con dinero) como de sindicatos: la Intersindical Alternativa de Catalunya interpuso una la semana pasada por el mismo motivo.

**El “cielo protector” de Amazon… (y la alucinación de las compras por Internet)**

- Amazon usa el Prime Day para crear un “diabólico” juego de precios (Vozpópuli - **21/7/18**)

La variación de los precios antes, durante y después de esta jornada de descuentos ha alarmado a muchos consumidores

(Por Alberto Sanz)

El Prime Day es un día sagrado para los clientes de Amazon Premium. Los fieles del gigante estadounidense de comercio electrónico ven una oportunidad única para adquirir productos de todo tipo a precios muy bajos, desde cualquier rincón del mundo y sin moverse de casa. Un día marcado en su calendario para lanzarse a la caza de gangas. Aunque antes, durante y después de este día de estas rebajas exclusivas hay un juego de precios que muchos consumidores valoran como “diabólico”, como se ha vivido en esta edición celebrada el pasado 16 y 17 de julio.

Un ejemplo de este tipo de movimiento de precios queda reflejado en la televisión 4K de 49 pulgadas de Samsung. Este producto valúa 949 euros antes del Prime Day. Los clientes Prime la pudieron encontrar el pasado lunes y martes por 619 euros, en concepto de oferta flash (promociones especiales que se ofrecen en determinados productos durante un período de tiempo). El martes a las 23:59 su precio retornaba a los 949 euros iniciales. Pero el miércoles a las 10 de la mañana esta televisión valía en Amazon 625 euros.

Como refleja este gráfico de Keepa, un rastreador de precios de Amazon:



Fuentes de Amazon aseguran que su intención es satisfacer al cliente y que tenga las mejores ofertas. “Sabemos que nuestros clientes vienen a Amazon buscando precios bajos y trabajamos para asegurarnos que sea así. Los precios de retail fluctúan de manera constante y nosotros buscamos igualar o mejorar precios competitivos para nuestros clientes”, aseguran desde el gigante de comercio electrónico.

¿Desconfianza?

El Prime Day es un momento donde los clientes premium de Amazon sienten la exclusividad de compra y una oportunidad para sacar partido a su tarifa de 20 euros. Jacinto Llorca, especialista en distribución y autor del libro “Objetivo: vender más”, asegura que “serán los días que más venda Amazon y tiene una consecuencia especial porque hacen un mayor daño a la competencia brutal”.

Por ello, indica que si el consumidor nota que estos días hay un juego de precios “se genera una gran desconfianza”. “Esto es algo que ya se ha vivido en Estados Unidos, donde el Black Friday o el Prime Day no tienen tanto tirón como antes, pero en España estas jornadas de promociones están viviendo su momento de furor”, afirma Llorca.

El experto explica que sus diferentes estrategias de precios y promociones consiguen que la semana antes del Prime Day se ralentice la demanda de productos que ofrece Amazon y, tras este evento, se vive una bajada del consumo porque se ha adelantado la decisión de compra. “Estas promociones buscan la compra por impulso, se compra sin necesidad tiene un efecto muy importante”, asegura el experto.

Comparadores de precios

Por otro lado, Emilio Osete, director general de FH Europa, destaca que la estrategia de fluctuación de precios de Amazon no es exclusiva del Amazon Prime Day. “Amazon puede fluctuar los precios de sus productos varias veces al día. Por ello existen en el mercado numerosas herramientas que se denominan “Tracer” que permiten a un comprador compara el precio de un producto actualmente con el que tenía horas, días o semanas atrás”, señala.

Osete asegura que la firma de Jeff Bezos utiliza este día para intentar “orientar” el comportamiento de compra de sus clientes hacia sus propios productos. “Muchos minoristas responden a Amazon con sus propias ofertas especiales, pero la realidad es que Amazon utiliza de una forma única todo su arsenal de productos y medios para intentar redirigir a sus potenciales compradores”, valora.

El experto de FH destaca en esta estrategia los últimos cambios del Amazon Prime Day, por ejemplo incrementó el precio de los “Lighting Deals” (ofertas exclusivas previas), obligando de alguna forma a las marcas a concentrarse en vender aquellos productos de mayor éxito. “Lo que Amazon quiere es fomentar “hábitos” de compra sobre productos que les gusta a sus compradores incluso sacrificando el margen de los mismos. El objetivo es siempre el mismo: modificar el comportamiento del comprador a largo plazo”, indica Emilio Osete.

Alerta en asociaciones de consumidores

Las asociaciones de consumidores no pierden ojo de estos eventos de comercio electrónico. Enrique García, portavoz de OCU, indica que “esta medida de precios no es irregular en principio y no hemos recibido ninguna queja con respecto al Prime Day, como si nos ocurrió con el Black Friday, que los consumidores se quejaban de que se inflaban los descuentos, pero es pronto todavía”.

Desde OCU destacan que, como indica la ley de comercio, cualquier tipo de reducción de precio en una rebaja tiene que ser con respecto al precio más bajo de ese mes. “La recomendación de OCU en estos aspectos es que se comparen precios, se evite la compra compulsiva y se calcule bien la cuantía de la rebaja. Hay que tener claro lo que se quiere comprar”, afirma Enrique García.

La recomendación de OCU en estos aspectos es que se comparen precios, se evite la compra compulsiva y se calcule bien la cuantía de la rebaja. “Hay que tener claro lo que se quiere comprar”.

OCU

El portavoz de FACUA, Rubén Sánchez, también apunta que “fluctuar su precio según quieran las empresas, no indica que sea ilegal. No obstante, cuando preguntamos a los consumidores si hay fraude con los descuentos en el período de este tipo de rebajas la respuesta es afirmativa”, indica. En 2016, el 82% de los encuestados por FACUA consideró que la gran mayoría de firmas falseaban descuentos durante el Black Friday.

Sánchez recuerdo que “el Prime Day, el Black Friday y los días sin IVA son ofertas comerciales, un tipo de formato que existe a lo largo de todo el año, por ello, no hay que concentrar todo el impulso de consumo en estos períodos”, indica. Una diversificación que permitiría a los consumidores no caer en el juego de los precios.

**¿Podemos hablar de una “economía asociativa”, cuándo “el ganador se lleva todo”?**

- El dueño de Amazon bate récords con su fortuna personal: supera el PIB de 132 países (Vozpópuli - **22/7/18**)

El recorrido alcista en Bolsa del gigante del comercio online ha hecho que su fundador y principal accionista, Jeff Bezos, eleve en lo que va de año un 50% el tamaño de su fortuna, que ya equivale prácticamente al 1% del PIB de EEUU, la mayor economía del mundo



(Por Raúl Pozo)

A finales del pasado año, Jeff Bezos rompía moldes al convertirse no sólo en el ciudadano más rico del planeta sino también en el primero cuya fortuna personal superaba la barrera de los 100.000 millones de dólares. Apenas seis meses y medio después, el hito se le ha quedado muy pequeño al fundador de Amazon, hasta el punto de que a día de hoy su patrimonio se ha incrementado más de un 50% y roza los 153.000 millones de dólares (algo más de 130.000 millones de euros), de acuerdo con la lista que actualiza a diario Bloomberg. Una cifra que supera al Producto Interior Bruto (PIB) de 132 países, según las cifras publicadas por el Banco Mundial.

Dicho de otro modo, si Bezos fuera un estado figuraría entre los 55 más ricos del planeta. La fortuna del empresario norteamericano se ha disparado en los últimos tres años gracias a la explosión bursátil de Amazon, de cuyo capital aún controla algo más de un 16%. En el transcurso de los tres últimos años, el patrimonio de Bezos ha aumentado algo más de un 435%. La subida del precio de las acciones del gigante del comercio online ha multiplicado su fortuna personal por 5,3.

Tan meteórica evolución ha hecho que el patrimonio personal de Bezos alcance unas dimensiones que cada vez sea más difícil encontrar un referente para hacerse una idea del tamaño, hasta el punto de que el resto de las grandes fortunas mundiales palidecen a su lado.

Sin ir más lejos, la distancia en relación con el segundo en la relación de grandes fortuna (Bill Gates, cofundador de Microsoft) se aproxima a los 60.000 millones de dólares. Eso significa que el hueco que ha abierto Bezos en la clasificación de los más ricos del mundo equivale al patrimonio que acumula el séptimo de tan exclusiva relación, el mexicano Carlos Slim, que otrora llegó a liderar la tabla.

La aplicación de comparativas con economías del mundo resulta igualmente impactante. Al margen de la anteriormente citada, la fortuna de Bezos se acerca mucho al 1% del PIB de EEUU, la primera economía mundial.

Obviamente, la explosión de Bezos como indiscutible rey Midas del planeta está muy ligada a la trayectoria de Amazon en Bolsa. Las cifras de la compañía tampoco admiten prácticamente comparación. Sin ir más lejos, sólo 16 países en el mundo tienen un PIB mayor que su actual capitalización bursátil, que vuela directamente hacia la cota de los 900.000 millones de dólares. Tras haber dejado claramente atrás a Microsoft (pese a que la tecnológica cotiza también en máximos históricos), por delante solo le queda la todopoderosa Apple, cuyo valor en Bolsa supera los 940.000 millones de dólares.

Mientras las recomendaciones de compra por parte de los brokers llueven sobre todas ellas, el mercado contempla con expectación la carrera por alcanzar el hito de ser la primera empresa de la historia con una capitalización de un billón de dólares. Una competición que seguirá engordando las arcas de Bezos.

- La gran mentira de la nueva economía: prometieron innovación y trajeron miseria (El Confidencial - **23/7/18**)

España se ha llenado de empresas que se autodefinen como innovadoras... precarizando a todo el mundo e imponiendo sus reglas. Y si lo criticas, eres un carca, un burócrata o un tecnófobo

(Por C. Otto)

¿Recuerdas cuando hablábamos de la nueva economía e incluso de la economía colaborativa? ¿Cuándo contábamos todas sus maravillas? ¿Cuándo resaltábamos el avance y la innovación que suponía? ¿Cuándo enumerábamos las ventajas para todos los usuarios? ¿Cuándo alabábamos que suponía un cambio de filosofía social y un ahorro para todos los ciudadanos? Pues era un completa y absoluta estafa.



Nos la han colado, pero bien, y ahora nos va a costar quitárnosla de encima. Porque bajo el falso paraguas de la nueva economía, el ahorro económico y el empoderamiento ciudadano se escondía otra realidad: la de la precariedad, la pseudoexplotación de trabajadores (alguno incluso duerme en plena calle) y el enriquecimiento de una serie de empresas tecnológicas que, básicamente, pretenden hacer lo que les dé la gana sin que nadie les ponga una sola traba. Y el que se atreva a hacerlo será tachado de carca, de enemigo de la innovación, de burócrata y de ponerle puertas al campo. Con dos coj... de narices.

Así se gestó la farsa

El término “economía colaborativa” tiene sus orígenes en 2010, pero en nuestro país empezó a llegar en 2012. El contexto era perfecto: en lo más hondo de la crisis económica, el término se abría camino a pasos agigantados con unos ingredientes que a todo el mundo podrían encantarles:

- El usuario accede a productos o servicios de manera económica

- El prestador de ese servicio, fíjate tú por dónde, se gana un “dinerín” dando uso a un bien infrautilizado

- Tras ello había una filosofía inspiradora: la de la colaboración y el empoderamiento de los ciudadanos

- Desaparecían los intermediarios: todo el mundo sabe que, en las revoluciones sociales, Hacienda sobra

Con estos ingredientes, el plato no podía ser más apetecible y empezaron a popularizarse las “startups” de este tipo: la que te ofrece buscar a un fontanero rápido, la que te encuentra un alojamiento para el puente, la que te hace hueco en un coche... todas ellas, además, corrieron a autoincluirse dentro del sector de la economía colaborativa. No tardaron mucho en llegar las grandes, como Uber o Airbnb, que tuvieron reservas a la hora de autodenominarse economía colaborativa, pero estaban encantadas de que se les incluyese en ese grupo de empresas innovadoras que iban a cambiar el mundo. En España, de hecho, incluso se creó una asociación de empresas de economía colaborativa. Con el tiempo, el término, quizá un poco gastado, acabó quedándose en “nueva economía”.

Hay una cosa que estas empresas hicieron muy bien: colocar al usuario en el centro de todo. Las mayores empresas de internet siempre basaron su éxito precisamente en eso, en poner el beneficio del usuario por delante de cualquier cosa, incluso por delante de los propios ingresos de la empresa. Porque si el usuario está contento, la demanda crecerá y la rentabilidad llegará antes o después.

Además, todas ellas se autoatribuyeron dos palabras tan positivas como gastadas: innovación y disrupción. Innovación, porque hacían algo que nadie más había hecho nunca; y disrupción, porque venían dispuestas a entrar en sectores con gran carga burocrática o legal (el taxi, el transporte interurbano, los servicios profesionales, el alquiler de productos...) para modernizarlos, quitarles el olor a rancio y empoderar, al fin, al pobre usuario harto de los lobbys monopolísticos.

No diga innovación, diga explotación

Sin embargo, con el paso del tiempo, a la autodenominada nueva economía se le ha ido cayendo la máscara. Sus ingredientes ya no componen un plato de cinco estrellas, sino el trozo de pizza grasiento que te comes a las 6 de la mañana cuando sales de una discoteca para llevarte cualquier cosa a la boca:

Los prestadores de servicios se encuentran con dos opciones, a cual peor. Si trabajan para una empresa que no les obliga a cotizar, hacen un trabajo en negro y ganan cuatro duros de espaldas a la ley. Y si trabajan para una empresa que les hace cotizar, la inmensa mayoría son falsos autónomos que se pegan vergonzosas jornadas laborales a cambio de sueldos irrisorios. En caso de tener cualquier problema, se quedan totalmente desprotegidos

Estos falsos autónomos se enfrentan por su propia cuenta y riesgo a situaciones más que criticables: los conductores de Uber tienen que esquivar multas, los de Cabify reciben consejos para engañar a la Policía, los propietarios de pisos de Airbnb huyen de Hacienda, los repartidores de Amazon Flex llevan los paquetes en sus propios coches, los “riders” de Deliveroo, Glovo o Uber Eats se exponen a condiciones vergonzosas, a repartir de cualquier manera o a sufrir accidentes...

Si los prestadores de servicios están precarizados y los competidores honestos pierden ingresos, ¿realmente quién gana dinero fácil en toda esta ecuación? Exacto: las empresas.

Frente al discurso de la innovación y la disrupción de sectores, lo cierto es que estas empresas no han eliminado intermediarios; en realidad lo que han hecho es eliminar a los intermediarios que había... para ponerse ellos

Las Administraciones Públicas intervienen y deciden que la mayoría de estas prácticas son ilegales, precarizadoras o se aprovechan de un vacío legal para salirse con la suya. Los mejores ejemplos los encontramos en Uber (su servicio UberPool fue anulado judicialmente), Airbnb (muchas CCAA han restringido o prohibido su uso sin licencia y sin pago de impuestos) o Deliveroo (evitó su primera condena tirando de chequera, pero finalmente se le puso la ley en contra), por hacer un muestreo rápido

Solo hay un ingrediente que (más o menos) se mantiene: a los usuarios les siguen saliendo más baratos estos servicios y productos. Pero, ¿a cambio de qué? De que todos los demás elementos de la cadena salgan perdiendo. Si el despotismo ilustrado era todo por el pueblo pero sin el pueblo, la nueva economía es todo por el usuario a cambio de hundir en la miseria al resto del mundo.

Sin embargo, los usuarios también somos víctimas de un pensamiento: el de creernos que estamos por encima de los demás. Aunque tengas un sueldo precario, Uber te convence de que te mereces un coche con chófer, Airbnb de que mereces un apartamento vacacional a mitad de precio, Deliveroo y Glovo de que mereces que alguien te traiga la comida en bici... Como decía aquel: “El nuevo lujo del mileurista es que otro trabajador -que cobra aún menos que tú- haga el trabajo que no te apetece hacer”.

¿Críticas? ¡Estás en contra de la innovación!

A día de hoy, cada vez son más las personas que empiezan a criticar a este tipo de empresas o, como poco, a asumir que lo que ofrecen no es ni un modelo justo ni una economía colaborativa, sino un modelo precarizado en el que las únicas que ganan son las empresas que venían a innovar y a cambiar el mundo.

Incluso estas empresas, salvo excepciones -como la del CEO de Uber Eats reconociendo que si tuviesen que contratar a sus repartidores no serían rentables-, han decidido rebajar el tono. Ya no se las ve en grandes eventos defendiendo las bonanzas de la nueva economía, sino que prefieren mantener un perfil bajo y empezar a gastarse dinero en abogados y agencias de comunicación que les hagan el trabajo de “lobby”.

También son las primeras en levantar la voz para pedir diálogo con los políticos, pero obviando una cosa: cuando no les caían sanciones por su actividad, no querían dialogar con nadie.

En cualquier caso, estas empresas siguen teniendo defensores, y además bastante activos. Son aquellos que, ante cualquier atisbo de crítica, te saltan a la yugular para defender un modelo que no hay por dónde cogerlo:

- Si eres un profesional que se ve perjudicado por esta competencia posiblemente desleal, te dirán que ya está bien de monopolios, que qué tranquilo vivías llevándotelo muerto todos los meses (todos sabemos que los taxistas españoles son millonarios). Si cosechan una derrota legal, lo achacarán a tu poderoso lobby. Porque todos sabemos que las compañías tecnológicas más poderosas del mundo poco tienen que hacer ante el impasible lobby del taxi, que lleva siglos poniendo y quitando reyes en España

- Si eres un juez que condena a este tipo de empresas o les impone algún tipo de sanción, te dirán que no entiendes nada. Que la ley no se ha adecuado al momento actual, que las empresas van por delante, que le estás poniendo puertas al campo y que te actualices de una vez

- Si eres un político que legisla el sector en cuestión, te dirán que hombre, que ya tardaban los burócratas en aparecer por ahí para poner trabas, regular todo y llevarse su trozo de pastel para las arcas públicas a costa de los sufridos emprendedores. Que qué poco se apoya el emprendimiento en España, que no se ponen más que obstáculos burocráticos

Como ven, la neolengua es poderosa en este sentido: la competencia desleal es “la presión del lobby”, las leyes son “poner puertas al campo y no entender nada” y la regulación de los sectores es “poner trabas a los emprendedores que quieren innovar y crear empleo y riqueza”. Todo un círculo argumentativo que se resume en una frase: o me dejas hacer lo que me dé la gana o me pondré a lloriquear como un crío pequeño.

Bienvenidos a la nueva economía, el universo paralelo en el que las empresas pretenden hacer lo que les dé la gana sin que nadie les ponga la más mínima traba y a costa de hundir en la miseria a todos los demás.

**¿Hay alguien dispuesto a mirar el futuro?**

El Internet de las cosas… la inteligencia artificial… la robótica… los dispositivos móviles… los dispositivos conectados… las apps… la nube… el big data…los algoritmos espías… los repartos de pizzas con drones… los bebes traídos por Amazon… Uber y la miseria ajena… Airbnb y las camas calientes… el blockchain… las criptomonedas…

Si usted es de los que piensa que la comida a domicilio es sólo para pedir pizzas de vez en cuando, está una generación por detrás de lo que marcan las tendencias. Para los jóvenes millennials el takeaway es ya parte de sus vidas, pero en menos de lo que pensamos una aplicación de móvil permitirá que un dron nos traiga a casa o a la oficina la comida que queramos en cuestión de minutos. Los millennials son tres veces más proclives a pedir comida a domicilio que sus padres, lo que permite llegar a la conclusión de que muchos de ellos no cocinarán a diario en toda su vida.

Para muchos, estos presagios son ciencia ficción. Pero los expertos tienen claro que nos aproximamos a un futuro en el que nadie utilizará la cocina de casa, salvo en ocasiones muy especiales. La gran acogida que están teniendo las aplicaciones de comida a domicilio como Deliveroo, Just Eat o Uber Eats anticipan que en doce años cocinar en casa será una cuestión del pasado.

“Podemos ver un escenario en el que, en 2030, la mayor parte de las comidas que se hagan en casa serán pedidas online y transportadas a casa desde restaurantes o desde cocinas centrales”, indica un informe de UBS sobre el sector de la comida a domicilio, una de las macrotendencias que se perciben en el mundo, junto a la economía colaborativa.

Según el informe de UBS, la comida a domicilio supondrá en 2030 un total de 365.000 millones de dólares, lo que supone un crecimiento anual superior al 20%, desde los 35.000 millones de dólares que mueve hoy este sector. (El Confidencial - 24/7/18)

¿Cómo se puede medir la “productividad” de tanta “intermediación”, de tanta “simulación”?

¿Cómo se puede medir la “productividad” de una economía “no productiva” (virtual)?

Tecnología, globalización y “gig economy”, arrinconan el empleo clásico en favor del capital, y distorsionan cualquier fórmula tradicional de cálculo económico.

¿“Todo, en la nube” o “todos, en las nubes”?. Puro humo… fantasías… y pedos cerebrales.

**Ante el mantra de la “revolución digital”, ante tanta “disrupción”, ante tanta economía no cuantitativa (y, en mi opinión, tampoco cualitativa), ante tanta insignificancia, ante tanta estupidez, ante tanto “pícaro” que explota la miseria ajena (tanto de la oferta -en estado de precariedad e involución permanente-, como de la demanda -frívola, esnob, o ansiosa de vivir por encima de sus posibilidades-), ante tantos “trileros” que aprovechan vacíos legales, ante tanto dedo tapando la luna… esquematizando, dividiendo y subdividiendo, la marea de los hechos… solo atino a pedir (rogar): por favor, ¡que nos devuelvan el cerebro!**

**- La paradoja de la productividad (Parte II): “¿cómo explicar lo inexplicable?”**



Un “festival” de globos

A pesar del entusiasmo de los “millennials” por probar la “última” novedad. A pesar de los falsos autónomos. A pesar de los “riders”, de alta velocidad. A pesar que a los niños ya no los trae la “cigüeña”, sino Amazon con un “dron”. A pesar del espectacular festival de “globos”, “fuegos artificiales”, y “entretenimientos” anestésicos, una y otra vez… la “productividad laboral” en vez de crecer… disminuye.

A pesar del largo proceso de “devaluación interna” en los países avanzados. A pesar de la profunda “represión financiera”. A pesar de la “precariedad laboral”, de la “pérdida de beneficios sociales”, de los “contratos de cero horas”, de la “temporalidad”, de los “minijobs”, de los “trabajadores de usar y tirar”… la “productividad laboral” en vez de crecer… disminuye.

La competitividad se mide basándose en 4 factores:

* La situación de la economía
* La eficiencia del sector público
* La eficiencia del sector privado
* La calidad de las infraestructuras

Tres líneas de pensamiento que explican las bajas tasas de crecimiento de la productividad:

* Medición: las cuentas nacionales no miden de forma precisa las aplicaciones. Las aplicaciones gratuitas no se recogen
* Innovación aparente: no provoca “cambio” en la forma de producción
* Retraso en la dispersión de la tecnología: proceso de desapalancamiento posterior a la crisis

Entre los factores que han hecho decrecer la productividad, se pueden mencionar:

* Inadecuada medición de la producción/productividad
* Desplazamientos estructurales en el mercado laboral
* En la economía de servicios las mediciones son menos objetivas
* Se está creciendo en sectores que hacen difícil medir la productividad o que son de menos productividad (sector público, salud, educación, seguridad, bienestar social, protección ambiental)
* Un desplazamiento natural en las prioridades hacia otras dimensiones del bienestar
* Caída de la inversión (incertidumbre post-crisis)
* Escasez de oportunidades de inversión
* Cambio tecnológico no productivo (de fantasía o entretenimiento)
* Innovaciones tecnológicas que diluyen la productividad
* Costos de aprendizaje
* Disparidades en habilidades laborales que son incitadas por la tecnología (falta de capacitación de la mano de obra)
* Se está creciendo en sectores que hacen más difícil medir la productividad o en sectores de menos productividad
* Tiempo de espera hasta que la tecnología se termine de asentar
* La contribución del trabajo en el PIB está disminuyendo
* Disminución de la población activa disponible
* Progresiva desaparición del factor trabajo
* Según ciertos estudios la Productividad Total de los Factores (PTF) también está bajando
* Eichengreen: “estamos ante un episodio de pérdida de productividad global”
* Jorgensen: “la ralentización de la innovación es un factor clave”
* Gordon y el “pesimismo del lado de la oferta” (las innovaciones de hoy no tienen el mismo potencial de aumentar la productividad que la electricidad, o el automóvil)
* Summer: y el “pesimismo del lado de la demanda”, “el estancamiento secular” (el deseo de ahorrar supera al deseo de gastar en inversiones que mejoren el crecimiento)
* Se perdieron empleos manufactureros durante la crisis y se agregaron empleos de servicios durante la recuperación (menor productividad)
* El incremento del déficit comercial manufacturero
* La debilidad de la demanda
* El colapso del coste relativo de los productos electrónicos (bajada del precio de los semi-conductores)
* La globalización, deslocalización, tercerización y expansión de Asia (China)
* Los trabajadores de los países avanzados se desplazan del sector manufacturero (de mayor productividad) al sector servicios (de menor productividad)
* Las bajas tasas de interés permitieron continuar operando a muchas empresas de baja productividad (refinanciamiento)
* A las empresas nuevas (start ups) les resultó difícil recaudar capital para crecer (nuevos préstamos), por la nueva reglamentación bancaria
* A consecuencia que los precios de los activos aumentaron indiscriminadamente (eficientes e ineficientes)
* El impacto de la política en la asignación de capital (todos los barcos flotan)
* La tecnología de la información puede que no sea tan importante
* Cuando las sociedades enriquecen tal vez sea inevitable una desaceleración de la productividad y las cifras del PIB per cápita nos digan cada vez menos sobre el bienestar de las personas
* El crecimiento de actividades de servicios difíciles de automatizar
* El crecimiento de actividades de “suma cero” (servicios legales, policía, prisiones, ciberdelito, servicios inmobiliarios, servicios financieros, órganos reguladores, órganos de control, actividades de diseño, creación de marca, publicidad)
* Los servicios de información o entretenimiento que se dan gratis
* El desfase en las habilidades de los trabajadores
* Obsolescencia de las infraestructuras
* Exceso de regulaciones
* Diferencias de productividad entre los fabricantes líderes y los rezagados
* Muchas actividades que generan mejoras del bienestar no aparecen en el PIB
* Las computadoras no aparecen en las estadísticas de productividad, precisamente, por lo potentes que son
* La productividad de las “empresas fronteras” y el resto del sector privado
* Las externalidades producidas por un cambio tecnológico veloz
* El aumento de la concentración del mercado es un factor que apuntala el lento crecimiento de la productividad
* El impacto de la “conectividad” (los empleados se enfrentan a una multitud de distracciones que contrarrestan al menos parte del potencial de mejora de la productividad que esa misma productividad supone
* El poder de las grandes tecnológicas (el capital que inyectan podría estar más destinado a cortar la competencia que a impulsar la innovación
* Bajo crecimiento de la inversión fija (por escasez de la demanda agregada)
* Desigualdad de los ingresos (porque los hogares acomodados tienden a consumir un porcentaje inferior de sus ingresos)
* Desaceleración del ritmo de las innovaciones
* Desaceleración en la integración comercial
* Expansión del empleo en el sector servicios (los aumentos de productividad en este sector son más difíciles de lograr y de medir)

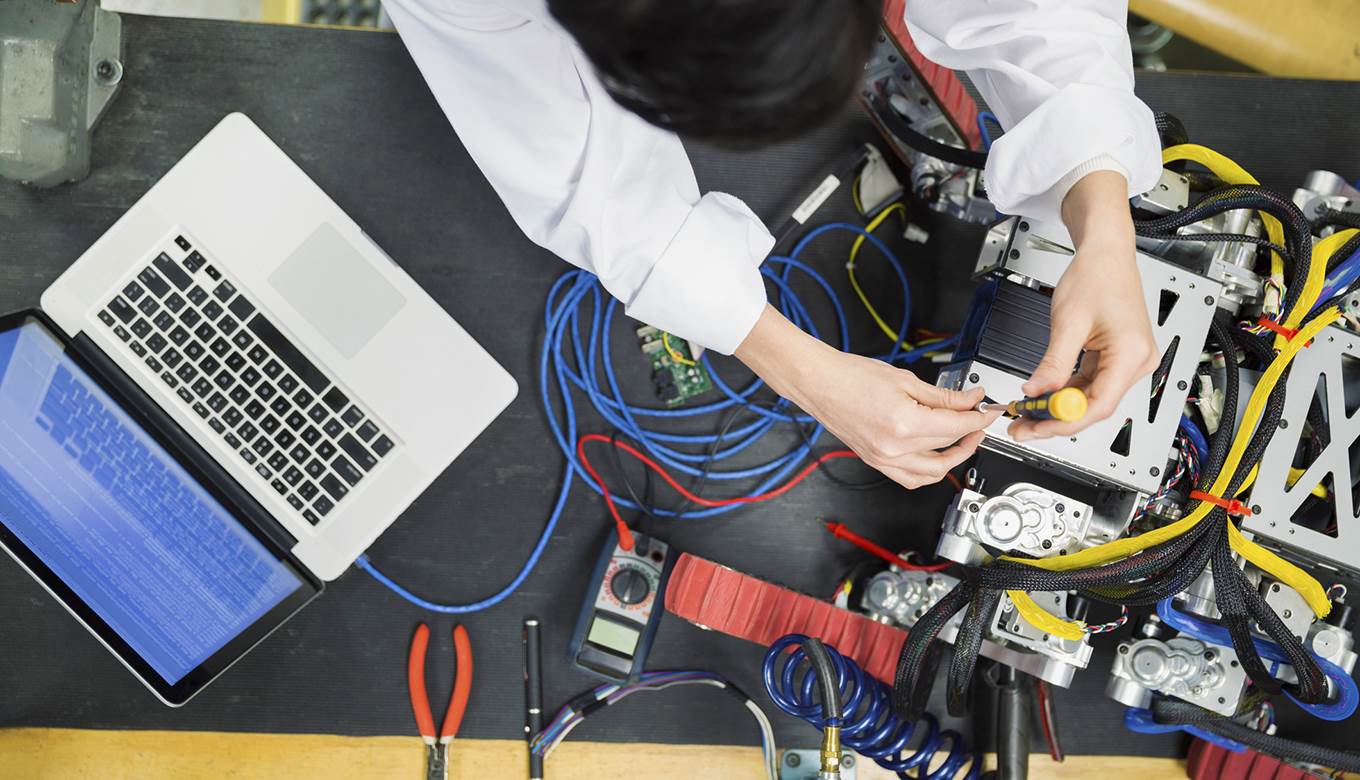
Otras explicaciones alternativas sobre la baja productividad:

* Un desplazamiento en la pirámide de edad en el mundo desarrollado que ha generado una variación en los patrones de consumo. Se ha comprobado una marcada correspondencia negativa entre las relaciones de dependencia y el crecimiento de la productividad.
* Las estadísticas oficiales no reflejan la productividad verdadera (hay indicios de que las estadísticas oficiales subestiman las reducciones del índice de precios y la mejora de la calidad de las tecnologías digitales y, por lo tanto, subestiman el crecimiento de su productividad.
* Otro elemento que dificulta la medida de la productividad es la reasignación del capital intangible y los beneficios de las multinacionales entre las matrices y las filiales, situadas en jurisdicciones diferentes.
* La creciente importancia de los bienes y servicios gratuitos (no se contabilizan, se los considera un insumo intermedio).
* Menor capacidad de medir la actividad económica generada por las nuevas tecnologías.
* Podríamos estar en una “fase de transición” en la que las empresas y los consumidores todavía están aprendiendo a utilizar efectivamente la nueva tecnología.
* Las innovaciones digitales son intensivas en capital intangible y permiten reproducir los productos a un costo marginal cero y generan una economía a dos velocidades.
* Ralentización de la inversión privada (por menor demanda agregada) y pública (por alto endeudamiento público) a consecuencia de la crisis.
* El crecimiento laboral posterior a la crisis ha ocurrido sobre todo en actividades con una productividad laboral relativamente baja (restaurantes, salud, atención residencial a mayores).
* Las brechas de producción laboral entre grandes y pequeñas empresas siguen siendo elevadas.
* Las tasas de inversión, particularmente en maquinaria y equipo y otros activos tangibles, aún está por debajo de los niveles previos a la crisis.
* Encontramos tres ondas que explican la falta de aceleración y decadencia: 1) en 2005 se agota el auge de mayor productividad por utilización de computadoras, software, TCI, reestructuración de operaciones nacionales y cadenas de suministro globales; 2) efectos secundarios de la crisis financiera (menor demanda e incertidumbre); 3) retraso en incorporar los avances de la digitalización (barreras de adopción y efectos de retraso).
* Hay varias razones por las que el impacto digital no es más evidente en las cifras de productividad: a) preparación empresarial; b) costos asociados; c) sectores de más lenta incorporación/modernización.

**Probablemente no están todas las que son, pero sí son todas las que están… De un modo, algo desordenado (según el grado de importancia relativa), he intentado señalar a, casi todos, los “autores penalmente responsables”, los “cómplices necesarios”, y los “sospechosos habituales”, de una economía “low cost”, que se ha aprovechado de la crisis y de las nuevas tecnologías, para: provocar una involución disruptiva, desquiciar las fuentes de trabajo estable, abandonar el progreso, detener el ascensor social, generar una desigualdad económica extrema, avasallar gran parte de la clase media, robar el futuro de los más jóvenes, e inaugurar una era de expectativas limitadas, con una pérdida sustancial de capital social en los países desarrollados (ahora, lamentablemente, en vías de subdesarrollo).**

**No es solo la productividad laboral la que se ha perdido. Los “niñatos” de Silicon Valley con avaricia, fatuidad y cinismo, han desbaratado la “lógica” económica, con la que se han criado varias generaciones, en los países avanzados: que los hijos tuvieran mejores posibilidades laborales que sus padres. Han “asaltado la ilusión”. Algo “imperdonable”.**

**- Buscando en la Hemeroteca (reciente) la “productividad” perdida**

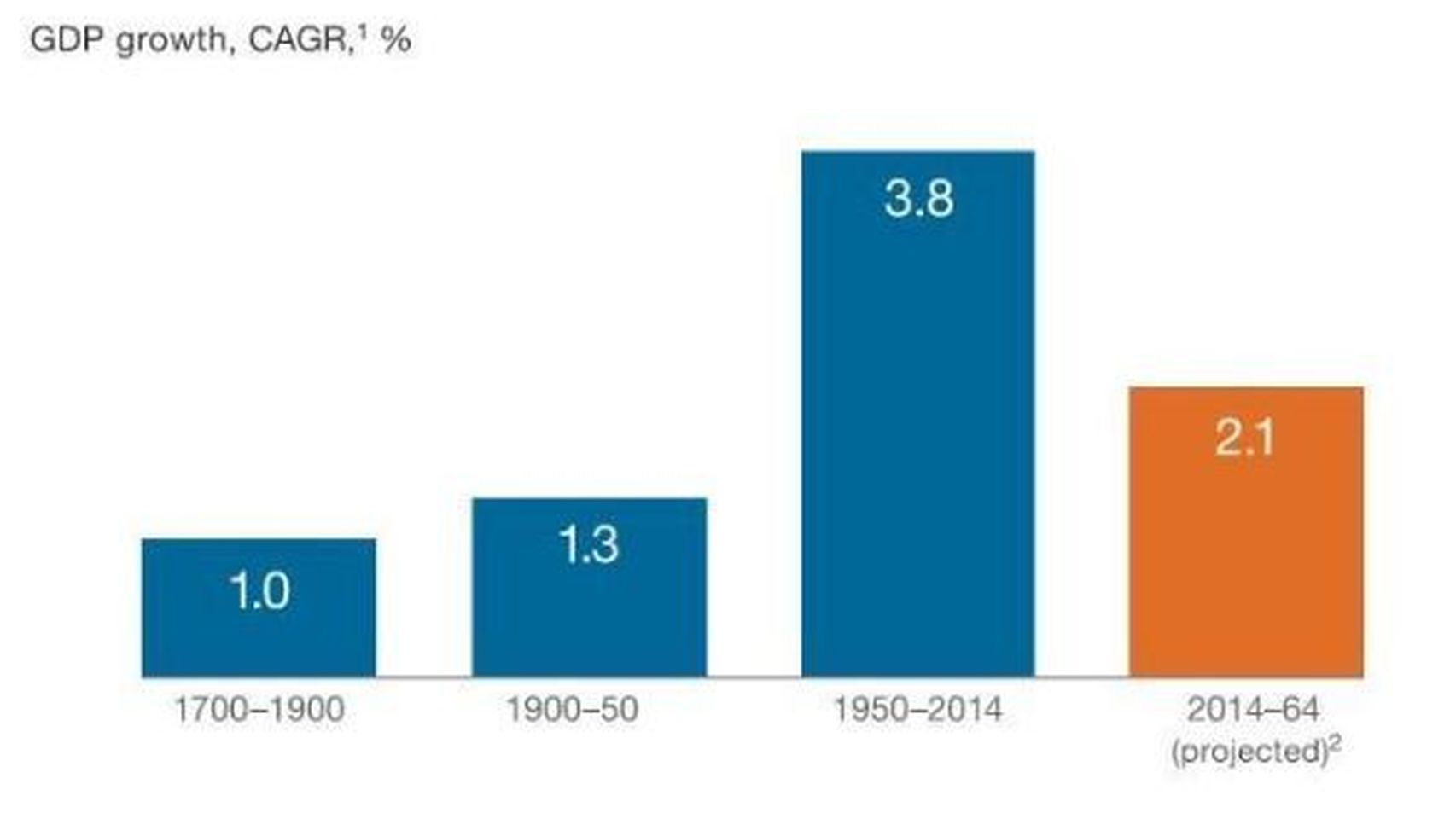


- La pérdida de peso del trabajo frente a la tecnología y otras 9 tendencias económicas en 2017 (El Español - **9/1/17**)

El aumento de los impuestos o la amenaza de la deuda de los países emergentes, entre los retos que señalan los expertos de la American Economic Association.

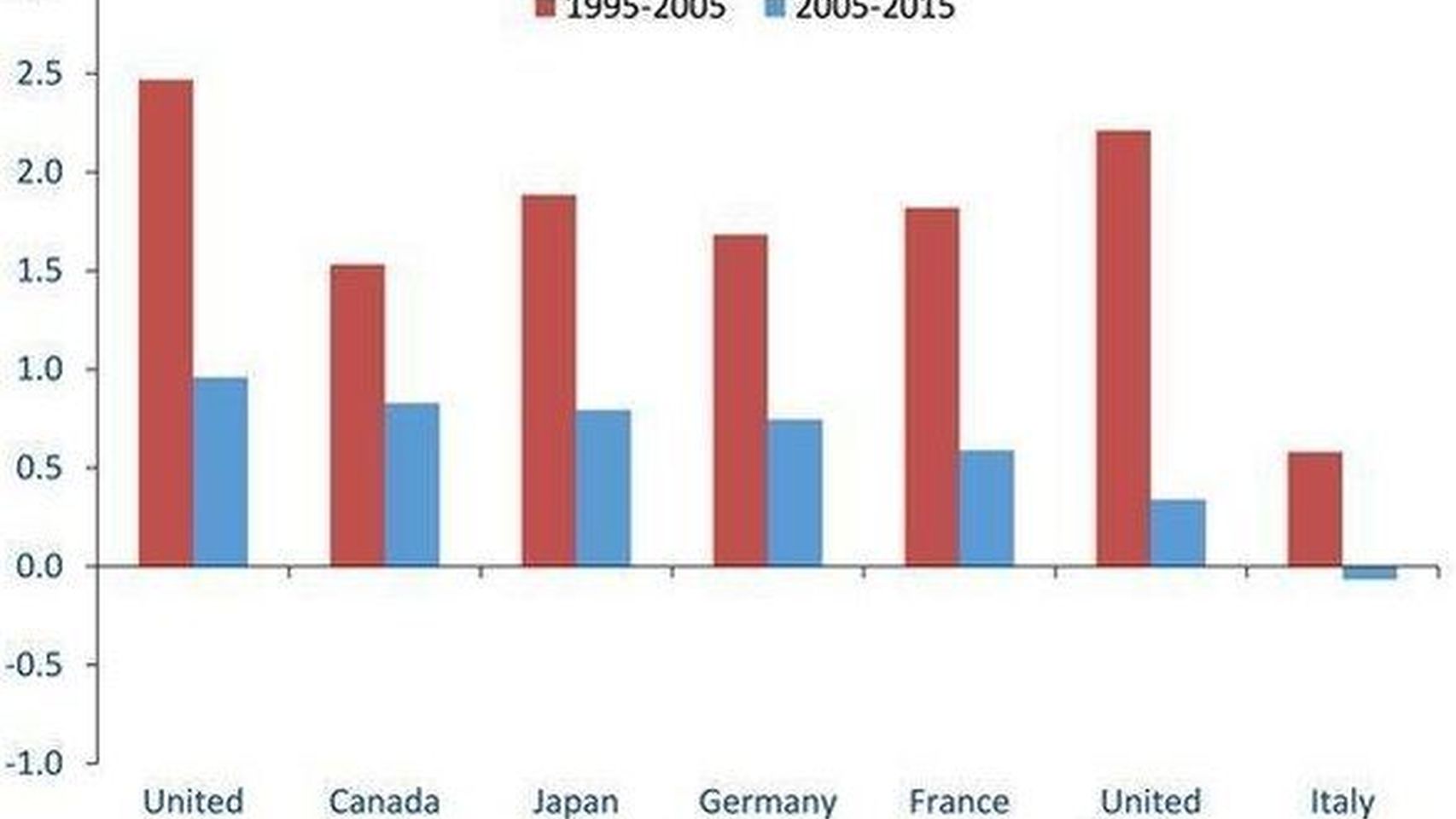
(Por John Muller)

**1.- El estancamiento del crecimiento global a largo plazo:** Aún se sienten los ecos del debate abierto en 2013 por Lawrence Summers cuando resucitó la idea del “estancamiento secular” (secular stagnation) concebida por el economista Alvin Hansen en los años 1930 para referirse a una etapa de muy bajo o nulo crecimiento. La convergencia de las economías desarrolladas y emergentes en niveles de crecimiento que van a situarse en torno al 2% en los próximos 40 años es un hecho asumido por la mayoría. Pero lo que ha mejorado notablemente en los últimos años es la comprensión sobre lo que está ocurriendo con los elementos que impulsan el crecimiento.



Olivier Blanchard, ex economista jefe del FMI, sigue estudiando el bajo crecimiento de la demanda global (un 2,1% desde 2010 pese a las tasas de interés cero) y cree que ésta se debe a las políticas de consolidación fiscal, al desapalancamiento de la banca y al endeudamiento de los consumidores. Blanchard sigue sin incorporar en su análisis cambios estructurales como el envejecimiento. Hoy hay más gente mayor en el planeta y tienen en sus manos una parte importante de los recursos económicos, pero su propensión al gasto es menor. Blanchard dice que la gente no gasta porque está protegiéndose ante una etapa de bajo crecimiento.

**2.- La productividad del trabajo está declinando:** Un elemento crítico en la mejor comprensión de lo que está pasando con la economía tiene que ver con el trabajo. La productividad de este factor, medida en horas trabajadas y en la calidad del capital humano, está declinando de manera significativa, sobre todo en las economías avanzadas. Aunque si sólo se mide el último lustro se nota un aumento en las horas trabajadas en las economías avanzadas, esto se debe a que se está recuperando parte del empleo destruido con la crisis financiera de 2008. Dale Jorgensen, profesor de Harvard, cree que aunque el número de horas trabajadas se incrementará en el periodo 2015-2025 en relación a 2005-2015, la productividad de los trabajadores se ralentizará en el futuro respecto del pasado inmediato.



**3.- La contribución del trabajo al PIB está desapareciendo y la productividad está tomando el relevo:** Por un lado, la contribución del trabajo al crecimiento del PIB está declinando, pero, por otro, la productividad total de los factores está tomando el relevo y cubriendo el hueco. Esto se debe al envejecimiento de la población que comprime el porcentaje de población activa disponible y a la incorporación de nuevas tecnologías, especialmente la robotización. Ambos factores conspiran para que el factor trabajo sea cada vez menos relevante.

Su lugar lo está ocupando la Productividad Total de los Factores (PTF), que grosso modo es la forma en que una economía combina con eficacia el capital y el trabajo. Un estudio de McKinsey proyecta una progresiva desaparición del factor trabajo y su relevo por un importante aumento en el futuro de la PTF.

**4.- Pero la PTF también está cayendo:** Sin embargo, los últimos estudios detectan que la Productividad Total de los Factores (PTF) también está cayendo. Barry Eichengreen sostiene que estamos viviendo un episodio de pérdida de productividad global. En 2015, la PTF a nivel mundial cayó un 0,3% después de haber crecido cero los tres años precedentes. Hasta China sufrió una caída de productividad (-1,3%) en 2015 después de haberla aumentado un 2,3% entre 1999 y 2005. La productividad también se redujo en otros países emergentes como India, México o China. Eichengreen sostiene que hay episodios cíclicos de pérdida de productividad. En un estudio reciente ha identificado cuatro en los últimos 50 años: uno a principios de los años 1970, otro a finales de los años 1980 y hasta 1995, otro coincidiendo con la crisis asiática del cambio de siglo y otro que empezó un poco antes de la crisis de 2008 (ver gráfico abajo).

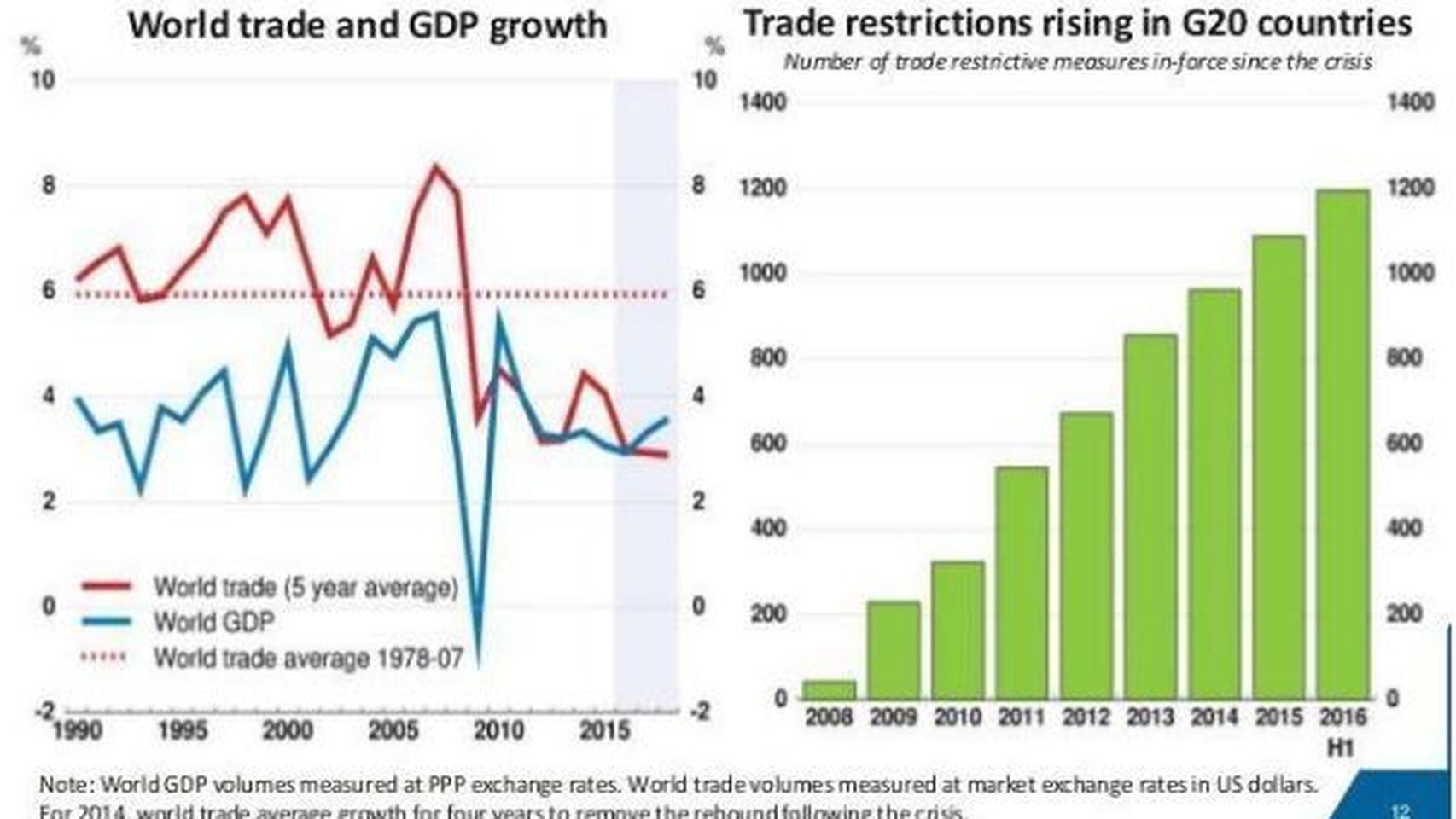
Dale Jorgensen discrepa que el fenómeno de la pérdida de productividad sea global y sostiene que la incertidumbre que la rodea es una de las claves del futuro. Jorgensen coincide en la pérdida de peso del factor trabajo en el crecimiento económico, pero en cambio cree que hay que dividir el capital en dos: el tradicional y el originado por las tecnologías de la información (TI). Para él, la ralentización de la innovación es un factor clave. La aportación del capital basado en las TI es menor y está siendo suplido por el capital tradicional. “El boom de las TI está a punto de acabar”, advierte y nadie sabe por dónde vendrá el próximo empujón tecnológico si es que lo hay.

**5.-La caída de la participación del trabajo en el ingreso nacional es inversamente proporcional al incremento de la desigualdad:** Fue Thomas Piketty el que con su obra El Capital en el Siglo XXI llamó la atención sobre la pérdida de relevancia el trabajo en el ingreso nacional, aunque ya varios economistas lo habían señalado. Hasta hace unos años se creía que esta proporción era una constante. Pero en los últimos 40 años, la participación de los salarios en el ingreso nacional en EEUU pasó de poco más del 65% al 60% en 2014. Esto significa que los hogares tienen menos renta.



Hay varios argumentos que se citan para esta caída, desde la pérdida de poder de los sindicatos y la liberalización de los mercados de trabajo, hasta la innovación tecnológica que estaría escorada a reemplazar más trabajo que capital. El resultado, subrayado por Piketty, es que la reducción de la participación de los salarios en la renta nacional es inversamente proporcional con el incremento de la desigualdad.

**6.- Las restricciones al comercio global están aumentando:** En junio de 2016, la Organización Mundial de Comercio (OMC) emitió una alerta indicando que ese mes se alcanzó el mayor número de restricciones al comercio internacional desde que en 2009 se creó el sistema de vigilancia. En los siete meses comprendidos entre octubre de 2015 y mayo de 2016, los países del G-20 adoptaron 145 medidas que obstaculizan el comercio, 21 por mes. A cambio sólo se adoptaron 100 medidas a favor de la liberalización de los intercambios, 14 por mes.



**7.- La pobreza se está reduciendo pese a que la población mundial aumenta:** Por primera vez la extrema pobreza en el mundo representa sólo un dígito de la población mundial. Las proyecciones del Banco Mundial indican que en 2015 la población bajo el umbral de la extrema pobreza (menos de 1,9 dólares diarios) se situó en el 9,6% de la población mundial. Este hito, que debía alcanzarse en 2020, permite mirar con optimismo el objetivo que se ha fijado el Banco Mundial de que la extrema pobreza en 2030 se sitúe en el 3% de la población mundial.

**8.- Los tipos negativos han alimentado burbujas en sitios que no sabemos:** Existe un consenso global de que los tipos cero o negativos impuestos por la Reserva Federal y algunos bancos centrales han provocado el surgimiento de burbujas de activos. En algunos países como EEUU, esa burbuja está en el sector de las hipotecas y los activos inmobiliarios. En otros mercados está en la bolsa y en otros en los títulos de deuda (pública y privada). La mayoría de los expertos cree que la reversión de esta política monetaria puede provocar una inestabilidad importante en los mercados.

**9.- La deuda en dólares de los países emergentes es una amenaza:** Los países emergentes tienen la mayoría de su deuda emitida en dólares. En noviembre pasado, los inversores internacionales liquidaron más de 6.600 millones de esos títulos en pocos días, lo que puso de manifiesto que si los tipos de interés comienzan a subir en EEUU el efecto sobre los emergentes será doble: por un lado, el dinero saldrá de sus países para situarse en EEUU y por otro, su deuda se multiplicará al revalorizarse la divisa norteamericana.

Se calcula que las empresas de los países emergentes han emitido deuda por 340.000 millones de dólares con vencimiento en 2018. Según el Banco de Pagos Internacionales, los mercados emergentes acumulan deuda por 3 billones de dólares.

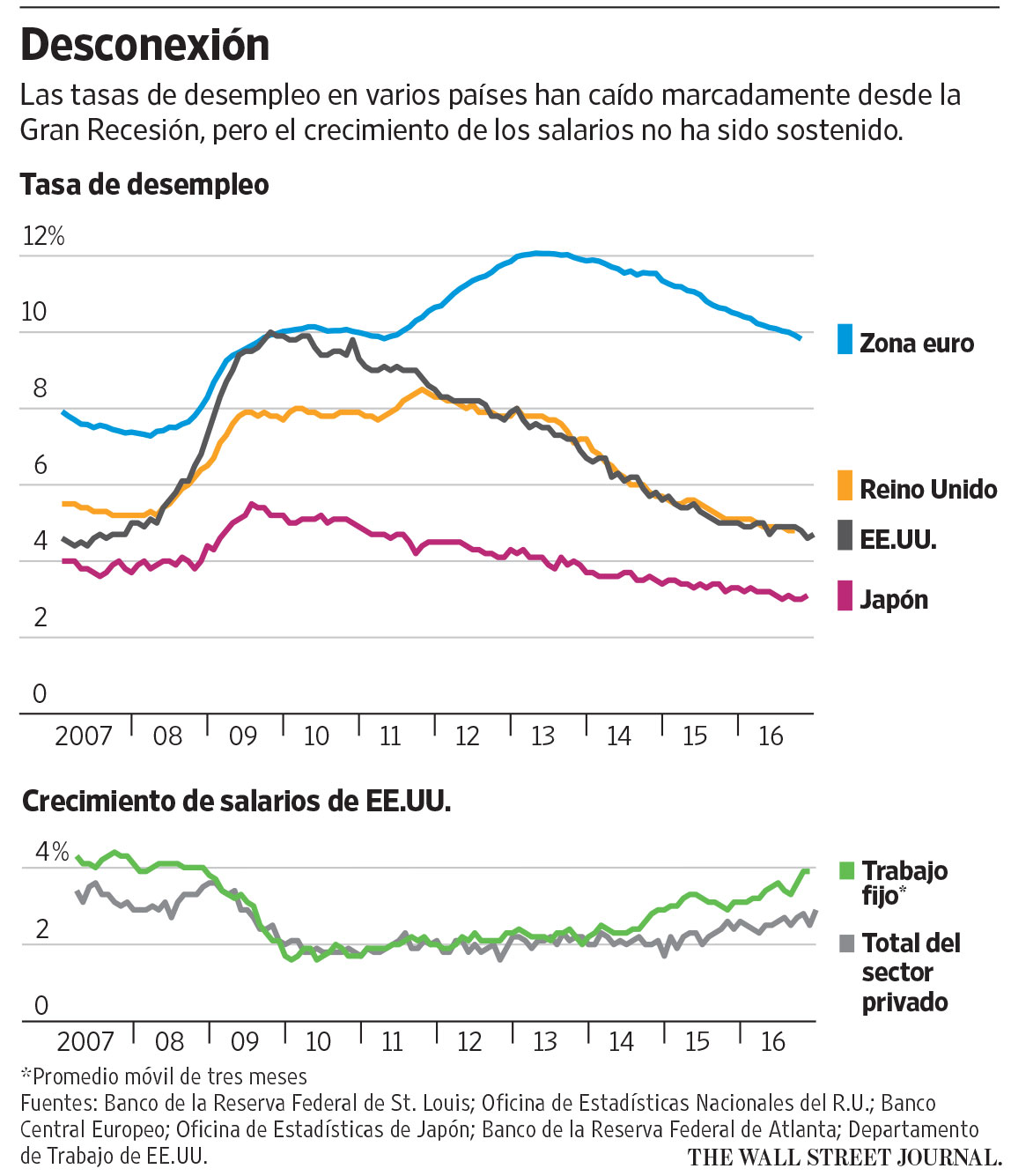
**10.- Un futuro de más impuestos y regulaciones:** “La confianza en la economía global sólo se mantendrá con una mayor protección legal y con más regulaciones por parte de los gobiernos y de acuerdos internacionales”. Esta es la convicción que asiste al premio Nobel de Economía de la Universidad de Chicago Roger Myerson, quien cree que la extensión del progreso económico y de los sistemas descentralizados y democráticos de gobierno por todo el planeta pondrán a prueba los límites del planeta. Por eso propone desterrar la idea del “crecimiento eterno” e intercambiarlo por sostenibilidad. “Si admitimos con honestidad que recibir las bendiciones de la moderna tecnología implica que debamos ceder una parte del crecimiento económico de nuestro tiempo, este es un precio que deberíamos aceptar pagar con toda normalidad”.

- Por qué los salarios no suben al ritmo del empleo en los países desarrollados (The Wall Street Journal - **9/1/17**)

(Por Tom Fairless)

Fráncfort.- En un mundo de crecimiento económico flojo, dos tendencias en conflicto desconciertan a los encargados de trazar políticas: ¿por qué las compañías están contratando con tanto entusiasmo y por qué los salarios hasta hace poco no han subido con igual fuerza?

De Tokio a Londres, las tasas de desempleo han continuado cayendo, pese a que los indicadores del mercado laboral sugieran que las economías están cerca del pleno empleo. La tasa de desempleo de Estados Unidos subió ligeramente a 4,7% en diciembre, pero sigue cerca de su mínimo de nueve años de 4,6%. En Japón, la tasa se encuentra en su nivel más bajo desde principios de los años 90, en 3,1%. La desocupación del Reino Unido fue de 4,8% en el trimestre terminado en octubre, cerca de su punto más bajo en 40 años, pese al voto histórico del país para abandonar la Unión Europea. Incluso en los 19 países que componen la zona euro, el desempleo ha caído a 9,8%, su nivel más bajo en siete años.



Es común que las firmas contraten una gran cantidad de trabajadores en las primeras etapas de una recuperación económica, para lidiar con la demanda reprimida. Eso tiende a desacelerar el crecimiento de la productividad. Pero las empresas han estado sumando empleados por mucho más tiempo de lo que se esperaba, dicen los economistas, y la productividad ha sido moderada por un período prolongado a medida que las firmas no hicieron inversiones de capital.

“Es muy difícil explicar por qué las empresas están sumando tantos trabajadores (…) a lo largo de las economías avanzadas en momentos en que el crecimiento ha sido de casi cero o incluso a la baja”, dice Adam Posen, presidente del Instituto Peterson de Economía Internacional en Washington. “Es muy barato sustituir capital por mano de obra, en parte debido a lo que están haciendo los bancos centrales”. Las bajas tasas de interés reducen el costo de invertir en máquinas que reemplazan trabajadores.

Las autoridades económicas, particularmente en Europa, se han visto sorprendidas. El Banco de Inglaterra prometió a mediados de 2013 que consideraría elevar las tasas de interés cuando el desempleo cayera a 7%, pero tuvo que dar marcha atrás luego de llegar a ese nivel en seis meses. El Banco Central Europeo reconoció que la recuperación mayor a la esperada en el empleo, en relación al crecimiento económico, de los últimos años lo tomó por sorpresa.

Normalmente, los economistas esperan que los salarios suban a medida que cae la tasa de desempleo y aumenta la productividad. Pero parece que esas correlaciones se han roto: el crecimiento de los salarios en EEUU y Japón desde 2007 ha sido hasta un punto porcentual por año menos que lo que sugieren los modelos económicos tradicionales, dice la firma de consultoría Oxford Economics.

El crecimiento de los salarios parece haber cobrado fuerza recientemente en EEUU. Los ingresos promedio por hora subieron 2,9% en diciembre frente al mismo período del año anterior, más que el promedio de 2% que prevaleció durante buena parte de la expansión. Sin embargo aún es pronto para decir si eso será sostenible. Además, otras medidas salariales de EEUU son menos robustas.

Los salarios en 22 economías avanzadas crecieron en promedio 3,8% al año entre 1995 y 2007, pero en menos de 2% al año entre 2008 y 2016, según Oxford Economics.

La curva de Phillips, que refleja una relación inversa entre los salarios y el desempleo, parece haber dejado de funcionar en muchos lugares. Los economistas sugieren una serie de posibles explicaciones.

Primero, los tipos de empleos creados desde la crisis no son los mismos que se perdieron antes de ella. Mientras que la mayor parte de trabajos perdidos fueron en el sector de construcción y manufacturas, los que se han agregado están en el sector de servicios, dice Stefano Scarpetta, economista de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), un centro de estudios para economías avanzadas. En la zona euro, casi todos los 3,2 millones de empleos creados desde la recuperación fueron trabajos del sector de servicios, principalmente en comercio, transporte y negocios, según el BCE. Muchos de estos cargos tienden a ser más difíciles de sustituir con máquinas y no son tan bien remunerados.

Segundo, el poder de negociación de los trabajadores podría haber sido erosionado por la incertidumbre económica generalizada, las reformas de los mercados laborales y la intensificación de la competencia global por parte de China y otros países. Trabajadores en los nuevos empleos del sector de servicios pueden que no estén organizados en sindicatos, lo que reduce la presión para que se suban los salarios, dice Christopher A. Pissarides, economista de la de London School of Economics y ganador del Nobel. Los empleados también están cambiando de empleo con menos frecuencia, lo cual se asocia con un menor crecimiento de los salarios.

Tercero, algunas firmas quizás no lograron reducir sus costos laborales tanto como hubieran querido después de la crisis y por lo tanto extendieron el ajuste. Funcionarios del BCE señalaron a tal “control reprimido de salarios” en su reunión de octubre, según las acta. El sector público también ha sido exprimido a medida que los gobiernos se aprietan el cinturón, reduciendo sus salarios y quizás afectando los sueldos del sector privado por asociación.

Cuarto, la composición cambiante del mercado laboral podría haber apuntalado artificialmente los salarios tras la recesión, para posteriormente restringirlos. Ya que los trabajadores con bajos sueldos fueron despedidos en una mayor proporción a otros y las firmas desaceleraron la contratación de empleados, que usualmente ganan menos, los salarios promedio se mantuvieron en su nivel, según investigadores del Banco de la Reserva Federal de San Francisco. A medida que la economía se ha fortalecido, los trabajadores con salarios bajos han reingresado a la fuerza laboral. Entre tanto, los miembros de la generación de la posguerra, que disfrutaban de altos salarios, han comenzado a jubilarse, lo que ha puesto presión a la baja sobre los salarios.

Todo eso significa que el crecimiento de los salarios podría ser un pobre indicador de la fortaleza del mercado. Una mejor medida, argumentan los investigadores de la Fed, es el pago continuo a los trabajadores de jornada completa, ignorando a aquellos que entran y dejan la fuerza laboral. Ese indicador, que es seguido por la Fed de Atlanta, sugiere que el crecimiento de los salarios ha sido de cerca de un punto porcentual más alto por año desde 2014 de lo que indican los ingresos promedio por hora.

Algunos prevén que los salarios suban con mayor fuerza a medida que los mercados laborales se ajusten y se disipen los problemas surgidos después de la crisis. El reporte más reciente de salarios en EEUU lo comprueba. Pero con el crecimiento de la productividad débil, un auge de los salarios en esta etapa no parece cercano.

- El reto de la inclusión económica (El Economista - **20/1/17**)

(Por Christine Lagarde)

En el año 2016, la atención mundial se centró en los principales acontecimientos políticos que ocurrieron en la UE, EEUU y otros países; todos estos lugares donde los votantes expresaron sus preocupaciones profundas acerca del comercio, la migración y los cambios estructurales en el mercado laboral.

Sin embargo, desde el punto de vista económico, 2016 fue un año bastante tranquilo: la economía mundial continuó su lenta recuperación, y la actividad económica en EEUU, Europa y los mercados emergentes mejoró gradualmente, a pesar de que permanecen algunas vulnerabilidades. E incluso las economías de bajos ingresos que han luchado para ajustarse a la caída de los precios de las materias primas puede que reciban un pequeño impulso, dados los recientes aumentos de precios.

Notablemente, los mercados financieros hasta el momento han tomado con calma las agitaciones políticas del año. De hecho, la perspectiva de una posición fiscal más expansiva en EEUU ha aumentado las expectativas de crecimiento e inflación a nivel mundial en un futuro próximo. Esto da señales de la posibilidad de un alivio para los bancos centrales de las economías avanzadas, los mismos que han soportado la mayor parte de la carga de la política económica durante los años de lenta recuperación a partir de la crisis financiera mundial del año 2008.

Como ha venido sosteniendo el Fondo Monetario Internacional (FMI), ya desde algún tiempo atrás, el resurgimiento del crecimiento requiere del apoyo de la política fiscal en los países que pueden costearlo, respaldado por la política monetaria y las reformas estructurales encaminadas hacia el objetivo de elevar la productividad y el crecimiento.

Varios factores en el año 2017 podrían mover la economía mundial hacia un crecimiento más fuerte y sostenido. Para empezar, Alemania asumirá el liderazgo del G20 y probablemente impulsará reformas estructurales y medidas de fortalecimiento de la capacidad de resiliencia en las economías más grandes del mundo. De manera paralela, China continuará reorientando su modelo económico, alejándolo de las exportaciones y dirigiéndolo hacia la demanda interna. Y debemos esperar ver más dinamismo juvenil en muchas economías asiáticas y latinoamericanas. El nuevo gobierno estadounidense hará hincapié en la reforma del impuesto de Sociedades y la inversión en infraestructura.

Pero, por supuesto, las mismas fuerzas que impulsan la evolución política de este año continuarán planteando desafíos en el año 2017. Por ejemplo, el progreso tecnológico y los mercados donde los ganadores son los únicos beneficiados están ampliando la desigualdad de ingresos en muchos países, incluso a medida que los ingresos a nivel mundial están convergiendo. En las principales economías avanzadas, durante el transcurso de las últimas dos décadas, los asalariados en el 10% superior de la distribución aumentaron sus ingresos en un 40%, mientras que los ingresos de los que se encuentran en la parte inferior crecieron sólo modestamente.

Otro problema cada vez más complejo que la comunidad internacional tendrá que afrontar es la migración, ya que se está amplificando debido a las presiones geopolíticas en todo el mundo. Si bien los migrantes y los refugiados pueden aportar beneficios sustanciales a los países de acogida, su llegada a nuevas comunidades también puede aumentar los temores relativos a cambios económicos y culturales.

A lo largo de una amplia gama de países, un número creciente de personas cree que las autoridades han perdido el contacto con sus intereses y su bienestar. Estas personas sostienen que restricciones más estrictas a la circulación transfronteriza de bienes, capital y personas van a conducir al restablecimiento de sus propias perspectivas de empleo y seguridad económica.

Sin embargo, un retroceso del libre comercio y de los mercados abiertos sólo pondría en peligro las ganancias sin precedentes en bienestar y nivel de vida que se lograron en las últimas décadas (y los hogares de bajos ingresos serían los más afectados). El desafío, por lo tanto, es preservar los beneficios de la apertura económica mientras se abordan de frente y sin rodeos las desigualdades.

Por su parte, el FMI considera que una distribución más equitativa de los ingresos no sólo es una política social sólida, sino que es también una política económica sólida. Nuestra investigación muestra que reducir la alta desigualdad hace que el crecimiento económico sea más sólido y sostenible en el largo plazo.

Creo que hay varios pasos que los países pueden tomar para abordar la desigualdad. Para empezar, los gobiernos pueden aumentar su apoyo directo a los trabajadores menos cualificados, especialmente en las regiones geográficas que han sido más afectadas por la automatización y la subcontratación. Específicamente, los gobiernos deben aumentar sus inversiones públicas en servicios de salud, educación y capacitación de habilidades; y, deben hacer un esfuerzo para mejorar la movilidad ocupacional y geográfica. Todos los países deben entender la necesidad de tener formas de educación permanente con el objetivo de preparar a las generaciones actuales y futuras para que manejen tecnologías que cambian rápidamente.

En segundo lugar, los gobiernos deben fortalecer las redes de seguridad social, especialmente para las familias, promoviendo el cuidado infantil a costo asequible, el permiso parental, el acceso a la atención médica y la flexibilidad en el lugar de trabajo. También pueden implementar reformas tributarias y salarios mínimos legales para apoyar a los asalariados de bajos ingresos, y pueden crear incentivos fiscales para incorporar a más mujeres al mercado laboral.

En tercer lugar, los gobiernos deben comprometerse a garantizar la equidad económica a fin de restablecer la confianza social y reforzar el apoyo público a las reformas. Específicamente, los gobiernos deben fomentar más la competencia en las industrias importantes que carecen de dicho ámbito de competencia, deben tomar medidas enérgicas contra la evasión de impuestos y evitar las prácticas comerciales que trasladan las ganancias a lugares con bajos impuestos.

Estas son sólo algunas de las políticas que pueden mejorar la inclusión económica, y se deben hacer mayores esfuerzos por identificar medidas adicionales y para implementarlas con eficacia. Esta es una tarea no sólo para los políticos y los funcionarios públicos, sino que también es una tarea para los profesionales de la economía en su conjunto.

No me cabe la menor duda de que los acontecimientos políticos del año 2016 concentrarán la atención de las mentes de los formuladores de políticas en ayudar a los que menos se han beneficiado de la integración económica o a los que han sido desplazados por cambios en el mercado laboral impulsados por la tecnología. Sólo podemos elevar el nivel de ingresos si nos juntamos y avanzamos rápidamente para construir una economía mundial más fuerte y más inclusiva. Este es tanto el desafío como la oportunidad para el año 2017. Debemos avanzar rápidamente - y debemos hacerlo juntos.

- La palabrería de Trump no va a crear empleo (Expansión - FT - **2/2/17**)

(Por Martin Wolf - Financial Times)

Culpar a los extranjeros primero. Esta estrategia es la compañera inseparable del nacionalismo agraviado.

Puede observarse en la prohibición de Donald Trump de la entrada a los inmigrantes de siete países. Se evidenciará en su proteccionismo. Una verdad básica -el terrorismo y el impacto directo de las importaciones sobre el empleo- refuerza una mentira: mis acciones bastan para manteneros a salvo y para devolver la prosperidad que una vez conocisteis.

El debate estadounidense sobre la política comercial gira en torno a los empleos en el sector manufacturero. El hecho más importante es la disminución constante de la proporción de trabajos en esta industria desde alrededor del 30% del empleo a principios de la década de 1950 a poco más del 8% a finales de 2016.

La principal explicación de la disminución a largo plazo del empleo en la industria manufacturera de EEUU (y de otras economías desarrolladas) es el aumento del empleo en otros sectores. En 1950, el sector manufacturero registraba 13 millones de empleos, frente a los 30 millones del resto de la economía. A finales de 2016, las cifras eran de 12 millones y 133 millones, respectivamente. Por consiguiente, el aumento del empleo entre 1950 y 2016 se produjo en su totalidad fuera de la industria manufacturera. Sin embargo, la producción en la industria estadounidense no se estancó. Entre 1950 y 2016, la producción aumentó un 640%, mientras que el empleo cayó un 7%. Incluso entre 1990 y 2016, la producción aumentó un 63%, mientras que el empleo cayó un 31%.

El contraste entre producción y empleo lo explica el aumento de la productividad. Sin embargo, nadie propone poner freno a esto. De hecho, el problema es, más bien, el reciente estancamiento de la productividad: en el sector manufacturero, la producción por hora aumentó sólo un 1% entre los primeros trimestres de 2012 y 2016. Debido a ello, el empleo creció ligeramente. Sin embargo, esto no es bueno: la economía necesita que aumente la productividad para generar una mejora sostenida de los niveles de vida.

Entre 1997 y 2005, el déficit comercial en la industria manufacturera de EEUU aumentó un 2,6% del producto interno bruto (PIB). Pero en la actualidad se sitúa prácticamente en el mismo nivel que en 2005, después de reducirse durante la crisis financiera. ¿Cuánto podría haber aumentado la producción industrial si no se hubiera producido este incremento del déficit comercial? Pongamos que el impacto sobre el valor añadido fuese de unos dos tercios del valor bruto de los bienes. Entonces, el valor añadido en la industria manufacturera podría ser alrededor de un 1,7% del PIB más alto. Supongamos que el efecto sobre el empleo fuera proporcional. La industria manufacturera tendría unos 2,5 millones de empleos más que en la actualidad. Esto podría haber evitado la mitad de las pérdidas de empleos en la industria desde 1997, y elevado el peso del sector en el empleo a más del 10%.

En resumen, el aumento del déficit comercial a comienzos de la primera década de este siglo tuvo un efecto significativamente negativo sobre el empleo en la industria manufacturera, pero apenas influyó en el declive a largo plazo del peso de esta industria en el empleo total. Aunque la balanza comercial no hubiera sufrido variaciones a principios de siglo, se habría producido en todo caso una gran reducción del empleo en la industria manufacturera con respecto a finales de los años 90. La razón principal de ello es la debilidad de la demanda: la caída absoluta del empleo en el segmento manufacturero se produjo durante las dos recesiones, a principios de los años 2000 y de nuevo en 2007-09.

¿En qué medida se debió el aumento del déficit comercial al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y a la adhesión de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC)? Bradford DeLong, de la Universidad de California en Berkeley, concluye que la influencia es bastante modesta. Un análisis más sofisticado de Daron Acemoglu, del Instituto de Tecnología de Massachusetts (MIT, por sus siglas en inglés), y de otros investigadores concluyó que el comercio con China fue la causa directa de alrededor del 10% del número total de empleos perdidos en la industria manufacturera entre 1999 y 2011. Pero el análisis de los vínculos entre firmas y del impacto sobre la demanda local arroja unos efectos negativos mucho mayores de entre 2 y 2,4 millones de trabajos, aunque estas cifras siguen constituyendo menos del 2% del empleo total.

Todo ello arroja dos ideas importantes. La primera es que el efecto de la competencia de las importaciones suele concentrarse geográficamente. Esto representa un reto especialmente significativo en un país del tamaño de EEUU. La mejor respuesta debe combinar las ayudas a las comunidades afectadas para que generen nuevas fuentes de empleo con la formación de los trabajadores para que adquieran nuevos conocimientos y, por ende, nuevos trabajos. Parte de la estrategia debe consistir también en ayudar a restaurar la movilidad perdida.

La segunda idea es la necesidad de sostener la demanda, garantizando así nuevos empleos que reemplacen a los antiguos. Suele pensarse que EEUU siempre puede lograr el pleno empleo mediante el uso activo de herramientas de política fiscal y monetaria. La experiencia desde el año 2000, y particularmente a raíz de la crisis financiera, sugiere que esto puede resultar difícil. Los enormes superávit por cuenta corriente en algunas naciones obligaron a los países deficitarios a ceder a los excesos financieros para ajustar la demanda a la producción potencial. La crisis reivindicó la preocupación de John Maynard Keynes sobre el papel potencialmente perjudicial de los países excedentarios en la economía global.

Por desgracia, las políticas propuestas por Trump y por los congresistas republicanos -una combinación de proteccionismo fragmentario con grandes estímulos fiscales, y la eliminación de gran parte de la red de protección social- probablemente supongan grandes costes para los sectores sin protección, y causen una desesperación aún mayor a sus partidarios. Nada de lo que haga el presidente devolverá a la industria manufacturera el rol perdido de proveedor principal de “empleo de calidad”. Las importaciones baratas y la capacidad de distribuirlas también han aportado grandes beneficios para los consumidores nacionales y para los trabajadores extranjeros.

El enfoque adecuado sería proactivo, no defensivo: abriría los mercados globales; obligaría a los países con enormes superávits a depender más de la demanda interna y menos de la demanda externa; ayudaría a los trabajadores y a las comunidades afectados por cambios adversos, no los abandonaría; dejaría de culpar a los extranjeros del “delito” de vender bienes a bajo precio. Tales políticas tendrían sentido. Por desgracia, no son las que veremos.

- Los salarios en el mundo: anotaciones en mi cuaderno de campo (Fedea - **15/2/17**)

(Por Javier Ferri)

A los estudiantes del máster, que contactan por primera vez de forma autónoma con la investigación, les aconsejo que tomen notas de los trabajos que van leyendo. Apuntes que les ayudarán a ir centrando un tema, planteándose las preguntas relevantes y conociendo los distintos métodos para responderlas. Me gusta que lo hagan así, porque en el océano de la macroeconomía, cuando se trata de pescar una idea para investigar, uno corre el riesgo de naufragar en sus aguas antes incluso de lanzar el sedal. La microeconomía es en este aspecto menos arriesgada. El microeconomista tiene su río, lo conoce, se pone su traje de vadeador y se va a por truchas.

Quizás porque a mí siempre me ha gustado más pescar en la mar que en el río, he valorado mucho el último [Global Wage Report 2016/17](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_537846.pdf) de la Organización Internacional del Trabajo. El informe ha sido dirigido por [Rosalía Vázquez-Álvarez](http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/multimedia/video/video-interviews/WCMS_538282/lang--en/index.htm), economista de profunda formación, dilatada experiencia, contrastada modestia, y entrañable amiga. A los interesados en pescar ideas sobre salarios, el informe les va a proporcionar una nutritiva lectura y las coordenadas GPS de un buen caladero. Lo que sigue son sólo unas rápidas anotaciones a vuelapluma en un cuaderno de campo tomadas desde mi pesquera.

1. Desde el momento inicial de la crisis, los salarios reales cayeron en Alemania y no recuperaron su nivel pre-crisis hasta tres años después (Gráfico 1). Nota: “Cuando el grajo vuela bajo, se avecina un frío del carajo”. En España los grajos no nos avisaron y los salarios estuvieron por encima de su nivel pre-crisis hasta el año 2012 (Gráfico 2). Nota: “Tampoco hubo ajuste en horas, y una ola de desempleo polar nos heló las vergüenzas”.

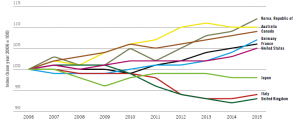
[](http://nadaesgratis.es/wp-content/uploads/Grafico_1.png)

Gráfico 1. Índice de salario real para algunos países desarrollados. Fuente: ILO. Global Wage Report 2016/2017

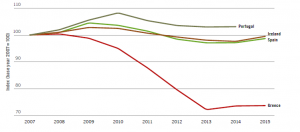
[](http://nadaesgratis.es/wp-content/uploads/Grafico_2.png)

Gráfico 2. Índice de salario real para algunos países europeos. Fuente: ILO. Global Wage Report 2016/2017

2. El crecimiento de los salarios en China recuerda mucho las líneas trazadas con escuadra y cartabón en las escuelas de Mao (Gráfico 3). Pregunta: “¿La cabra tira al monte?”. En cambio, los salarios en México han estado cayendo sostenidamente desde el año 2006. Nota: “No hay muro que resista la brecha que los salarios le infligen”.

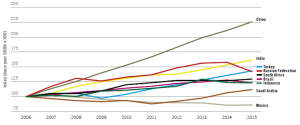
*[](http://nadaesgratis.es/wp-content/uploads/Grafico_3.png)*

Gráfico 3. Índice de salario real para algunos países emergentes. Fuente: ILO. Global Wage Report 2016/2017

3. En media, la productividad aparente del trabajo ha crecido más rápidamente que los salarios en los países desarrollados (Gráfico 4). Sin embargo, en los dos años posteriores al inicio de la crisis, las rentas del capital sufrieron más en términos relativos que los salarios, para recuperarse luego rápidamente. Esta tendencia apuntaría a un aumento en la desigualdad por un cambio en la distribución de la renta del trabajo hacia el capital. El Gráfico 5 indica que esto no es así en todas las grandes áreas. Pregunta: “¿Qué impulsa realmente la reducción en la participación de las rentas del trabajo?

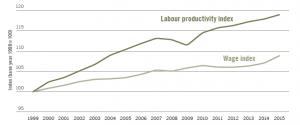
[](http://nadaesgratis.es/wp-content/uploads/Grafico_4.png)

Gráfico 4. Tendencia en el salario y la productividad del trabajo.Media ponderada para 36 economías. Fuente: ILO. Global Wage Report 2016/2017

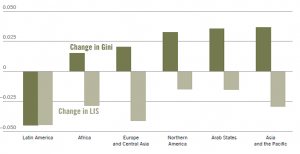
[](http://nadaesgratis.es/wp-content/uploads/Grafico_5.png)

Gráfico 5. Cambio en la participación del trabajo y desigualdad del ingreso, 1995-2012. Fuente: ILO. Global Wage Report 2016/2017

4. Más sobre la misma idea: en términos globales la desigualdad de la renta intra-país ha aumentado en los últimos veinte años (Gráfico 6). Sin embargo, este aumento en la desigualdad de la renta ha sido compatible con una reducción de la desigualdad de los salarios en muchos países, incluida España (Gráfico 7).

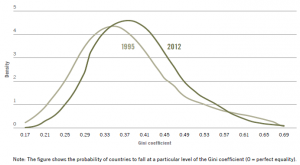
[](http://nadaesgratis.es/wp-content/uploads/Grafico_6.png)

Gráfico 6. Evolución de la desigualdad en renta entre 1995 y 2012. Función construida a partir de 71 países.Fuente: ILO. Global Wage Report 2016/2017

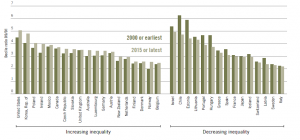
[](http://nadaesgratis.es/wp-content/uploads/Grafico_7.png)

Gráfico 7. Evolución de la desigualdad en salarios. Fuente: ILO. Global Wage Report 2016/2017

5. Los trabajadores mejor pagados en Europa, aquéllos en el percentil superior de la distribución, son los que más han ajustado su salario a la baja desde el año 2002 (Gráfico 8). Pese a ello, en el año 2010 el salario-hora en España del uno por cien de los asalariados mejor pagados era, aproximadamente, 13 veces superior al percibido por los trabajadores del percentil más bajo. Esta cifra se puede comparar con las 10 veces de Noruega, las 22 veces de Francia, o las 32 veces del Reino Unido. En los países emergentes, la ratio entre el último y el primer percentil es incluso mayor. Bajo la amenaza que suponen los populismos para la estabilidad democrática y económica, mejorar la información sobre las causas que subyacen a estas grandes diferencias y, en su caso, la corrección de las deficiencias en los mecanismos de fijación de los salarios de determinados colectivos resulta imperativa. Preguntas: “¿Por qué ha caído tanto el salario de los ricos al tiempo que el de la distribución del resto de trabajadores se ha mantenido constante o ha aumentado? ¿Se trata de trabajadores súper-productivos que han perdido poder en la negociación salarial? ¿Es el reflejo de una caída en la productividad de los mismos? ¿O nos encontramos en un proceso de ajuste de los salarios hacia una medida más consistente con la productividad de estos trabajadores?”

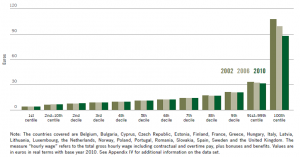
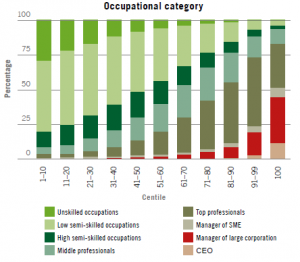
[](http://nadaesgratis.es/wp-content/uploads/Grafico_8.png)

Gráfico 8. Salario por hora en Europa por deciles. Fuente: ILO. Global Wage Report 2016/2017

6. Cuando buceamos dentro de las características del uno por cien de los asalariados más ricos en Europa encontramos, por ejemplo, que casi el 70 por cien tiene estudios universitarios o de postgrado, un 40 por cien son consejeros o directivos de grandes corporaciones (Gráfico 9), y sólo un 20 por cien son mujeres. Utilizando un modelo log lineal para explicar el salario en función de la experiencia, la antigüedad y el nivel de educación, se obtiene un residuo medio en el percentil de los asalariados muy ricos de 1,5, muy superior al resto de percentiles. Esta cifra significa que el salario-hora observado en este colectivo es 4,5 veces superior al predicho por las características observadas. Pregunta: “¿Cómo diferenciar desde fuera de la empresa, antes de que la [evidencia nos explote en la cara](http://www.huffingtonpost.es/2016/09/29/rato-blesa-black_n_12244846.html), a los individuos cuyas características personales los convierten en dignos merecedores de su salario, de aquéllos otros que se aprovechan de mecanismos de fijación de salarios intra-empresa poco transparentes y nada competitivos?”.

[](http://nadaesgratis.es/wp-content/uploads/Grafico_9.png)Gráfico 9. Descomposición de los deciles de salarios por categorías ocupacionales. Fuente: ILO. Global Wage Report 2016/2017

7. La brecha salarial por género entre el colectivo de consejeros y directivos de grandes empresas alcanza la cuota más elevada, con una diferencia del 50%. Nota: “La sorprendente disparidad entre hombres y mujeres en los puestos más elevados de las empresas no se limita sólo al salario.

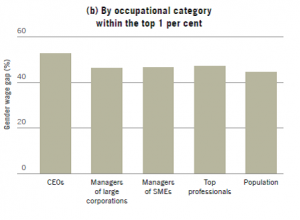
*[](http://nadaesgratis.es/wp-content/uploads/Grafico_10.png)*

Gráfico 10. Brecha salarial por género entre categorías ocupacionales. Fuente: ILO. Global Wage Report 2016/2017

Nota final: En esta entrada no he sido del todo justo con el excelente informe de la OIT. Dentro del mismo pueden identificarse muchas historias diferentes relacionadas con el comportamiento de los salarios en el mundo, entre las que yo he elegido sólo una. Puede que por ello, al cerrar mi cuaderno tenga la impresión, como a veces sucede en mis jornadas de pesca, de que hoy toca hacer porra.

- La Fed reconoce que la tecnología y la globalización están aniquilando a la clase media (El Economista - **13/7/17**)

La tecnología y la globalización están eliminando la clase media en los países desarrollados. Janet Yellen, presidenta de la Reserva Federal de EEUU, reconoció ayer ante el Congreso que los salarios y los puestos de trabajo que requieren una calificación baja o media están disminuyendo, lo que presiona a la baja las rentas procedentes del trabajo e intensifica la desigualdad de ingresos.

“Los salarios y los trabajos de las familias de clase media han ido perdiendo peso y disminuyendo sus oportunidades. Los salarios de la clase media han sufrido una presión a la baja, por una lado el cambio tecnológico ha eliminado puestos de trabajo y la globalización ha reformado el impacto de la tecnología”, ha sentenciado la presidenta de la Reserva Federal.

Yellen ha querido “culpar” a la tecnología de la mayor parte de este proceso, en línea con los trabajos realizados por algunos investigadores como Michael J. Hicks, profesor de Economía en el Miller College of Business, y Srikant Devaraj, investigador del Center for Business and Economic Research, que sostienen que [de forma abrumadora, el mayor impacto sobre el empleo ha sido el aumento de la productividad.](http://www.eleconomista.es/economia/noticias/8105119/01/17/El-mito-del-empleo-en-la-industria-de-EEUU-la-tecnologia-es-culpable-de-9-de-cada-10-trabajos-perdidos-.html) Ahora se produce más cantidad de bienes y servicios con menos capital humano y con más capital físico (edificios, máquinas, equipos técnicos y tecnologías usadas en el proceso intermedio de producción).

“Casi el 88% (entre 1999 y 2013) de los empleos perdido en las industria se pueden atribuir el fuerte crecimiento de la productividad de las fábricas de EEUU debido al mayor uso del factor capital”, aseguran estos expertos.

Además, Yellen también ha reconocido que “durante varios años, las empresas estadounidenses han estado sentados sobre mucho dinero y no han querido invertir al ritmo que nos hubiera gustado ver”.

Esa falta de inversión doméstica, ya sea en nuevas plantas o contrataciones, tampoco ha ayudado a la hora de generar empleos y presionar al alza los salarios. En junio, la economía de EEUU creo 222.000 empleos, mientras que la tasa de paro se encuentra en el 4,4%, ambos datos son muy buenos, pero los salarios no acompañan.



##### Crecimiento interanual del salario por hora en EEUU. // Fuente: Reserva Federal de San Luis

El crecimiento salarial crece a un ritmo del 2,5% anual, un nivel que se encuentra alrededor de un punto porcentual por debajo del que se registró en los años previos a la crisis financiera.

## En Europa la situación es la misma

Esta tendencia que preocupa a la Reserva Federal de EEUU también está en la lista de problemas del Banco Central Europeo. En la eurozona también [está desapareciendo la clase media](http://www.eleconomista.es/economia/noticias/8490463/07/17/Un-mercado-laboral-de-ricos-y-pobres-el-trabajador-medio-esta-desapareciendo-en-la-eurozona.html) con unos efectos similares a los de EEUU.

Como destacan los economistas de CaixaBank Research en su último informe mensual, “el mercado laboral europeo está cada vez más polarizado: el aumento del empleo es especialmente pronunciado en ocupaciones de cualificaciones y salarios altos, y en ocupaciones de cualificaciones y salarios bajos”.

Según el documento de los investigadores del banco, entre 1995 y 2015, la proporción de ocupados de cualificación alta respecto al total de ocupados aumentó en 8,1 puntos porcentuales, mientras que los de cualificación baja lo hizo 3,4 porcentuales.

Por el contrario, la proporción de ocupados de cualificación media se redujo 11,5 puntos porcentuales. “Esta polarización ha tenido lugar en todos los países de la eurozona, pero con distinta intensidad en función del país”, señalan los economistas de CaixaBank.

El documento destaca que “las ocupaciones de cualificación media, las que han perdido peso respecto al empleo total, se caracterizan por ser rutinarias y deslocalizables”. Por el contrario, en los empleos que requieren una cualificación baja o elevada, las tareas que se tienen que llevar a cabo “son mayoritariamente no rutinarias, tanto cognitivas como manuales”.

- Así perdieron su ventaja las economías desarrolladas (Expansión - FT - **22/7/17**)

(Por Martin Wolf - Financial Times)

¿Qué le sucede a la economía mundial? La transformación más importante de las últimas décadas ha sido el peso decreciente de las economías de altos ingresos en la actividad global.

La “gran divergencia” del s.XIX y principios del s.XX, cuando las economías actuales de altos ingresos dieron el salto frente al resto del mundo en términos de riqueza y poder, ha entrado en un rápido proceso de inversión. Donde antes hubo divergencia, presenciamos ahora una “gran convergencia”. Pero también es una convergencia limitada. El cambio se debe al ascenso de Asia y, sobre todo, de China.

No hay nada que ilustre mejor el avance del gigante asiático como sus enormes ahorros. Estos son tan grandes debido por una parte al tamaño que ha alcanzado la economía y por otra a los cuantiosos ahorros acumulados por las empresas. Es probable que la moneda, los mercados de capitales y las instituciones financieras de China adquieran una influencia tan grande en la economía mundial del s.XXI como la alcanzada por la moneda, los mercados de capitales y las instituciones financieras de EEUU en el s.XX.

Los países emergentes y en vías de desarrollo no sólo han adquirido una importancia cada vez mayor en el PIB mundial, sino también en la población mundial. El peso menguante de los países de altos ingresos es dramático. En 2050, Naciones Unidas prevé que la aportación del África Subsahariana a la población global sea tan grande como la de todos los países de altos ingresos en 1950. Los retos que plantea esta inclinación de la población mundial hacia sus países más pobres son evidentes.

La convergencia económica y los cambios en la población son elementos centrales del panorama general económico. Un tercero es el cambio tecnológico. La convergencia del procesamiento de datos y la comunicación ha dado lugar a Internet, la tecnología más importante de nuestra era. El colapso del coste relativo de los semiconductores apuntala esta revolución tecnológica. Resulta enigmático (y preocupante) que parezca haberse ralentizado.

EEUU ha liderado los avances tecnológicos desde finales del s.XIX. Robert Gordon, un catedrático de ciencias sociales de la Universidad del Noroeste, ha mostrado que la nación no ha logrado igualar la espectacular productividad que consiguió entre 1920 y 1970. También muestra que la explosión del crecimiento de la productividad entre 1994 y 2014, a menudo atribuida a Internet, ha culminado en un periodo de productividad extremadamente baja. Los errores de medición parecen explicar en una proporción muy pequeña, en el mejor de los casos, esta inquietante ralentización. La débil inversión desde la crisis financiera es otro factor.

La economía mundial no se está desglobalizando. Pero el rápido crecimiento del comercio y de los activos financieros y las deudas transfronterizos, en relación al PIB mundial, se ha detenido. En el caso de las finanzas, las explicaciones más plausibles son la aversión al riesgo y la regulación. En lo que se refiere al comercio, el último acto de liberalización comercial fue la incorporación de China a la Organización Mundial de Comercio, que se produjo allá por 2001. También es posible que muchas de las oportunidades facilitadas por la integración trasfronteriza de las cadenas de suministro estén ya agotadas.

El rápido cambio en el poder económico relativo y la enorme variación en el tamaño relativo de las poblaciones definen nuestro mundo. Al mismo tiempo, las fuentes de dinamismo -el cambio tecnológico, el crecimiento de la productividad y la globalización- se están ralentizando, hasta un nivel preocupante. Uno de los resultados de ello, agravado por la crisis, ha sido el estancamiento de los ingresos reales en muchos países de altos ingresos.

La creciente presión del populismo en economías de altos ingresos hace mucho más difícil gestionar estos cambios. Uno de los aspectos que merece una mención destacada es la evolución plana o decreciente de los ingresos desde la crisis financiera. Hasta dos tercios de la población de muchos países de altos ingresos parece haber tenido unos ingresos reales planos o más bajos entre 2005 y 2014. No sorprende que tantos votantes estén enfadados. No están acostumbrados a ello, ni desean acostumbrarse.

La expansión de Asia

Entre 1990 y 2022, la cuota de producción global de los países de con altos ingresos, elaborada en función de la paridad de poder adquisitivo, caerá, según el FMI del 64% al 39%. En ese periodo, las previsiones para las economías emergentes de Asia apuntan a un aumento del 12% al 39% del total mundial. Para 2022, las previsiones indican que, en cuanto a producción mundial, la cuota de países asiáticos emergentes y en vías de desarrollo será la misma que la de los países con altas rentas. El auge de China es el principal motivo de este cambio espectacular en el poder económico, aunque hay que recordar que el auge de India también es significativo. Las previsiones indican que la cuota de China en los datos de producción mundial podría pasar del 4% en 1990 al 21% en 2022. En cuanto a la cuota de India, todo apunta a que pasará del 4% al 10% para ese mismo año.

Exceso de ahorro. La contribución de China

Los ahorros brutos de China son casi tan cuantiosos como los de EEUU y la UE juntos. China ahorra casi la mitad de su renta nacional. Aunque es probable que esta proporción acabe cayendo, el descenso será gradual, dado que no parece que los hogares chinos vayan a aumentar su consumo y la renta nacional seguirá siendo elevada.

Cambios demográficos

Entre 1950 y 2015, la cuota de los países con altas rentas en la población mundial cayó del 27 al 15%. Incluso la cuota de China cayó del 22% registrado en 1950 al 19% de 2015. Todo apunta a que India se convertirá en el país más poblado del mundo en 2025. La cuota del África subsahariana podría alcanzar un 22% del total para 2050, según la ONU.

Economía digital

El colapso del precio de los semiconductores es la fuerza impulsora de la revolución de las comunicaciones y el procesamiento de datos. Así medido, el precio relativo del procesamiento ha caído casi un 96% desde 1970. La inclinación de la línea en la escala muestra el ritmo de la caída de los precios relativos, que se ralentizó drásticamente después de 2010.

Ralentización de la productividad

Según el economista Robert Gordon, el índice de productividad de EEUU registrado entre 1920 y 1970 (teniendo en cuenta el crecimiento de la productividad total) no ha vuelto a alcanzarse. Gordon también señala que la fuerte subida registrada entre 1994 y 2014 se fue perdiendo después como consecuencia del bajo crecimiento de la productividad.

Globalización. Abriendo puertas

El rápido crecimiento de los activos y pasivos financieros, en relación a la producción global, se detuvo después de la crisis financiera. El proteccionismo podría ser el motivo, aunque no parece el principal. El descenso del comercio, la ralentización de la liberalización y la escasez de inversiones parecen explicar este fenómeno.

Ascenso del populismo. Años de estancamiento

Según un análisis publicado en julio del año pasado por el Instituto McKinsey, aproximadamente dos tercios de la población de 25 países de altos ingresos sufrió una caída de los ingresos reales procedentes de los salarios y el capital entre 2005 y 2014. Ese estancamiento se hizo notar sobre todo en países como Italia y EEUU.

- “No son los gobiernos, es la tecnología”: la crisis del empleo y por qué tu sueldo no sube (El Confidencial - **4/10/17**)

Acaba de presentarse el último informe realizado por Arcano, que recoge algunas de las disrupciones tecnológicas más significativas y desvela qué papel jugarán en la economía

(Por Héctor G. Barnés)

Aparece un retrete en pantalla, e Ignacio de la Torre se apresura en asegurar que “este será el aparato más tecnológico que tendremos en nuestros hogares”. Tomará tres veces al día muestras de nuestra orina, lo que le permitirá diagnosticar enfermedades muy pronto. Será, en definitiva, “mucho más difícil morir de cáncer”. Es una más de todas la tecnologías -desde la inteligencia artificial hasta el “blockchain”- que el economista jefe de Arcano Economic Research y profesor de Economía de IE Business School presenta, junto a Leopoldo Torralba, en el informe “La disrupción tecnológica ya está aquí. Cómo afecta a las personas, los gobiernos y las empresas”.

Si al inodoro que diagnostica el cáncer le unimos el robot Kiva y el dron que transportan paquetes de un lugar a otro sin intervención humana o los “smart contracts” que ejecutan automáticamente acuerdos entre dos partes sin necesidad de mediación de abogados y jueces, tenemos tres patas del panorama de futuro que el informe define, uno en el que viviremos mucho más tiempo en mejores condiciones (habrá que repensar los seguros, por tanto), pero tan automatizado que nuestra labor diaria carecerá de sentido. Un nuevo escenario que propiciará sensibles cambios, muy dañinos a corto plazo, algo mejores a medio, como sugiere De la Torre durante la presentación del documento.

Para empezar, poca duda cabe de que se avecina una destrucción potencial de millones de puestos de trabajo en el corto plazo, una cifra que oscila entre el 10% de la OCDE -un 20% entre los menos cualificados- y el 49% de la Universidad de Oxford. “Causará un daño enorme entre la gente más desprotegida”, recuerda el economista. En concreto, aquellos trabajos “en los que más de un 70% de la jornada laboral se base en tareas repetitivas”. El razonable resultado, una imprevisible tensión social. Los tres millones de camioneros estadounidenses que pueden perder su puesto en cuestión de años son el caldo de cultivo de los populismos a lo Trump que intentan dar respuesta a la amenaza de automatización. Un cambio de péndulo y un “backlash” regulatorio frente a la permisividad de Obama.

La imagen cambia, no obstante, si ampliamos el encuadre. Lo más probable es que la disrupción tecnológica propicie a medio plazo una mayor productividad, mejores sueldos y más tiempo libre, una utopía en la que dispondremos de más tiempo de ocio porque trabajaremos menos horas, estas serán más creativas y surgirán nuevos empleos que sustituyan a los desaparecidos. Un final feliz con no poca incertidumbre en su camino. Como recuerda el informe, “aunque en base a la historia somos optimistas en que a medio plazo el ser humano será capaz de crear suficientes nuevos puestos de trabajo, la realidad es que en el periodo intermedio la destrucción será más rápida que la creación”.

El nuevo estado de las cosas

Esta disrupción puede explicar, según el informe, por qué no están subiendo los salarios aunque los niveles de paro desciendan. “Se ha roto la curva de Phillips”, explica el economista, aludiendo a la fórmula que relaciona empleo e inflación, algo que trae de cabeza a los bancos centrales. El informe señala que “la explicación del estancamiento salarial generalizado, a pesar de que las tasas de paro están cayendo, puede estar precisamente en el avance tecnológico (los robots se constituyen en un competidor directo de la mano de obra, disminuyendo así su poder negociador)”. Un control salarial que provoca que las inflaciones no repunten. “A nivel microeconómico, la tecnología puede estar disminuyendo el poder negociador del empleado y colaborando en el estancamiento salarial e inflacionario”, añade el informe.

Es la razón que se encuentra también detrás del aumento de la desigualdad en España. De la Torre recuerda que el coeficiente de Gini, que se utiliza para medir la diferencia en los ingresos, aumentó durante el Gobierno de Zapatero. No por sus políticas, sino por esas otras fuerzas que están condicionando, aunque lentamente, nuestra economía. “Da igual que sea un partido u otro, porque se trata de fuerzas tecnológicas” que actúan por encima de la posibles decisiones económicas adoptadas por estados y organizaciones supranacionales. Una situación que dispara la desigualdad, al menos hasta que “los sectores tradicionales se adapten masivamente a las innovaciones tecnológicas”, y con ella, aumenta estructuralmente la productividad.

Esta disrupción es aún más acentuada en países en vías de desarrollo, donde su ventaja competitiva -sueldos bajos- se esfumará frente al abaratamiento causado por la automatización. De la Torre recuerda que, este año, Adidas ya no ha abierto sus fábricas en el sur de Asia, sino en Alemania y en EEUU. Tan solo que su organización es un tanto diferente: sus principales trabajadores son los ingenieros que programan a los robots, que funcionan como mano de obra. Además, a pesar del aumento del consumo durante el presente año, cada vez más tiendas han cerrado en EEUU, víctimas del efecto Amazon (incluso existe el índice Death by Amazon). Una tendencia que pronto afectará a otros países occidentales.

Mientras tanto, ¿qué hacemos?

Entre hoy y ese prometedor futuro dorado, se producirán serias crisis que nos obligarán a buscar nuevas armas para enfrentarnos a ellas. La que propone el informe Arcano es la educación, entendida tanto como herramienta de reciclaje y formación continua, tanto para estos trabajadores que puedan verse en el paro de la noche a la mañana -De la Torre propone la fórmula de los MOOC, al poder llegar rápidamente y de manera barata a multitud de estudiantes- como para los jóvenes que entrarán a un mercado laboral en perpetuo cambio. Los datos proporcionados en el informe son claros: a mayor nivel de educación, menores son los riesgos de perder el trabajo, con casi un 0% entre los estudiantes de máster y doctorado.

Lo cual no implica que necesitemos un país de doctores. La presente evolución hacia la Formación Profesional, recuerda De la Torre, pasa no por reducir el número de universitarios, sino por animar a los que habrían abandonado los estudios a una temprana edad a que se enrolen en esta clase de formación más práctica. Como recuerda el profesor, toda revolución tecnológica ha propiciado una revolución educativa. Ocurrió ya a principios del pasado siglo, cuando la en principio apocalíptica aparición del tractor empujó a una nueva generación a cursar educación secundaria.

“Tiene que haber una revolución educativa y replantearlo todo desde cero”, recuerda el autor de “Ingeniería financiera” (Lid). “No podemos perdernos en discusiones políticas, porque el que va a trabajar va a ser el que sepa escribir 10 líneas de código”. En definitiva, el informe propone reforzar el conocimiento STEM, solicitado por el mercado laboral.

Como colofón, De la Torre expone una ilustrativa anécdota. Una importante figura política le transmitió una vez sus dudas sobre hacia dónde debería orientar a su hijo, ya que el viejo “abogado o médico” ya no funcionaba. El economista trasladó la pregunta a un gurú de Silicon Valley. La respuesta fue la siguiente: “Me dijo que metería un millón de dólares en 25 “startups” que fuesen capaces de recolocar o dar trabajo a un tipo de 50 años que lo ha perdido”. Una buena muestra de que retos y oportunidades son caras de la misma moneda.

- Por qué tardará en llegar el boom de los robots (Expansión - FT - **26/11/17**)

(Por Im Harfort - Financial Times)

Adaptando una broma del gran economista Robert Solow: los robots están por todas partes excepto en las estadísticas de productividad.

Es algo que me desconcierta desde hace unos años. El crecimiento de la productividad es decepcionante, y lo ha sido durante años. El desempleo está cerca de mínimos históricos, lo contrario de lo que cabría esperar si el apocalipsis de los robots hubiese llegado. No obstante, no pueden negarse los sorprendentes avances en diversas ramas de la inteligencia artificial. El ejemplo del que más se habla es el coche autónomo. Esta tecnología ha avanzado mucho en poco tiempo. En 2004 se celebró el Darpa Grand Challenge, una carrera patrocinada por el ejército de EEUU, que ofrecía un gran premio en metálico para el primer vehículo autónomo que completase un trazado de 241km por el desierto de Mojave, pero el mejor clasificado colapsó a los 11km. Sólo 13 años después, nadie se ríe de los vehículos autónomos.

Luego están tecnologías de aprendizaje profundo como AlphaGo Zero, que sólo tardó 72 horas en aprender a hacerse casi invencible en el juego de mesa Go. Alexa, Cortana, el asistente de Google y Siri han convertido el reconocimiento de voz en un milagro cotidiano. Se están haciendo grandes avances en el reconocimiento de imagen, el diagnóstico médico y la traducción. Todo ello hace aún más desconcertante el rompecabezas de la alta tasa de empleo y la baja productividad. Una explicación sencilla es que los robots no son más que bombo publicitario. No es la primera vez que los informáticos muestran un exceso de optimismo. El premio Nobel Herbert Simon predijo en 1957 que un ordenador derrotaría al campeón del mundo de ajedrez en un plazo de diez años; tardó 40. Un argumento más alentador es que subestimamos la productividad, por ejemplo, restando peso a la producción de los servicios en general y de la economía digital en particular, que al ser en gran parte gratuita, pasa desapercibida para indicadores normales. Una tercera posibilidad es que el futuro ya haya llegado, pero esté distribuido de forma desigual. Tal vez la lucha por dominar unos mercados excluyentes esté liquidando la mayoría de los beneficios potenciales.

En este debate puede ayudar un estudio elaborado por un equipo con representación de ambas partes de la ecuación: Erik Brynjolfsson, un economista famoso por su obra sobre “la nueva era de las máquinas”, y Chad Syverson, uno de los mayores expertos en productividad económica. Los investigadores exponen que la ralentización de la productividad es real.

Puede parecer posible sugerir que nuestros datos no son lo bastante buenos para reconocer que la productividad aumenta con solidez, pero el argumento parece erróneo en varios sentidos -el más obvio, que el déficit de productividad es demasiado grande para ser una ilusión estadística. Algo similar puede decirse de la lucha excluyente por el dominio corporativo: puede estar ocurriendo, ¿pero realmente supone tal derroche como para que los enormes aumentos de la productividad se evaporen?

¿Cómo puede resolverse entonces el rompecabezas? De la forma más simple posible: esperando. No hay una contradicción entre el crecimiento decepcionante de la productividad actual y un espectacular aumento en un futuro próximo. Es verdad que la productividad no es una ciencia precisa: una mala década puede ir seguida de otra mala, o de una buena, y el incremento actual de la productividad nos dice poco sobre el futuro comportamiento. Pero también es cierto que suele producirse un retraso entre un avance técnico y el aumento de la productividad. El caso más famoso es el motor eléctrico, que parecía que transformaría el sector manufacturero estadounidense en la década de 1890, pero cuya revolución no se materializó hasta los años 1920. Para sacar provecho de la nueva tecnología, los propietarios de fábricas tuvieron que cambiar de arriba abajo sus organizaciones, con una nueva arquitectura, nuevos procesos y formación. Los estudios iniciales de Brynjolfsson en los años 90 arrojaron que las compañías extraían escaso beneficio de invertir en ordenadores a menos que llevasen a cabo una reorganización.

Si los beneficios de las nuevas ideas son reales pero tardan en materializarse, puede ser el hecho que explique la propia ralentización de la productividad. Pongamos el caso del coche autónomo: por el momento supone un gasto en investigación, todo coste sin beneficio. Más tarde, empezará a desplazar a los coches tradicionales y a muchos negocios relacionados, desde garajes a talleres. Finalmente, tal vez décadas después de que el coche autónomo sea viable, pueden evidenciarse los beneficios. No basta con inventar una nueva máquina: el progreso económico requiere mucho más que eso. Así, tal vez se trate de un breve respiro antes de que se produzca una explosión de nueva tecnología que cambie el mundo a nuestro alrededor. O tal vez nos aguarden una o dos décadas más de decepción. Ambos escenarios parecen posibles, y prometen un viaje incómodo.

- Por qué el trabajo cada día importa menos (Cinco Días - **20/1/18**)

Tecnología, globalización y “gig economy” arrinconan el empleo clásico en favor del capital

(Por Nuño Rodrigo)

La racanería con la que la recuperación de las cifras económicas llega a los hogares es la historia económica de la poscrisis, y sus implicaciones políticas y sociales seguirán dominando el mapa durante unos años, sospecho. Las grandes cifras económicas marchan a buen ritmo, pero la marea no sube igual para todos.

Con datos del INE, el 40% de los españoles que menos ganan cobran menos ahora que en 2012, año en que la crisis tocó fondo, y solo el 30% con más ingresos los mejora de forma significativa. El 10% más acomodado mejora su salario un 6% en cuatro años, hasta los 4.784 euros de media. El 10% más pobre no llega a los 500 euros. Tomando como referencia 2009, la caída de salario medio es del 15% para el 10% más pobre. El 10% más rico ha mejorado sus sueldos en casi el 10%.

España es un caso particular, con una burbuja y su consiguiente crisis, ambas de proporciones bíblicas. Pero el empobrecimiento de las clases medias y bajas y la carencia de expectativas de la clase media es un fenómeno global, caldo de cultivo de movimientos reaccionarios como el brexit o el trumpismo. La caída de la cuota del empleo en el PIB y el relativo estancamiento de los sueldos respecto a la productividad son dos reflejos de esta situación: el trabajador clásico se siente prescindible y menos importante porque cada vez es menos importante e imprescindible, en términos estrictamente económicos. Y de la mano de estos fenómenos viene, obviamente, el alza de la desigualdad.

Es a partir de los años setenta cuando los salarios se empiezan a desligar de la productividad, según las cifras de EEUU. Los trabajadores producen cada día más pero la paga no sube al mismo ritmo.

En este contexto, es lógico que además el empleo tenga menos peso en el PIB. Hasta hace unos años, la renta se repartía de forma más o menos constante y similar entre países: dos tercios del PIB venían de los salarios (retribución del factor trabajo) y el tercio restante, de los beneficios empresariales (retribución del factor capital: excedente de explotación, como se denomina en España).

Hoy en España la relación es 53% a 47%. No ha cambiado mucho con la crisis, salvo un descenso puntual durante lo más duro de la crisis, cuando los beneficios superaron a los salarios porque las empresas necesitaban autofinanciarse ante el cierre de los mercados. A largo plazo, la cosa sí cambia, con una caída de casi 15 puntos. En Italia son 13; en EEUU, 11, y en Alemania, unos 7. En todas las economías avanzadas el capital gana terreno al trabajo.

Las conclusiones de esta dinámica son preocupantes: el mundo parece abocado a un escenario en el que un puñado de capitalistas captura una parte creciente del pastel, mientras una gran parte de la población queda atrás. ¿De quién es la culpa?

Una publicación del año pasado de la Universidad de Harvard culpaba al creciente poder monopolístico de las grandes corporaciones. No es que las empresas usen menos el factor trabajo, es que en un mercado de ganadores, aquellas empresas más intensivas en capital son más eficientes y expulsan al resto. “Nuestra hipótesis es que la tecnología y las condiciones del mercado (o la interacción entre ambos) han evolucionado para concentrar las ventas en empresas con productos superiores o mayor productividad, permitiendo una mayor cuota de mercado. Estas superestrellas son más rentables, son menos intensivas en trabajo en relación a las ventas o el valor añadido. Consecuentemente, el factor trabajo pierde peso en el PIB”, decía el artículo. Piensen en Amazon, o en otras empresas de la gig economy, pero también en Ikea o Zara.

Hay explicaciones alternativas. La globalización. La automatización. O una combinación de ambas. Porque una causa-efecto unívoca no parece lo más probable. Por ejemplo, la caída del peso del empleo en Europa o EEUU se reproduce también en China y otros emergentes. Y sucede en todos los sectores económicos, no solo en los expuestos a la competencia china. En paralelo, si fuese algo tan sencillo como la robotización, las pérdidas de empleo se producirían en cada empresa, no solo en algunas, tal y como indican los datos.

Tanto Paul Krugman como el departamento económico del FMI ofrecen explicaciones bastante más técnicas, pero que inciden también en la combinación de tecnología y globalización, pues esta permite a empresas occidentales subcontratar empleo barato, pero también a los capitalistas locales a hacer inversiones que antes de la apertura de fronteras no eran rentables. Así, se producen los dos fenómenos a un tiempo: la industria de los países desarrollados deslocaliza producción a países de sueldos más bajos.

Pese a que lo que se deslocaliza es el factor trabajo, la productividad y el rendimiento del capital crecen. Y en las zonas ya desarrolladas se pierden empleos de la industria tradicional, de bajo valor añadido, y se ganan algunos empleos en servicios e industria de alto valor añadido. Pero, sobre todo, un puñado de empresas extremadamente eficientes se aprovecha de este entorno para ganar mercado, castigando a otras más tradicionales e intensivas en empleo.

El resultado no es muy alentador para el obrero del primer mundo, expuesto ante una tormenta perfecta de robotización, deslocalización y dominio del mercado. Un nuevo equilibrio que explica también la discrepancia en la evolución de las rentas y el alza de la desigualdad que sugieren los datos salariales del INE.

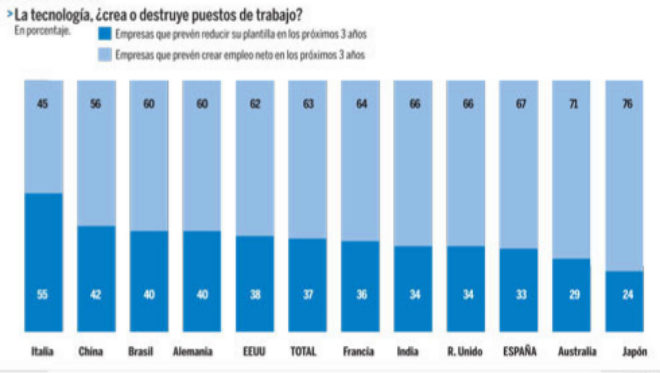
No son noticias muy esperanzadoras; de hecho, las causas del declive del empleo parecen mucho más estructurales que cualquier recuperación del mismo. Las democracias occidentales tradicionales ya han podido comprobar su fragilidad ante algo que muchos ciudadanos, aquellos que trabajan en actividades o empresas en declive, perciben como la ruptura del contrato social. Personas que han trabajado toda su vida como les dijeron de pequeños, pero se encuentran prescindibles y sin expectativas a partir de unas fuerzas de mercado que se les escapan. No hay solución fácil pero, dentro de lo malo, el diagnóstico es el primer paso. Y la alternativa, dejarlo todo como está, posiblemente solo agrave la brecha.

- La robotización creará más empleos de los que destruirá, según Accenture (Expansión - **24/1/18**)

La consultora tecnológica analiza el impacto de la inteligencia artificial en el espacio de trabajo. Esta repercutirá favorablemente en el empleo, la rentabilidad y la diferenciación de las compañías.

La rapidez con la que se sucede el progreso tecnológico genera inevitables inquietudes. Una de ellas tiene que ver con el empleo. Una vez que la inteligencia artificial sea lo suficientemente inteligente, ¿acabará sustituyendo a los trabajadores? Lo cierto es que aún no somos capaces de imaginar qué profesiones e industrias generarán los nuevos puestos de trabajo. Más a corto plazo, una macroencuesta internacional elaborada por Accenture Strategy concluye que el impacto en el empleo será, de hecho, positivo.

El informe Reworking revolution revela que dos tercios de las empresas españolas encuestadas -el 62% a nivel internacional- prevén un crecimiento neto de sus plantillas en los próximos tres años. Aún más, la colaboración entre inteligencia artificial y humanos “desatascará” nuevo valor económico. Según Accenture Strategy, una mayor inversión en inteligencia artificial podría elevar los ingresos de las organizaciones un 38% para el año 2022 e impulsar el empleo un 10%. Esto equivaldría a 7.500 millones de dólares y 5.000 puestos de trabajo para una compañía media del S&P 500. También se produciría una mejora en la rentabilidad de 880 millones de dólares



Reinvertir en innovación

La hipótesis que se extrae de la encuesta elaborada por Accenture Strategy es que la mayor eficiencia y productividad que aportan las nuevas tecnologías inteligentes deriva en un beneficio económico que puede ser reinvertido en el crecimiento. ¿Cómo? A través del diseño de nuevas experiencias de cliente, el lanzamiento de nuevos productos y servicios, o la creación de un nuevo modelo de negocio. Esta evolución tendría un evidente impacto en la fuerza de trabajo, que necesariamente tendrá que adaptarse a las nuevas tareas. Para esta consultora, el mayor valor no se extraerá de la sustitución de personal por máquinas, sino de la colaboración de ambos.

Buenas noticias: el 54% de los ejecutivos entrevistados por Accenture Strategy en 11 países del mundo afirma que la colaboración entre humanos y máquinas es importante para cumplir con sus objetivos estratégicos, el 72% considera que la adopción de tecnologías inteligentes será crítico para la diferenciación de su marca, y el 63% prevé mejorar sus resultados económicos como fruto del empleo de la inteligencia artificial.

Recomendaciones

Se creará empleo, pero éste deberá reconfigurarse. Casi la mitad (el 46%) de los directivos reconoce que las descripciones de sus vacantes se han quedado obsoletas. En este contexto, la consultora tecnológica aporta varias recomendaciones:

Reimaginar el trabajo. Esto incluye actualizar las descripciones de los puestos e identificar qué nuevas capacidades exigen cada uno de los empleos. Pero sobre todo, supone dejar de pensar en “puestos de trabajo”, sino en “tareas”. Esta nueva concepción ayudaría a asignar personas a las distintas tareas y a balancear, para cada una de ellas, la integración de la automatización.

Pivotar. Accenture se refiere aquí a aprovechar la plantilla existente, junto con las nuevas incorporaciones, para llevar a cabo las diferentes tareas, siguiendo una cultura ágil que favorezca la experimentación, el trabajo por proyectos, etcétera.

Invertir en nuevas capacidades. Por último, para conseguir ese esperado crecimiento, será necesario que las organizaciones inviertan en la adopción de nuevas tecnologías, así como en la formación de su plantilla. “No se trata de que los baby boomers sean expertos tecnológicos, sino de que aprendan a trabajar con tecnologías inteligentes”, explica Alberto Zamora, managing director de Accenture Strategy.

“Las previsiones de crecimiento y contratación sólo se cumplirán si las empresas invierten -en formación y en la adopción de nuevas tecnologías- al nivel de los top performers”, advierte Zamora. Pese a la importancia que conceden las empresas y sus ejecutivos a la adopción de la inteligencia artificial, sólo el 3% de las firmas prevé incrementar la inversión en formación interna en los próximos tres años. Para Zamora, este dato no es necesariamente negativo. “El importe total no es tan relevante como a qué tipo de formación va a parar esa inversión”, apunta.

“Los trabajadores son aliados en esta revolución organizativa”

Como consecuencia de la revolución que trae la inteligencia artificial, la mayor parte de los empleos se van a ver reconfigurados. ¿Qué tareas ejecutarán las personas, y cuáles las máquinas? ¿Qué será de los trabajadores más veteranos, que no comparten con los “millennials” su familiaridad con las nuevas tecnologías? “La plantilla “legacy” -los seniors- aportan conocimiento del mercado y otras capacidades muy valiosas, pero éstas deben ser complementadas con una formación en el manejo de ciertas tecnologías inteligentes", afirma Alberto Zamora, “managing director” de Accenture Strategy. Zamora destaca una de las conclusiones del informe internacional “Reworking revolution”: “Entre los trabajadores parece que pesan más las oportunidades que les aporta el manejo de la tecnología, que el miedo a quedar desbancados”. En concreto, el 62% de los trabajadores (el 72% en España) considera que el uso de inteligencia artificial impactaría de forma positiva en su día a día. Y el 82% cree firmemente que estas tecnologías les ayudarán a ahorrar mucho tiempo en los próximos tres años. “Estos datos son relevantes porque indican que los ejecutivos pueden contar con los trabajadores como aliados en esta revolución organizativa”, concluye Zamora.

- El FMI alienta la inmigración masiva para obtener mano de obra económica (Gaceta.es - **11/4/18**)

El Fondo Monetario Internacional (FMI) subrayó que la “recepción” e integración de “inmigrantes” puede “aliviar” las tensiones fiscales y elevar el crecimiento en las economías avanzadas ante los riesgos derivados del envejecimiento de la población.

“La inmigración puede aliviar la presión del envejecimiento de la población y contribuir a otros beneficios a largo plazo, como un mayor crecimiento y productividad”, indicó uno de los capítulos analíticos del informe de “Perspectivas Económicas Globales”.

De hecho, agregó, “a menos que más gente participe en los mercados laborales, el envejecimiento podría ralentizar el crecimiento de las economías avanzadas y, en muchos casos, socavar la sostenibilidad de sus sistemas de seguridad social”.

De acuerdo a los cálculos del Fondo, la participación media en la fuerza laboral bajará en 5,5 puntos porcentuales en los próximos 30 años, con algunos países europeos como Francia e Italia cayendo por debajo del 50 %.

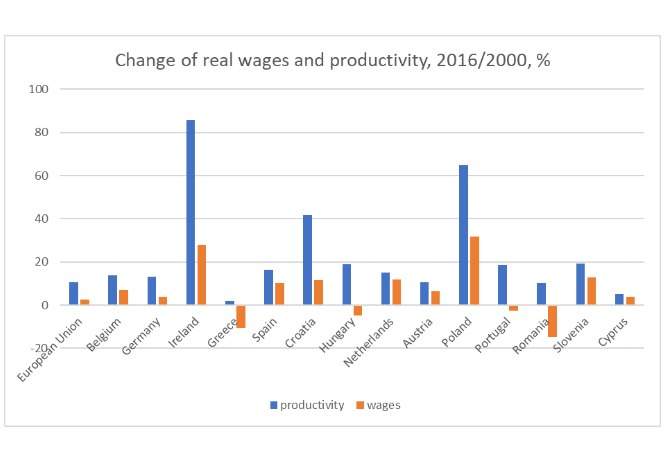
- ¿Qué pasa con los sueldos en Europa? Aumenta la productividad pero los salarios no mejoran (El Economista - **20/4/18**)

(Por Yolanda García)

La Confederación Europea de Sindicatos (ETUC) y el Instituto Sindical Europeo (ETUI) han denunciado hoy que el incremento de los salarios entre el año 2000 y 2016 hubiera sido cuatro veces mayor si esta subida hubiera reflejado el aumento de la productividad en ese mismo periodo.

Según datos de la Comisión Europea [recogidos por los sindicatos](https://medium.com/@ETUI_org/the-increasing-gap-between-wages-and-productivity-its-time-to-act-a74ddb99e961), los salarios crecieron en los Veintiocho un 2,5% entre 2000 y 2016, mientras que la productividad aumentó un 10%.

Los sindicatos denuncian que la relación entre la productividad y los salarios es un tema central para una distribución justa entre trabajo y capital. Precisamente por eso proponen “aplicar un mecanismo de fijación de salarios que tenga en cuenta las realidades económicas, cree un crecimiento inclusivo y se asegure de que la mano de obra reciba su parte justa de la riqueza creada”. Para esto, el principio rector es que “los aumentos salariales nominales deberían compensar la inflación y reflejar el aumento real de la productividad”.



Es injusto para los trabajadores

Lo que presenciamos en las últimas décadas y particularmente después de la crisis fue un desacoplamiento de los desarrollos salariales del crecimiento de la productividad. En la mayoría de las economías industrializadas, incluida la UE, el crecimiento salarial estaba rezagado con respecto al crecimiento de la productividad.

En el caso de España, [el incremento de los salarios](http://www.eleconomista.es/economia/noticias/9073559/04/18/Los-sueldos-avanzan-el-maximo-en-siete-anos-pero-el-60-menos-que-en-2008.html) desde el comienzo del siglo fue del 10%, mientras que en la productividad este fue del 16%, un 60% mayor. En Alemania, la productividad creció tres veces más que los salarios (el 13% frente al 4%), mientras que en Polonia y Bélgica lo hizo dos veces más.

Hubo cuatro estados miembros (Hungría, Portugal, Rumanía y Grecia) donde, a pesar de haberse registrado un aumento en la productividad, los salarios reales cayeron.

Como denuncia Esther Lynch, secretaria confederal de la ETUC, “los incrementos salariales se han estado quedando atrás en los últimos años” y “los trabajadores no están recibiendo una parte justa del valor de su trabajo”.

Lynch también llamó a gobiernos e instituciones comunitarias a hacer “todo lo posible” para favorecer negociaciones colectivas que permitan subidas salariales “decentes y sensibles” acordes al aumento de la productividad, una correlación que entiende como “teoría económica básica”.

¿Por qué deben subir los salarios?

Los sindicatos se quejan de que si los salarios están cada vez más rezagados con respecto a la productividad, los trabajadores no reciben su parte justa de la riqueza producida. Algo que además de ser profundamente injusto, también es económicamente perjudicial.

Los sindicatos recuerdan que precisamente son los ingresos laborales la principal fuente de ganancias para los hogares y el consumo privado constituye la mayor parte de la demanda agregada. Los salarios reales que se quedan atrás del crecimiento de la productividad significan que los ingresos salariales no crecen y, en consecuencia, el consumo no aumenta. Esto deprime las perspectivas de demanda que también determinan la inversión.

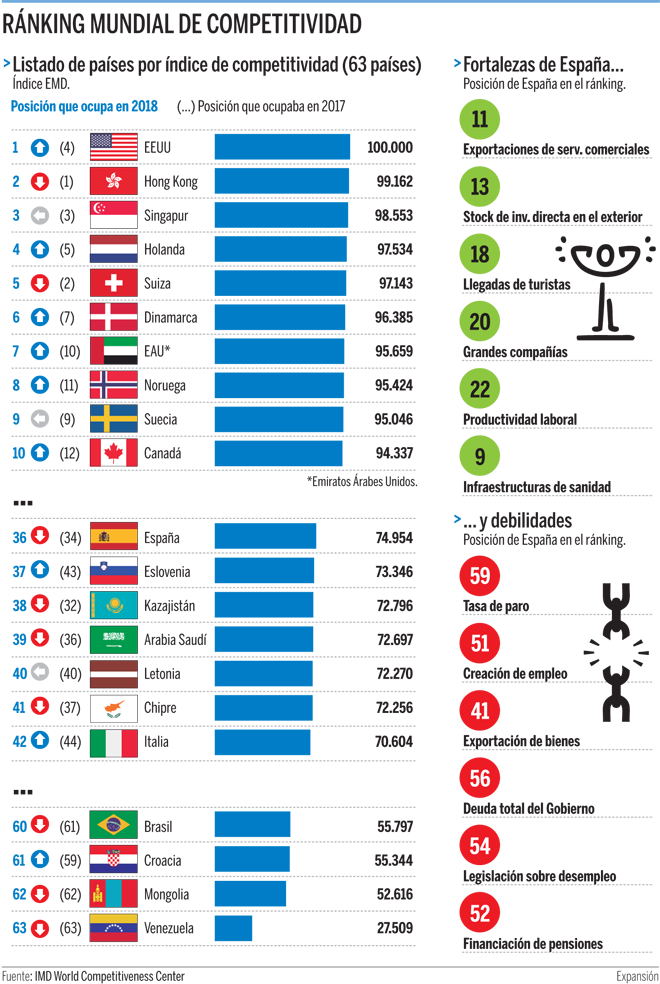
De tal modo que los sindicatos advierten que “los salarios deprimidos no incentivan las inversiones en tecnología y pueden obstaculizar el crecimiento futuro de la productividad”. Para las economías de transformación, la trampa de los bajos salarios puede ser una barrera para un proceso de recuperación a largo plazo y por eso “la competitividad de Europa no debe basarse en salarios bajos”.

- España pierde competitividad pese a la recuperación (Expansión - **5/7/18**)

(Por I. Benedito)

España cae hasta la posición 36 este año, frente al puesto 34 que ostentaba en 2017, por la incertidumbre, el desempleo y la educación.

El ímpetu que ha demostrado la economía durante los últimos años ha situado a España cada vez más alto en el ranking de países más competitivos. Pero aunque el entorno macroeconómico ha mejorado, este año España se lleva un jarro de agua fría al ver los resultados del Ranking del IMD World Competitiveness Center, donde cae hasta la posición 36 de 63 países del listado, dos puestos menos que en 2017.



La competitividad de España se ha deteriorado principalmente por dos razones, señaló ayer Arturo Bris, director del World Competitiveness Center del IMD. Por una “pérdida de confianza en el sector privado y una mayor incertidumbre” y por otro, “por la situación política, que está resultando costosa”, añadió en la presentación del ranking en España, en un acto en el que también participó el Instituto de Empresa Familiar.

El ranking sitúa a España a la altura de países como Chile, Kazajistán o Arabia Saudí. Y a pesar de liderar el crecimiento económico entre los grandes europeos, en lo referente a competitividad sólo logra superar a Italia.

En junio 2012, el FMI recomendó a España fijar como objetivo prioritario mejorar posiciones en los principales índices globales, teniendo como meta el Top 10. En los últimos cinco años, España ha mejorado notablemente, dando un salto de 11 puestos desde 2013, cuando se encontraba en el número 45, hasta el 34 del año pasado. Pero el podio sigue estando lejos.

¿Cuál es el problema?

El informe mide la competitividad de los países basándose en cuatro factores: la situación de la economía, la eficiencia del sector público, la eficiencia del sector privado y la calidad de sus infraestructuras. España aprueba sólo en el primero. En lo referente a la competitividad de su economía, España asciende hasta el puesto 31, desde el 35 donde se encontraba en 2017. “Se trata de una economía adecuada para crecer e invertir”. En contrapartida, “el empleo continúa siendo el talón de Aquiles”.

En los otros tres puntos, España se mantiene o cae. La eficiencia del sector público español y del sector privado se estancó en las posiciones 38 y 42, respectivamente. Mientras que la calidad de las infraestructuras -que no mide sólo la obra pública, sino también sectores como la educación- ha empeorado, traduciéndose en una caída al puesto 27.

Por un lado, explicó Bris, está el problema de la productividad. Las medidas económicas emprendidas para lograr la recuperación han impulsado la productividad, hasta el punto de que hoy, “la productividad real de España es mayor que la de Alemania”. Sin embargo, “los salarios han crecido muy por debajo de la productividad”, por lo que considera necesario reducir la brecha entre productividad y salarios. “No a través de impuestos o salarios mínimos, sino con más empleo y fomento del talento en los sectores adecuados”.

En ese sentido, apuntó a un “desajuste entre el sistema educativo y productivo”, que lastra la competitividad de la educación. Bris apuntó que España debería seguir modelos como el de Singapur (3º en el ranking) donde el sistema educativo proporciona el personal que la economía necesita. Para Bris, “no es que nuestro sistema educativo sea pobre. Tenemos los mejores ingenieros de Europa. El problema es que no necesitamos más ingenieros, sino otro tipo de talento”.

Otra debilidad es la “pobre calidad del sector público”, por cuestiones de falta de talento y porque, añadió, “en los países más competitivos el sector público tira del sector privado”. En España, sin embargo, considera que el Gobierno está “demasiado involucrado en la economía, sin un sector privado puro” pero no ayuda con inversión en sectores necesarios, como la innovación.

**Una interpretación “políticamente incorrecta” de la hemeroteca de cabotaje**

**Productividad y clases sociales (según vivan del lado bueno o malo de la productividad)**

**Hay una clase vinculada al mundo financiero, a la alta dirección y a los poseedores de grandes cantidades de capital que ocupa el estrato superior. Una serie de trabajadores especializados, técnicos, altos cargos políticos y gestores que trabajan para la clase superior, y que justifican su retribución porque aportan “valor añadido”, constituyen su clase media alta, aun cuando cada vez tienen más difícil la reproducción de su posición social y deben invertir más recursos económicos y simbólicos para mantenerla. La clase inmediatamente inferior es la dedicada a ofrecer servicios a las anteriores ya sea vendiendo seguros, poniendo copas, fregando escaleras, escribiendo artículos o trabajando en empresas importantes en situaciones precarias. Y después están los excluidos, que no son sólo los homeless, sino esas partes de la población que por conseguir ingresos por debajo del nivel de subsistencia, carecen de futuro, tanto ellos como sus descendientes. La movilidad entre clases existe, pero es muy reducida y cada vez lo será más. Entre la amnesia voluntaria de unos (cómplices) y la anestesia constante de otros (víctimas), solo nos queda la miseria del sufrimiento y nada más.**

**- ¿Tienen algo que decir sobre “productividad” las “vacas sagradas”? (los que saben)**



- La complejidad de la desigualdad (Project Syndicate - **9/12/16**)

Múnich.- Desde 2013, cuando Thomas Piketty publicó su tan discutido estudio de la distribución del ingreso y la riqueza, la desigualdad ha estado al frente del debate público en las economías más avanzadas. Se la culpa de todo, desde un crecimiento lento y un estancamiento de la productividad hasta el ascenso del populismo y el voto por el Brexit. Pero la desigualdad sigue estando mal definida, sus efectos son sumamente variables y sus causas están en el centro de un debate encendido.

Hasta la pregunta más básica -cuánta desigualdad es demasiada- es prácticamente imposible de responder. No existe ninguna “tasa natural de desigualdad” que caracterice a una economía en equilibrio, un nivel al que los responsables de las políticas puedan apuntar. Más bien, las tasas de desigualdad de los países se miden entre sí -una estrategia limitada que ignora todo desde las tendencias económicas más amplias hasta las diferencias en el impacto de la desigualdad de la riqueza en poblaciones en diferentes contextos sociales.

En un momento en que todos parecen quejarse de la desigualdad, la riqueza, a nivel global, está más distribuida que nunca. Solamente en los últimos 16 años, la cantidad de gente que califica para la inclusión en la clase media global -al nivel de hoy, la gente con activos financieros netos de 7.000-43.000 euros (7.400-44.600 dólares)- se ha más que duplicado, a más de 1.000 millones, o aproximadamente el 20% de la población mundial.

Y no es sólo la clase media la que crece. A fines del año pasado, unos 540 millones de personas en todo el mundo podían contarse entre los ricos a nivel global, con activos netos por sobre los 42.000 euros. Eso corresponde a unas 100 millones de personas, o 25%, más que en 2000.

La clave de este progreso ha sido el éxito de las economías emergentes, especialmente China. Y, por cierto, muchos de los que se han sumado al grupo de los súper ricos no pertenecen a los países tradicionalmente “ricos”; por el contrario, Estados Unidos, Japón y Europa occidental hoy apenas tienen el 66% de los hogares con un alto nivel de riqueza del mundo, comparado con más del 90% en 2000.

A nivel nacional, la desigualdad está en aumento, pero sólo en algunos lugares. En las economías emergentes, el porcentaje de riqueza en manos de la clase media se está incrementando, lo que indica una caída en la desigualdad de la riqueza. Es principalmente en el mundo industrializado donde la desigualdad está en alza, y donde el porcentaje de riqueza en manos del 10% más rico de la población crece más.

Esta discrepancia encuentra una explicación, en parte, en el hecho de que la crisis financiera global afectó más a los países avanzados, especialmente en Europa. Pero las políticas monetarias expansionistas que los bancos centrales de los países avanzados implementaron después de la crisis no hicieron más que agravar una situación ya de por sí mala.

Esas políticas hicieron subir los precios de los activos -especialmente los bonos y las acciones- que estaban en posesión principalmente de los hogares ricos. Al mismo tiempo, perjudicaron a los ahorristas de clase media, quienes normalmente dependen de instrumentos de ahorro menos sofisticados como los depósitos bancarios. Con tasas de interés cero o, más recientemente, negativas, esos ahorristas terminaron perdiendo. Si bien la media de los hogares se beneficia en general con los costos de endeudamiento más bajos, el beneficio para los hogares más adinerados es mucho mayor, en parte gracias a ahorros vinculados a préstamos hipotecarios, que son los más altos en relación al ingreso para la clase media alta.

Pero el impacto de la política monetaria excesivamente laxa se extiende mucho más allá de los efectos de la riqueza y los ingresos de hoy. En un momento en que las poblaciones de los países avanzados envejecen rápidamente, ahorrar para la vejez se ha vuelto más importante que nunca. Como las tasas de interés muy bajas reducen la tasa de acumulación de activos de pensiones, todos los hogares, excepto los más ricos, probablemente tengan que fomentar los ahorros y/o reducir el consumo, ahora y en el futuro. La caída del gasto a lo largo de la vida en definitiva tendrá un impacto negativo en el crecimiento y potencialmente generará fracturas sociales en las próximas generaciones.

Lo que complica aún más la situación de la desigualdad son las diferencias en las economías individuales, inclusive en aquellas economías que, técnicamente, tienen niveles similares de desigualdad. Consideremos las disparidades entre Estados Unidos, Dinamarca y Suecia -los tres países entre las sociedades más desiguales del mundo, en términos de distribución de la riqueza.

A Dinamarca y a Suecia se las conoce por sus sistemas de previsión social bien desarrollados, su educación gratuita y su alta participación en el mercado laboral. Es más, Dinamarca ocupó el primer lugar en el informe de Felicidad Mundial de las Naciones Unidas el año pasado, lo que sugiere que la desigualdad de la riqueza no afecta demasiado a los dinamarqueses.

Por el contrario, **en Estados Unidos, que carece de muchas de las protecciones sociales ofrecidas por sus pares del norte de Europa, la desigualdad es, en verdad, muy alarmante. El incremento de la desigualdad de la riqueza allí en los últimos diez años ha sido más pronunciada que en cualquier otro país. Hoy, Estados Unidos tiene la clase media más pequeña, que apenas posee el 22% del total de activos financieros netos, la mitad del promedio de otros países industrializados, y la mayor concentración de riqueza que en cualquier otro país.**

**Como en Europa o Japón, la crisis financiera y la subsiguiente política monetaria podrían ser una causa importante de este desenlace. Sin embargo, otro factor también podría ser la revolución digital que, al menos para los principales protagonistas, cada vez más resulta ser un “catalizador de la riqueza”. En cualquier caso, cabe reconocer que la situación de Estados Unidos es extraordinaria. No representa el estado del capitalismo occidental. Es la excepción, no la regla.**

Todo esto tiene importantes implicancias para cómo se enfrenta la desigualdad. En pocas palabras, si las causas y los impactos de la desigualdad difieren entre los países, también deberían diferir las prescripciones en materia de políticas.

**Para algunos países, como en el sur de Europa, hacer frente al desempleo es crítico para permitir que los hogares de ingresos medios y bajos ahorren y consuman. Otros países deberían centrarse en mejorar las condiciones para el ahorro a largo plazo, como por ejemplo a través de esquemas de pensiones ocupacionales. Y a otros les convendría reducir la carga impositiva, en particular para los asalariados de ingresos bajos y medios.**

Sin embargo, existe una prescripción en materia de políticas que beneficiaría a muchos de los países con los niveles más elevados de desigualdad. Los bancos centrales deben poner fin a las tasas de interés cero y, especialmente, negativas. Esta medida representaría, por cierto, un buen punto de partida para combatir la creciente desigualdad de la riqueza.

(Michael Heise is Chief Economist of Allianz SE and the author of Emerging From the Euro Debt Crisis: Making the Single Currency Work)

- El abandono del progreso (Project Syndicate - **2/12/17**)

París.- A Margaret Thatcher y a Ronald Reagan se los recuerda por la revolución de laissez-faire que lanzaron a comienzos de los años 1980. Hicieron campaña y ganaron en base a la promesa de que el capitalismo de libre mercado generaría crecimiento e impulsaría la prosperidad. En 2016, Nigel Farage, el entonces líder del Partido de la Independencia del Reino Unido (UKIP por su sigla en inglés) e ideólogo del Brexit, y Donald Trump, el presidente electo de Estados Unidos, hicieron campaña y ganaron en base a una premisa muy diferente: la nostalgia. De manera eficaz, prometieron “recuperar el control” y “hacer que Estados Unidos vuelva a ser grande” -en otras palabras, volver atrás el reloj.

Como observó Mark Lilla de la Universidad de Columbia, el Reino Unido y Estados Unidos no son los únicos en experimentar un renacer reaccionario. En muchos países avanzados y emergentes, el pasado de repente parece ser mucho más atractivo que el futuro. En Francia, Marine Le Pen, la candidata de la derecha nacionalista en la próxima elección presidencial, apela explícitamente a la era en la que el gobierno francés controlaba las fronteras, protegía la industria y administraba la moneda. Esas soluciones funcionaron en los años 1960, sostiene la líder del Frente Nacional, de manera que si se las implementa hoy se podría recuperar la prosperidad.

Obviamente, esos llamamientos han tocado una fibra sensible de los electorados en todo Occidente. El principal factor detrás de este cambio en las actitudes públicas es que muchos ciudadanos han perdido la fe en el progreso. Ya no creen que el futuro les traerá una mejora material y que sus hijos vayan a tener una vida mejor que la suya. Miran para atrás porque tienen miedo de mirar hacia adelante.

El progreso ha perdido su brillo por varias razones. La primera es una década de desempeño económico deplorable: para cualquiera que tenga menos de 30 años, especialmente en Europa, la realidad hoy es la recesión y el estancamiento. El daño provocado por la crisis financiera ha sido pesado. Es más, el ritmo de las alzas de la productividad en los países avanzados (y, en gran medida, en los países emergentes) sigue siendo lamentablemente bajo. En consecuencia, son pocos los incrementos de ingresos que se pueden distribuir -mucho menos en las sociedades que envejecen, donde es menos la gente que trabaja y donde los que no trabajan viven más-. Esta realidad lúgubre puede no durar (no todos los economistas coinciden en que perdure); pero a los ciudadanos no hay que culparlos por tomar la realidad al pie de la letra.

La segunda razón por la cual el progreso ha perdido credibilidad es que la revolución digital amenaza con perjudicar a la clase media que constituyó la columna vertebral de las sociedades de posguerra de las economías avanzadas del mundo. En tanto el progreso tecnológico fue destruyendo los empleos no calificados, la respuesta política directa fue la educación. La robotización y la inteligencia artificial están destruyendo los empleos medianamente calificados, lo que deriva en un mercado laboral polarizado, con una creación de empleos en ambos extremos de la distribución salarial. Para aquellos cuyas capacidades han perdido valor y cuyos empleos están amenazados por la automatización, esto escasamente puede considerarse “progreso”.

Una tercera razón, relacionada, es la distribución inmensamente sesgada de las alzas de ingresos nacionales que prevalece en muchos países. El progreso social se basaba en la promesa de que los beneficios del avance tecnológico y económico se compartirían. Pero la reciente investigación reveladora de Raj Chetty y sus colegas demuestra que mientras el 90% de los adultos estadounidenses nacidos a comienzos de los años 1940 ganaba más que sus padres, esta proporción ha declinado marcadamente desde entonces, al 50% para los nacidos en la mitad de la década de 1980. Sólo una cuarta parte de esta caída se debe a un crecimiento económico más lento; el resto hay que atribuirlo a una distribución de ingresos cada vez más desigual. Cuando la desigualdad alcanza esas proporciones, erosiona la base misma del contrato social. Es imposible hablar de progreso general cuando los niños tienen una posibilidad pareja de estar peor que sus padres.

La cuarta razón es que la nueva desigualdad tiene una dimensión espacial políticamente destacada. Las personas educadas y profesionalmente exitosas cada vez más se casan entre sí y viven cerca unas de otras, principalmente en zonas o pequeñas ciudades prósperas. Los que quedan afuera también se casan entre sí y viven cerca unos de otros, principalmente en áreas o pequeñas ciudades pobres. El resultado, sostienen Mark Muro y Sifan Liu de la Brookings Institution, es que los condados estadounidenses ganados por Trump representan apenas el 36% del PIB, mientras que los ganados por Hillary Clinton representan el 64%. La gigantesca desigualdad espacial crea grandes comunidades de personas sin futuro, donde la aspiración prevaleciente sólo puede ser volver atrás el reloj.

La fe en el progreso fue una cláusula clave del contrato político y social de las décadas de posguerra. Siempre fue parte del ADN de la izquierda; pero la derecha también se lo apropió. Después de lo que sucedió en 2016, el apoyo a un concepto forjado en el Iluminismo ya no puede darse por sentado.

Para cualquiera que crea que el progreso debería seguir siendo la brújula que guía a las sociedades en el siglo XXI, la prioridad es redefinirlo en el contexto actual y redactar la correspondiente agenda política.

Aún si se dejan de lado otras dimensiones importantes de la cuestión -como el miedo a la globalización, las crecientes dudas éticas sobre las tecnologías contemporáneas y los temores respecto de las consecuencias ambientales del crecimiento-, redefinir el progreso es un desafío de una magnitud abrumadora. Esto en parte se debe a que una agenda sensata debe encarar simultáneamente sus dimensiones macroeconómicas, educativas, distributivas y espaciales. También es porque las soluciones de ayer pertenecen al pasado: un compacto social diseñado para un contexto de alto crecimiento y de progreso tecnológico igualador no ayudará a resolver los problemas de un mundo de bajo crecimiento y de una innovación tecnológica que causa divisiones.

En resumen, la justicia social no es algo a tener en cuenta exclusivamente en contextos donde todo marcha viento en popa. Durante varias décadas, el crecimiento ha servido como sustituto de políticas sensatas de cohesión social. Lo que las sociedades avanzadas ahora necesitan son compactos sociales que sean resilientes a los cambios demográficos, a las alteraciones tecnológicas y a las sacudidas económicas.

En 2008, el presidente de Estados Unidos, Barack Obama, hizo campaña en base a la “esperanza” y “el cambio en el que podemos creer”. La respuesta sustancial frente al renacer reaccionario debe ser darle contenido a esta promesa esencialmente incumplida.

(Jean Pisani-Ferry is a professor at the Hertie School of Governance (Berlin) and Sciences Po (Paris). He currently serves as Commissioner-General of France Stratégie, a public policy advisory institution)

- Trump, el corporativismo y la escasez de innovación (Project Syndicate - **16/1/17**)

Chicago.- En Estados Unidos, muchos creen que un desplazamiento político doméstico que lleve del cosmopolitismo al nacionalismo y de las “elites” metropolitanas izquierdistas a las “populistas” rurales de derecha está actualmente en marcha. La ideología económica imperante también está desplazándose desde un corporativismo regulador redistributivo a algo parecido al viejo corporativismo intervencionista.

Votantes descontentos se encuentran detrás de ambos cambios. Durante décadas, los estadounidenses creyeron que viajaban sobre una alfombra mágica de crecimiento económico gracias a los avances en la ciencia y, posteriormente, al surgimiento de Silicon Valley. De hecho, el crecimiento de la productividad total de los factores ha sido lento desde principios de la década de 1970. El auge de la red de Internet del período 1996-2004 fue sólo una fugaz desviación de dicha tendencia.

Con el pasar del tiempo, a medida que las empresas recortaban la inversión en respuesta a los rendimientos decrecientes, el crecimiento de la productividad de la mano de obra y de los salarios por hora ha disminuido, y trabajadores de muchos hogares han abandonado la fuerza de trabajo.

Este es el “estancamiento secular” que el economista Alvin Hansen describió en el pasado. No ha afectado particularmente a la riqueza establecida porque las tasas de interés ultra bajas llevaron a los precios de las acciones a dispararse. Sin embargo, una porción considerable del público se ha exasperado con los líderes gubernamentales que parecen tener otras prioridades en lugar de restaurar un crecimiento de base amplia. Algunos comentaristas llegan incluso a la conclusión de que el capitalismo ha terminado su curso, y que la economía terminará ahora en un estado relativamente estacionario de saturación de capital.

De hecho, desde el año 1970, la remuneración agregada por mano de obra (salarios más beneficios complementarios) ha crecido solamente un poco más lentamente que las ganancias agregadas, y el crecimiento del salario promedio en la parte inferior de la escala de ingresos no se ha desacelerado con relación a la “clase media”. Sin embargo, la compensación promedio por hora de los trabajadores del sector privado (empleados de producción y empleados que no son supervisores) ha crecido mucho más lentamente que los beneficios de todos los demás. Y, la tasa de participación de la mano de obra masculina ha disminuido significativamente con respecto a la de las mujeres. En el año 2015, la participación de la industria manufacturera en el empleo total fue sólo de un cuarta parte del nivel que alcanzó en el año 1970.

Las pérdidas de puestos de trabajo de manufactura en el Cinturón de Óxido de Estados Unidos dejaron, de manera predominante, a hombres blancos de clase obrera con un nivel de vida que es sólo algo superior al alcanzado por sus padres. Durante muchos años, especialmente en los Apalaches, ellos han sentido que la sociedad les ha mostrado poco respeto. Ya no pueden desempeñar papeles importantes dentro de sus familias, comunidades o de su país, y la percepción de que quienes perciben altos ingresos no están pagando su porción justa, mientras otros reciben beneficios sin trabajar, magnifica su sensación de injusticia.

No obstante, también existen razones más profundas para su enojo. Estos hombres han perdido la oportunidad de hacer un trabajo significativo y de sentir una sensación de protagonismo; y, se han visto privados de un espacio donde pueden prosperar, al ganar la satisfacción de tener éxito en algo, y crecer en una vocación que les proporcione autorrealización. Les gustaría ser capaces de imaginar y crear cosas que importan. Los “empleos buenos” en algunas ramas de la manufactura ofrecían a estos hombres la perspectiva de nuevos retos, de aprendizaje y promociones complementarias. Los puestos de trabajo en los peldaños inferiores en ventas al por menor y en la industria de servicios no ofrecen nada de lo antes mencionado.

Al perder sus “empleos buenos”, estos hombres perdieron la fuente central que les proporcionaba significado a sus vidas. El aumento de suicidios y muertes relacionadas con las drogas entre estadounidenses que se halló en el estudio conducido por Anne Case y Angus Deaton es evidencia de dicha pérdida.

Para determinar una respuesta apropiada a este problema, primero debemos considerar las causas subyacentes del estancamiento en Occidente. Hansen, en un artículo del año 1934, escribió que el “estancamiento secular es causado por la falta de nuevos inventos o nuevas industrias”; y, como demuestro en mi libro Mass Flourishing: How Grassroots Innovation Created Jobs, Challenge, and Change, la innovación estadounidense comenzó a disminuir o estrecharse a finales de la década de 1960.

Para ese entonces, el espíritu innovador de Estados Unidos -el amor por imaginar, explorar, experimentar y crear- se había debilitado dando paso a una ideología corporativista que se permeó en todos los niveles de gobierno y reemplazó a la ideología individualista sobre la cual el capitalismo prospera. Si bien la propiedad privada sigue siendo extensa, el gobierno ejerce ahora el control sobre gran parte del sector privado. Un actor privado con una nueva idea a menudo necesita la aprobación del gobierno para implementarla; y, las empresas que entran en una industria existente deben competir con participantes ya establecidos que normalmente ya cuentan con el apoyo del gobierno. Si bien Silicon Valley creó nuevas industrias y mejoró el ritmo de la innovación durante un período corto, también se ha topado con rendimientos decrecientes.

Para reactivar la innovación, necesitamos cambiar la forma en que se realizan los negocios. El gobierno estadounidense entrante de Donald Trump debería centrarse en abrir la competencia, no sólo en recortar las regulaciones. Desafortunadamente, Trump no se ha enfocado en esto hasta ahora: rara vez ha mencionado la innovación, y su equipo está considerando un abordaje peligroso que realmente podría socavarla.

Para empezar, Trump culpa al comercio, en lugar de culpar a la innovación perdida, por la difícil situación en la que se encuentran los trabajadores estadounidenses. Es cierto que algunos economistas muy capaces parecen compartir esta suposición. Pero, si bien las “naciones innovadoras” tradicionales, como por ejemplo Estados Unidos, el Reino Unido y Francia, han experimentado grandes descensos en la participación de la mano de obra masculina, las tasas de participación han aumentado en las “naciones dedicadas al comercio” como ser en Holanda y Alemania. Esto sugiere que la principal causa de dicha situación es la innovación perdida, no el comercio.

En segundo lugar, Trump está suponiendo que las medidas del lado de la oferta para impulsar las ganancias de las empresas después de impuestos aumentarán los ingresos y crearán empleos. Pero tal abordaje también podría conducir a una explosión de la deuda pública y, en última instancia, podría precipitar una profunda recesión.

Por último, y lo peor de todo, Trump piensa que al intimidar a ciertas empresas, como por ejemplo a Ford y Carrier, y al ayudar a otras, como ser a Google, impulsará la producción y el empleo. Esta es una expansión de la política corporativista en una proporción que no se ha visto desde las economías fascistas de Alemania e Italia en la década de 1930. Si este pensamiento persiste, habrá más interferencias en el sector empresarial para proteger a los participantes ya establecidos y bloquear a quienes recién llegan. Esto obstruirá las arterias de la economía, y lo más probable es que se evite muchísima más innovación de la que se estimule entre los participantes ya establecidos.

Los formuladores de políticas deben despertar ante los peligros del corporativismo resurgente bajo el gobierno de Trump. Tal abordaje al estancamiento y las privaciones económicas de hoy en día amenaza con hundir un clavo de plata en el corazón de la innovación – y de la clase obrera estadounidense.

(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)

- Otra visión del crecimiento de la productividad (Project Syndicate - **3/3/17**)

Berkeley.- Hoy la población mundial es, en promedio, unas 20 veces más rica que durante la larga Era Agraria. Entre el 7000 a. C. y el 1500 d. C., los recursos fueron escasos, el progreso tecnológico lento, y las presiones malthusianas mantuvieron casi todas las poblaciones humanas en un nivel cercano al de subsistencia, con un ingreso diario per cápita inferior a 1,50 dólares (a valores actuales).

En 2017, sólo un 7% de la población mundial es así de pobre. Supongamos que tomáramos el valor monetario total de lo que producimos en la actualidad y lo usáramos para comprar los tipos de bienes y servicios que consumen las personas que viven con 1,50 dólares al día. El valor diario promedio de la producción mundial sería 30 dólares por persona (a precios actuales).

A eso equivale la renta mundial anual de la actualidad, que asciende a unos 80 billones de dólares. Es verdad que el reparto de los frutos de la productividad mundial es sumamente desigual, pero el nivel general de riqueza de nuestra sociedad dejaría boquiabiertos a nuestros antecesores de la Era Agraria.

Además, no producimos y consumimos las mismas cosas que nuestros apenas sobrevivientes ancestros. En 2017, una dieta básica de 40 kilocalorías de cereales al día se consideraría insuficiente. Y en la Era Agraria, bienes y servicios análogos a los que consumimos hoy hubieran sido absurdamente caros o directamente impensables. Tiberio Claudio Nerón, que vivió en el siglo I a. C., no podría haber comido frutillas con crema, porque a nadie se le ocurrió combinar esos dos ingredientes hasta que los cocineros del cardenal Thomas Wolsey de la corte de los Tudor los sirvieron juntos en el siglo XVI.

En 1606, sólo una persona podía estremecerse viendo un drama sobre brujas sin salir de casa: Jacobo Estuardo, rey de Inglaterra y Escocia, que tenía a William Shakespeare y a su compañía de teatro, los Hombres del Rey, contratados a su servicio. Hoy más de cuatro mil millones de personas provistas de teléfonos inteligentes, tabletas y televisores pueden disfrutar una forma de entretenimiento on demand otrora exclusiva de monarcas absolutos.

Otro ejemplo: el hombre más rico de principios del siglo XIX, Nathan Mayer Rothschild, murió sin haber cumplido sesenta años, por la infección de un absceso. Si le hubieran dado la opción de entregar toda su fortuna a cambio de una dosis de antibióticos modernos, es probable que lo hubiera hecho.

Así que decir que una persona típica de hoy es 20 veces más rica que su predecesor de la Era Agraria es inexacto, porque hoy los consumidores tienen muchos más bienes y servicios para elegir. No sólo hay abundancia, sino también una variedad nunca antes vista de opciones, lo cual da al nivel de riqueza general un aumento considerable.

¿Pero cuál es la magnitud de ese aumento?

Profesionales estadísticos de la Oficina de Análisis Económico del Departamento de Comercio de los Estados Unidos y de organismos similares en otros países han tratado de medir la relación entre el aumento de “variedad” y la productividad. Según estimaciones típicas, la productividad de la mano de obra en la región del Atlántico Norte creció a un ritmo anual medio del 1% entre 1800 y 1870, 2% entre 1870 y 1970, y 1,5% desde entonces (con una posible desaceleración durante la última década). Pero estas cifras reflejan más que nada el avance en la producción de artículos de primera necesidad para la población pobre del mundo, y dejan fuera la mejora en la calidad de vida obtenida gracias al aumento de productividad.

Gran parte de esa mejora se la debemos a innovaciones que transformaron radicalmente la civilización, por ejemplo, el inodoro, los automóviles, la energía eléctrica, las comunicaciones a larga distancia, la informática, etcétera.

Repito: hubiera sido ridículamente caro (o simplemente imposible) acceder a bienes y servicios similares en períodos históricos anteriores. En el Imperio Romano tardío, sólo un aristócrata rico podía comprar un nomenclátor: un esclavo encargado de memorizar nombres y caras para recordárselos cuando las ocasiones sociales lo exigieran. Hoy, el dueño de un teléfono inteligente básico está mejor servido que el aristócrata con más nomenclátores a su disposición.

En nuestro análisis del crecimiento del futuro y de las oportunidades que deparará a toda la humanidad, no debemos olvidar el camino recorrido. Yo he intentado medir la enorme magnitud del crecimiento económico en la región del Atlántico Norte en los últimos 200 años, sin conseguirlo, pero estoy casi seguro de que la producción aumentó en ese período unas 30 veces o más.

¿Cuánto más crecimiento podemos esperar, y qué significará para aquellos en quienes nos convertiremos? Si nos guiamos solamente por el pasado, no tenemos modo de saberlo: las frutillas con crema del futuro todavía no han sido inventadas.

(J. Bradford DeLong is Professor of Economics at the University of California at Berkeley and a research associate at the National Bureau of Economic Research. He was Deputy Assistant US Treasury Secretary during the Clinton Administration, where he was heavily involved in budget and trade negotiatio…)

- Populismo o prosperidad (Project Syndicate - **9/3/17**)

Londres.- Marine Le Pen, líder del ultraderechista Frente Nacional francés, asegura que la gran batalla del siglo XXI será entre el patriotismo y el globalismo. El presidente de los EE UU, Donald Trump, aparentemente cree que será entre “los medios de prensa mentirosos” y él mismo, apoyado por “el pueblo” al que dice representar. Ambos se equivocan.

La batalla que realmente definirá este siglo enfrentará al pensamiento a largo plazo contra el pensamiento a corto plazo. Los políticos y gobiernos que hagan planes para el largo plazo derrotaran a los que no puedan (o no quieran) ver más allá del ciclo electoral inmediato.

Aunque suele citarse a China como ejemplo de presunta capacidad para el pensamiento a largo plazo, no hace falta recurrir a dictaduras para probar lo que digo. Algunas democracias occidentales supieron prepararse bien para manejar las poderosas fuerzas de la globalización, la tecnología y la demografía, y obtuvieron a cambio economías estables y sistemas políticos mayormente inmunes a los populistas. Otras, en cambio, no pudieron mirar más allá del corto plazo y ahora sufren las consecuencias.

Para graficar esta distinción y como parte del trabajo de la organización benéfica educativa que dirijo, la Wake Up Foundation, he creado un nuevo indicador estadístico compuesto llamado Índice Wake Up 2050. A diferencia de, por ejemplo, el Índice de Competitividad Global del Foro Económico Mundial, el Wake Up 2050 no se queda en las estadísticas que hablan del desempeño pasado y presente de los países, sino que intenta detectar señales de sus problemas futuros y medir la productividad probable de sus principales activos, especialmente sus ciudadanos.

El índice, basado en 25 indicadores, califica a los 35 países más avanzados de la OCDE según su nivel de preparación en cinco áreas: demografía, sociedad del conocimiento, innovación tecnológica, globalización y capacidad de resistir perturbaciones inesperadas. Los resultados son sorprendentes.

Suiza encabeza la lista, siendo el país occidental mejor preparado para las tendencias y fuerzas conocidas que darán forma al siglo XXI. El populismo suizo es una brigada monotemática centrada en la inmigración, sin apoyo suficiente para entrar al gobierno. El ultraderechista Partido Popular Suizo no consiguió atraer votantes hasta que la cantidad de habitantes nacidos en el extranjero alcanzó un cuarto de la población suiza (casi el doble que en Estados Unidos o el Reino Unido).

Los cuatro vecinos de Suiza languidecen mucho más abajo en la lista: Alemania en el 15.º lugar, Austria en el 17.º, Francia en el 20.º e Italia en el 32.º, a pesar de sus estrechos lazos culturales, históricos y comerciales con Suiza. En Austria y Francia, los partidos populistas euroescépticos y xenófobos obtuvieron suficiente apoyo para tener chances reales de alcanzar el poder, lo mismo que en Italia el más izquierdista Movimiento Cinco Estrellas. También en Alemania la influencia de los populistas está en ascenso.

Dada la reputación de riqueza, educación, innovación y resiliencia de Suiza, que haya salido primera en el índice tal vez no sorprenda. Pero los salarios suizos están entre los más altos del mundo, y el 19% de su PIB procede de la industria manufacturera (contra 12% en Estados Unidos y 10% en el Reino Unido), así que en teoría debería ser muy vulnerable a la competencia de China y a la destrucción de puestos de trabajo por la automatización. Sin embargo, el país superó bastante bien estos desafíos.

No puede decirse lo mismo de Italia. Si bien su sector fabril representa una cuota del PIB menor que en Suiza (15%, para ser precisos), la competencia china la afectó mucho más. La razón es sencilla: Italia produce menos bienes sofisticados e innovadores.

Esto es reflejo de un grave error que está cometiendo este país (y con él, Francia). Por gastar demasiado en pensiones públicas para comprar al electorado en el corto plazo, los gobiernos de ambos países limitaron seriamente su capacidad para invertir en educación e investigación científica. Ningún país puede competir eficazmente en una economía global cada vez más cognitiva y tecnológica si su gobierno no dedica recursos suficientes a cultivar las habilidades y capacidades correctas en su fuerza laboral.

Para triunfar también hace falta un marco regulatorio y una cultura corporativa que permitan a los ciudadanos usar productivamente el conocimiento que obtengan. En este sentido, los países con poca participación de las mujeres en la fuerza laboral (como Italia) o donde los trabajadores más experimentados, de más de 65 años, ya no trabajan (como Italia y Francia) están en clara desventaja.

Tal vez el mejor ejemplo del valor de la planificación a largo plazo es Japón. A pesar de ser la economía avanzada con envejecimiento poblacional más rápido, Japón obtiene buenas calificaciones en los aspectos demográficos del índice Wake Up 2050. Una de las razones principales es que, en previsión del cambio demográfico que se avecinaba, el país mantuvo en la fuerza laboral a más del 20% de sus mayores de 65 años, contra apenas un 2,9% en Francia.

Estados Unidos no obtiene las calificaciones esperadas en innovación y conocimiento. El mal desempeño de las escuelas secundarias y una baja tasa general de participación en la fuerza laboral implican una subutilización de las tecnologías avanzadas desarrolladas por Estados Unidos. Es una de las principales razones de la victoria de Trump y un mal augurio para la prosperidad futura del país.

Para “hacer a Estados Unidos grande otra vez”, como Trump prometió, los políticos deben pensar más allá del ciclo electoral inmediato; y esto mismo es aplicable a todas las democracias occidentales. Pero muchos críticos empiezan a dudar de que los políticos occidentales conserven la capacidad de pensar a largo plazo.

Sin embargo, tal vez los críticos se equivoquen. La inmigración, uno de los temas más contenciosos en los debates políticos de la actualidad, es en esencia una cuestión a largo plazo. Y si bien los votantes estadounidenses se manifestaron contra la apertura, el Reino Unido promete mantenerla después del Brexit (excepto para la inmigración procedente de la UE). En otras partes, la apertura todavía tiene firmes defensores.

En Francia, la apertura es el principal campo de batalla de la próxima elección; Le Pen, como Trump y los partidarios del Brexit, asegura que fue un desastre. Pero sus dos rivales principales (el centrista independiente Emmanuel Macron y el republicano de centroderecha François Fillon) defienden una mayor apertura y liberalización de los mercados. El resultado de la elección determinará no sólo la trayectoria futura de Francia, sino de toda Europa. Y al menos en Suiza están un poco más que preocupados.

(Bill Emmott is a former editor-in-chief of The Economist)

- El próximo debate sobre políticas tecnológicas (Project Syndicate - **24/4/17**)

Stanford.- ¿Qué tienen en común las filtraciones de correos electrónicos poco favorecedores desde los servidores pirateados del Comité Nacional Demócrata durante la campaña presidencial del año 2016 en Estados Unidos y la ensordecedora sirena de alarma que resonó durante una hora en Dallas, Texas? Lo que tienen en común es lo mismo que vincula la amenaza nuclear de Corea del Norte con los ataques terroristas en Europa y Estados Unidos: todos estos eventos representan desventajas de distintas tecnologías que, a su vez, son extremadamente beneficiosas – estas desventajas son riesgos que exigen, cada vez con mayor intensidad, respuestas en la forma de políticas sólidas.

La disputa creciente sobre la tecnología se ejemplifica en los debates acerca de la llamada neutralidad de la red y la disputa entre Apple y el FBI sobre el desbloqueo de los iPhones de presuntos terroristas. Esto no es de extrañar: a medida que la tecnología acarrea más consecuencias -que afectan a todo lo que nos rodea, desde nuestra seguridad (armas nucleares y ciberguerra) hasta nuestros trabajos (alteraciones en el mercado de trabajo causadas por la robótica y el software avanzado)- el impacto de dicha tecnología ha sido bueno, malo y potencialmente feo.

En primer lugar, el impacto bueno. La tecnología eliminó enfermedades como la viruela y está muy cerca de erradicar otras, como la polio; facilitó la exploración espacial; aceleró el transporte; y, abrió nuevos horizontes de oportunidades para las finanzas, el entretenimiento y mucho más. La telefonía celular, por sí sola, libró a la gran mayoría de la población mundial de experimentar restricciones de comunicación.

Los avances técnicos también han aumentado la productividad económica. La invención de la rotación de cultivos y del equipo mecanizado aumentó dramáticamente la productividad agrícola y permitió que la civilización humana se desplazara desde las granjas a las ciudades. En el año 1900, un tercio de los estadounidenses vivían en granjas; hoy, esa cifra es sólo del 2%.

Del mismo modo, la electrificación, la automatización, el software y, más recientemente, la robótica trajeron consigo grandes avances para la productividad de la manufactura. Mi colega Larry Lau y yo estimamos que el cambio técnico da cuenta de aproximadamente la mitad del crecimiento económico de las economías del G7 en las últimas décadas.

Los pesimistas temen que los beneficios de la tecnología que mejora la productividad estén menguándose y que es improbable que se recuperen. Ellos afirman que las tecnologías como ser las búsquedas en Internet y las redes sociales no pueden mejorar la productividad en la misma medida que lo hicieron la electrificación y el ascenso del automóvil.

Los optimistas, por el contrario, creen que avances como Big Data, la nanotecnología y la inteligencia artificial son los mensajeros que anuncian la llegada de una nueva era de mejoras impulsadas por la tecnología. Si bien es imposible predecir cuál será la próxima “aplicación asesina” que surja de estas tecnologías, esa no es razón, argumentan, para asumir que no exista una. Al fin y al cabo, las tecnologías importantes a veces derivan su principal valor comercial de usos muy distintos de los que el inventor tenía en mente.

Por ejemplo, la máquina de vapor de James Watt fue creada para bombear agua de las minas de carbón, no para abastecer de energía a ferrocarriles o barcos. Del mismo modo, el trabajo de Guglielmo Marconi sobre la transmisión de radio de larga distancia tenía por objeto simplemente crear una forma de competencia para el telégrafo; Marconi nunca se imaginó la existencia de las emisoras de radiodifusión o de la comunicación inalámbrica moderna.

Pero, el cambio tecnológico también ha provocado un considerable desplazamiento laboral, perjudicando a muchos a lo largo del camino. A principios del siglo XIX, el temor a tal desplazamiento llevó a los trabajadores textiles de Yorkshire y Lancashire -a los denominados “luditas”- a destrozar máquinas nuevas, como ser telares automatizados y máquinas de tejido.

El desplazamiento laboral de los trabajadores continúa hoy en día, ya que la robótica desplaza algunos empleos manufactureros en las economías más avanzadas. Muchos temen que la inteligencia artificial traiga consigo más desplazamiento, aunque la situación puede no ser tan funesta como algunos esperan que sea. En la década de 1960 y principios de 1970, muchos creían que las computadoras y la automatización conducirían a un desempleo estructural generalizado. Eso nunca sucedió, porque surgieron nuevos tipos de empleos para compensar el desplazamiento laboral ocurrido.

En cualquier caso, el desplazamiento de puestos de trabajo no es el único efecto secundario negativo de la nueva tecnología. El automóvil avanzó enormemente la movilidad, pero logró eso a costa de una contaminación no saludable del aire. La TV por cable, la red de Internet y las redes sociales brindaron a las personas un poder sin precedentes sobre la información que comparten y reciben; pero, también contribuyeron a la balcanización de la información y de la interacción social, ya que las personas eligen las fuentes y las redes que usan, lo que refuerza sus propios sesgos.

La moderna tecnología de la información, por otra parte, tiende a estar dominada por unas cuantas empresas: Google, por ejemplo, es literalmente sinónimo de búsqueda en Internet. Históricamente, se hizo retroceder a ese tipo de concentración de poder económico, por temor al monopolio. Y, de hecho, estas firmas están empezando a enfrentarse al escrutinio de los funcionarios antimonopolio, especialmente en Europa. Queda por verse si las actitudes, generalmente tolerantes de los consumidores con respecto a estas compañías serán suficientes para compensar las preocupaciones históricas sobre el tamaño del mercado y el abuso del poder de mercado.

Sin embargo, las desventajas de la tecnología se han tornado muchísimo más oscuras, ya que los enemigos de las sociedades libres pueden comunicarse, planificar y llevar a cabo actos destructivos con mayor facilidad. El Estado Islámico y al-Qaeda reclutan en línea y proporcionan una guía virtual sobre cómo causar estragos; a menudo, tales grupos ni siquiera tienen que comunicarse directamente con los individuos para “inspirarlos” a perpetrar un ataque terrorista. Y, por supuesto, la tecnología nuclear proporciona no sólo electricidad libre de emisiones, sino también armas masivamente destructivas.

Todas estas amenazas y consecuencias exigen respuestas en la forma de políticas claras que no sólo se centren en el pasado y el presente, sino también en el futuro. Con demasiada frecuencia, los gobiernos se enredan en disputas estrechas e inmediatas, como la disputa entre el FBI y Apple, y pierden de vista los riesgos y desafíos futuros. Estas disputas estrechas e inmediatistas pueden crear el espacio para que algo realmente feo ocurra, como ser, digamos, un ataque cibernético que haga caer una red eléctrica. Más allá de las consecuencias inmediatas, tal incidente podría estimular a los ciudadanos a exigir restricciones a las tecnologías que sean excesivamente estrictas, poniendo en riesgo la libertad y la prosperidad a cambio de ir tras la búsqueda de seguridad.

Lo que realmente se necesita son instituciones y políticas nuevas y mejoradas, y cooperación entre las fuerzas del orden público y las empresas privadas, así como con los gobiernos. Dichos esfuerzos no deben limitarse a reaccionar ante los acontecimientos, sino también deben anticiparlos. Únicamente cuando ello ocurra podremos mitigar los riesgos futuros, mientras continuamos aprovechando el potencial de las nuevas tecnologías con el propósito de mejorar la vida de las personas.

(Michael J. Boskin is Professor of Economics at Stanford University and Senior Fellow at the Hoover Institution. He was Chairman of George H. W. Bush’s Council of Economic Advisers from 1989 to 1993, and headed the so-called Boskin Commission, a congressional advisory body that highlighted errors in …)

- Cómo entender el acertijo de la productividad (Project Syndicate - **20/6/17**)

Londres.- En todas las principales economías, el llamado acertijo de la productividad sigue desconcertando a los economistas y a los responsables de las políticas: la producción por hora es significativamente más baja de lo que habría sido si la tendencia de crecimiento previa a 2008 hubiera continuado. Las cifras son duras, particularmente en el Reino Unido, pero también en toda la OCDE. Y si bien huelga decir que los economistas tienen muchas explicaciones ingeniosas que ofrecer, ninguna todavía ha demostrado ser lo suficientemente persuasiva para generar consenso.

Según la Oficina de Estadísticas Nacionales del Reino Unido, la producción por hora en Francia fue 14% más baja en 2015 de lo que habría sido si se hubiera alcanzado la tasa de crecimiento que antes era normal. La producción fue 9% más baja en Estados Unidos y 8% menor en Alemania, que siguió siendo el país de mejor desempeño entre las economías desarrolladas, aunque solamente en términos relativos. Si esta nueva tasa de crecimiento más baja persiste, en 2021 los ingresos promedio en Estados Unidos serán 16% inferiores de lo que habrían sido si Estados Unidos hubiera mantenido el alza de productividad anual de aproximadamente el 2% experimentada desde 1945.

El Reino Unido exhibe un caso particularmente crónico del síndrome. La productividad británica estuvo 9% por debajo del promedio de la OCDE en 2007; en 2015, la brecha se había ampliado al 18%. Sorprendentemente, la productividad por hora del Reino Unido está un 35% por debajo del nivel alemán, y 30% por debajo del de Estados Unidos. Inclusive los franceses podrían alcanzar la producción del trabajador promedio británico en una semana, y tomándose el viernes libre. Parecería que, además de los factores que afectan a todas las economías desarrolladas, el Reino Unido exhibe una gestión particularmente endeble.

En general se reconocen algunos de los factores de incidencia. Durante la crisis y el período inmediatamente posterior, cuando los esfuerzos de los bancos por reconstruir el capital limitaron el nuevo préstamo, las tasas de interés ultra bajas mantuvieron a flote a las cabezas de algunas empresas, y sus gerentes retuvieron a los empleados, a pesar de obtener un retorno relativamente bajo.

Por otro lado, a las empresas nuevas, más productivas e innovadoras les resultó difícil recaudar el capital que necesitaban para crecer, de manera que o no se expandieron o lo hicieron sustituyendo mano de obra por capital. En otras palabras, las bajas tasas de interés mantuvieron baja la productividad permitiendo que empresas zombis sumamente endeudadas sobrevivieran más tiempo de lo que habrían sobrevivido en otras circunstancias.

El Banco de Inglaterra ha admitido esa situación, estimando que la productividad habría sido entre 1% y 3% más alta en el Reino Unido si hubiera elevado las tasas de interés a los niveles previos a la crisis en la etapa de recuperación. Pero creen que las consecuencias -un crecimiento más lento de los ingresos y un desempleo mayor- habrían sido inaceptables.

Este argumento ahora se ha extendido más allá del sistema bancario, a los propios mercados de capital. Los críticos de los bancos centrales han dicho que una política sostenida de tasas de interés excepcionalmente bajas, reforzadas por altas dosis de alivio cuantitativo, han hecho que los precios de los activos aumentaran indiscriminadamente. Eso no sólo ha tenido consecuencias adversas para la distribución de la riqueza; también amortiguó la capacidad de los mercados de capital de distinguir entre empresas productivas y de alto potencial y otras que merecen quebrar. Según esta visión, una marea creciente eleva inclusive a embarcaciones esencialmente no aptas para navegar.

Este argumento tiene cierto poder explicativo, aunque habla poco del valor agregado de parte de gerentes de activos muy bien pagos y sobre si realmente están dispuestos a poner a trabajar su dinero simplemente sobre la base de un efecto de la política monetaria en los precios relativos, sin prestarle ninguna atención a las estrategias y el desempeño de las propias empresas. Pero el interrogante clave que plantea el argumento es qué hacer al respecto.

¿Habría sido realmente preferible ajustar la política mucho antes, para acabar con las empresas más débiles en aras de mejorar la productividad? El Banco de Inglaterra ha ofrecido una respuesta explícita y los otros bancos centrales importantes, respuestas implícitas, para esa pregunta. Creen que no.

Una estrategia preferible para resolver el problema podría ser un uso más vigoroso de las herramientas a disposición de los reguladores del mercado. Estas autoridades tienden a centrarse más en la protección de los inversores que en la eficiencia en materia de asignación de los mercados que supervisan. La protección de los inversores es importante, por supuesto, pero como dijo el premio Nobel Eugene Fama, “el papel principal del mercado de capital es la asignación de titularidad del capital accionario de la economía”.

Un regulador focalizado en ese objetivo sería especialmente riguroso al supervisar la divulgación transparente de información, y buscaría promover la competencia vigorosa entre las empresas y también, algo crucial para este objetivo, entre los inversores. No debería ser aceptable que los gerentes de activos ganen retornos extravagantes por seguir una cota de referencia del mercado.

Existen, sin duda, otras dimensiones para el acertijo de la productividad. Tal vez no estemos midiendo bien la producción. En tanto las economías desarrolladas están cada vez más basadas en los servicios, nuestras mediciones de la producción se vuelven menos objetivas. En muchas industrias de servicios, las producciones se miden de manera efectiva por los inputs. Quizá no estemos midiendo las mejoras de la calidad, lo que puede querer decir que se subestiman los incrementos de la producción. Tal vez hayamos alcanzado un punto en el cual el impulso posible de la productividad generado por la tecnología basada en Internet ya se amortizó, y necesitamos otro salto tecnológico para volver a avanzar.

Pero un desafío clave para los bancos centrales, mientras enfilamos hacia la normalización de las tasas de interés, será desarrollar un marco para pensar el impacto de la política monetaria en la asignación del capital. La tarea es urgente, ya que las implicancias sociales y políticas de un período prolongado de no productividad o de una falta de crecimiento salarial real pueden ser muy graves. Por cierto, podría decirse que ya han influido en los alzamientos políticos en Estados Unidos y el Reino Unido.

(Howard Davies, the first chairman of the United Kingdom’s Financial Services Authority (1997-2003), is Chairman of the Royal Bank of Scotland. He was Director of the London School of Economics (2003-11) and served as Deputy Governor of the Bank of England and Director-General of the Confederation of…)

- ¿Deberíamos preocuparnos por las tendencias de la productividad? (Project Syndicate - **29/6/17**)

Milán.- Los economistas se preocupan no sólo de abordar preguntas difíciles de manera reflexiva, sino también de formular sus propias preguntas. A veces, repensar esas preguntas puede contener la clave para encontrar las respuestas que necesitamos.

Considere el debate sobre la productividad. Los economistas que tratan de explicar la aparente desaceleración estructural del crecimiento de la productividad se han planteado la siguiente pregunta: ¿Dónde está el incremento faltante? Su respuesta abarca las preocupaciones sobre la medición, desplazamientos estructurales en el mercado laboral, una potencial escasez de oportunidades de inversión, innovaciones tecnológicas que diluyen la productividad y disparidades en habilidades laborales que son incitadas por la tecnología.

Sin embargo, también puede ser útil considerar una pregunta más fundamental: ¿Cuánto crecimiento de la productividad realmente queremos, y a qué costo?

No hay duda de que el crecimiento de la productividad es deseable. Es un motor primario del crecimiento del PIB (especialmente en países donde el crecimiento de la mano de obra se está desacelerando) y de las ganancias de los ingresos. El fuerte crecimiento del PIB y el aumento de los ingresos pueden, en ese momento, apoyar el cumplimiento de las necesidades y deseos humanos fundamentales.

Este vínculo es particularmente evidente en los países en desarrollo, donde la expansión económica y el aumento de los ingresos son condiciones previas para reducir la pobreza y mejorar la salud y la educación. Pero el vínculo entre crecimiento agregado y bienestar individual no es menos visible en los países avanzados - en particular en aquellos que ahora luchan con un crecimiento lento, un alto desempleo, brechas en la producción, sobreendeudamiento, desajustes en los tipos de cambio y rigideces estructurales.

Pero esto no significa que el principal objetivo de las autoridades debería ser un mayor crecimiento de la productividad. Las sociedades -incluyendo los gobiernos y las personas individuales- se preocupan por una serie de cosas, desde la atención de la salud y la seguridad hasta la equidad y la libertad. En la medida en que el crecimiento de la productividad -y, a su vez, el crecimiento del PIB y de los ingresos- haga que avancen dichos objetivos de la sociedad, el mencionado crecimiento es altamente deseable.

Sin embargo, existe una tendencia entre los economistas y los formuladores de políticas con respecto a dar demasiado énfasis a las medidas de desempeño relacionadas con el mercado, mientras que simultáneamente tienden a pasar por alto la razón por la que dicho desempeño es importante: el bienestar humano. Los esfuerzos por implementar un marco más amplio con el objetivo de evaluar el desempeño económico, uno que refleje las necesidades y deseos sociales, han fracasado en gran medida.

Con el fin de determinar cuánto crecimiento de la productividad queremos, necesitamos adoptar una visión más amplia, que nos permita decidir la mejor manera de asignar los limitados recursos de la sociedad, especialmente sus recursos humanos más valiosos. Esta perspectiva debe reconocer la posibilidad de que las medidas relacionadas con el mercado, en particular el crecimiento real de los ingresos (ajustado según la inflación), pueden ya no ser tan importantes como lo fueron en el pasado. Y, debe dar cuenta de las prioridades de una sociedad, reveladas en las formas en que sus miembros utilizan sus recursos.

Los descubrimientos y avances relacionados con la salud, por ejemplo, han traído beneficios masivos a la sociedad desde la Segunda Guerra Mundial: aumento en la longevidad y reducción de la mortalidad y morbilidad infantil, y no sólo en la forma de productividad y PIB más altos. Es por eso que el gobierno de, digamos, Estados Unidos invierte tanta cantidad de dinero en investigación médica: los Institutos Nacionales de Salud por sí solos tiene un presupuesto anual de $ 32 mil millones con el cual financiar proyectos de infraestructura e investigación que a su vez emplean un subconjunto de los mayores talentos científicos del país. Del mismo modo, la Fundación Nacional de Ciencias y el brazo de investigación científica del Departamento de Energía de EEUU reciben un total combinado de alrededor de $ 12 mil millones por año, que utilizan para avanzar en una amplia variedad de metas en los campos de ingeniería, eficiencia energética y energía verde, así como en las ciencias sociales y naturales.

El rendimiento económico de la inversión pública es aún más difícil de calcular con respecto al gasto relacionado con la seguridad, sector donde puede que no se llegue a conocer el total de recursos asignados para mejorar dicha seguridad y la eficacia de los recursos. Pero no hay duda de que la demanda de seguridad es poderosa, en cuanto al bienestar de las personas y, por lo tanto, en cuanto a la asignación de recursos.

En algunos casos, los deseos de las personas pueden realmente colisionar con el objetivo de mejorar la productividad. Los medios sociales, por ejemplo, a menudo han sido ridiculizados como un contribuyente débil o incluso negativo a la productividad. Pero la productividad no es el tema central de los medios sociales. Lo que las personas valoran es la conectividad, la interacción, la comunicación y la diversión que estos medios permiten.

De hecho, para muchas personas, especialmente en los países más ricos, la prioridad no es simplemente enriquecerse, sino vivir una vida más rica, y es con dirección a este último objetivo que canalizarán su tiempo, sus ingresos y su creatividad. A medida que las sociedades se hacen más ricas, el valor relativo que se establece para las diferentes dimensiones de la vida puede desplazarse.

La asignación de recursos de las sociedades irá tras estos desplazamientos de manera imprecisa, pero persistentemente. Esto es especialmente cierto cuando se trata de recursos humanos, pero los recursos del sector público también tienden a responder a las mismas preferencias y valores a largo plazo, independientemente de las imperfecciones en nuestros mecanismos de elección social.

Este tipo de evolución no es exclusiva de países de altos ingresos. China ha alcanzado -o tal vez sobrepasado- la etapa durante la cual un enfoque en la productividad y el crecimiento del PIB corresponde con el sentido de bienestar de los ciudadanos comunes. Como resultado, los recursos de China son cada vez más redistribuidos hacia una cartera más equilibrada que aún incluye crecimiento, pero añade protección ambiental, bienestar social, seguridad e innovación en una amplia gama de campos que se solapan sólo parcialmente con la productividad y el crecimiento de los ingresos.

Todo esto sugiere que una parte sustancial de la disminución en el crecimiento de la productividad puede no ser el resultado de algún problema profundo con la asignación de recursos o alguna consecuencia de los ciclos exógenos de innovación tecnológica sobre los cuales tenemos poco control. Más bien, podría reflejar un desplazamiento natural en las prioridades hacia otras dimensiones del bienestar.

Este cambio no está exento de riesgos. Sin crecimiento de la productividad, los ingresos de los que están en el extremo inferior de la distribución probablemente permanecerán planos, exacerbando la desigualdad y, como hemos estado viendo últimamente, esto pone en peligro la estabilidad social y política. Teniendo en cuenta esto, los gobiernos deben dedicar recursos a la reducción de la desigualdad, independientemente de las preferencias cambiantes del ciudadano promedio.

Las sociedades podrían, sin lugar a dudas, elevar sustancialmente la productividad y el crecimiento de los ingresos si consiguieran reasignar sus recursos en esa dirección. Sin embargo, si oponerse a las preferencias reveladas que se encuentran incrustadas en las opciones de inversión privada y pública nos llevaría a ser, individual y colectivamente, “mejores” es dudoso, en el mejor de los casos. Lo más probable es que simplemente esto no sea cierto.

(Sandile Hlatshwayo recently received her PhD in Economics from the University of California at Berkeley and will join the International Monetary Fund in the fall. Michael Spence, a Nobel laureate in economics, is Professor of Economics at NYU’s Stern School of Business, Distinguished Visiting Fellow at the Council on Foreign Relations, Senior Fellow at the Hoover Institution at Stanford University, Advisory Board Co-Chair of the Asia Global Institute in Hong …)

- ¿Se está tornando irrelevante el crecimiento de la productividad? (Project Syndicate - **18/7/17**

Londres.- Como señaló en 1987 el Premio Nobel de Economía Robert Solow, las computadoras están “en todas partes, menos en las estadísticas de productividad”. Desde entonces, el misterio de la “paradoja de la productividad” no ha dejado de crecer. La automatización ya eliminó muchos empleos; ahora los robots y la inteligencia artificial parecen traer consigo la promesa (o amenaza) de cambios todavía más radicales. Pero en todas las economías avanzadas, la productividad se desaceleró; en Gran Bretaña, hoy la mano de obra no es más productiva que en 2007.

Algunos economistas atribuyen esta desaceleración a poca inversión de las empresas, falta de capacitación de la mano de obra, obsolescencia de las infraestructuras o exceso de regulaciones. Otros señalan amplias diferencias de productividad entre los fabricantes industriales líderes y los rezagados. Hay incluso quien pone en duda que la tecnología de la información sea realmente tan potente.

Pero es posible que haya que ir a buscar la explicación todavía más hondo. Conforme las sociedades se enriquecen, tal vez sea inevitable una desaceleración de la productividad y que las cifras de PIB per cápita nos digan cada vez menos sobre el bienestar real de las personas.

El modelo mental habitual que aplicamos al crecimiento de la productividad está moldeado sobre la transición de la agricultura a la industria. Comenzamos con cien agricultores que producen cien unidades de alimento: luego el progreso tecnológico permite a cincuenta producir la misma cantidad, y los otros cincuenta se van a las fábricas a hacer lavarropas, autos o lo que sea. De este modo, la productividad general se duplica, y puede volver a hacerlo: cuando la agricultura y las fábricas se vuelven más productivas, algunos trabajadores encuentran empleo en restoranes o en servicios de atención de la salud. Damos por sentado que el proceso puede repetirse para siempre.

Pero también hay otras dos trayectorias posibles. Supongamos que los agricultores, más productivos, no quieren lavarropas o autos, sino que emplean a los cincuenta trabajadores excedentes como personal doméstico mal pago o como artistas mejor remunerados, para la provisión de servicios interpersonales difíciles de automatizar. Entonces, como sostuvo en 1966 el fallecido William Baumol, profesor de la Universidad de Princeton, el crecimiento general de la productividad se irá reduciendo lentamente a cero, incluso si en la agricultura nunca se detiene.

O supongamos que veinticinco de los agricultores excedentes se convierten en delincuentes y los otros veinticinco en policías. Entonces el bienestar social no mejorará en lo absoluto, aun cuando las mediciones de productividad aumenten (suponiendo que el valor de los servicios públicos se mide, como es convención estándar, por el costo de los insumos).

El crecimiento de actividades de servicios difíciles de automatizar puede explicar en parte la desaceleración de la productividad. Su amesetamiento en Gran Bretaña refleja una combinación de la automatización acelerada en algunos sectores y el veloz crecimiento de empleos de baja productividad mal remunerados (por ejemplo, el personal de reparto en bicicleta que trabaja para Deliveroo). En Estados Unidos, la Oficina de Estadísticas Laborales informa que ocho de los diez tipos de trabajo que más crecen corresponden a servicios poco remunerados, por ejemplo atención personal y asistencia sanitaria doméstica.

Pero puede que el crecimiento de actividades de “suma cero” sea todavía más importante. Basta un breve repaso de la economía para ver cuánta mano de obra talentosa se dedica a actividades que no aumentan de ningún modo el bienestar social, sino que sólo suponen competencia por el pastel económico ya creado. Son actividades ya omnipresentes: servicios legales, policía y prisiones; el ciberdelito y el ejército de expertos que defienden a las organizaciones contra él; las regulaciones para tratar de evitar la venta fraudulenta de servicios financieros y los cada vez más numerosos encargados de cumplimiento normativo empleados en respuesta a eso; los enormes recursos que se destinan a las campañas electorales en Estados Unidos; servicios inmobiliarios que sólo facilitan el intercambio de activos ya existentes; y gran parte de la actividad financiera.

Muchas de las actividades de diseño, creación de marca y publicidad no aportan nada en esencia. Que todo el tiempo haya modas nuevas compitiendo por nuestra atención no tiene nada de malo: la creatividad humana y la posibilidad de elegir son valiosas en sí. Pero no hay motivos para suponer que los diseños y marcas de 2050 nos harán más felices que los de 2017.

Esas actividades de suma cero siempre han sido significativas, pero su importancia crece conforme nos acercamos a la saciedad en muchos bienes y servicios básicos. En Estados Unidos, los “servicios financieros y empresariales” ya suponen el 18% del empleo, cuando en 1992 eran el 13,2%.

El efecto sobre las mediciones del PIB y la productividad se origina en las convenciones de contabilidad nacional. Si la gente destina una parte mayor de sus ingresos a competir por viviendas escasas, encareciéndose así las propiedades y los alquileres, el PIB y la “productividad” aumentan, porque el alquiler de viviendas se incluye en el PIB, aun cuando la oferta agregada de alojamiento no cambia. Desde 1985, la proporción que suponen los alquileres en la economía británica se duplicó, del 6% del PIB al 12%.

Asimismo, que haya más abogados de divorcio mejor remunerados aumenta el PIB, porque sus servicios los pagan consumidores finales. Pero que haya más abogados comerciales mejor remunerados no aumenta las cifras de producción, porque los gastos legales de las empresas son un costo intermedio. La proliferación de actividades intermedias de suma cero frena las mediciones de productividad, mientras que otras actividades de suma cero inflan el PIB pero no mejoran el bienestar.

Es posible que la tecnología de la información compense este efecto al mejorar el bienestar de las personas en formas que no se reflejan en las mediciones de producción. El comercio electrónico y los motores de búsqueda en Internet ahorran a los consumidores una millonada de horas que antes destinaban a llenar formularios, hacer llamadas telefónicas y esperar en fila. Hay servicios de información y entretenimiento valiosos que se dan gratis.

Contra lo que sostienen algunos economistas de derecha, esos servicios gratuitos no restan importancia al aumento de la desigualdad de ingresos. Si los costos de alquiler y traslado aumentan como consecuencia de una competencia intensa por propiedades bien situadas, no se los puede pagar con un “excedente del consumidor” gratuito. Pero la idea central sigue siendo importante: muchas actividades que generan mejoras del bienestar no aparecen en el PIB.

De hecho, puede ocurrir que la medición del PIB y las mejoras del bienestar terminen yendo por carriles separados. Imaginemos en 2100 un mundo en el que robots impulsados por energía solar, fabricados por robots y controlados por sistemas de inteligencia artificial, producen la mayoría de los bienes y servicios generadores de bienestar. Toda esa actividad supondría una cuota insignificante de la medición del PIB, simplemente por ser tan barata.

A la inversa, casi la totalidad de la medición del PIB reflejaría actividades de suma cero o difíciles de automatizar (alquiler de viviendas, premios deportivos, la remuneración de actuaciones artísticas, regalías de marcas, costos administrativos, legales y políticos). Las mediciones de productividad casi no crecerían, pero tampoco tendrían relación con mejoras del bienestar.

Todavía falta mucho para eso. Pero la tendencia en esa dirección puede ayudar a explicar la reciente desaceleración de la productividad. Las computadoras no aparecen en las estadísticas de productividad precisamente por lo potentes que son.

(Adair Turner, a former chairman of the United Kingdom's Financial Services Authority and former member of the UK's Financial Policy Committee, is Chairman of the Institute for New Economic Thinking. His latest book is Between Debt and the Devil)

- Cómo resolver el problema del crecimiento no inclusivo (Project Syndicate - **26/9/17**)

Milán.- Hace unos años, tuve el privilegio de presidir una comisión sobre el crecimiento en los países en desarrollo. Sus integrantes tenían considerable experiencia en cuestiones de gestión económica, política y social en el contexto de aquellos países, y a pesar de sus diferencias, todos coincidían en algunos puntos esenciales. Hay dos que todavía se destacan en mi memoria.

En primer lugar, como señalamos en nuestro informe final, los modelos de crecimiento no inclusivos están condenados al fracaso: son incapaces de producir el crecimiento alto y sostenido que se necesita para reducir la pobreza y satisfacer aspiraciones humanas básicas en materia de salud, seguridad y oportunidades de contribución productiva y creativa a la sociedad. Subutilizan y usan mal recursos humanos valiosos, y suelen generar agitación política o social, a menudo signada por la polarización ideológica o étnica, que a su vez lleva a parálisis o grandes oscilaciones en materia de gestión.

Nuestra segunda gran conclusión fue que el crecimiento sostenido demanda una estrategia coherente y flexible, basada en valores y objetivos compartidos, en la confianza mutua y en cierto grado de consenso. Pero por supuesto, es más fácil decirlo que hacerlo.

Muchos países en desarrollo han experimentado extensos períodos de crecimiento lento o inexistente. En algunos casos el problema se debe a que la dirigencia del país está desorientada respecto de lo que es necesario hacer. Pero es mucho más frecuente que aunque los ingredientes para un modelo de crecimiento eficaz son bien sabidos, haya falta de consenso político o social sobre cómo implementarlo.

Generalmente, la transición hacia un equilibrio de crecimiento superior no es gradual ni incremental. Demanda un salto discontinuo en expectativas y políticas, y un cambio fundamental en el consenso político y social; cuando esto ocurre, es esencial la presencia de un liderazgo que ofrezca a los ciudadanos una visión alternativa, basada en valores compartidos, que todos los actores puedan apoyar. Ese liderazgo puede surgir de arriba, de abajo o de algún grupo representativo. Pero la persistencia de equilibrios de bajo crecimiento en muchos países muestra que a menudo no surge en lo absoluto.

Los efectos derrame del crecimiento no inclusivo ya son evidentes en casi todas partes, en diversos grados, en la forma de polarización social, parálisis e incoherencia de la gestión, y una pérdida generalizada de confianza pública. A tal respecto, la experiencia de los países en desarrollo puede ofrecer importantes enseñanzas a las autoridades y diversos actores de las economías avanzadas.

Ya hubo avances en la identificación de los factores que causaron una pérdida de inclusividad económica en las últimas tres décadas. Esto es importante: sólo comprendiendo la naturaleza del desafío podremos elaborar respuestas más eficaces. Un diagnóstico errado, surgido de un análisis deficiente o apresurado, llevará a una respuesta ineficaz y, probablemente, contraproducente.

Dicho eso, los análisis realizados hasta ahora no han generado todavía una conciencia generalizada de la amenaza que el crecimiento no inclusivo plantea a la productividad y al desempeño económico según se lo mide habitualmente. Los efectos económicos adversos del crecimiento no inclusivo crecen y se multiplican lentamente con el tiempo, y seguirán haciéndolo de no mediar una acción colectiva que cambie los patrones distributivos imperantes (acción que por lo general, pero no necesariamente, se manifiesta a través del Estado).

**Habrá quien no concuerde con esta afirmación, por considerar que los factores que impulsan el dinamismo y el desempeño económico son independientes de las pautas distributivas. A esas personas yo les señalaría la segunda enseñanza que nos deja la experiencia de los países en desarrollo: las pautas de crecimiento no inclusivo debilitan la confianza y finalmente la gobernanza, con lo que a su vez recortan la capacidad de las autoridades de sostener políticas y estrategias favorables a un alto crecimiento**.

Para decirlo claramente: sin negar la utilidad del análisis profundo, el cambio sólo será posible con una amplia convergencia social y política en torno de valores y objetivos compartidos, algo lamentablemente ausente hoy en muchos países. Se necesita confianza de las personas entre sí y hacia sus dirigentes, y un acuerdo respecto de cómo evaluar y responder a las tendencias económicas y sociales polarizantes.

En tanto, la continuidad de la inacción fomentará la alienación y creará un círculo vicioso de desconfianza y parálisis que, a menos que se corte, impedirá cualquier acción eficaz. Ya hay muchas importantes iniciativas dedicadas a diversas dimensiones del desafío de la inclusividad, que abarcan no sólo la desigualdad de ingresos y riqueza, sino también la automatización, la inteligencia artificial y el futuro del trabajo. Pero a pesar de sus buenas intenciones, todavía no es seguro que alguna de ellas siente las bases para una respuesta política eficaz.

No se debe despreciar el valor de un análisis profundo de problemas tan complejos, pero no esperemos que el diagnóstico acertado baste para superar la parálisis política. El otro ingrediente clave es la participación directa. Restaurar la confianza pública demandará un compromiso profundo y sostenido, y un nuevo consenso de una amplitud tal que permita superar las divisorias políticas y sociales que son legión en las economías avanzadas.

Desde este punto de vista, la abundancia de comisiones y otras iniciativas estructuradas en torno de la inclusión, que en circunstancias menos polarizadas podrían parecer excesivas y redundantes, es realmente muy alentadora. Reunir voces diversas venidas del empresariado, la industria, el trabajo, el Estado, la academia y la sociedad civil (y hacerlo con la mayor frecuencia posible) es exactamente lo que se necesita ahora.

Aunque el aspecto participativo de la búsqueda del crecimiento inclusivo parezca un poco impreciso (especialmente en comparación con el análisis concreto), en realidad es un elemento crucial. Reunir a personas que desacuerdan o incluso desconfían unas de otras es el primer paso de la creación de bases sólidas para la futura acción colectiva.

(Michael Spence, a Nobel laureate in economics, is Professor of Economics at NYU’s Stern School of Business, Distinguished Visiting Fellow at the Council on Foreign Relations, Senior Fellow at the Hoover Institution at Stanford University, Advisory Board Co-Chair of the Asia Global Institute in Hong Kong, and Chair of the World Economic Forum Global Agenda Council on New Growth Models. He was the chairman of the independent Commission on Growth and Development, an international body that from 2006-2010 analyzed opportunities for global economic growth, and is the author of The Next Convergence - The Future of Economic Growth in a Multispeed World)

- El crecimiento económico ya no es suficiente (Project Syndicate - **25/10/17**)

Madrid.- Los datos macroeconómicos de las economías avanzadas del mundo pueden ser desconcertantes cuando se los ve de manera aislada. Pero cuando se los analiza en su conjunto, los datos revelan una verdad inquietante: si no se cambia la manera en que se genera y se distribuye la riqueza, las convulsiones políticas que han arrasado al mundo en los últimos años no harán más que agravarse.

Consideremos, por ejemplo, los salarios y el desempleo. En Estados Unidos y muchos países europeos, los salarios promedio se han estancado, a pesar de que la mayoría de las economías se han recuperado de la crisis financiera de 2008 en términos de PIB y crecimiento del empleo.

Es más, las alzas del empleo no han conducido a una desaceleración o reversión de la caída del porcentaje del ingreso nacional total que corresponde a los salarios. Por el contrario, la mayor parte de la riqueza creada desde la crisis de 2008 ha ido a parar a manos de los ricos. Esto podría explicar los bajos niveles de consumo que caracterizan a la mayoría de las economías avanzadas, y el hecho de que una política monetaria extremadamente laxa no pueda producir un repunte de la inflación.

El empleo también parece estar comportándose de maneras anómalas. La creación de empleo, donde la hubo, ha seguido un camino diferente de lo que sugiere la historia. Por ejemplo, la mayor parte del crecimiento del empleo se ha producido en ocupaciones que requieren altas cualificaciones o bajas cualificaciones, cavando un pozo en el medio. Mucha gente que alguna vez conformaba la clase media occidental hoy forma parte de las clases media baja y baja, y lleva una vida más precaria que nunca desde el punto de vista económico.

El crecimiento de la productividad también se ha polarizado. Según la OCDE, en la última década, la productividad de las “empresas frontera” -definidas como el 5% de empresas que lideran el crecimiento de la productividad- creció en más de un tercio, mientras que el resto del sector privado casi no experimentó ningún alza de la productividad. En otras palabras, un número más reducido de empresas han conseguido mayores incrementos de la eficiencia, pero prácticamente esos beneficios no se han propagado en la economía más amplia.

No es claro por qué se están produciendo estas tendencias, aunque parte de la razón es el impacto de las nuevas tecnologías y los efectos de red relacionados.

A nivel macro, la productividad agregada de Estados Unidos ha aumentado en más del 250% desde principios de los años 1970, mientras que los salarios por hora se han mantenido sin cambios. Esto significa que el crecimiento de la productividad no sólo ha estado circunscripto a un conjunto limitado de empresas sino que la productividad y el ingreso laboral del mercado se han desacoplado. La consecuencia fundamental de esto es que los salarios ya no desempeñan el papel redistributivo crucial que han tenido durante décadas. En otras palabras, los incrementos de la productividad del capital ya no se traducen en mayores ingresos medianos, una ruptura del contrato social en el que descansan las economías liberales.

A esta altura debería resultar evidente que muchas de las economías del mundo están atravesando alguna forma de cambio estructural y que, luego de ese cambio, el triángulo de distribución “empleos-productividad-ingresos” se ha vuelto sesgado. Este cambio de paradigma ha llevado a la erosión de la clase media occidental y al ascenso del precariado, una nueva clase socioeconómica que comprende no sólo a quienes no encuentran trabajo, sino también a quienes tienen un empleo informal, ocasional o inestable.

Ahora contamos con abundante evidencia que vincula la percepción de inseguridad económica en Occidente con el sentimiento anti-elite, la radicalización política y los ataques a las minorías. Es imposible explicar el reciente ascenso de la política populista sin considerar los efectos de estas patologías económicas en los trabajadores promedio en Estados Unidos y Europa.

Para entender por qué se produjeron las desviaciones de las trayectorias económicas esperadas, no hace falta mirar más allá del impacto de la tecnología en los empleos. Las tecnologías avanzadas, especialmente la informática y la robótica avanzadas, han permitido que se produjeran alzas de la productividad sin un incremento correspondiente en los salarios. La mayor riqueza generada por una mayor productividad va, en cambio, a manos de los dueños de esas tecnologías.

La automatización de empleos rutinarios bastante sofisticados está impulsando la polarización del mercado laboral. Lo que queda son tareas difíciles de automatizar que exigen pocas capacidades o ninguna, o tareas difíciles de automatizar que requieren capacidades muy altas. Estos últimos empleos son mucho menores en número que los primeros, y están en las empresas frontera que aprovechan los efectos de la tecnología para tener un mejor rendimiento que sus competidores directos y expandirse en nuevos mercados.

Esto nos lleva al interrogante central de nuestra época: ¿cómo pueden los líderes abordar las externalidades producidas por un cambio tecnológico veloz y así garantizar una sustentabilidad económica y política? En otras palabras, ¿cómo podemos construir un nuevo contrato social para la era digital?

Los remedios son más difíciles de conseguir que los diagnósticos. No resulta claro, por ejemplo, si aplicar viejos tratamientos económicos servirá para revertir las tendencias actuales. Querer aplicar “reformas estructurales” y diseñar políticas macroeconómicas limitadas destinadas exclusivamente a aumentar la productividad podría obligar a los trabajadores occidentales a competir con la tecnología a un nivel aún mayor, exacerbando la precariedad. Tal vez nuestros acuerdos económicos actuales puedan producir un crecimiento sólo a nivel agregado y, al mismo tiempo, empeorar la calidad de vida de la mayoría de la gente.

El debate sobre las soluciones acaba de comenzar. Reducir la desigualdad económica requerirá de reformas en el ámbito de la educación y la tributación, con un giro decisivo de la carga impositiva de la mano de obra al capital. Los países occidentales también tendrán que crear nuevos mecanismos redistributivos para complementar el rol menguante de los salarios en sus economías.

Los datos justifican ampliamente este tipo de reformas. Si los líderes occidentales aspiran a contener, y en definitiva sofocar, las convulsiones políticas que sus países están experimentando en este momento, no tienen otra opción que responder diseñando nuevos modelos de crecimiento inclusivo.

(Manuel Muñiz is Dean of IE School of International Relations and Senior Associate at Harvard University’s Belfer Center for Science and International Affairs)

- La globalización de nuestro malestar (Project Syndicate - **5/12/17**)

Nueva York.- Hace quince años, publiqué El malestar en la globalización, un libro que trata de explicar por qué había tanto descontento con la globalización dentro de los países en desarrollo. Sencillamente, muchos creían que el sistema estaba “amañado” en su contra, y se singularizaron los acuerdos globales de comercio por ser particularmente injustos.

Ahora el malestar con la globalización ha estimulado una ola de populismo en Estados Unidos y otras economías avanzadas, liderada por políticos que afirman que el sistema es injusto para sus países. En Estados Unidos, el presidente Donald Trump insiste en que los negociadores comerciales de Estados Unidos fueron engañados por aquellos de México y China.

Entonces, ¿cómo podría algo que supuestamente debía beneficiar a todos en general, tanto en países desarrollados como en países en desarrollo, ser vilipendiado en casi en todas partes? ¿Cómo puede un acuerdo comercial ser injusto para todas las partes?

Para aquellos en países en desarrollo, las afirmaciones de Trump -como también el propio Trump- se constituyen en temas irrisorios. Estados Unidos básicamente redactó las reglas y creó las instituciones de la globalización. En algunas de estas instituciones - por ejemplo, el Fondo Monetario Internacional, Estados Unidos todavía tiene poder de veto, a pesar del papel disminuido que desempeña Estados Unidos en la economía global (un papel que Trump parece estar decidido a disminuir aún más).

Para alguien como yo, que ha observado de cerca las negociaciones comerciales durante más de un cuarto de siglo, está claro que los negociadores comerciales estadounidenses consiguieron la mayor parte de lo que querían. El problema radicó en qué es lo que ellos querían. Su agenda fue establecida a puertas cerradas, por corporaciones. Fue una agenda redactada por y para grandes empresas multinacionales, a expensas de los trabajadores y ciudadanos comunes en todo el mundo.

De hecho, a menudo parece que los trabajadores, quienes han visto sus salarios caer y sus puestos de trabajo desaparecer, solamente son considerados como daño colateral, víctimas inocentes pero inevitables en la marcha inexorable del progreso económico. **Sin embargo, hay otra interpretación de lo que ha sucedido: uno de los objetivos de la globalización era debilitar el poder de negociación de los trabajadores. Lo que las corporaciones querían era mano de obra más barata, a toda costa.**

Esta interpretación ayuda a explicar algunos aspectos desconcertantes de los acuerdos comerciales. Por ejemplo; ¿Por qué es que los países avanzados cedieron una de sus mayores ventajas, el estado de derecho? De hecho, las disposiciones incluidas en la mayoría de los acuerdos comerciales recientes otorgan a los inversores extranjeros más derechos de los que se otorgan a los inversores en Estados Unidos. Estos inversores son compensados, por ejemplo, en caso de que el gobierno adopte una regulación que perjudique los resultados finales de sus balances contables, sin importar cuán deseable sea la regulación o cuán grande sea el daño causado por la corporación en ausencia de dicha regulación.

Hay tres respuestas al malestar globalizado con la globalización. La primera -llamémosla la estrategia de Las Vegas- es duplicar la apuesta con respecto a la globalización, en la forma como la globalización se ha venido gestionando durante el último cuarto de siglo. Esta apuesta, como todas las apuestas comprobadas sobre fallas de políticas (tales como la economía de goteo) se basa en la esperanza de que de alguna manera la globalización será exitosa en el futuro.

La segunda respuesta es el Trumpismo: aislarse de la globalización, guardando la esperanza de que de alguna manera se logre recuperar un mundo ya pasado. Pero el proteccionismo no funcionará. A nivel mundial, los empleos en manufactura están disminuyendo, simplemente porque el crecimiento de la productividad ha superado el crecimiento de la demanda.

Incluso si la manufactura volviera, los puestos de trabajo no lo harán. La tecnología avanzada de manufactura, incluidos los robots, se traduce en que los pocos puestos trabajos que se creen requerirán de mayores habilidades y se ubicarán en lugares diferentes a aquellos en los que se encontraban los puestos de trabajos que se perdieron. Al igual que el enfoque de duplicar la apuesta, este enfoque está condenado al fracaso, ya que incrementará aún más el malestar que sienten los que quedan atrás.

Trump fracasará incluso en su proclamado objetivo de reducir el déficit comercial, que está determinado por la disparidad entre el ahorro interno y la inversión. Ahora que los republicanos se han salido con la suya y han promulgado un recorte de impuestos para los multimillonarios, los ahorros nacionales caerán y el déficit comercial aumentará, debido a un aumento en el valor del dólar. (Los déficits fiscales y los déficits comerciales normalmente se desplazan tan estrechamente a la par que se les llama los déficits “gemelos”). A Trump puede no gustarle, pero como él va poco a poco dándose cuenta, hay algunas cosas que incluso la persona en la posición más poderosa más poderosa en el mundo no pueden controlar.

Hay un tercer enfoque: protección social sin proteccionismo, el tipo de enfoque que tomaron los pequeños países nórdicos. Ellos sabían que, por su calidad de países pequeños, tenían que permanecer abiertos. Pero, también sabían que permanecer abiertos expondría a los trabajadores a riesgos. Por lo tanto, tenían que tener un contrato social que ayudara a los trabajadores a pasar de sus puestos de trabajo anteriores a puestos nuevos y que proporcionara algo de ayuda en el ínterin.

Los países nórdicos son sociedades profundamente democráticas, por lo que sabían que, a menos que la mayoría de los trabajadores consideraran que la globalización los beneficiaba, no sería sostenible. Y, los ricos en estos países reconocieron que si la globalización iba a funcionar como debería, habría suficientes beneficios para todos.

El capitalismo estadounidense en los últimos años ha estado marcado por una avaricia desenfrenada - la crisis financiera del año 2008 brinda amplia confirmación de eso. Pero, tal como han demostrado algunos países, una economía de mercado puede adoptar formas que atenúen los excesos tanto del capitalismo como de la globalización, y que proporcionen un crecimiento más sostenible y mejores niveles de vida para la mayoría de los ciudadanos.

Podemos aprender de los éxitos mencionados qué se debe hacer, de la misma manera que podemos aprender de los errores del pasado qué no se debe hacer. Como se ha puesto de manifiesto, si no gestionamos la globalización de manera que beneficie a todos, se corre el riesgo que las reacciones negativas -que provienen de los nuevos malestares en el Norte y los viejos malestares en el Sur- se intensifique.

(Joseph E. Stiglitz, recipient of the Nobel Memorial Prize in Economic Sciences in 2001 and the John Bates Clark Medal in 1979, is University Professor at Columbia University, Co-Chair of the High-Level Expert Group on the Measurement of Economic Performance and Social Progress at the OECD, and Chief Economist of the Roosevelt Institute. A former senior vice president and chief economist of the World Bank and chair of the US president’s Council of Economic Advisers under Bill Clinton, in 2000 he founded the Initiative for Policy Dialogue, a think tank on international development based at Columbia University. His most recent book is Globalization and Its Discontents Revisited: Anti-Globalization in the Era of Trump)

- Competencia con las máquinas (Project Syndicate - **22/12/17**)

Londres.- Disipar la ansiedad generada por el advenimiento de los robots se ha convertido en una de las principales preocupaciones de la apologética empresarial. El sentido común -que está muy lejos de ser ingenuo- dice que cuanto más automatizados sean los puestos de trabajo, habrá menos puestos de trabajo para los humanos. El ejemplo estelar es el automóvil sin conductor. Si los automóviles pueden conducirse a sí mismos, ¿qué ocurrirá con los chóferes, taxistas, y sucesivamente con otros?

La teoría económica nos dice que nuestras preocupaciones carecen de fundamento. Asociar máquinas a trabajadores aumenta la producción de los trabajadores por cada hora que trabajan. Por lo que ellos tienen una opción envidiable: trabajar menos por el mismo salario que antes percibían, o trabajar la misma cantidad de horas para obtener un mayor salario. Y, a medida que cae el costo de las mercancías existentes, los consumidores tendrán más dinero para gastar en mayor cantidad de las mismas mercancías o en mercancías diferentes. De cualquier manera, no hay razón para esperar una pérdida neta de puestos de trabajo humanos – o esperar cualquier otra situación que no sea una que muestre mejoras continuas en los estándares de vida.

La historia sugiere que debería ocurrir lo antedicho. Durante los aproximadamente últimos 200 años, la productividad ha ido en constante aumento, especialmente en Occidente. Las personas que viven en Occidente han optado por ambas situaciones: mayor tiempo de esparcimiento y mayores ingresos. Las horas de trabajo en los países ricos se han reducido a la mitad desde el año 1870, mientras que el ingreso real per cápita se ha quintuplicado.

¿Cuántos puestos de trabajo humanos existentes están “en riesgo” de perderse debido a los robots? Según un valiosísimo informe de McKinsey Global Institute (MGI), aproximadamente el 50% del tiempo dedicado a actividades de trabajo humano en la economía mundial podría, teóricamente, automatizarse hoy en día, a pesar de que las tendencias actuales sugieren un máximo de un 30% hasta el año 2030, dependiendo principalmente de la velocidad de adopción de nuevas tecnologías. Las predicciones de punto medio de dicho informe son: Alemania, 24%; Japón, 26%; Estados Unidos, 23%; China, 16%; India, 9%; y México, 13%. Hasta el año 2030, MGI estima que entre 400 a 800 millones de personas necesitarán encontrar nuevas ocupaciones, algunas de las cuales aún no existen.

Esta tasa de desplazamiento de puestos de trabajo no se aleja mucho de la tendencia marcada por los períodos anteriores. Una razón por la que la automatización es tan aterradora hoy en día es que el futuro fue más incognoscible en el pasado; es decir, carecíamos de los datos para realizar pronósticos alarmistas. La razón más profunda es que las actuales perspectivas de automatización anuncian un futuro en el que las máquinas pueden reemplazar de forma plausible a los humanos en muchas esferas de empleo donde se pensó que sólo nosotros, los humanos, podíamos realizar el trabajo.

Los economistas siempre han creído que las olas anteriores de destrucción de puestos de trabajo llevaron a un equilibrio entre la oferta y la demanda en el mercado laboral, arribando a un nivel más alto tanto de empleo como de ganancias. Sin embargo, si los robots realmente pueden reemplazar, no sólo desplazar, a los humanos, es difícil ver un punto de equilibrio hasta que la misma raza humana se torne en superflua.

El informe de MGI rechaza una conclusión tan sombría. A largo plazo, la economía puede ajustarse para proporcionar un trabajo satisfactorio para todos los que lo deseen. “En la sociedad en su conjunto, las máquinas pueden asumir un trabajo rutinario, peligroso o sucio, y pueden permitir que usemos nuestros talentos intrínsecamente humanos de manera más plena y que disfrutemos de más tiempo de esparcimiento”.

Lo antedicho cubre casi todo el razonamiento que proporciona la economía empresarial. Sin embargo, hay algunas brechas graves en esta argumentación.

La primera brecha se refiere a la duración y el alcance de la transición desde la economía humana a la economía automatizada. Aquí, el pasado puede ser una guía menos confiable de lo que creemos, porque el ritmo más lento del cambio tecnológico significaba que el reemplazo de los puestos de trabajo se mantuvo a la par con el desplazamiento laboral. En la actualidad, el desplazamiento -y por lo tanto la perturbación- ocurrirá con mucha mayor rapidez, porque se está inventando y difundiendo tecnología mucho más rápido. El informe de McKinsey dice: “En las economías avanzadas, todos los escenarios dan como resultado el pleno empleo hasta el año 2030, pero la transición puede incluir períodos de mayor desempleo y ajustes salariales (a la baja)”, esto por cierto dependiendo de la velocidad de adaptación.

Lo anterior plantea un dilema para los formuladores de políticas. Cuanto más rápido se introduce la nueva tecnología, más puestos de trabajo son tragados por dicha tecnología, pero también más rápido se concretan los beneficios prometidos. El informe de MGI rechaza los intentos de limitar el alcance y el ritmo de la automatización, ya que ello “limitaría las contribuciones que estas tecnologías aportan al dinamismo empresarial y al crecimiento económico”.

Teniendo en cuenta esta prioridad, la principal respuesta en cuanto a políticas llega de manera automática: inversión masiva, en una “escala de Plan Marshall”, en educación y capacitación de la fuerza de trabajo para garantizar que se enseñen a los seres humanos las habilidades críticas que les permitan hacer frente a la transición.

El informe también reconoce la necesidad de garantizar que “los salarios estén vinculados al aumento de la productividad, de modo que la prosperidad se comparta con todos”. No obstante, ignora el hecho de que los recientes aumentos de productividad han beneficiado de manera abrumadora a una pequeña minoría. En consecuencia, el informe presta escasa atención a cómo el elegir, optando entre el trabajo y el tiempo de esparcimiento prometido por los economistas puede hacerse realidad para todos.

Finalmente, existe la suposición que subyace a lo largo del informe sobre que la automatización no solo es deseable, sino irreversible. Una vez que hemos aprendido a hacer algo más eficientemente (a un costo menor), no hay posibilidad de volver a hacerlo de manera menos eficiente. La única pregunta que queda es cómo los humanos pueden adaptarse mejor a la exigencia de un estándar más alto de eficiencia.

Filosóficamente, esto es confuso, porque combina hacer algo más eficientemente con hacerlo mejor. Mezcla un argumento técnico con uno moral. Cuando se considera el mundo que nos prometieron los apóstoles de la tecnología, es tanto posible como necesario plantear la siguiente pregunta: ¿es ese un mundo bueno?

Es decir, ¿es un mundo en el cual estamos condenados a competir con máquinas para producir cantidades cada vez mayores de bienes de consumo un mundo el que vale la pena vivir? Y, si no podemos guardar esperanzas sobre llegar a controlar a dicho mundo, ¿cuál es el valor de ser humano? Estas preguntas pueden estar fuera del alcance de los datos a los que se remite McKinsey, pero no deben estar fuera de los límites del debate público.

(Robert Skidelsky, Professor Emeritus of Political Economy at Warwick University and a fellow of the British Academy in history and economics, is a member of the British House of Lords. The author of a three-volume biography of John Maynard Keynes, he began his political career in the Labour party, became the Conservative Party’s spokesman for Treasury affairs in the House of Lords, and was eventually forced out of the Conservative Party for his opposition to NATO’s intervention in Kosovo in 1999)

- El peligro de las buenas noticias económicas de hoy (Project Syndicate - **11/1/18**)

Washington, DC.- En este comienzo del 2018, las cosas están mejorando para la economía global. En los últimos seis meses, las proyecciones de crecimiento de instituciones oficiales como el Fondo Monetario Internacional, equiparadas o hasta superadas por pronósticos privados, han sido ajustadas hacia arriba. Pero no todas las noticias son buenas.

Sin duda, existen muchísimos indicadores positivos que inspiran optimismo. El Índice de Gestores de Compras de la eurozona para la industria alcanzó un récord sin precedentes el mes pasado, y hasta la economía de Grecia por fin está creciendo. En Estados Unidos, hoy parece probable que el crecimiento supere la predicción de octubre del FMI del 2,3% para 2018.

En el mundo emergente, China parece haber evitado el riesgo de una desaceleración pronunciada: si bien su economía ya no está alcanzando un crecimiento de dos dígitos, su mayor tamaño implica que, en términos absolutos, la tasa del 7% anual de hoy supera las tasas del 10% del pasado. Turquía, por su parte, arrojó un crecimiento del 11% en el tercer trimestre de 2017. Hasta es probable que Brasil, que experimentó un crecimiento negativo en 2016, supere el pronóstico del FMI de un crecimiento del 1,5% en 2018.

En tanto la economía real se fortalece, los valores de las acciones -que, por primera vez, parecieron desconectados de los fundamentos- cada vez se están afirmando más. El Índice Mundial de Bolsas de Valores del Financial Times aumentó casi un 22% en 2017 -su mejor desempeño desde el rebote poscrisis de 2009.

En la medida que se va extinguiendo el pesimismo sobre el crecimiento de los últimos años, algunas de las advertencias que se han hecho en los últimos años parecen haber caducado. Robert Gordon de la Northwestern University, por caso, sostuvo que la economía estadounidense iba camino a desacelerarse, porque las innovaciones tecnológicas de hoy no impulsarían el crecimiento como lo hicieron en el pasado. Lawrence H. Summers de Harvard acaparó mucha atención por su argumento de que el mundo corría el riesgo de caer en un “estancamiento secular”, porque la tasa de interés necesaria para poner la inversión deseada en línea con los ahorros deseados estaba por debajo de cero.

Sin embargo, si bien el límite inferior igual a cero ya no parece ser una limitación obligada, existen potenciales causas de preocupación. Una de ellas se relaciona con los niveles de deuda. Ahora que las economías avanzadas ya no necesitan mantener políticas monetarias extraordinarias, las tasas de interés nominales aumentarán respecto de sus mínimos históricos actuales. Cuando esto suceda, los altos niveles de deuda podrían volverse un problema, ya que impedirían el crecimiento al dar lugar a un desapalancamiento desordenado. Dicho esto, dada la baja inflación, existen pocos motivos para pensar que las tasas de interés van a subir marcadamente, y la normalización gradual de la política monetaria no necesariamente tendría efectos negativos en el crecimiento o la inflación.

Pero existe otro potencial obstáculo en el camino hacia una recuperación sostenida: la caída de largo plazo del crecimiento de la productividad todavía no se ha revertido. Por el contrario, el auge actual parece estar liderado por la demanda, siendo el consumo privado el mayor motor, aunque la inversión privada también finalmente está empezando a crecer. Estas tendencias han estado acompañadas por un sólido crecimiento del empleo, que es una noticia bienvenida, pero que no puede durar para siempre.

En el más largo plazo, el desempeño económico y el crecimiento potencial dependerán del lado de la oferta y, en particular, de una recuperación del crecimiento de la productividad. Los tecno-optimistas sostienen que la tecnología alimentará las alzas necesarias, en la medida que se acorta el desfase entre las capacidades digitales y sus aplicaciones en la economía. Pero es demasiado pronto para decir, con alguna certeza basada en evidencias, si ellos o los tecno-pesimistas como Gordon tienen razón. Existen argumentos convincentes de ambos lados, aunque nosotros nos definimos como tecno-optimistas cautelosos.

Lo que es indiscutible es que la desigualdad al interior de los países está creciendo a pasos acelerados. Mientras que los países individualmente muestran niveles diferentes de desigualdad, su aumento ha sido notorio en casi todas partes, en tanto el ingreso y la riqueza están cada vez más concentrados en los estratos superiores. Esta tendencia se acelerará en tanto las nuevas tecnologías, más allá de cuánto crecimiento de la productividad puedan generar, continúen aumentando la prima de conocimiento, dirigiendo ingreso a firmas fronterizas y permitiendo nuevos tipos de posiciones de cuasi-monopolio y de “el ganador se lleva todo” para desarrollar a escala global.

Aquí reside el mayor peligro en los titulares exuberantes de hoy sobre el crecimiento. Muchos creen que un crecimiento rápido puede actuar como una especie de panacea para los males políticos y sociales de los países, inclusive el ascenso del populismo y del nacionalismo. Pero si los beneficios de un crecimiento rápido van a parar a manos del 5% o 1% superior, muy probablemente aumenten las tensiones sociales. Y la realidad es que resultará difícil desarrollar políticas que puedan revertir las tendencias políticas perjudiciales y promover un crecimiento compartido de manera más amplia.

Esto no quiere decir que no se pueda hacer nada. Por el contrario, diseñar soluciones debería ser una alta prioridad y el debate político debería centrarse en medidas que ayuden a crear economías verdaderamente inclusivas.

Una de estas medidas sería un acceso más amplio a una educación asequible y de calidad, incluido un mejoramiento y un reentrenamiento de las capacidades. El desarrollo de marcos regulatorios que fomenten la competencia también ayudaría, al igual que serviría limitar la erosión de la base impositiva. La investigación pública debería estar financiada de manera tal que les ofrezca a los contribuyentes una participación en los resultados rentables. De la misma manera, las inversiones en infraestructura deberían tener objetivos explícitos relacionados a la equidad. El objetivo debería ser atacar la desigualdad en dos frentes: garantizar que los ingresos pre-impuestos aumenten de una manera más inclusiva y fortalecer el papel igualador de los impuestos y las transferencias.

Dada la naturaleza global de los mercados, muchas políticas exigirán que la cooperación internacional sea efectiva. Ahora que las cuestiones vinculadas al comercio internacional, la inversión, la competencia y los derechos de propiedad intelectual están cada vez más asociadas, las estrategias globales que puedan abordarlas de una manera holística se han vuelto vitales.

No alcanzar una mayor inclusión -un objetivo difícil pero alcanzable- atizaría las tensiones sociales y alimentaría un nacionalismo ya resurgente, produciendo disrupciones que, en definitiva, serían perjudiciales para todos. Sin embargo, las buenas noticias sobre el crecimiento de hoy amenazan con ocultar ese riesgo, en tanto amenaza con debilitar la voluntad de hacer los cambios necesarios, dejando que las economías queden a merced de los efectos de goteo.

(Kemal Derviş, former Minister of Economic Affairs of Turkey and former Administrator for the United Nations Development Program (UNDP), is Senior Fellow at the Brookings Institution. Zia Qureshi, a former director of development economics at the World Bank, is a non-resident senior fellow at the Brookings Institution)

- Abrazar la nueva era de la automatización (Project Syndicate - **16/1/18**)

Londres.- Desde que los trabajadores textiles de principios del siglo XIX destruyeron los telares mecánicos que amenazaban su sustento, los debates sobre la automatización han conjurado escenarios pesimistas sobre el futuro del trabajo. Ahora que estamos frente a otra era de automatización, ¿cuán nerviosos deberíamos estar sobre el futuro de nuestra propia subsistencia?

Un informe reciente del McKinsey Global Institute estima que, dependiendo del nivel de desarrollo de un país, los avances en la automatización exigirán que 3-14% de los trabajadores en todo el mundo cambien de ocupación o mejoren sus capacidades para el año 2030. Aproximadamente el 10% de todos los empleos en Europa ya han desaparecido desde 1990 durante la primera ola de cambio tecnológico basado en rutinas. Y con los progresos en la inteligencia artificial (IA), que afecta a un rango más amplio de tareas, ese porcentaje podría duplicarse en los próximos años.

Históricamente, el desplazamiento laboral se ha producido en olas, primero con el cambio estructural de la agricultura a la industria, y luego con el traspaso de la industria a los servicios. Pero a lo largo de este proceso, las alzas de la productividad han sido reinvertidas para crear nuevas innovaciones, empleos e industrias, lo que genera un crecimiento económico en tanto los empleos antiguos y menos productivos son reemplazados por ocupaciones más avanzadas.

El motor de combustión interno, por ejemplo, arrasó con los carruajes tirados por caballos, pero dio lugar a muchas industrias nuevas, desde las concesionarias de autos hasta los moteles. En los años 1980, las computadoras acabaron con las máquinas de escribir, pero crearon una serie de ocupaciones nuevas, desde representantes de servicios en call centers hasta desarrolladores de software.

Dado que los beneficios económicos y sociales de amplio alcance de las nuevas tecnologías tienden a recibir menos atención que las pérdidas de empleos, vale la pena mencionar que las tecnologías de la automatización ya están demostrando una capacidad para mejorar nuestras vidas. Este pasado noviembre, investigadores de la Universidad de Stanford demostraron que un sistema de IA tiene un mejor desempeño que los radiólogos expertos para detectar la neumonía a partir de radiografías de pulmón.

En una era de crecimiento estancado de la productividad y de poblaciones en edad laboral en baja en China, Alemania y otras partes, la automatización podría ofrecer un impulso económico muy necesario. Una mayor productividad implica un crecimiento económico más rápido, más gasto de los consumidores, una mayor demanda laboral y, por consiguiente, una mayor creación de empleos.

Sin embargo, cualquier discusión sobre la automatización basada en la IA también debe tener en cuenta las ansiedades de la población. Si bien las nuevas ocupaciones probablemente reemplacen a las que se perdieron a manos de la automatización, los salarios tal vez se demoren en alcanzar la realidad de una mayor productividad laboral.

A comienzos del siglo XIX, los salarios se estancaron durante casi 50 años antes de volver a recuperarse. Esa puede haber sido una situación extrema. Pero para los trabajadores de menores calificaciones, la transición que está en curso hoy podría resultar igualmente desgarradora. Los temores de una mayor desigualdad ya están en aumento y los gobiernos necesitarán repensar las políticas para ofrecer ingresos y un respaldo para la transición laboral a los trabajadores desplazados.

De cara al futuro, los responsables de las políticas y las empresas deberían tener en mente cinco imperativos. El primero es abrazar la IA y la automatización sin dudar. Aun si resultara posible desacelerar el ritmo del cambio, sucumbir a esa tentación sería un error. Debido a los efectos de la competencia global, obstaculizar la difusión tecnológica en un terreno no haría más que afectar la prosperidad general. En verdad, recientemente estimamos que las economías del norte de Europa podrían perder 0,5 puntos porcentuales de crecimiento anual del PIB si no mantienen el ritmo de sus vecinos en cuanto a la adopción de IA.

El segundo imperativo es dotar a los trabajadores de las habilidades correctas. Los debates sobre el futuro del trabajo muchas veces pasan por alto el interrogante de cómo evolucionará el mercado laboral y cómo mejorará o exacerbará el desfase de las habilidades que ya es agudo en los países desarrollados. Según una reciente investigación de la OCDE hasta un tercio de los trabajadores en las economías avanzadas están subutilizados o no son capaces de realizar sus obligaciones actuales.

Los empleos del futuro exigirán no sólo más habilidades cognitivas, sino también más creatividad y capacidades sociales, como el coaching. Estimamos que, a menos que se mejoren los conjuntos de habilidades de los trabajadores, el desfase de hoy podría ser el doble de serio en un lapso de diez años, lo que resultaría en importantes pérdidas de productividad y niveles más altos de desigualdad.

Mejorar las habilidades en gran escala requerirá de una coordinación entre padres, educadores, gobiernos, empleadores y empleados, con un foco en los individuos con menores capacidades. Desafortunadamente, en los últimos 20 años, el gasto público en los mercados laborales, en relación al PIB, ha declinado 0,5 puntos porcentuales en Estados Unidos, y más de tres puntos porcentuales en Canadá, Alemania y Escandinavia.

El tercer imperativo es centrarse en las oportunidades de mano de obra aumentada. A diferencia de los antiguos robots industriales, las tecnologías más nuevas pueden interactuar de manera segura y eficiente con los seres humanos, que muchas veces necesitan capacitarlos y cada vez más tendrán que trabajar fluidamente con algoritmos y máquinas. Por ejemplo, la práctica médica se verá sumamente favorecida por los algoritmos de diagnóstico. Los responsables de las políticas y las empresas deberían intentar maximizar este tipo de complementariedad en todos los sectores.

Cuarto, las empresas tendrán que innovar y capitalizar las nuevas oportunidades de mercado con el mismo ritmo de las tareas humanas que se están reemplazando. Por ejemplo, en la primera ola de robótica, países como Alemania y Suecia desplazaron los empleos del sector automotriz al adoptar robots CAD (diseño asistido por computadora); pero simultáneamente permitieron recuperar otros empleos de Asia, y hasta crearon nuevos puestos de trabajo en el sector de la electrónica. De la misma manera, la IA ofrece un sinfín de oportunidades para la innovación y el aprovechamiento de las cadenas de valor globales. Si aprovechamos estas oportunidades rápidamente, podemos garantizar una transición menos agitada de los empleos de antes a los nuevos.

Finalmente, es imperativo que reinvirtamos las alzas de productividad impulsadas por la IA en la mayor cantidad posible de sectores económicos. Esta reinversión es la razón principal por la cual el cambio tecnológico ha beneficiado el empleo en el pasado. Pero sin un fuerte ecosistema local de IA, las alzas de productividad de hoy tal vez no se reinviertan de manera tal que alimenten el gasto e impulsen la demanda de mano de obra. Los responsables de las políticas necesitan con urgencia garantizar que existan fuertes incentivos para la reinversión.

La automatización ha recibido una mala reputación de verdugo de los puestos de trabajo. Sin embargo, para garantizar que sus beneficios superen sus potenciales alteraciones, los actores del sector privado y público deben ejercer un fuerte liderazgo conjunto -y mantener los cinco imperativos para la nueva era de la automatización bien arriba en la agenda.

(Christopher Pissarides, a Nobel laureate in economics, is Professor of Economics at the London School of Economics. Jacques Bughin is a director of the McKinsey Global Institute and a senior partner at McKinsey & Company)

- ¿Cómo funciona la desigualdad? (El Economista - **28/1/18**)

La desigualdad ha sido nombrada como una de las causantes de las irrupciones populistas de los años 2016 y 2017. Pero, ¿qué es la desigualdad y qué papel desempeña en la inhibición o el fomento del crecimiento o en el debilitamiento de la democracia? ¿La desigualdad mata al conducir a las personas al suicidio? O, ¿es la desigualdad un mal necesario que debemos tolerar en ciertos niveles?

Estas son preguntas que me formulan a menudo. Pero, a decir verdad, ninguna de ellas es útil, ni es una a la que se pueda responder, o incluso, ni siquiera está bien planteada. La desigualdad es más una consecuencia que una causa de los procesos económicos y políticos. Algunos de estos procesos son buenos, otros malos, y algunos son muy malos. Sólo al separar lo bueno de lo malo (y de lo peor) podemos entender la desigualdad y qué se puede hacer al respecto.

Además, la desigualdad no es lo mismo que la injusticia; y es esta última la que ha incitado tanta agitación política en el mundo rico de hoy. Algunos de los procesos que generan desigualdad son vistos como justos. Pero, otros procesos son obviamente injustos, y se han convertido en una fuente legítima de ira y rencor.

En el caso de los procesos que generan desigualdad, es difícil oponerse a que los innovadores se enriquezcan mediante la introducción de productos o servicios que beneficien a toda la humanidad. Algunas de las mayores desigualdades en la actualidad son una consecuencia de las revoluciones industriales y de salud que comenzaron en el año 1750. Originalmente, estos procesos beneficiaban solo a unos pocos países del noroeste de Europa. Pero, desde aquel entonces han mejorado las condiciones de vida y las situaciones de salud para miles de millones de personas en todo el mundo. Las desigualdades derivadas de estos avances, tanto dentro de, como entre países, son beneficiosas y justas, y una característica clave del progreso en general.

Por otro lado, enriquecerse mediante sobornos al Estado con el objetivo de obtener favores especiales es injusto, y con razón causa resentimiento. Muchas personas en EEUU, aún muchas más que en Europa, consideran automáticamente como justos los resultados capitalistas o de mercado, y como arbitrarias las acciones del Gobierno. Se oponen a los programas patrocinados por el Gobierno o las universidades que parecen favorecer a grupos particulares, como por ejemplo a las minorías o los inmigrantes.

Esto ayuda a explicar por qué muchos estadounidenses blancos de la clase trabajadora se han puesto en contra del Partido Demócrata, que ellos ven como el partido de las minorías, los inmigrantes y las élites. Pero otra razón del creciente descontento es que los salarios medios reales (ajustados a la inflación) en EEUU se han estancado en los últimos 50 años. Hay dos explicaciones distintas para la divergencia entre los ingresos medios y los superiores, y es importante cuál es la correcta. La primera explicación atribuye la divergencia a procesos impersonales e imparables como la globalización y la innovación tecnológica, que han devaluado el trabajo poco calificado y favorecido a las personas que tienen una buena educación formal.

La segunda explicación es más siniestra. Sostiene que el estancamiento de los ingresos medios es en realidad el resultado directo del aumento de los ingresos y la riqueza en la parte superior. Según esta explicación, los ricos se están haciendo más ricos a expensas de todos los demás.

Investigaciones recientes sugieren que hay algo de cierto en la segunda historia, al menos en EEUU. Si bien la globalización y el cambio tecnológico han alterado las formas de trabajo tradicionales, ambos procesos tienen el potencial de beneficiar a todos. El hecho de que no sea así sugiere que los ricos hubiesen capturado dichos beneficios sólo para sí mismos. Requerirá mucha más investigación determinar cuáles políticas y qué procesos están evitando el aumento de los salarios de la clase trabajadora, así como también cuantificar los efectos; sin embargo, lo que se presenta a continuación es una lista preliminar.

En primer lugar, la financiación de la atención médica está teniendo un efecto desastroso en los salarios. Debido a que la mayoría del seguro de salud de los estadounidenses es provisto por sus empleadores, son los salarios de los trabajadores, esencialmente, los que pagan por las ganancias y los altos salarios que se perciben en la industria médica. Cada año, EEUU desperdicia un billón de dólares, unos 8.000 por familia, más que otros países ricos en costes excesivos de atención médica, y tiene peores resultados de salud. Cualquiera de las alternativas de financiación europeas podría recuperar esos fondos, pero la adopción de cualquiera de las mismas desencadenaría la feroz resistencia de aquellos que ahora se benefician del statu quo.

Otro problema son las fusiones de hospitales que aumentan los precios, pero los salarios hospitalarios no lo han hecho. El aumento de la concentración del mercado es probablemente también un factor que apuntala el lento crecimiento de la productividad. Al fin y al cabo, es más fácil obtener beneficios a través de la búsqueda de rentas y la monopolización que a través de la innovación y la inversión.

Otro problema es que el salario mínimo federal de los EEUU (hoy en día en 7,25 dólares por hora) no ha aumentado desde 2009. A pesar del amplio apoyo público, el aumento del salario mínimo siempre es difícil, debido a la influencia las firmas y donantes tienen en el Congreso.

Para empeorar las cosas, más del 20 por ciento de los trabajadores están sujetos a cláusulas de no competencia, lo que reduce su poder de negociación, y sus salarios. Del mismo modo, 28 Estados han promulgado leyes que prohíben los acuerdos de negociación colectiva que requerirían que los trabajadores se afilien a sindicatos o paguen cuotas. Como resultado, las disputas entre empresas y consumidores o trabajadores se resuelven cada vez más fuera de los tribunales a través del arbitraje, un proceso que es abrumadoramente favorable para las empresas.

Otro problema más es la externalización, no solo en el extranjero, sino también dentro de EEUU, mediante la cual las empresas sustituyen trabajadores fijos por contratistas independientes. Los servidores de alimentos, conserjes y trabajadores de mantenimiento que solían ser parte de compañías exitosas ahora trabajan para otras entidades. Estas compañías operan en una industria altamente competitiva y de bajos salarios, y brindan pocos o ningún beneficio y pocas oportunidades de ascenso laboral.

La inmigración no cualificada también plantea un problema para los salarios. Se dice que los inmigrantes toman trabajos que los estadounidenses no quieren. Pero tales afirmaciones no tienen sentido sin referencia a los salarios. Es difícil creer que los salarios de los estadounidenses poco calificados habrían permanecido tan bajos como lo hicieron en ausencia de los ingresos de inmigrantes. Como el economista Dani Rodrik señaló la globalización hizo que la demanda de la mano de obra sea más elástica. Entonces, incluso si la globalización no reduce los salarios, esta hace que sea más difícil para los trabajadores obtener un aumento.

Otro problema estructural es que el mercado de valores recompensa no solo la innovación, sino también la redistribución es decir el aumento de capital y la disminución de la proporción de mano de obra. Esto se refleja en la participación de las ganancias en relación con el PIB, que ha aumentado del 20 al 25 por ciento en el mismo período en que los salarios se han estancado. El aumento sería incluso mayor si los salarios de los ejecutivos se contabilizaran como ganancias en lugar de salarios.

El problema final es político. Hemos entrado en un período de conflictos regulatorios. Todas las “reformas” desreguladoras que actualmente se proponen beneficiarán al capital a expensas de los trabajadores y los consumidores.

Lo mismo puede decirse de las sentencias del Tribunal Supremo de los EEUU en los últimos años. La decisión del tribunal en el caso Citizens United contra FEC, por ejemplo, dio a los estadounidenses adinerados e incluso a las corporaciones la capacidad de gastar cantidades casi ilimitadas para apoyar a los candidatos e idear resultados legislativos y normativos que funcionen a su favor.

Si esta historia de salarios medios estancados y salarios altos crecientes es correcta, entonces puede haber una luz de esperanza en nuestra era de desigualdad, porque esto significa que el mercado laboral disfuncional de EEUU no es una consecuencia irremediable de procesos imparables como la globalización y el cambio tecnológico.

Se puede lograr un progreso ampliamente compartido con políticas diseñadas específicamente para beneficiar a consumidores y trabajadores. Y, esas políticas ni siquiera necesitan incluir impuestos redistributivos, medida a la que muchos trabajadores se oponen. Por el contrario, pueden enfocarse en maneras de fomentar la competencia y desalentar la búsqueda de rentas.

Con las políticas correctas, la democracia capitalista puede funcionar mejor para todos, no solo para los ricos. No necesitamos abolir el capitalismo o nacionalizar selectivamente los medios de producción. Sino que debemos volver a poner el poder de la competencia al servicio de las clases media y trabajadora.

(Artículo de Angus Deaton para Project Syndicate) Deaton es Premio Nobel de Economía.

- Crecimiento a largo plazo: economistas contra científicos (Project Syndicate - **2/3/18**)

Cambridge.- Los pronosticadores económicos en general no han dado importancia a los últimos avances en inteligencia artificial (por ejemplo, el salto cuántico que dio en diciembre pasado el programa de DeepMind que aprendió solo a jugar al ajedrez) y no creen que vayan a incidir mucho en la tendencia de crecimiento a largo plazo. Tal pesimismo es sin duda uno de los factores del nivel extremadamente bajo del tipo de interés real (tras descontar inflación), aunque la tasa de los bonos públicos estadounidenses a diez años, que suele ser preanuncio de lo que vendrá, haya subido medio punto porcentual en los últimos meses. Si se justifica ser pesimistas en relación con el lado de la oferta, es probable que los últimos megapaquetes de rebaja impositiva y aumento del gasto en Estados Unidos contribuyan mucho más a aumentar la inflación que a alentar las inversiones.

Hay multitud de razones para cuestionar la política fiscal reciente de los Estados Unidos, aunque tuviera sentido bajar el impuesto corporativo (pero no por la cifra que se aprobó). La principal es que vivimos en una era de aumento de la desigualdad y disminución de la participación de los trabajadores en el ingreso respecto del capital. Se necesita más redistribución estatal de los ingresos y la riqueza, no menos.

Es difícil saber en qué estará pensando el presidente de los Estados Unidos, Donald Trump, cuando se jacta de que sus políticas generarán un 6% de crecimiento (a menos que esté hablando de los precios en vez de la producción). Pero si finalmente las presiones inflacionarias se materializan, el nivel de crecimiento actual puede durar bastante más de lo que creen los pronosticadores y los mercados.

En cualquier caso, el pesimismo de los economistas apunta al crecimiento a largo plazo, y se basa en el argumento de que no es razonable esperar que las economías avanzadas repliquen el dinamismo que Estados Unidos tuvo entre 1995 y 2005 (y otras economías avanzadas un poco después), y mucho menos los días de gloria de los cincuenta y sesenta.

Pero los escépticos deberían considerar que muchos científicos, de numerosas disciplinas, ven las cosas de otro modo. Los investigadores jóvenes, en particular, creen que hoy el avance en conocimiento básico es más veloz que nunca, aunque el desarrollo de aplicaciones prácticas demore mucho más. De hecho, hay una secta pequeña pero influyente que pregona la teoría de la “singularidad” del matemático húngaro‑estadounidense John von Neumann, según la cual, llegará el día en que las máquinas pensantes se vuelvan tan sofisticadas que serán capaces de inventar otras máquinas sin intervención humana, y de pronto la tecnología avanzará exponencialmente.

En tal caso, tal vez deberíamos estar mucho más preocupados por las derivaciones éticas y sociales de un crecimiento material demasiado veloz para la capacidad de absorción espiritual de los seres humanos. Hoy el temor a la IA se centra sobre todo en la desigualdad y en el futuro del trabajo; pero como los escritores de ciencia ficción llevan tiempo advirtiéndonos, las amenazas que podrían surgir del nacimiento de formas de “vida” basadas en el silicio son realmente aterradoras.

No es fácil decir quién tiene razón: ni los economistas ni los científicos tienen un historial brillante en materia de hacer predicciones a largo plazo. Pero ahora mismo, y dejando de lado la posibilidad de un enfrentamiento existencial entre el hombre y la máquina, parece muy razonable esperar una recuperación significativa del crecimiento de la productividad en los próximos cinco años.

Recordemos que los componentes principales del crecimiento económico son la expansión de la fuerza laboral, el incremento de la inversión (pública y privada) y la “productividad”, es decir, la cantidad de producción que, con el concurso de nuevas ideas, puede lograrse con una misma cantidad de factores. En los últimos diez a quince años, los tres elementos estuvieron deprimidos en las economías avanzadas.

La expansión de la fuerza laboral está frenada por la caída de las tasas de natalidad, un factor que en Estados Unidos la inmigración no pudo compensar ni siquiera antes de Trump. El ingreso de las mujeres a la fuerza laboral fue un importante motor de crecimiento en la última parte del siglo XX, pero es un proceso prácticamente completado (aunque todavía se necesita más apoyo estatal a la participación femenina en la fuerza laboral y la igualdad de salarios).

En cuanto a la inversión en el nivel global, esta se derrumbó después de la crisis financiera de 2008 (salvo en China), lo que reduce el crecimiento potencial. Y las mediciones del incremento de la productividad indican que ha disminuido en todo el mundo; en Estados Unidos se redujo aproximadamente a la mitad de lo que fue durante el auge tecnológico de mediados de los noventa. No es extraño que el tipo de interés real global sea tan bajo, ya que desde la crisis los ahorros compiten por una oferta menor de oportunidades de inversión.

Sin embargo, lo más probable es que la IA y otras innovaciones lleguen a tener un impacto mucho mayor sobre el crecimiento que el que han tenido hasta ahora. Es sabido que hasta que las empresas reimaginan los procesos productivos para explotar nuevos inventos puede pasar mucho tiempo (a modo de ejemplo sirven los ferrocarriles y la electricidad). Podemos esperar que la recuperación del crecimiento global sea un catalizador de cambios que alentarán a las empresas a invertir e introducir tecnologías nuevas, algunas de las cuales sustituirán mano de obra y compensarán así la desaceleración del crecimiento de la fuerza laboral.

Cuando amainen los últimos coletazos de la crisis financiera, y la IA tal vez cobre impulso, puede darse una tendencia de crecimiento firme en Estados Unidos que dure varios años (aunque tampoco hay que descartar una recesión). A los bancos centrales les costará adaptarse al consiguiente aumento del tipo de interés real en todo el mundo; en el mejor caso, tal vez puedan “montar la ola”, como hizo Alan Greenspan en los noventa, aunque esta vez es probable que sea con más inflación.

La conclusión es que ni las autoridades ni los mercados deben dar por sentado que el crecimiento lento de los últimos diez años se trasladará a los venideros. Pero tal vez no sea tan buena noticia. Si los científicos tienen razón, puede que terminemos lamentando el crecimiento que tendremos.

(Kenneth Rogoff, Professor of Economics and Public Policy at Harvard University and recipient of the 2011 Deutsche Bank Prize in Financial Economics, was the chief economist of the International Monetary Fund from 2001 to 2003. The co-author of This Time is Different: Eight Centuries of Financial Folly, his new book, The Curse of Cash, was released in August 2016)

- ¿Superará China el nivel de innovación de Occidente? (Project Syndicate - **5/3/18**)

Nueva York.- Desde principios del siglo XIX hasta principios del siglo XX, los países occidentales atribuyeron su crecimiento económico a los descubrimientos de “científicos y navegantes”. Un país necesita solamente el “empeño” para desarrollar aplicaciones comerciales “obvias” y construir las instalaciones para satisfacer la demanda de nuevos productos.

Hasta hace poco, los chinos creían lo mismo. Pero ahora, los empresarios y emprendedores chinos muestran cada vez más que no se trata tan solo de empeño empresarial para adaptarse a las nuevas oportunidades, sino también del deseo y la capacidad de innovar por cuenta propia, en lugar de simplemente copiar lo que ya existe.

De hecho, cada vez más empresas chinas están tomando conciencia sobre que deben innovar para llegar a -y permanecer en- la vanguardia de la economía mundial. Varias empresas - especialmente Alibaba, Baidu y Tencent- lograron grandes avances al ofrecer infraestructura de la era digital que facilita la actividad innovadora. Y, las empresas industriales se han desplazado recientemente hacia el uso de robots e inteligencia artificial.

Por su parte, el gobierno de China respalda de manera evidente a las empresas chinas que desarrollan una capacidad para producir innovaciones autóctonas. Sin duda, reconoce que tales innovaciones son aún más valiosas cuando el nivel de innovación se mantiene débil en Occidente, lugar donde el crecimiento en la productividad total de los factores (PTF) ha continuado con su larga desaceleración.

En los últimos años, el gobierno de China introdujo iniciativas destinadas a aumentar el espíritu de emprendimiento e innovación. Acortó drásticamente el proceso para formar una nueva empresa. Construyó una gran cantidad de escuelas, donde los niños chinos aprenden más sobre el mundo que enfrentarán. Y, recientemente, facilitó el ingreso de expertos extranjeros para que trabajen en nuevos proyectos en el sector empresarial.

Las autoridades también han reconocido la importancia de permitir una mayor competencia en la economía. Las personas individuales deberían tener la libertad de iniciar nuevas empresas, y se debería otorgar a las empresas existentes las libertades pertinentes para que ingresen a nuevas industrias. La competencia resuelve muchos problemas - este es un punto que se desvanece cada vez más en Occidente.

En la reunión anual del Foro Económico Mundial en Davos, Suiza, celebrada el pasado mes de enero, los funcionarios chinos explicaron las reformas básicas que su gobierno introdujo hace dos años con el fin de aumentar la competencia. Bajo la nueva política, el exceso de capacidad ahora indica que se debe permitir que la oferta se contraiga y que se inste a las firmas redundantes a salir del mercado. Por supuesto, el exceso de demanda indica que se debe permitir que la oferta aumente, lo que lleva al ingreso de nuevas empresas.

La idea clave es que cuando las empresas existentes están protegidas frente a nuevos participantes que ingresan en el mercado trayendo consigo nuevas ideas, el resultado será menos innovación y menos “adaptación” a un mundo cambiante, expresando este concepto en palabras de Friedrich Hayek.

Se puede presentar otro justificativo. En cualquier economía moderna, prácticamente todas las industrias operan frente a un futuro que en gran parte es desconocido. Cuantas más empresas de una industria estén pensando sobre un determinado problema, es más probable es que encuentre una solución. Una empresa que se ha mantenido fuera de una industria puede saber algo que todas las empresas dentro de la industria ignoran. O, alguna experiencia única puede haber proporcionado a una persona individual “conocimiento personal” que es imposible de transmitir a otros que no tuvieron la misma experiencia. Sea cual sea el caso, la sociedad se beneficia -a través de precios más bajos, más empleos, mejores productos y servicios, etc.- cuando los de afuera que tienen algo que agregar están en la libertad de hacerlo.

Todo esto fue de conocimiento de los grandes teóricos de los años veinte y treinta: Hayek, Frank Knight, y John Maynard Keynes. Y, ahora es de conocimiento de los chinos, quienes entienden que un país se beneficia cuando las empresas -cada una con su propio pensamiento y conocimiento- están en libertad para competir.

Occidente parece haber olvidado esto. Desde la década del año 1930, la mayoría de los gobiernos occidentales han considerado que su deber es proteger a las empresas establecidas de la competencia, incluso cuando dicha competencia proviene de nuevas empresas que ofrecen nuevas adaptaciones o innovaciones. Casi con seguridad se puede afirmar que estas protecciones que se presentan en innumerables formas, han desincentivado a que muchos empresarios salgan a la palestra para presentar nuevas y mejores ideas.

La historia está plagada de evidencia sobre el valor que tiene la competencia. En la Gran Bretaña de la posguerra, durante la década de los años setenta, las industrias estaban controladas por clubes exclusivos dentro de la Confederación de la Industria Británica, institución que prohibía el ingreso de nuevos participantes. Para el momento en el que Margaret Thatcher se convirtió en primera ministra en el año 1979, la productividad total de los factores se había estancado. Pero, Thatcher puso fin a las prácticas anticompetitivas de la Confederación, y la PTF de Gran Bretaña volvió a crecer a mediados de los años ochenta.

Ahora estamos viendo algo similar en China. Hasta el año 2016, la tasa de crecimiento de la PTF de China se había ralentizado durante varios años. Pero, desde las reformas de ese año, la PTF ha ido en aumento.

Occidente debe abordar su gran desaceleración de la productividad total de los factores, misma que se prolonga desde finales de la década de 1960. Poner fin a la protección que se brinda a quienes están establecidos en el mercado de nuevos participantes que poseen ideas para nuevas adaptaciones e innovaciones, es un buen lugar para empezar.

(Edmund S. Phelps, the 2006 Nobel laureate in Economics, is Director of the Center on Capitalism and Society at Columbia University and the author of Mass Flourishing)

- ¿Hemos evitado la bala del estancamiento secular? (Project Syndicate - **6/3/18**)

Washington, DC.- En 2016, Robert Gordon de la Northwestern University publicó su magnum opus de más de 700 páginas, Ascenso y caída del crecimiento en Estados Unidos. Dos años después, cuando no sólo Estados Unidos sino toda la economía mundial experimentan una aceleración sincronizada del crecimiento, el segundo sustantivo en el título de Gordon parece, cuando menos, excesivamente pesimista.

El principal argumento de Gordon era que el siglo posterior a la Guerra Civil en Estados Unidos -de aproximadamente 1870 a 1970- trajo consigo una revolución económica sin precedentes, en tanto innovaciones como la electricidad y el agua canalizada rápidamente aumentaron la productividad y transformaron el estilo de vida de la gente. En su opinión, las innovaciones de hoy -especialmente en el terreno de la tecnología digital, el aprendizaje automático y la inteligencia artificial- pueden ser asombrosas, pero no tienen el mismo potencial enorme de aumentar la productividad. Gordon es, esencialmente, un pesimista del lado de la oferta, aunque también señala que la desigualdad de ingresos puede actuar como un obstáculo para el crecimiento, al reducir la demanda efectiva.

Otra visión sombría sobre el crecimiento futuro, presentada por el ex secretario del Tesoro de Estados Unidos Lawrence H. Summers después de la crisis económica global, tiene una connotación decididamente más keynesiana o “del lado de la demanda”. La teoría de Summers del “estancamiento secular” (un término utilizado por primera vez por el economista Alvin Hansen en 1938) sostiene que, en Estados Unidos, el deseo de ahorrar supera crónicamente el deseo de gastar en inversiones que mejoren el crecimiento.

El equilibrio entre ahorro e inversión podría lograrse, sostiene Summers, sólo con una tasa de interés nominal que esté por debajo del límite inferior igual a cero. El hecho de que no se invirtieran las grandes ganancias corporativas parecía respaldar esta hipótesis, que también echó raíces fuera de Estados Unidos.

La aceleración sincronizada del crecimiento actual no necesariamente invalida estas perspectivas pesimistas. Después de todo, Summers -y Gordon aún más- se estaba refiriendo al largo plazo. Si la aceleración actual del crecimiento se agota después de seis meses o un año, todavía se las podría reivindicar. De modo que, al evaluar la posibilidad de un crecimiento débil en el largo plazo, vale la pena analizar dónde se vinculan exactamente las hipótesis de Gordon y Summers, y qué las invalidaría.

Cuanto más bajo el retorno esperado sobre la inversión marginal en una economía, más baja debe ser la tasa de interés para que se realice la inversión. Un retorno bajo sobre la inversión podría ser el resultado de factores del lado de la demanda, relacionados, digamos, a la distribución de ingresos o a las actividades del sector financiero. También podría estar arraigado en el lado de la oferta, donde un progreso tecnológico lento conduce a un crecimiento débil de la productividad. En resumen, el estancamiento secular que ha pronosticado Summers, con tasas de interés bajas, necesarias para compensar los bajos retornos sobre la inversión, bien podría ser causado por la desaceleración del cambio tecnológico que mejora la productividad que resalta Gordon.

Por lo tanto, resulta útil observar que lo que parece haber cambiado recientemente no es la oferta de ahorro, sino el retorno esperado sobre la inversión. La economía está saliendo de la trampa de la tasa de interés cero no porque los ahorros estén cayendo, sino porque la inversión se está volviendo más atractiva, debido a las mejores expectativas.

Esa confianza puede derivar, en parte, de la legislación impositiva amigable con las empresas que se sancionó recientemente en Estados Unidos. Pero, más fundamental, parece reflejar un cambio en la manera en que se perciben las tecnologías actuales y en desarrollo. En otras palabras, el tecno-optimismo está ganando terreno.

Si, contrariando la tesis de Gordon, las tecnologías de hoy efectivamente impulsan la productividad de manera significativa, el retorno sobre la inversión aumentaría (a menos que la mano de obra se quede con todas las ganancias a través de salarios más altos, un resultado que nadie espera). Eso sacaría de territorio negativo la tasa de interés que equilibra la oferta y la demanda, resolviendo el problema del estancamiento secular de Summers.

Sin embargo, debe destacarse que lo que ha cambiado son las expectativas, no el crecimiento potencial estimado. En Estados Unidos, el crecimiento anualizado de la productividad alcanzó el 2% en el segundo y tercer trimestre de 2017, pero fue negativo en el primer trimestre de ese año e igual a cero en el último. Según el reciente informe Perspectivas Económicas Mundiales del Banco Mundial, “a pesar de una reciente aceleración de la actividad económica global, el potencial crecimiento de la producción está mermando”.

De modo que si estamos o no en la cúspide de una aceleración sostenible del crecimiento económico global depende de que las tecnologías innovadoras de hoy finalmente tengan un impacto apreciable en la mano de obra y la productividad global de los factores. Yo creo que lo tendrán. Pero la realidad es que, hasta el momento, no lo han tenido.

Sólo si el crecimiento de la productividad anual aumenta de su rango actual de 0,5-1% a 1,5-2% en los próximos años podremos decir que Estados Unidos ha evitado el destino pronosticado por Summers y Gordon. No debería permitirse que el optimismo económico de hoy eclipse esta realidad, y mucho menos que inspire la complacencia sobre el futuro. Después de todo, aun si la tecnología efectivamente colma las expectativas de los optimistas en términos de su impacto en el crecimiento, el desafío de garantizar que el crecimiento agregado sea inclusivo permanecerá.

(Kemal Derviş, former Minister of Economic Affairs of Turkey and former Administrator for the United Nations Development Program (UNDP), is Senior Fellow at the Brookings Institution)

- ¿Menos productividad por culpa de la tecnología? (Project Syndicate - **19/3/18**)

Cambridge.- Estos últimos años, el crecimiento de la productividad en las economías desarrolladas estuvo estancado, y las principales explicaciones tienen que ver con la tecnología. Se supone que el avance tecnológico debería aumentar la productividad y el crecimiento potencial de las economías. ¿Qué está pasando?

Martin Feldstein (de la Universidad de Harvard) sostiene convincentemente que en realidad el crecimiento de la productividad es mayor a lo que parece, porque las estadísticas oficiales “subestiman groseramente el valor de las mejoras en la calidad de los bienes y servicios que ya había” y “ni siquiera tratan de medir la plena contribución” de los bienes y servicios nuevos. El autor asegura que es probable que con el tiempo estos errores de medición se estén volviendo más importantes.

Robert Gordon (de la Northwestern University) no es tan optimista; sostiene (también convincentemente) que no se puede esperar que las innovaciones actuales en áreas como las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) tengan el mismo efecto económico de innovaciones del pasado, como la electricidad y el automóvil.

Pero no sólo es posible que las TIC y otras tecnologías nuevas tengan menos efecto positivo sobre la productividad y el crecimiento del PIB que los inventos del pasado, también puede ser que tengan algunos efectos negativos. No hace falta ser un neoluddita para admitir que la innovación tecnológica puede traer problemas de productividad.

El primero tal vez sea obvio: la disrupción tecnológica es (la palabra lo dice) disruptiva. Obliga a la gente a obtener nuevas destrezas, adaptarse a sistemas nuevos y cambiar su modo de conducta. Una nueva generación de software o hardware traerá más capacidad, eficiencia o rendimiento, pero al menos una parte de esas ventajas se pierde por el tiempo que los usuarios tienen que dedicar a aprender a usarla. Y la transición suele estar plagada de fallos.

El cambio acelerado de las tecnologías digitales modernas también genera problemas de seguridad: spam, virus, ciberataques y otras clases de fallas de seguridad que pueden causar costos importantes a empresas y hogares.

Luego está el impacto de la conectividad sobre la vida cotidiana, incluida la capacidad de trabajar y aprender. Los empleados se enfrentan a una multitud de distracciones en la forma de e‑mails extralaborales, redes sociales, videos de Internet y videojuegos, que contrarrestan al menos parte del potencial de mejora de la productividad que esa misma conectividad supone. Estas desventajas pueden ser todavía más marcadas en el caso de los teletrabajadores.

Del mismo modo, el teléfono inteligente moldeó las mentes de los jóvenes, que apenas recuerdan cómo era el mundo antes de que hubiera tantas actividades adictivas (de videojuegos a redes sociales) disponibles todo el tiempo. Según un estudio reciente, las actividades recreativas digitales explican en parte una reducción de la oferta de mano de obra entre los hombres de 21 a 30 años de edad. Además, hay investigaciones que muestran que la presencia de computadoras portátiles en el aula perjudica el aprendizaje, incluso si se usan para tomar notas, y no para navegar por Internet.

A esto hay que sumarle que en algunos contextos los teléfonos inteligentes atentan contra la seguridad física. La Administración Nacional de Seguridad Vial de los Estados Unidos informa que en 2015 murieron 3.477 personas y sufrieron heridas otras 391.000 en accidentes automovilísticos causados por conductores distraídos, siendo la causa principal el envío de mensajes de texto, particularmente entre los jóvenes.

Además, las criptomonedas como el bitcoin hasta ahora no cumplieron las expectativas que generaron. En vez de ser medios de pago o almacenamiento de valor más eficientes que el dinero convencional, parecen alentar el desvío de recursos en detrimento de usos productivos. También son perjudiciales para el medioambiente, por el alto consumo de energía del proceso de “minería”; y el anonimato total que ofrecen facilita el delito.

Más allá de los efectos negativos directos e indirectos de las nuevas tecnologías sobre la productividad, existe el riesgo de que estén empeorando la calidad de vida de la gente. Por ejemplo, a casi nadie gustan las llamadas telefónicas automatizadas que para muchos de nosotros ya son una plaga.

También está el omnipresente problema de las “noticias falsas”. La llegada de los “nuevos medios” digitales se anunció como una tendencia democratizadora, que daría a la gente de a pie cierto grado de control sobre las “ondas etéreas” quitándoselo a las grandes empresas y a las instituciones establecidas. Pero al final se descubrió que “democratizar” la información no siempre es bueno para la democracia. Por ejemplo, está comprobado que las noticias falsas en Twitter se difunden más rápido que las verdaderas. Esto no sólo supone que en muchos casos los ciudadanos estén menos informados; también permite a figuras públicas (entre las que se destaca el presidente estadounidense Donald Trump) desestimar como “falsas” noticias que son verdaderas.

Y estos son sólo los efectos negativos de la tecnología informática. Otras innovaciones tecnológicas con perjuicios evidentes incluyen los analgésicos opiáceos y el desarrollo de armas cada vez más avanzadas.

Pero no estoy sugiriendo que el efecto neto de los últimos avances tecnológicos sea negativo. Por el contrario, muchos trajeron enormes beneficios, y es probable que sigan haciéndolo.

Puede que la tecnología todavía tenga un potencial de mejora de la productividad sin explotar. Historiadores como Paul David y expertos en tecnología como Erik Brynjolfsson, Daniel Rock y Chad Syverson sostienen que los grandes avances (como la máquina de vapor, la electricidad o el automóvil) siempre tardan en generar mejoras económicas netas, porque para ello es preciso reconfigurar las empresas, los edificios y las infraestructuras. Es de suponer que lo mismo sucederá con las tecnologías recientes.

Pero esto no es motivo para ignorar las consecuencias negativas de los nuevos inventos. Como advirtió un grupo de tecnólogos de Silicon Valley: “La tecnología está secuestrando nuestras mentes y la sociedad”. Debemos recuperar el control; no nos quedemos en hacer un mundo más “inteligente”, también debe ser inteligente el uso que hagamos de él.

(Jeffrey Frankel, a professor at Harvard University's Kennedy School of Government, previously served as a member of President Bill Clinton’s Council of Economic Advisers. He is a research associate at the US National Bureau of Economic Research, where he is a member of the Business Cycle Dating Committee, the official US arbiter of recession and recovery)

- Crisis, enjuagar, repetir (Project Syndicate - **4/4/18**)

Berkeley.- Más avanzado este siglo, cuando los historiadores económicos comparen la “Gran Recesión” que comenzó en 2007 con la Gran Depresión que comenzó en 1929, llegarán a dos conclusiones elementales.

Primero, dirán que la respuesta inmediata de la Reserva Federal y el Departamento del Tesoro de Estados Unidos a la crisis de 2007 fue de primer nivel, mientras que la respuesta inmediatamente después del desplome de la bolsa de 1929 fue de quinto nivel, en el mejor de los casos. La secuela de la crisis financiera de 2007-2008 fue dolorosa, sin duda; pero no se convirtió en una repetición de la Gran Depresión, en términos de caída de producción y empleo.

Por otro lado, los futuros historiadores también dirán que la respuesta de más largo plazo de Estados Unidos después de 2007-2008 fue de tercera categoría o peor, mientras que la respuesta del presidente Franklin Roosevelt, del Congreso y de la Fed en los años posteriores a la Depresión fue de segunda o de primera categoría. Las políticas contundentes de la era del New Deal sentaron las bases para el crecimiento rápido y equitativo del prolongado auge de posguerra.

Ahora, consideremos algunos datos económicos clave. El ingreso nacional per cápita de Estados Unidos alcanzó un pico en 2006, justo antes de la Gran Recesión, y aún estaba un 5% por debajo de ese punto en 2009. En el lapso de tres años, sin embargo, había regresado a su pico de 2007; y, si tenemos suerte, terminará estando 8% por arriba de su pico de 2007 este año.

Por el contrario, cuatro años después de que el ingreso nacional per cápita de Estados Unidos alcanzó un pico en 1929, seguía estando 28% por debajo, y no regresaría a su pico de 1929 durante un período de diez años. En otras palabras, no se puede hacer ninguna comparación con la Gran Depresión, al menos en términos de un ingreso nacional per cápita menor.

Pero tampoco se puede hacer ninguna comparación con la Gran Recesión en términos de crecimiento débil de la productividad. En el lapso de 11 años del pico del ciclo comercial de la pre-Depresión en 1929, la producción por trabajador estaba 11% arriba y seguía creciendo rápidamente. En cambio, la producción por trabajador este año es sólo 8% superior que su pico de la pre-Gran Recesión, y esa cifra sigue subiendo lentamente.

Entonces, en el lapso de 11 años del inicio de la Depresión, Roosevelt y su equipo habían logrado que el ingreso nacional per cápita de Estados Unidos regresara a su pico previo, haciendo subir al mismo tiempo la producción por trabajador un 11%. Es más, lo hicieron partiendo de una posición en 1933 que era incomparablemente peor de la que los responsables de las políticas en Estados Unidos enfrentaban a fines de 2009. Cuando los historiadores analicen los dos períodos, tendrán que concluir que el desempeño relativo después de la Gran Recesión era absolutamente alarmante.

A la hora de buscar culpables por estos antecedentes funestos, los demócratas apuntan al hecho de que los republicanos cerraron el grifo del estímulo fiscal en 2010, y luego se negaron a volver a abrirlo. Los republicanos, por su parte, han ofrecido una serie de explicaciones incomprensibles e incoherentes para el crecimiento anémico registrado desde la crisis financiera.

Algunos republicanos, naturalmente, culpan a Obama y a sus famosos logros legislativos como la Ley de Cuidado de Salud Asequible de 2010 (Obamacare) y la Ley de Reforma de Wall Street y Protección al Consumidor Dodd-Frank de 2010. Otros culpan a los desempleados, a aquellos que quedaron directamente fuera del mercado laboral o a aquellos que quieren trabajar pero supuestamente no tienen nada de valor para ofrecer -los llamados “trabajadores de productividad marginal cero”.

Es mucho más válido el argumento que ofrecen los demócratas, aunque Obama y su equipo también merezcan una buena parte de la culpa por querer aplicar una austeridad fiscal inapropiada en las primeras etapas de la recuperación. En todo caso, la austeridad no es toda la historia. Y cuando pensamos en lo que viene a continuación, el aspecto más preocupante de la respuesta post-2007 es que quienes la implementaron, y quienes los sucedieron, aún no la reconocen como un fracaso.

Por ejemplo, los responsables de las políticas de la Fed, con algunas excepciones honorables, todavía insisten en que hicieron lo mejor que pudieron, considerando los vientos fiscales que soplaban en contra en ese momento. De la misma manera, los responsables de las políticas de la administración Obama todavía se dan una palmadita en la espalda por impedir una segunda Gran Depresión, y dicen que hicieron lo mejor que pudieron, dadas las recalcitrantes mayorías parlamentarias republicanas después de las elecciones de mitad de mandato de 2010.

Al mismo tiempo, los economistas de derecha todavía se ocupan de decir que las políticas fiscales de la administración Obama y las políticas monetarias del entonces presidente de la Fed Ben Bernanke fueron peligrosamente inflacionarias. Si fuéramos a creerles, deberíamos considerarnos afortunados de haber evitado el destino de Grecia o Zimbabue.

Pero como han demostrado Christina D. Romer y David H. Romer de la Universidad de California, Berkeley, los países en todo el período de posguerra que no tenían el espacio monetario o fiscal para hacer frente a una crisis financiera muchas veces sufrieron caídas de la producción del 10% o más, inclusive una década después del hecho.

Ya pasaron 11 años desde el inicio de la última crisis, y es sólo una cuestión de tiempo antes de que experimentemos una nueva -como ha sido la regla para las economías capitalistas modernas desde por lo menos 1825-. Cuando eso suceda, ¿tendremos el espacio de políticas fiscales y monetarias para encararla de manera tal de impedir las caídas de producción de largo plazo? El contexto político actual no genera demasiada esperanza.

(J. Bradford DeLong is Professor of Economics at the University of California at Berkeley and a research associate at the National Bureau of Economic Research. He was Deputy Assistant US Treasury Secretary during the Clinton Administration, where he was heavily involved in budget and trade negotiations. His role in designing the bailout of Mexico during the 1994 peso crisis placed him at the forefront of Latin America’s transformation into a region of open economies, and cemented his stature as a leading voice in economic-policy debates)

- Superar la política del pesimismo (Project Syndicate - **31/5/18**)

Londres.- Un motivo importante por el que la política occidental está en semejante estado de caos es el pesimismo de los votantes sobre el futuro. Según el Pew Research Center, el 60% de los occidentales cree que los niños de hoy estarán “peor financieramente que sus padres”, mientras que la mayoría de los europeos piensa que la próxima generación tendrá una vida peor. Para parafrasear al filósofo Thomas Hobbes, esperan que las vidas de los jóvenes sean solitarias, pobres, desagradables, toscas -y largas.

El pesimismo afecta a aquellos que se vieron perjudicados económicamente, así como a quienes temen que ellos (o sus comunidades) puedan ser los próximos. Afecta a la gente joven ansiosa por sus perspectivas y a la gente mayor nostálgica de su juventud. E incluye miedos económicos de que los robots, los trabajadores chinos y los inmigrantes estén amenazando la vida de su gente y, también, miedos culturales de que los occidentales blancos estén perdiendo su condición privilegiada tanto local como globalmente.

Cuando la gente duda de que el progreso sea posible, suele tenerle miedo a un cambio de cualquier tipo. En lugar de centrarse en las oportunidades, ve amenazas por todas partes y se aferra más a lo que tiene. Las divisiones distributivas pasan a primer plano -y de manera tóxica cuando se las superpone con los choques de identidades-. La política occidental puede volver a ser más alentadora, pero sólo si los políticos encaran primero las causas que originaron la desazón.

Los detractores de hoy vienen en tres tonalidades. Los pesimistas tolerantes -por lo general, votantes de centroderecha a los que les está yendo bien pero que temen por el futuro- creen que sacudir el sistema es imposible o indeseable, de manera que aceptan a regañadientes las perspectivas disminuidas de su país. Los políticos de este tipo parecen felices, en efecto, de gestionar una caída relativamente cómoda.

Los pesimistas ansiosos, por lo general en la centroizquierda, están más abatidos por el futuro, pero el simple hecho de suavizar sus aristas más filosas ya parece ponerlos contentos. Quieren invertir un poco más, y distribuir los frutos magros de un crecimiento débil de manera más equitativa. Pero, al mismo tiempo, cada vez tienen más miedo del cambio tecnológico y la globalización y, por lo tanto, intentan limitar su ritmo y su alcance. El objetivo de los políticos de centroizquierda de este tipo parece ser que una caída incómoda resulte más tolerable.

Finalmente, los pesimistas enojados -por lo general, los populistas y sus seguidores- piensan que las economías están amañadas, que los políticos son corruptos y que los de afuera son peligrosos. No tienen ninguna intención de gestionar la caída; quieren destruir el statu quo. Y pueden buscar resultados donde todos salen perdiendo simplemente para que los otros sufran.

Lo que estos grupos tienen en común es una carencia de soluciones viables. Los pesimistas tolerantes y los pesimistas ansiosos se centran tanto en los riesgos y las dificultades de un cambio que ignoran las desventajas de la inacción -en particular, el ascenso del populismo-, mientras que los pesimistas enojados suponen que pueden desbaratar el sistema manteniendo a la vez sus beneficios. Las sociedades occidentales, a pesar de todos sus defectos, ofrecen una prosperidad, una seguridad y una libertad sin igual. El nacionalismo autoritario y el populismo económico ponen eso en peligro.

Si bien la relativa caída de Occidente es casi inevitable, su disfunción económica no lo es. Sin embargo, el pesimismo puede ser una profecía realizada. ¿Para qué sobrellevar reformas difíciles si un futuro oscuro parece inevitable? Como resultado de ello, los pesimistas tolerantes y los pesimistas ansiosos tienden a elegir gobiernos que eluden las decisiones difíciles (da fe de ello la gran coalición de Alemania), mientras que los pesimistas enojados empeoran las cosas (por ejemplo, al votar la agenda de "Estados Unidos primero" de Donald Trump o el Brexit).

No tiene por qué ser así. Como ha demostrado el presidente francés, Emmanuel Macron, los líderes audaces pueden triunfar con un mensaje de esperanza, apertura e inclusión, y promoviendo una visión de progreso basada en reformas creíbles. En mi libro Primavera europea, presento un plan de acción para un cambio económico y político en Europa, que en gran medida podría aplicarse a otros países excesivamente pesimistas -particularmente Estados Unidos.

Inspirar y tranquilizar a los votantes es un desafío político, no tecnocrático. Pero también exige políticas ambiciosas para expandir la torta económica más rápido y compartirla de manera más justa. Tres grandes cambios serían de utilidad.

Primero, los gobiernos deben hacer más para promover el crecimiento de la productividad, que es la base de estándares de vida más altos. Estimular la inversión -en tecnologías verdes, por ejemplo- impulsaría la demanda hoy y aumentaría la capacidad productiva más adelante. Financiar nueva investigación, expandir el acceso al capital de riesgo y desarrollar una regulación de respaldo también ayudaría.

Segundo, para fomentar la creación de valor, las autoridades deben tomar medidas enérgicas en cuanto a la extracción de valor. Aliviar las restricciones al desarrollo frenaría la especulación inmobiliaria y les permitiría a las ciudades crecer, generar más empleos y aumentar la oferta de vivienda asequible. Las reformas financieras, incluida la eliminación de los subsidios impositivos para deuda, estimularía las inversiones de capital en la economía real. Una política de competencia más dura y procesos simplificados de creación de empresas reduciría las ganancias de los monopolios y empoderaría a las empresas nuevas.

Tercero, los gobiernos deben apuntalar tanto la oportunidad como la seguridad. Para aceptar el cambio y asumir riesgos, todos necesitan capacidades flexibles, un ingreso decente y una red de seguridad confiable. Como en Estonia, cada niño debería aprender programación informática, Un mejor acceso a la educación superior ampliaría los horizontes, inocularía contra el populismo e impulsaría los ingresos. Una formación continua debería volverse la regla, como en Dinamarca.

Los salarios reales tienen que aumentar. Los países podrían emular a Gran Bretaña y aumentar el salario mínimo, u ofrecer mayores créditos impositivos a los trabajadores peor remunerados. Se podrían recortar los impuestos al trabajo gravando los valores de la tierra. Y un estado de bienestar modernizado necesita ofrecer una mayor seguridad para los trabajadores autónomos.

Un préstamo de capital de unos 10.000 euros, dólares o libras -financiado por un impuesto a los legados vitalicios o un gasto tributario progresivo- le ofrecería a cada joven una participación en la sociedad, una protección contra el infortunio y los medios para invertir en su futuro. Como sucede en Suecia, las pensiones estatales deberían ajustarse automáticamente con el tamaño de la fuerza laboral, fomentando la inmigración.

Las mejores políticas económicas no pueden curar todos los males sociales o culturales. Pero sí pueden ayudar a Occidente a evitar su pesimismo pernicioso, y hacer posible una política de optimismo liberal y progresivo.

(Philippe Legrain, a former economic adviser to the president of the European Commission, is a visiting senior fellow at the London School of Economics’ European Institute and the founder of Open Political Economy Network (OPEN), an international think-tank whose mission is to advance open, liberal societies. His most recent book is European Spring: Why Our Economies and Politics are in a Mess - and How to Put Them Right)

- Las grandes tecnológicas son un gran problema (Project Syndicate - **2/7/18**)

Cambridge.- ¿Los gigantes tecnológicos -Amazon, Apple, Facebook, Google y Microsoft- se han vuelto demasiado grandes, ricos y poderosos como para que los reguladores y los políticos alguna vez puedan enfrentarlos? La comunidad de inversores internacionales parece pensar eso, por lo menos si las valuaciones tecnológicas hoy por las nubes sirven como dato. Pero si bien éstas podrían ser buenas noticias para los oligarcas de la tecnología, todavía no está claro si es algo bueno para la economía.

Para ser justo, en las últimas décadas el sector tecnológico ha sido motivo de orgullo y regocijo económicos en Estados Unidos, una fuente de innovación aparentemente infinita. La velocidad y la potencia del motor de búsqueda de Google son impresionantes; nos permiten tener un conocimiento extraordinario al alcance de los dedos. La telefonía vía Internet hace posible que amigos, parientes y compañeros de trabajo interactúen cara a cara desde la otra punta del mundo, a un costo muy modesto.

Sin embargo, a pesar de toda esta innovación, el ritmo de crecimiento de la productividad en la economía más general sigue siendo deslucido. Muchos economistas describen la situación actual como un “segundo momento Solow”, en referencia a la famosa observación del legendario economista del MIT Robert Solow en 1987: “Se puede ver la era informática en todas partes, salvo en las estadísticas de productividad”.

Existen muchas razones para el lento crecimiento de la productividad, en especial una década de baja inversión luego de la crisis financiera global de 2008. Aun así, debe preocuparnos que las cinco grandes compañías tecnológicas se hayan vuelto tan dominantes, tan rentables y tan abarcadoras como para que a las nuevas empresas les resulte muy difícil hacerles frente, lo que termina sofocando la innovación. Sin duda, alguna vez las flamantes Facebook y Google aplastaron a Myspace y Yahoo. Pero eso fue antes de que las valuaciones de las tecnológicas se dispararan a la estratósfera, dándoles a los actores arraigados una enorme ventaja en términos de financiamiento.

Gracias a sus presupuestos holgados, las Grandes Tecnológicas pueden fagocitar o aplastar a cualquier firma nueva que amenace las líneas principales de ganancias, aunque más no fuera de manera indirecta. Por supuesto, un joven emprendedor intrépido todavía puede rechazar una compra, pero es más fácil decirlo que hacerlo. No mucha gente es lo suficientemente valiente (o tonta) como para rechazar mil millones de dólares hoy con la esperanza de obtener mucho más en el futuro. Y existe el riesgo de que las grandes tecnológicas utilicen sus enormes ejércitos de programadores para desarrollar un producto prácticamente idéntico, y sus gigantescos recursos legales para defenderlo.

Las Grandes Tecnológicas podrían decir que todo el capital que inyectan en nuevos productos y servicios está impulsando la innovación. Sin embargo, podríamos sospechar que, en muchas circunstancias, la intención es cortar la potencial competencia de raíz. Es notable que las Grandes Tecnológicas todavía obtengan un alto porcentaje de sus ingresos a partir de los productos principales de sus empresas -por ejemplo, el iPhone de Apple, Microsoft Office y el motor de búsqueda de Google-. En consecuencia, en la práctica, las nuevas tecnologías potencialmente disruptivas tienen las mismas posibilidades de ser enterradas que de ser impulsadas.

Es verdad, hay casos de éxito. La extraordinaria empresa de inteligencia artificial británica DeepMind, que Google compró por 400 millones de dólares en 2014, parece estar abriéndose camino. DeepMind es famosa por desarrollar el primer programa de Go capaz de derrotar al campeón mundial de la especialidad -un hito que, según dicen, incitó al ejército chino a iniciar un esfuerzo supremo para liderar en IA. Pero, en general, DeepMind parece ser la excepción.

El problema para los reguladores es que los marcos antimonopólicos convencionales no se aplican en un mundo en el que los costos a los consumidores (principalmente en forma de datos y privacidad) son exhaustivamente opacos. Pero esa es una mala excusa para no cuestionar medidas anticompetitivas relativamente obvias, como cuando Facebook compró Instagram (con su red social en rápida expansión) o cuando Google compró a Waze, su competidor en el universo de los mapas.

Quizá la intervención más urgente sea la de debilitar el control de nuestros datos personales por parte de las Grandes Tecnológicas, un control que le permite a Google y a Facebook desarrollar herramientas de publicidad dirigida que se están adueñando del negocio del marketing. Los reguladores europeos están mostrando una posible salida, inclusive mientras los reguladores estadounidenses siguen cruzados de brazos. El nuevo Reglamento General de Protección de Datos de la Unión Europea hoy les exige a las empresas que les permitan a los clientes –aunque sólo sean los que están en la UE- resguardar sus datos.

En su reciente libro de relevancia Radical Markets, los economistas Glen Weyl y Eric Posner van un paso más allá y dicen que las Grandes Tecnológicas deberían tener que pagar por nuestros datos, en lugar de reclamarlos para un uso propio. Mientras que la practicidad de esto todavía está por verse, sin duda los clientes deberían tener el derecho de saber qué datos sobre su persona se están recopilando y cómo se los está utilizando.

Por supuesto, el Congreso y los reguladores de Estados Unidos también tienen que controlar a las Grandes Tecnológicas en muchas otras áreas esenciales. Por ejemplo, el Congreso actualmente les da a las empresas radicadas en Internet un verdadero pase libre para promulgar noticias falsas. A menos que las plataformas de las Grandes Tecnológicas se atengan a normas similares a las que se aplican a las ediciones impresas, la radio y la televisión, el informe en profundidad y la verificación de los datos seguirán siendo artes en vías de extinción. Esto es malo tanto para la democracia como para la economía.

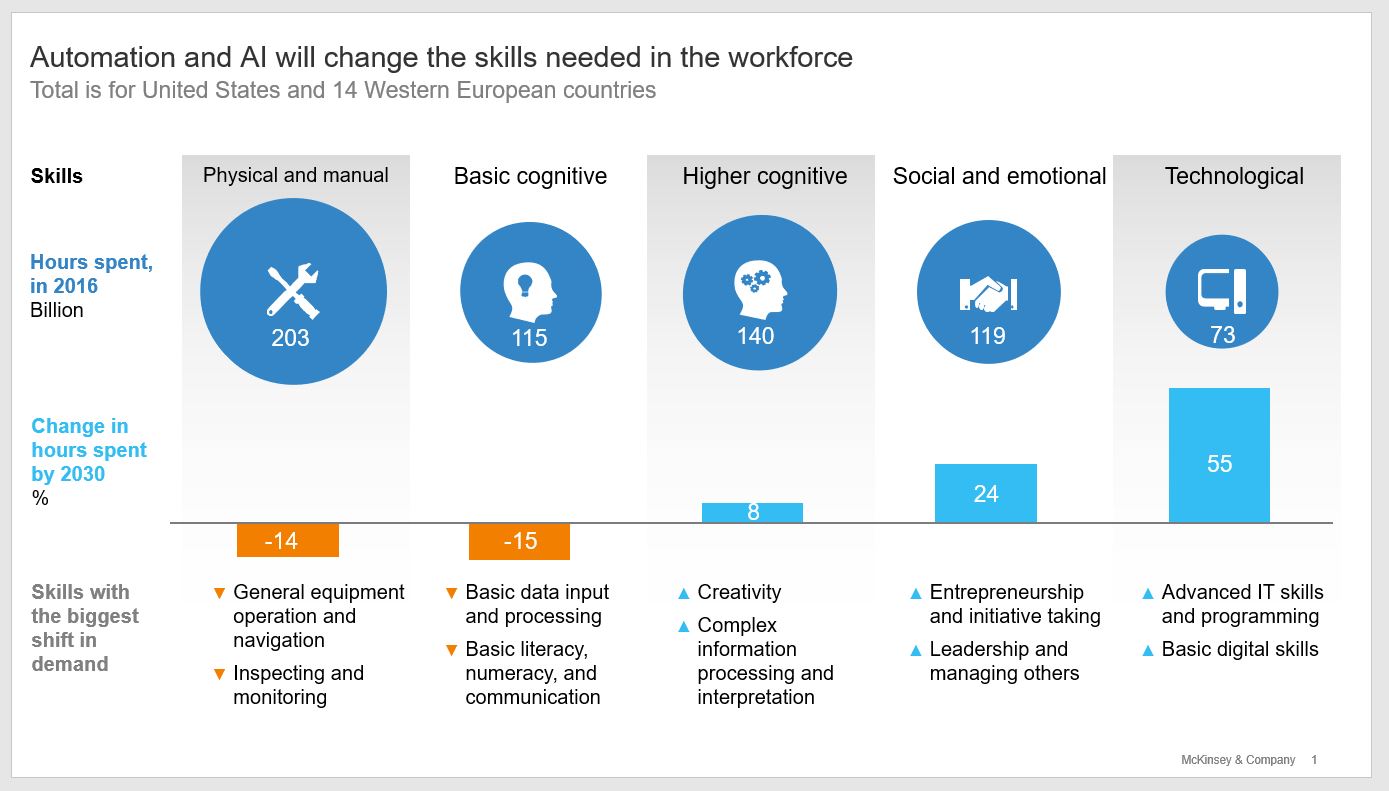
Los reguladores y los políticos en la tierra natal de las Grandes Tecnológicas necesitan despertarse. La prosperidad de Estados Unidos siempre ha dependido de su capacidad para vincular el crecimiento económico con la innovación impulsada por la tecnología. Pero, ahora mismo, las Grandes Tecnológicas son una parte del problema tanto como una parte de la solución.

(Kenneth Rogoff, Professor of Economics and Public Policy at Harvard University and recipient of the 2011 Deutsche Bank Prize in Financial Economics, was the chief economist of the International Monetary Fund from 2001 to 2003. The co-author of This Time is Different: Eight Centuries of Financial Folly, his new book, The Curse of Cash, was released in August 2016)

- El trabajo en una era de automatización (Project Syndicate - **12/7/18**)

Washington, DC/París.- Desde choferes de camión que usan GPS hasta enfermeros que digitalizan los signos vitales de los pacientes o inspectores de tren que controlan los pasajes con dispositivos portátiles, parece que hoy en día todos necesitan habilidades digitales básicas. Hace al menos unos diez años que la demanda de trabajadores con esas habilidades viene creciendo en silencio, pero ahora el cambio se aceleró, y la transformación alcanza a todo el mercado laboral, no sólo el sector tecnológico.

En un informe reciente, el McKinsey Global Institute calculó la cantidad actual de horas que los trabajadores pasan usando 25 habilidades básicas, divididas en cinco categorías (físicas/manuales, cognitivas básicas, cognitivas superiores, sociales/emocionales y tecnológicas), y las comparó con las que les dedicarán en 2030. Obviamente, dado el mayor uso de la automatización y la inteligencia artificial, esperamos un salto del 55% en la demanda de habilidades tecnológicas de todo tipo, desde conocimiento digital básico hasta habilidades avanzadas como la programación.



También habrá un marcado aumento de la demanda de habilidades sociales y emocionales que las máquinas no tienen (por ejemplo, la capacidad de trabajar en equipo, de liderar, de negociar y de establecer empatía). La cantidad de empleos para los que serán necesarias esas habilidades (en sectores como salud, educación, ventas y marketing, y administración) aumentará un 24%.

Otra categoría que crecerá será la demanda de algunas habilidades cognitivas superiores, especialmente la creatividad y la capacidad de resolver problemas complejos. Pero las máquinas ya están incursionando en algunas áreas que demandan esta clase de habilidades (como la escritura y la comprensión de textos) y capacidades cuantitativas y estadísticas. Esto resalta la posibilidad de que la automatización y la IA desplacen incluso a trabajadores de oficina; por ejemplo, en contabilidad, finanzas y servicios legales.

Pero los empleos que se llevarán la peor parte son los que demandan habilidades cognitivas básicas, incluidos los de ingreso de datos, ya que todo indica que se reducirán más rápido que en los últimos quince años. Lo mismo se aplica a las capacidades físicas y manuales (por ejemplo, motricidad gruesa). Aunque es posible que en algunos países (incluido Estados Unidos) siga siendo la categoría con más horas trabajadas, en otros (por ejemplo Francia y el Reino Unido) será superada por las habilidades sociales y emocionales, y en Alemania por las habilidades cognitivas superiores.

Las empresas, los gobiernos, los educadores, las asociaciones profesionales y los sindicatos deben tomar nota de estos inminentes reacomodamientos de la demanda de habilidades, ya que constituyen un importante desafío socioeconómico. Por ejemplo, como en la actualidad las habilidades sociales y emocionales se aprenden mayoritariamente fuera de la escuela, los sistemas educativos tal vez deban hallar modos de integrarlos a los planes de estudio.

Además, cientos de millones de trabajadores en todo el mundo necesitarán acceso a programas de recapacitación (que hoy son relativamente escasos). Calculamos que de aquí a 2030 entre 75 y 375 millones de personas (entre el 3 y el 14% de la fuerza laboral global) tendrán que cambiar de categoría ocupacional o quedarán desempleadas. Si esta transición no se maneja bien, puede agravar las tensiones sociales y aumentar la discrepancia en habilidades y salarios.

Para las empresas, estos cambios en la demanda de habilidades son parte del desafío general de la automatización, que está alterando los modelos de negocios y la organización interna del trabajo. En una encuesta que hicimos a más de 3000 dirigentes empresariales como parte de la investigación, hallamos que las empresas prevén un cambio hacia formas de trabajo en equipo y multifuncionales, con énfasis en la agilidad. El desafío será conseguir trabajadores con habilidades que se correspondan con las expectativas y necesidades tecnológicas de cada empresa.

Además, este cambio no será de una vez y para siempre. Conforme las máquinas que trabajarán al lado de los humanos sigan evolucionando, los trabajadores tendrán que adaptarse. En vez de estudiar durante dos décadas y trabajar las cuatro siguientes (como se hacía antes), los trabajadores necesitarán aprendizaje continuo para adquirir habilidades nuevas y actualizar las que ya tienen, durante toda la carrera laboral.

Para satisfacer este imperativo no sólo se necesitan opciones concretas de aprendizaje permanente, sino también cambios en la mentalidad de los trabajadores y en la cultura de las organizaciones. A tal fin, algunas compañías (por ejemplo, la proveedora alemana de software SAP) están tratando de ofrecer programas de educación continua dentro de la empresa. Otras, como AT&T, colaboran con instituciones educativas para acrecentar las habilidades de la fuerza laboral.

En Suecia hay consejos de seguridad laboral, financiados por empresas y sindicatos, que asesoran a personas que pierden el empleo y les ofrecen recapacitación y apoyo financiero temporal. En EEUU, el programa piloto Skillful de la Fundación Markle ayuda a los trabajadores sin título universitario a mejorar y comercializar sus habilidades.

Pero hay que hacer mucho más para que empresas y trabajadores tengan éxito en esta nueva era de automatización e IA. El único modo de hacer realidad todo el potencial de mejora de la productividad que ofrecen las siempre cambiantes tecnologías es con una fuerza laboral bien entrenada y capaz de adaptarse.

(Susan Lund is a partner of McKinsey & Company and a leader at the McKinsey Global Institute. Eric Hazan is a managing partner at McKinsey & Company and a member of the McKinsey Global Institute Council)

- Dejando atrás la Edad Media de los datos (Project Syndicate - **19/7/18**)

París.- Durante el período de la Alta Edad Media, desde el siglo XI al siglo XIII, los siervos en Francia no tenían derechos de propiedad. Por el contrario, quienes poseían tierras tenían que entregar gran parte de lo que producían al señor feudal local que podía confiscar su tierra al momento de su muerte (“mainmorte”). A cambio, recibían servicios, como protección en caso de conflicto y acceso a un molino o a un horno en el pueblo. Tenían pocas opciones: no cumplir con el trato y, digamos, construir su propio molino habría estado estrictamente prohibido. Este acuerdo dinámico -que continuó hasta la Revolución Francesa, cuando los campesinos obtuvieron plenos derechos de propiedad- se parece mucho a las relaciones de los consumidores con las empresas de Internet hoy.

En esta era de feudalismo digital, tenemos pocas alternativas más que aceptar, con un clic, un conjunto de términos y condiciones incomprensiblemente largo y enrevesado, que nos somete a un monitoreo constante por parte de las plataformas que utilizamos. Las plataformas recogen nuestros datos personales y se los venden a muchos más actores, entre ellos compañías de publicidad que pueden ofrecernos anuncios personalizados.

Para las empresas de Internet, ésta es una práctica sumamente lucrativa: se espera que el valor de los datos personales de los usuarios alcance el 8% del PIB europeo en 2020. A cambio, las empresas ofrecen “servicios gratuitos”, como las redes sociales, a los siervos digitales que producen los datos.

No se trata de un “consumo colaborativo”, sino de una economía extractiva optimizada –basada en la disponibilidad casi infinita de materia prima (nuestros datos personales)- que enriquece a unas pocas empresas a expensas de los consumidores. Y, al igual que la economía del período de la Alta Edad Media, está pronta a experimentar una revolución a través de los derechos de propiedad.

Los derechos de propiedad han protegido y empoderado a los individuos durante milenios, evolucionando a la par de la tecnología. Por ejemplo, la revolución de la imprenta trajo aparejados los derechos de propiedad intelectual (gracias, Beaumarchais) y la Revolución Industrial popularizó el sistema de patentes. Lo que la revolución digital debe concebir es el derecho a la propiedad de datos personales, incluidos los elementos clásicos de los derechos de propiedad: usus (utilizo mis datos como quiero), abusus (destruyo mis datos como quiero, sin ningún “derecho fantasioso a ser olvidados”) y fructus (vendo mis datos a cambio de dinero si así lo quiero).

La propiedad de datos personales estimularía el surgimiento de un mercado de datos personales, en el que algunos de los 3.500 millones de usuarios de Internet del mundo reclamasen una remuneración por compartir sus datos, según el valor que produzcan. Otros usuarios, priorizando la privacidad por sobre la ganancia, pagarían un precio de mercado justo para beneficiarse de un servicio de manera anónima. A esto hacía referencia recientemente Sheryl Sandberg, la ejecutiva del sector tecnológico de Estados Unidos, cuando sugirió que la opción de no permitir la recopilación de datos en Facebook sería un “producto pago”.

El cambio sería profundo, y los desafíos prácticos podrían superarse con las soluciones tecnológicas existentes. Por ejemplo, para respaldar el manejo de los datos, cada usuario podría tener una “cuenta inteligente” que almacene la información y las condiciones contractuales para su uso. En cuanto al precio, probablemente aparecerían intermediarios para negociar de manera directa con las grandes plataformas en nombre de millones de usuarios, lo que, con el tiempo, conduciría a la creación de un mercado hecho y derecho.

La efectiva implementación legal del derecho a la propiedad de datos personales sin duda demandará trabajo. Sin embargo, la propiedad de datos personales sigue siendo una solución más racional y realista que otras estrategias que se han planteado, como el derecho a la “autodeterminación informativa” establecida por la corte constitucional de Alemania en 1983.

Los potenciales beneficios de otorgarles a los individuos más control sobre sus vidas digitales se extienden más allá de la equidad económica. Un sistema de este tipo también podría hacer estallar las “burbujas de filtros” tan vilipendiadas que han surgido como resultado de los algoritmos de las redes sociales, que muestran un contenido a los usuarios que refuerza sus prejuicios y creencias existentes. En este sentido, la propiedad de datos personales podría ayudar a aligerar la peligrosa polarización política que hoy aflige a muchos países.

Hoy en día, ni un solo sistema legal reconoce la propiedad de datos personales. Pero la idea está ganando terreno en todo el mundo.

Brittany Kaiser -una ejecutiva devenida delatora en Cambridge Analytica, la firma de datos políticos que supuestamente hizo un uso inapropiado de datos de usuarios de Facebook y otras plataformas para influir en las campañas políticas- ahora propone que los usuarios traten sus datos como una propiedad, al igual que sus casas. Tener una casa no nos convierte en codiciosos especuladores inmobiliarios; sí nos permite participar plenamente en lo que el filósofo John Rawls llamó una “democracia propietaria”. Lo mismo es válido para los datos.

En Francia, el grupo de expertos que creé, GenerationLibre, publicó un informe de 150 páginas sobre la propiedad de datos personales, que generó un acalorado debate público. A nivel europeo, la Regulación General de Protección de Datos, que acaba de ser implementada, prepara el terreno para los derechos de propiedad al garantizar la portabilidad de los datos personales.

En Estados Unidos, el autor e investigador E. Glen Weyl, junto con el legendario pionero de la realidad virtual Jaron Lanier y otros, recientemente sostuvieron que los datos deberían ser tratados (y remunerados) como mano de obra. (Yo preferiría tratar a los datos como capital, ya que surgen de nuestra personalidad individual, pero esto es, esencialmente, pura semántica). Y, en un nivel práctico, una creciente cantidad de startups están desarrollando servicios de monetización de datos.

En su exitoso libro Homo Deus, el historiador Yuval Noah Harari anticipa la llegada del “dataísmo”, en el cual la libre elección personal se sacrifica en el altar del algoritmo. Pero los seres humanos no tenemos que estar a merced de los flujos de datos. Al establecer la titularidad de los datos personales, la noción misma de individualidad se podría fortificar, impulsando así los valores liberales que han hecho triunfar a nuestra civilización.

(Gaspard Koenig, a philosopher, is founder and president of GenerationLibre)

- ¿Debería realmente Google pagar a la Unión Europea? (El Economista - **25/7/18**)

¿Tres mil millones de euros? ¿O qué tal cinco? ¿O por qué no lo redondeamos todo y lo hacemos en 10.000 millones? Finalmente la Unión Europea impuso a Google la pasada semana la mayor multa de su historia a una sola empresa por su supuesto comportamiento anticompetitivo. Pero espere. Desde la privacidad hasta los derechos de autor y la competencia, la UE está librando una guerra constante contra los gigantes tecnológicos estadounidenses y multándoles con cantidades tan enormes que, curiosamente, Google y Apple podrían acabar siendo los principales contribuyentes al presupuesto de Bruselas.

Pero, en realidad, la UE es totalmente inadecuada para convertirse en el regulador global de Internet. Se va a enganchar con el dinero, malinterpreta cómo funciona la red, apesta a amargo, y cualquiera que piense que los gigantes de la tecnología son remotos y arrogantes claramente nunca ha tenido ningún trato con un comisario europeo. Cuanto antes abandone su cruzada, mejor.

En el caso de Google, la Comisión alega que su sistema operativo Android, que actualmente funciona en más de 2.000 millones de teléfonos inteligentes, restringe la competencia al agrupar otras aplicaciones, como las de búsqueda, mapas y correo, y al imponer condiciones injustas a los fabricantes para utilizar el software libre.

Usted puede discutir sobre lo correcto y lo incorrecto de este caso en particular. Google señala con razón que los mercados de los teléfonos y las aplicaciones inteligentes ya son ferozmente competitivos y que no hay nada que impida que la gente descargue otro navegador o programa de correo electrónico si así lo desea. Sin embargo, la cuestión más importante es, sin duda, ésta. ¿Queremos realmente que la UE actúe como policía mundial de Internet? ¿O se está extralimitando?

Después de todo, ésta está lejos de ser la primera vez que ha intentado reformar Internet. Ha estado debatiendo una ley de derechos de autor que, según muchos expertos, puede poner fin a la libre circulación de la información en la web. Acaba de introducir las leyes de privacidad más estrictas del mundo, una de cuyas consecuencias es que muchos sitios web estadounidenses ya no están disponibles en Europa. Ha multado a Apple con 15.000 millones de dólares por dirigir sus ventas a través de Irlanda para reducir su factura fiscal, a pesar de que los irlandeses estaban completamente satisfechos con el acuerdo. Y está trabajando en un impuesto especial sobre las ventas para las empresas de Internet. Está asumiendo un liderazgo agresivo en el establecimiento de normas mundiales para la economía digital y tomando medidas firmes para controlar a sus principales protagonistas.

Por supuesto, mucha gente aplaudirá eso. Es fácil entender por qué mucha gente piensa que Google, Facebook, Amazon y Apple se han vuelto demasiado poderosos. Muchos de los gigantes de la tecnología americana tienen un poder y un alcance que iguala al de John D. Rockefeller's Standard Oil en la cúspide de su dominio, y es muy posible que lo superen. Es posible que alguien tenga que controlarlos, y la UE parece ser la única institución dispuesta a ponerse a la altura de las circunstancias. El problema es que acabará haciendo más daño que bien. De hecho, hay cuatro grandes problemas con su papel autoproclamado.

Primero, claramente se extralimita con el dinero. Las multas impuestas a los gigantes de la tecnología son tan elevadas que se están convirtiendo en una importante fuente de ingresos para la UE. Ya se ha dicho que las sanciones se incluirán en el presupuesto general, ya sea para pagar nuevas cosas o para reducir las contribuciones de los Estados miembros (lo que será muy útil para los británicos con el Brexit dicho sea de paso). Las sumas no son triviales. La multa a Google es de 4.340 millones de euros, muy dentro del rango especulado. La cantidad supone que solo Google estaría pagando más al presupuesto que Polonia, lo que lo convierte en el octavo mayor contribuyente bruto a la UE. Sin duda, la tentación sería seguir multando a esas empresas, no porque estén haciendo algo malo, sino porque Bruselas necesita el dinero. Luego, también es sospechoso que los objetivos sean todos estadounidenses, mientras que en la UE prácticamente no hay grandes empresas tecnológicas nacionales. Spotify en Suecia ha sido un gran éxito, y Londres es la sede de algunas empresas fintech impresionantes. Pero Europa tiene un historial tecnológico terrible, muy por detrás de Estados Unidos y China. ¿Es porque los gigantes americanos han aplastado injustamente la competencia? Posiblemente. Pero parece mucho más probable que el castigo de los impuestos, una montaña de leyes laborales entrometidas, una cultura de proteccionismo impulsada por los grupos de presión y una hostilidad hacia las nuevas empresas sean los culpables.

En tercer lugar, la UE ha malinterpretado por completo la forma en que Internet ha nivelado la competencia entre grandes y pequeñas empresas. Por supuesto, algunas de las plataformas pueden tener cuotas de mercado dominantes. Pero pregúntele a cualquiera en el mundo de los negocios si Internet ha hecho que su industria sea más o menos competitiva en la última década y te dirán que la rivalidad entre las empresas es cada vez más feroz. Todos podemos buscar el mejor producto, al mejor precio, con los mejores comentarios de los clientes, con un par de golpes de ratón. Los clientes tienen más poder que nunca antes, y eso se debe a la web.

Por último, los gigantes de la tecnología pueden ser remotos, arrogantes, reservados y desconocidos. Pero también lo es la UE. El asalto de la UE a la red está liderado por la danesa Margrethe Vestager, de la Comisión de Competencia de la UE. Vestager se convirtió en un político profesional a la edad de 21 años, llevando a los Social Liberales, su versión de los Demócratas Libres, a un poderoso 9,5% de la votación. Incluso la mayoría de los daneses no la apoyaron en las urnas. Sin embargo, arrastrada por la UE, tiene enormes poderes sobre todos nosotros. Claro, Facebook y Amazon pueden ser remotos, pero al menos tienen millones de clientes a los que les gustan sus productos. Los comisarios de la UE no son elegidos y rara vez rinden cuentas de sus decisiones a nadie. Es difícil verlo como una mejora.

De hecho, los gigantes digitales y las nuevas empresas que les siguen son, con mucho, la parte más emocionante de la economía. Están innovando a un ritmo vertiginoso, creando nuevas formas de trabajo, nuevos mercados y abriendo espacio para que prosperen decenas de miles de empresas emprendedoras. Es posible que necesiten una mayor regulación y escrutinio en algún momento, aunque sería prudente dejar que el mercado se asiente antes de iniciar un debate sobre la forma correcta de hacerlo. Pero en este momento, la UE se está extralimitando, y si mata a la economía de Internet, todos acabaremos más pobres por ello. (Matthew Lynn - Director ejecutivo de Strategy Economics)

**- El síndrome de la baja productividad y el “fango” de las FAANG**



(2008) De la economía de casino (vender mierda empaquetada y crear miseria)…



(2018) …a la economía de la disrupción improductiva (aprovechar la miseria creada para vender humo, con olor a mierda)

**- Desmontando el dilema de la productividad (desde mi más profundo escepticismo sobre los “beneficios”, para trabajadores y consumidores, de la economía disruptiva)**

**Réquiem por la productividad perdida: entre todos la mataron y ella sola se murió**

De la estafa piramidal de Wall Street (2008), hemos pasado al timo tecnológico de Silicon Valley (2018). La financierización (y su crisis) y la digitalización (y su ficción), han destrozado la economía. La primera nos robó la cartera (y el futuro) y la segunda nos robó la intimidad (y el cerebro).

El conundrum de la productividad: resulta “imposible” que los trabajadores acepten la cultura de pobreza y mantengan la cultura del consumismo. La precarización reduce la demanda agregada (por menores ingresos), aumenta el ahorro personal (por recesión de balance) y reduce la inversión empresarial (por exceso de oferta, o menor demanda proyectada).

La pérdida de percepción de la realidad de las estadísticas económicas

¿Cómo se puede medir (cuantificar) un servicio gratuito (Google, Facebook, Instagram, o Netflix -más pronto que tarde- a cambio de los datos personales de los usuarios?

Habrá que “imaginar” una aportación al PIB como se hizo con la prostitución o el tráfico de drogas. Todo un “éxito” para Silicon Valley. Tan “oscura”, “lamentable” y “funesta”, como las otras “áreas de negocios”, desarrollados en la sombra, la marginalidad y la delincuencia.

Ni la ideología, ni la ética, ni la moral, han sido condicionantes en estas “áreas de negocios”, sino que la prioridad siempre ha sido la cuenta de resultados. Los “FAANG” también chapotean en el mismo “fango”. Por eso resultan difícilmente cuantificables (o lo intentan, para inflar su cotización en bolsa). Engordar el balance por la vía rápida, sin excesivos reparos éticos ni miramientos, que es de lo que se trata.

Cuánto cuestan tus datos

Si hubiese un puñado de empresas que te ofreciesen sus servicios gratis a cambio de tus datos personales: ¿hasta dónde estarías dispuesto a contar? ¿cuáles son los datos que te piden? ¿cuánta es la información que tradicionalmente uno comparte por internet (y algo más) sin perder el control de dónde acaba o qué narices se hace con ella?

En primer lugar vamos a los datos sociodemográficos que cualquier persona le da a Facebook. Grupo de edad, fecha de nacimiento, estado civil, sexo y nivel de estudios…

Tradicionalmente, ha existido la idea de que los datos de un solo individuo tenían bastante poco valor. Y así era. Un informe de Amnistía Internacional, titulado “Exact Data”, encontró que se había vendido un ingente registro con la información de 1,8 millones de musulmanes por poco más de 138.000 euros. El precio unitario de la operación era de 7 céntimos de euro. Una cifra irrisoria teniendo en cuenta que se incluían datos muy sensibles (y muy valiosos) repartidos en 450 categorías.

Pero ¿quiénes son los que consiguen esas ingentes bases de datos? Son los llamados “data brokers”. Empresas que están a la caza de todo lo que compartimos. En Europa, según el informe de IA, operan medio centenar de empresas dedicadas a ello. Se alimentan de la despreocupación de los usuarios o de que realmente no saben el alcance de lo que están compartiendo y dónde, debido, en parte, a lo indigerible de las condiciones de uso. Así se llevan en muchos casos la mitad de la inversión en publicidad que sale de las empresas.

En resumen, a día de hoy, los datos se compran granel, se cruzan y crean perfiles. Con esos datos se crean campañas, anuncios, promociones. Muchas veces se corren mayores riesgos que la mera conformación de un perfil publicitario. Si te bajas una App con un “banner” no pienses que el negocio es la publicidad, sino que el negocio seguramente sea suministrar tu ubicación y otros detalles a terceros, señalan los entendidos.

Cuanto los usuarios (de un servicio “supuestamente” gratis) más se desnudan, sus perfiles resultan mucho más veraces, aumentando (y mucho) el valor de esa información que acaban comprando las empresas.

En el caso de una operadora tiene mucho valor saber con quién se tiene contratado internet y con quien el teléfono. Para un supermercado, saber el grupo de edad y los miembros de una familia es “oro puro”. Y lo mismo para marcas de ropa, muebles, tiendas de electrónica, hoteles...

Facebook, Google y otros han levantado imperios gracias a eso de conocer al milímetro a los usuarios, pero no es algo nuevo. Ya en 2012, en Estados Unidos, surgió una empresa llamada Datacoup. Básicamente era un embudo al que “enchufar” los datos personales de cuentas de redes sociales y, junto a otros datos de tipo financiero, permitían crear perfiles anónimos para vender posteriormente. Surgieron en otros puntos del mundo otras iniciativas pero fueron, durante mucho tiempo, islotes inconexos, insuficientes como para armar un archipiélago.

Todas las mentiras que esconden los “likes”

Cada día se suben 95 millones de fotos a Instagram. El objetivo: obtener cada vez más “me gusta” y “seguidores” para ser más populares (El Economista - 19/7/18).

En el verano del 2018 (en el hemisferio norte), se darán más de 372.000 millones de “likes” en redes sociales. Irán destinados a esas fotos idílicas de unas vacaciones perfectas con posados en la playa dignos de cualquier celebritie, cócteles ideales y puestas de sol de postal. Instantáneas más producidas que reales que pretenden exhibir una vida que se libra en el mundo online con único objetivo: reconocimiento y popularidad.

Por eso, el “like” (el “retuit”, el “favorito” o el “follower”) se ha erigido como el baremo que mide la aceptación y la fama en la era de Instagram. Especialmente en una sociedad en la que más de 7,6 millones de españoles se consideran adictos al móvil y en la que los adolescentes y jóvenes pasan unas seis horas de media frente a las pantallas de sus smartphones (la media nacional es de tres horas y 51 minutos), según datos recientes de un estudio realizado por Rastreator.

Todo esto provoca que los jóvenes midan en “me gustas” su integración en un grupo cada vez más diluido en un mundo online sin fronteras. Más allá de aspectos positivos como facilitar la comunicación, la información, la educación, el entretenimiento o la interacción social, esta la dictadura del “like” también tiene sus consecuencias, sobre todo entre una generación de adolescentes que es más vulnerable a la opinión de terceros ya que está formando su personalidad.

Además de la adicción en la que puede derivar, diversos estudios han demostrado que este refuerzo positivo inmediato en forma de “like” puede aumentar sus sentimientos de infelicidad y ansiedad en el caso de no conseguirlo. No solo eso porque, tal y como concluye una investigación de la Universidad de Gales del Sur, los usuarios de las redes sociales que ansían muchos “me gusta” sufren baja autoestima y suelen ser desconfiados. Es más, otro estudio de la Universidad de California de Los Ángeles afirma que, como cualquier otra adicción, los “likes” generan dopamina y refuerzan las áreas del cerebro relacionadas con el procesamiento de recompensas, la cognición social, la imitación y la atención. Es decir, cuanto más “me gusta” tiene una fotografía, más se acelera la actividad cerebral relacionada con la recompensa, con la risa y el placer, algo similar a cuando comemos chocolate o ganamos dinero, generando a su vez un impacto directo en el efecto de conformidad, es decir en la influencia que tiene el mundo virtual en sus decisiones.

El problema de este mundo de estrellas fugaces y postureo es que se corre el riesgo de vivir en una pose constante para gustar a los demás. Necesitamos más “me gusta” porque nos hace sentir bien y triunfadores. La fórmula es simple: a más “likes”, más populares y más éxito. El problema es que seguir esta regla provoca que no recibir suficientes estímulos positivos digitales puede llevar a los adolescentes a pensar que no son aprobados, a sentirse no aceptados en el grupo e incluso a tener problemas de autoestima e identidad. De hecho, les puede impulsar a crear una imagen falsa de sí mismos para encajar o a sufrir adicción y síndromes de nuevo cuño como el FOMO, el miedo a sentirse fuera del núcleo social y a perderse algo si no está permanente conectado que puede provocar estrés, ansiedad y hasta depresión.

El postureo reina. 95 millones de fotos diarias subidas a Instagram. Y no, no todo el mundo está viajando permanentemente y en los lugares más “cool” del planeta. Tampoco es feliz las 24 horas del día los siete días de la semana. Es imposible. Esta tiranía en forma de “like” se materializa en forma de una vida idílica, pero irreal.

Retoca que algo queda. Esas instantáneas preciosas que se pueden ver en las redes sociales no tienen nada de casual ni de espontáneas. Cada foto del o la “influencer” de turno que suman millones de seguidores en Instagram tiene toda una logística detrás: muchas tomas, aplicaciones de retoque de color, luz y edición… Sin papel cuché pero también con Photoshop.

Molones y listos. Tampoco tienen nada de natural los comentarios que acompañan esas fotografías. Ni todo el mundo ha leído a todos los autores que cita con profusión (¡gracias Google!) ni son tan ocurrentes y jocosos todos los días. De nuevo, la espontaneidad importa mucho menos en este mundo en el que se estudiar todo al milímetro para sumar más y más me gusta y seguidores.

¿En serio tienes tantos amigos? Si el “like” es la medida de popularidad, no lo son menos los seguidores. 3.000, 5.000, 10.000… Los “followers” denotan estatus, fama e integración, pero ¿a cuántos realmente conoces? ¿con cuántos has intercambiado una palabra? De acuerdo, no tienes que saber todo de cada persona que te sigue, pero piensa si buscas mera acumulación o calidad. No hay nada más que ver los comentarios que pueblan las redes sociales. cuando Instagram o Twitter, por ejemplo como la que hizo la red del pajarito azul a mediados de este mes, limpian cuentas falsas y bots y bajan los números estrepitosamente.

“Cuentas falsas”: ¿cuáles? ¿las del número de clientes, o las del balance de la empresa?

¿Qué ocurre cuando Instagram o Twitter, por ejemplo, limpian cuentas falsas y “bots”? Los números de seguidores bajan estrepitosamente. Entonces, pasa lo que pasa. Y el que viene detrás, que se joda…

- Qué hay detrás del espectacular desplome de Facebook en bolsa, la mayor caída de la historia para una empresa en un solo día (BBCMundo - **27/7/18**)

Las acciones de Facebook se desplomaron este jueves después de que la empresa anunciara a los inversores que su ritmo de ganancias está disminuyendo mientras que el de los gastos va en aumento.

En total, sus acciones perdieron casi un 19% de su valor, lo que se traduce en una pérdida de más de US$ 120.000 millones, la más grande de la historia para una empresa en un solo día.

“Estamos invirtiendo tanto en seguridad que esto tendrá un impacto significativo en nuestros beneficios”, advirtió Mark Zuckerberg al final de este miércoles…

- Twitter se desploma en Bolsa tras perder un millón de usuarios en el segundo trimestre (Cinco Días - **27/7/18**)

Cae un 20,54% a pesar de haber ganado 161,11 millones en ese periodo.

La plataforma del pajarito sufre un hundimiento en la Bolsa de Nueva York, tras anunciar que ha perdido un millón de usuarios durante el segundo trimestre, hasta 335 millones de usuarios mensuales activos.

Durante el segundo trimestre, Twitter borró muchas cuentas falsas y abusivas, una medida de purga que, según el fundador y consejero delegado de la compañía, Jack Dorsey, explica esa reducción de usuarios…

Los trucos de magia y la bola negra

¿Puede una empresa de turismo que no tiene “ningún” establecimiento hotelero en el mundo valer más que el gigante Marriot? Según Wall Street, sí… (¿truco de magia? ¿otra burbuja?) Y el que viene detrás, que se joda…

- Airbnb, la empresa por la que suspira Wall Street (Expansión - **28/7/18**)

Revolución hotelera. Podría convertirse en el grupo turístico más valioso del mundo. La firma Morningstar calcula que la tecnológica podría valer hasta 65.000 millones de dólares. Esta cifra le situaría por encima del gigante Marriott y solo por detrás de Booking.com.

Nunca antes una caja de cereales había sido tan rentable. Brian Chesky, Joe Gebbia y Nathan Blecharczyk tenían una gran idea a la que llamaron Air Bed & Breakfast. La lámpara del genio se había encendido ante la incapacidad de Chesky y Gebbia de afrontar el coste de un apartamento en San Francisco, una de las ciudades más caras del mundo a la que se mudaron en 2017. Así que, durante una convención llamada a colgar el cartel de completo en la ciudad californiana, decidieron subalquilar el salón extendiendo sobre el suelo colchones inflables y ofreciendo un desayuno a sus inquilinos.

La brillante idea, a la que se unió Blecharczyk meses después, necesitaba financiación para lograr su objetivo de extender sus servicios a través de Internet y comenzar a convertirse en una alternativa al tradicional y poco revolucionario sistema hotelero.

2008 era un año de elecciones y los aprendices de empresarios lograron una nueva fuente de inspiración gracias a Barack Obama y a John McCain, los dos candidatos a la Casa Blanca. Chesky, Gebbia y Blecharczyk lanzaron entonces una edición especial de cereales con las imágenes de ambos políticos, en una iniciativa que gozó de gran respuesta entre el público y con la que lograron ganarse la atención de la aceleradora de start up Y Combinator.

El éxito comercial de los cereales no fue nada comparado con lo que ha conseguido desde entonces la empresa rebautizada como Airbnb. En menos de diez años, la compañía ha recaudado 4.400 millones de dólares (3.760 millones de euros) en diferentes rondas de financiación que han elevado el valor total de la compañía hasta los 31.000 millones de dólares. Esta cifra convierte a Airbnb en la segunda empresa no cotizada más valiosa de Estados Unidos, solo después de la compañía de alquiler de coches con conductor Uber que diversas rondas de financiación privadas han valorado en cerca de 70.000 millones de dólares.

Airbnb es una presa muy codiciada por Wall Street por dos razones principales. A diferencia del resto de grandes “unicornios” (empresas que no cotizan y que se valoran en más de 1.000 millones de dólares), la empresa ya es rentable. La plataforma de alquiler de habitaciones registró por primera vez resultado bruto de explotación (ebitda) positivo en la segunda mitad de 2016. Además, la compañía presente en 191 países y 65.000 ciudades de todo el mundo cuenta con una gestión aparentemente armoniosa y ajena a las polémicas que han sacudido a otras tecnológicas como Uber.

La valoración oficial de 31.000 millones de dólares se quedará, probablemente, muy corta cuando la multinacional californiana se atreva a dar el salto a la Bolsa, una operación que podría ser inminente. Según ha publicado el medio digital The Information, Airbnb se estrenaría en el mercado antes de los próximos dos años. De esta forma, los fundadores de Airbnb lograrán dotar de liquidez a muchos de sus empleados a los que pagaron con participaciones de la tecnológica con vencimiento en el año 2020.

El potencial de la compañía, que sigue inmersa en la expansión y diversificación del negocio, podría convertir a Airbnb en la empresa turística más valiosa del mundo, por encima de cadenas hoteleras tradicionales y de plataformas turísticas online.

Firmas como Morningstar Equity Research calculan para Airbnb un valor en el mercado de entre 53.000 y los 65.000 millones de dólares, superior a la capitalización de unos 50.000 millones de dólares de la cadena estadounidense Marriott o de los cerca de 20.000 millones de dólares de Expedia. Solo Booking.com, valorada en 100.000 millones de dólares en Wall Street, superaría a Airbnb.



Morningstar basa sus cálculos en la posición número uno de la compañía en el negocio de turismo alternativo y en su estrategia de diversificación. Airbnb ha creado una nueva área de negocio, Airbnb Experiencies, con la que busca ampliar el cerco del negocio vacacional y planea también introducirse en el transporte. Según Morningstar, el 82% de los ingresos de la compañía seguirán llegando del alojamiento vacacional en 2022. El porcentaje restante procederá de los hoteles que alberga la web (8%), experiencias (8%) y transporte (2%).

Estas nuevas áreas compensarían las amenazas de su negocio tradicional, que afronta mucha competencia y que se encuentra muy expuesto a los reguladores, el principal gran riesgo de Airbnb ante una salida a Bolsa. La compañía, que cuenta con 150 millones de usuarios, está tratando de convencer a las autoridades de que se esfuerza por que todos los apartamentos de su plataforma se ajusten a los requisitos legales.

No obstante, Airbnb se encuentra inevitablemente en el punto de mira. La Comisión Europea, por ejemplo, acaba de exigirle que cumpla con las normas europeas de consumidores antes de finales de agosto (2018), y ha amenazado con aplicar “medidas coercitivas” si la compañía no realiza algunos cambios. Airbnb mantiene también en pie de guerra a ciudades tan turísticas como Madrid y Barcelona. En otras grandes capitales europeas como París, la compañía de economía colaborativa ha iniciado una batalla jurídica contra la normativa que trata de limitar a 120 días al año el tiempo que un particular puede alquilar su casa en la plataforma.

Inconvenientes, alertas y sospechas sobre Uber (u otros servicios “asociativos”)

Y ahora, veamos las desventajas de la “uberización” de la economía, la “servitización” de la economía, la economíageek, la economía “compartida”, la economía “persona a persona” (peer to peer o P2P), la economía “colaborativa”, la economía “bajo demanda”, la economía “de acceso”… (en mi -humilde- opinión, y dejando claro que no soy “usuario” de estas modalidades de demanda):

(Del Paper **- ¿Un “Uber” para casi todo? (la “involución” disruptiva)** - 15/9/17)

1 - ¿La economía colaborativa es una “nueva economía” o una economía del “trueque” (medieval) y/o una economía de la “miseria” (consecuencia de la crisis del 2008)?

2 - Monetización de la onda tecnológica (iPhones, apps…)

3 - Aprovechamiento de la nomofobia (moda, frivolidad, estupidez…)

4 - Competencia desleal (sector regulado vs. sector no regulado)

5 - Alta valoración incierta (burbuja especulativa)

6 - Sector no controlado (problemas de confianza, seguridad, calidad…)

7 - Suplen “asalariados” con “asociados” (inestabilidad, privatización…)

8 - Precarización del empleo, degradación del servicio, pérdida de ingresos fiscales, desatención de los mercados poco rentables, persecución descarnada del lucro, competencia desleal…

9 - Refugio temporal de usuarios (demanda) y proveedores (oferta), por falta de oportunidades (ingresos) en la economía real (productiva)

10 - Internet es el nuevo “Gran Hermano” (usuarios y proveedores geolocalizados, espiados, manipulados, sin intimidad, cautivos de algoritmos peligrosos…)

11 - Falsificación del sentido de la economía colaborativa, codicia insaciable, enriquecimiento desmedido

12 - No pueden convivir (competir) en igualdad de condiciones un sector regulado (taxis, hoteles…) con otro desregulado (Uber, Airbnb…), uno que paga impuestos (taxis, hoteles…) con otro que no paga impuestos (Uber, Airbnb)

13 - La economía compartida genera pocos empleos

14 - No se mejora el sistema económico (modelo) sustituyendo “monopolios” por “oligopolios” (con vocación de monopolios futuros)

15 - ¿Será la “economía colaborativa” una evolución o una involución del capitalismo?

16 - No se crean nuevos sectores económicos (servicios, productos), sino que se absorben sectores ya existentes (competencia desleal: rapaces “ladrones de nidos”)

17 - La revolución digital nos obliga a vivir como nuestros tatarabuelos: en un mundo sin trabajo

18 - A los prestadores del servicio (oferta) ¿les alcanza lo que ganan para vivir? ¿cuentan con suficiente protección social en su empleo temporario o a destajo?

19 - ¿Quién es el “propietario” de los datos personales y del acceso a ellos (información personal, localización en tiempo real, y pagos móviles)?

20 - Son empresas que se sitúan en el limbo legal y perjudican al sector regulado

21 - Hay “aplicaciones” que resultan un escenario ideal para estafas y actividades ilegales de todo tipo (incidentes masivos de fraude y robo de datos)

22 - “Engorda” la economía sumergida

23 - Lo que nos obliga a “confiar” y “compartir” es la crisis económica que se vive desde el año 2008

24 - No hay lugar para “personas anónimas” en el futuro de la economía compartida

25 - El 42% de los propietarios que utilizan Airbnb emplean lo que ganan en cubrir gastos

26 - Gente interconectada (smartphones) que necesita dinero

27 - Una economía de “bolos” (gig economy); una constelación de “minitrabajos” para ir tirando

28 - Transfiere gran parte del riesgo a los trabajadores, con toda la inestabilidad económica que ello implica (“on-demand job”)

29 - La “uberización” de la economía en cinco claves: 1) transformación digital, 2) valores muy reducidos, 3) personalización, 4) rapidez, 5) productos de bolsillo

30 Los cuatro riesgos principales de la “ubereconomía”: 1) el tecnológico, 2) la ejecución de la idea, 3) la regulación, 4) el mercado al que se enfrentan

**Los trucos de magia y la bola negra: al final, después de tantas simulaciones distópicas y adicciones estúpidas, “todos calvos” (la nube de pedo se disipa y solo queda el último “memo”). Eso es lo que tiene, aliarse con la mentira, aceptando el mayor proceso neo-feudal de acumulación y adquisición de riquezas por en favor de unos pocos.**

**Buscando la productividad perdida: la imposibilidad de cuantificar lo anumérico**

El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial utilizan métricas económicas, como el PIB y los volúmenes comerciales, que no están estandarizadas en otras instituciones. Las Naciones Unidas ni siquiera utiliza la misma métrica en todas sus agencias.

Resulta útil entender el cambio subyacente en los pesos esenciales e intentar evaluar cuánto de lo que estamos experimentando refleja cambios estructurales en esos pesos y cuánto simplemente se debe a cambios de políticas independientes.

No resulta para nada evidente que las distintas métricas, en verdad, deban considerarse igual de importantes. Esto cada vez se tornará más obvio en tanto las nuevas tecnologías como la inteligencia artificial y la ingeniería genética plantean cuestiones políticas y éticas que se deben abordar a nivel internacional.

Si algo es imposible, no sucede. Si un país vota para que dos más dos sea igual a cinco, esta “decisión democrática” terminará siendo invalidada por las reglas de la aritmética, no importa el tamaño de la mayoría o la fuerza con la que “el pueblo ha hablado”.

No se puede “valorar” lo “invalorable” (que para más “inri” está… “sobrevalorado”).

¿Cómo puede haber algún activo que no se puede valorar pero que está sobrevalorado?

¿Hay alguna explicación razonable, para esta “aparente” contradicción?

De los factores que han hecho decrecer la productividad, mencionados en anterior Apartado, elijo algunos (que considero más significativos) para comentar:

* Inadecuada medición de la producción/productividad

Resulta imposible medir una actividad económica (negocio) que se realiza en un país, pero cuyas rentas se registran en otro. Las grandes tecnológicas tienen su sede principal en países con baja fiscalidad (Irlanda, Holanda o Luxemburgo), mientras que realizan gran parte de sus actividades comerciales en otros países (EEUU, Alemania, Francia, Italia o España). Esas grandes tecnológicas (las FAANG) no tributan en el país donde venden, sino en el país donde tienen su sede, desapareciendo gran parte del valor agregado de las cuentas nacionales del país donde realizan las transacciones.

* En la economía de servicios las mediciones son menos objetivas

Los servicios tienen, en la mayoría de los casos, una productividad menor que las manufacturas. En sectores como el turismo, la restauración, la sanidad o la educación, se realizan actividades “profesionales” más personalizadas, donde la productividad es más difícil de cuantificar, y donde el rendimiento se vincula más a la calidad de la prestación, que a la cantidad de la misma. Si se reduce (proporcionalmente) el sector manufacturero y aumenta el sector servicios, la productividad laboral (general) baja.

* Caída de la inversión (incertidumbre post-crisis)

La gran depresión causada por la crisis financiera (2008), provocó, entre otros daños (directos o colaterales), una significativa retracción de la demanda (desempleo, inseguridad laboral, menores salarios, recesión de balance, represión financiera) y la consiguiente paralización de la oferta (menor inversión empresarial, postergación en la renovación de bienes y equipos, demora en la incorporación de nuevas tecnologías). La productividad ha sido moderada por un período prolongado a medida que las firmas no hicieron inversiones de capital. En general las grandes corporaciones multinacionales prefirieron emplear sus ganancias en recomprar acciones propias, aumentar los dividendos a sus accionistas o acumular las disponibilidades para futuras fusiones y adquisiciones.

* Innovaciones tecnológicas que diluyen la productividad

Puede que estemos ante un cambio tecnológico que tiene más de fachada que de verdadera revolución productiva. También podría ocurrir que para que el actual cambio tecnológico impulse la productividad se necesite más tiempo. Estos costes de aprendizaje, podrían implicar incrementos moderados e incluso nulos de la productividad mientras la tecnología se asienta, pero después el esfuerzo se traduciría en aumentos intensos cuando esta se termina por asimilar. Podría ser que, en la actualidad, estemos de nuevo en esa fase en la que toca simplemente esperar.

* Se perdieron empleos manufactureros durante la crisis y se agregaron empleos de servicios durante la recuperación (menor productividad)

A consecuencia de la crisis financiera (2008) el desempleo, en los países avanzados, alcanzó registros nunca vistos desde la depresión de 1929. Millones de trabajadores perdieron sus puestos de trabajo (en el sector manufacturero o de servicios) en los EEUU o la Unión Europea. En algunos países el desempleo alcanzó el 25% de la población activa (que para el caso de los jóvenes llegó al 50%). Cuando comenzó la recuperación económica, muchos de los empleos perdidos en el sector industrial no han sido repuestos (globalización, librecambio, deslocalización, tercerización), siendo el sector servicios (al que afecta menos el proceso de globalización) el que comenzó a “tirar” del empleo. Mientras que la mayor parte de trabajos perdidos fueron en el sector de construcción y manufacturas, los que se han agregado están en el sector de servicios (principalmente en comercio, transporte y esparcimiento). Muchos de estos cargos tienden a ser más difíciles de sustituir con máquinas y no son tan bien remunerados. Este crecimiento “desparejo” altera el cómputo de productividad.

* El colapso del coste relativo de los productos electrónicos (baja de precio de los semi-conductores)

El coeficiente de productividad se puede incrementar porque aumenta el “numerador” (mayor producción) o porque disminuye el denominador (menor costo de la mano de obra). Pero en el caso de los productos electrónicos que han reducido “sustancialmente” su costo/precio, el numerador disminuye y, si no hay una importante reducción salarial, la productividad de la mano de obra da un resultado “aparente” menor. El colapso del precio de los semiconductores es la fuerza impulsora de la revolución de las comunicaciones y el procesamiento de datos. Así medido, el precio relativo del procesamiento ha caído casi un 96% desde 1970. Esta paradoja podría explicar, en parte, cierta reducción de la productividad laboral.

* La globalización, deslocalización, tercerización y expansión de Asia (China)

El aumento del déficit comercial a comienzos de la primera década de este siglo tuvo un efecto significativamente negativo sobre el empleo en la industria manufacturera. Aunque la balanza comercial no hubiera sufrido variaciones a principios de siglo, se habría producido en todo caso una gran reducción del empleo en la industria manufacturera con respecto a finales de los años 90. La razón principal de ello es la debilidad de la demanda. La tecnología y la globalización están eliminando la clase media en los países desarrollados. En la eurozona también está desapareciendo la clase media con unos efectos similares a los de EEUU.

* Los trabajadores de los países avanzados se desplazan del sector manufacturero (de mayor productividad) al sector servicios (de menor productividad)

El mercado laboral de los países avanzados está cada vez más polarizado: el aumento del empleo es especialmente pronunciado en ocupaciones de cualificaciones y salarios altos, y en ocupaciones de cualificaciones y salarios bajos. Las ocupaciones de cualificación media, las que han perdido peso respecto al empleo total, se caracterizan por ser rutinarias y deslocalizables. Por el contrario, en los empleos que requieren una cualificación baja o elevada, las tareas que se tienen que llevar a cabo son mayoritariamente no rutinarias, tanto cognitivas como manuales.

* La tecnología de la información puede que no sea tan importante

Durante décadas, los estadounidenses creyeron que viajaban sobre una alfombra mágica de crecimiento económico gracias a los avances en la ciencia y, posteriormente, al surgimiento de Silicon Valley. De hecho, el crecimiento de la productividad total de los factores ha sido lento desde principios de la década de 1970. El auge de la red de Internet del período 1996-2004 fue sólo una fugaz desviación de dicha tendencia. Con el pasar del tiempo, a medida que las empresas recortaban la inversión en respuesta a los rendimientos decrecientes, el crecimiento de la productividad de la mano de obra y de los salarios por hora ha disminuido, y trabajadores de muchos hogares han abandonado la fuerza de trabajo.

* Los servicios de información o entretenimiento que se dan gratis

Es posible que la tecnología de la información pueda mejorar el bienestar de las personas en formas que no se reflejan en las mediciones de producción. El comercio electrónico y los motores de búsqueda en Internet ahorran a los consumidores una millonada de horas que antes destinaban a llenar formularios, hacer llamadas telefónicas y esperar en fila. Hay servicios de información y entretenimiento valiosos que se dan gratis. Muchas actividades que generan mejoras del bienestar no aparecen en el PIB. De hecho, puede ocurrir que la medición del PIB y las mejoras del bienestar terminen yendo por carriles separados. Supongamos que hubiera robots impulsados por energía solar, fabricados por robots y controlados por sistemas de inteligencia artificial, que produjeran la mayoría de los bienes y servicios generadores de bienestar. Toda esa actividad supondría una cuota insignificante de la medición del PIB, simplemente por ser tan barata. A la inversa, casi la totalidad de la medición del PIB reflejaría actividades de suma cero o difíciles de automatizar (alquiler de viviendas, premios deportivos, la remuneración de actuaciones artísticas, regalías de marcas, costos administrativos, legales y políticos). Las mediciones de productividad casi no crecerían, pero tampoco tendrían relación con mejoras del bienestar.

* El aumento de la concentración del mercado es un factor que apuntala el lento crecimiento de la productividad

Debería resultar evidente que muchas de las economías avanzadas han atravesado (o están atravesando) alguna forma de cambio estructural y que, luego de ese cambio, el triángulo de distribución “empleos-productividad-ingresos” se ha vuelto sesgado. Este cambio de paradigma ha llevado a la erosión de la clase media occidental y al ascenso del precariado, una nueva clase socioeconómica que comprende no sólo a quienes no encuentran trabajo, sino también a quienes tienen un empleo informal, ocasional o inestable. Las tecnologías avanzadas, especialmente la informática y la robótica, han permitido que se produjeran alzas de la productividad sin un incremento correspondiente en los salarios. La mayor riqueza generada por una mayor productividad va, en cambio, a manos de los dueños de esas tecnologías. La automatización de empleos rutinarios bastante sofisticados está impulsando la polarización del mercado laboral. Lo que queda son tareas difíciles de automatizar que exigen pocas capacidades o ninguna, o tareas difíciles de automatizar que requieren capacidades muy altas. Estos últimos empleos son mucho menores en número que los primeros, y están en las empresas frontera que aprovechan los efectos de la tecnología para tener un mejor rendimiento que sus competidores directos y expandirse en nuevos mercados. El aumento de la concentración del mercado es probablemente también un factor que apuntala el lento crecimiento de la productividad. Al fin y al cabo, es más fácil obtener beneficios a través de la búsqueda de rentas y la monopolización que a través de la innovación y la inversión.

* El impacto de la “conectividad” (los empleados se enfrentan a una multitud de distracciones que contrarrestan al menos parte del potencial de mejora de la productividad que esa misma productividad supone

El cambio acelerado de las tecnologías digitales modernas también genera problemas de seguridad: spam, virus, ciberataques y otras clases de fallas de seguridad que pueden causar costos importantes a empresas y hogares. Luego está el impacto de la conectividad sobre la vida cotidiana, incluida la capacidad de trabajar y aprender. Los empleados se enfrentan a una multitud de distracciones en la forma de e‑mails extralaborales, redes sociales, videos de Internet y videojuegos, que contrarrestan al menos parte del potencial de mejora de la productividad que esa misma conectividad supone. Estas desventajas pueden ser todavía más marcadas en el caso de los teletrabajadores. Del mismo modo, el teléfono inteligente moldeó las mentes de los jóvenes, que apenas recuerdan cómo era el mundo antes de que hubiera tantas actividades adictivas (de videojuegos a redes sociales) disponibles todo el tiempo. Según un estudio reciente, las actividades recreativas digitales explican en parte una reducción de la oferta de mano de obra entre los hombres de 21 a 30 años de edad. Además, hay investigaciones que muestran que la presencia de computadoras portátiles en el aula perjudica el aprendizaje, incluso si se usan para tomar notas, y no para navegar por Internet. A esto hay que sumarle que en algunos contextos los teléfonos inteligentes atentan contra la seguridad física (accidentes de conducción o peatonales).

**Lo que ha ocurrido con la economía productiva no ha sido ni ética ni estéticamente aceptable; los apóstoles de la “conectividad digital” han invadido la oferta, utilizando a los países avanzados y a sus ciudadanos como propiedad privada. Creo que hay suficientes motivos para sostener que el “experimento” carece de racionalidad económica. Esta situación nos deja ante la siguiente disyuntiva: “oponerse a las causas o limpiar los efectos”. En los Anexos I y II el (paciente) lector encontrará material complementario suficiente, para resolver el dilema (dar o quitar razón). Una oportunidad para la reflexión sobre la “productividad perdida”, como consecuencia del despliegue (exuberante y alegal) de la “gig economy”. Ustedes mismos.**