

EDICIÓN CUARTO ANIVERSARIO

**CETERIS
PARIBUS
CETERIS**

MMXXIV

FECHA: JULIO 2024 NÚMERO: 1 VOLUMEN: 1

CUATRO AÑOS DECODIFICANDO LA ECONOMÍA

**CETERIS PARIBUS CELEBRA
SU CUARTO ANIVERSARIO:**

¿CÓMO LLEGAMOS AQUÍ?

ECONOMISTAS DEL AÑO 2023:

CONOCE A LOS GANADORES.

**CONCURSO DE REDACCIÓN
DE ARTÍCULOS ECONÓMICOS
(CRAE):**

LEE LOS ARTÍCULOS FINALISTAS.



Ceteris-Paribus-4-year



Ceteris Paribus

No. 1 • MMXXIV | Edición Cuarto Aniversario

Redactor en jefe	Jesús Martínez
Redactora principal	María Eugenia García
Fotógrafo	Manuel Berrio
Diseñador	Carlos Peña
Ilustradora	Carla Berrio
Asesoría legal	Jhoselin Cuevas
Imágenes	Pexels, Canva, Pinterest

Contacto

Distribuidor Metropolitano, Caracas, Venezuela, 1070
@ceterisparibus.venezuela | ceterisparibusvzla@gmail.com

Los derechos de propiedad intelectual de la presente obra corresponde a los autores identificados, cualquier réplica del contenido debe ser autorizado por Ceteris Paribus y en caso de uso para fines académicos se debe realizar la cita y referencia bibliográfica correspondiente.

www.ceterisparibusvenezuela.com



Índice



VII

Presentación

Por Jesús Martínez

IX

Agradecimientos

Por María Eugenia García

01

¿Cómo llegamos aquí?

Ceteris Paribus cumple 4 años

02

Nuestros logros

¿Qué hemos logrado en este tiempo?

Ceteris Paribus es un centro de pensamiento y divulgación independiente y apolítico especializado en economía que tiene como objetivo generar investigación y contenido educativo sobre el ámbito económico que permita la comprensión de los desafíos económicos actuales y futuros, así como proporcionar información de impacto que facilite la toma de decisiones de actores tanto del sector privado, público como del tercer sector para promover un crecimiento económico sostenible y equitativo.

04

Premio Economista Joven del Año

Conoce a los ganadores

07

CRAE 2023

Concurso de Redacción de Artículos de Economía 2023

Índice



09

**CRÓNICA DE UNA CRISIS: LA QUIEBRA
BANCARIA DE 1994**



14

**POBREZA, DESIGUALDAD Y MOVILIDAD SOCIAL
EN VENEZUELA**



11

**MÁS ALLÁ DEL PIB: EXPLORANDO EL ÍNDICE
IBES COMO MEDIDA DE PROSPERIDAD
SOSTENIBLE**

17

**Países desarrollados vs países en
vías de desarrollo: ¿En qué se
diferencian?**

Por María E. García y Jesús Martínez

22

**Un debate sobre pobreza y
desigualdad: ¿cuál es realmente la
prioridad?**

Por María E. García y Jesús Martínez

31

**La educación y su impacto en la
igualdad social**

Por Jesús Martínez y Lanna Albertazzi

35

**¿Qué son las Reservas
Internacionales y por qué son
importantes?**

Por María E. García y Jesús Martínez

40

**¿Es sostenible la deuda pública a
nivel mundial?**

Por María E. García y Jesús Martínez

45

**Carbon Pricing: ¿Podemos ponerle
precio a la contaminación del
aire?**

Por María E. García y Jesús Martínez

51

**¿Qué es la teoría de las subastas y
cuál es su importancia?**

Por María E. García y Jesús Martínez

56

**¿Deberíamos implementar un
Ingreso Básico Universal?**

Por María E. García y Jesús Martínez

61

**¿Qué son las economías
sumergidas?**

Por María E. García y Jesús Martínez

67

**Paraísos fiscales: ¿Qué tienen de
paraíso?**

Por María E. García y Jesús Martínez

74

**Un tipo de banco para cada tipo
de cliente**

Por María E. García y Jesús Martínez

Índice



80 LA PSICOLOGÍA DEL AHORRO



84 ¿ES POSIBLE UNA SOCIEDAD SIN EFECTIVO?



91 CONOCIENDO SOBRE LAS UNIONES MONETARIAS: EL FRANCO AFRICANO (CFA)

95 ¿Por qué la expresión “dinero inorgánico” es incorrecta?

Por María E. García y Jesús Martínez

99 Inflación: ¿fenómeno monetario o multicausal?

Por María E. García y Jesús Martínez

103 ¿En qué se relaciona una hamburguesa con la economía?

Por María E. García y Jesús Martínez

106 Sobre la mal llamada inflación en dólares

Por María E. García y Jesús Martínez

108 ¿Cuándo una moneda está depreciada o devaluada?

Por María E. García y Jesús Martínez

112 ¿Economía o discriminación?: El impuesto rosa

Por María E. García y Jesús Martínez

118 La inclusión de las minorías sexuales y su relación con la economía

Por María E. García y Jesús Martínez

127 Mercados biológicos: La economía desde el punto de vista evolutivo

Por María E. García y Jesús Martínez

132 Los beneficios económicos de la migración

Por María E. García y Jesús Martínez

138 Historia económica global: Hiperinflación china (1937 - 1949)

Por María E. García y Jesús Martínez

144 El papel de la religión en la economía

Por María E. García y Jesús Martínez

151 Las dos caras de la moneda: ¿Ciencia o coleccionismo?

Por María E. García y Jesús Martínez

Presentación

Por Jesús Martínez

Un saludo estimados lectores. En esta ocasión, nos llena de júbilo presentarles el resultado de varios meses de arduo trabajo, los cuales dieron como resultado esta Primera Edición de nuestra revista digital, un proyecto que nace con la pasión y dedicación que nos caracteriza.

En este número especial, estamos celebrando el cuarto aniversario de Ceteris Paribus, esta iniciativa que ha crecido y evolucionado gracias al apoyo de todos ustedes.

Han sido cuatro años de aprendizaje, análisis y reflexión en el mundo económico los que nos han llevado a este momento único. Como muchos de ustedes saben, desde la creación de Ceteris Paribus en 2020, nuestros artículos han sido un pilar fundamental de nuestro propósito, permitiéndonos estudiar los hechos que han marcado nuestra historia, analizar las coyunturas del presente y realizar proyecciones de la economía de Venezuela y el mundo. En esta labor, además, tuvimos la valiosa oportunidad de reunir un cúmulo de excelentes profesionales en diversas áreas de la economía que nos brindaron su amplio conocimiento y aportaron su visión en la discusión de los asuntos económicos más relevantes de la actualidad.





Después de la publicación de aproximadamente 50 artículos y 20 entrevistas, queremos compartir con ustedes una selección de nuestro mejor contenido publicado entre 2020-2024, una recopilación que refleja nuestro constante compromiso por ofrecer contenido valioso y accesible sobre temas económicos relevantes.



Esta revista, más que una recopilación de escritos, es un testimonio de nuestro viaje junto a ustedes. Hemos puesto todo nuestro esfuerzo y cariño en cada página, con la ilusión de que encuentren inspiración, conocimiento y, sobre todo, un enfoque amigable para comprender la economía, nuestro principal interés. Consideramos valioso revisar esos artículos, no solo para recordar lo realizado, sino para dar paso a una nueva etapa dirigida a profundizar el trabajo que como centro de pensamiento y divulgación nos corresponde.



En este aniversario, queremos agradecerles sinceramente por ser parte fundamental de nuestra comunidad. Sin su apoyo y participación, este proyecto no sería posible. Apreciamos cada comentario, cada interacción, y queremos expresar nuestra gratitud por permitirnos crecer y mejorar.

Esperamos que disfruten de esta revista tanto como nosotros disfrutamos creándola. Este es solo el comienzo de una emocionante travesía juntos.

Jesús Martínez
Cofundador de Ceteris Paribus



Agradecimientos

Por María Eugenia García

¡Gracias por celebrar con nosotros 4 años de Ceteris Paribus!

En Ceteris Paribus, Centro de Pensamiento Económico, nos sentimos profundamente agradecidos y emocionados de celebrar nuestro cuarto aniversario. Un camino recorrido junto a ustedes, nuestros queridos lectores, colaboradores y amigos, quienes han sido el pilar fundamental de este proyecto desde su creación en el año 2020.

A lo largo de estos cuatro años, hemos tenido la oportunidad de compartir con ustedes análisis económicos profundos, reflexiones sobre la actualidad y debates enriquecedores sobre diversos temas de interés. Gracias a su constante apoyo, hemos logrado convertirnos en un referente en el ámbito del pensamiento económico en el país.

Su fidelidad y entusiasmo nos han impulsado a seguir adelante, a superar desafíos y a perseguir nuestra misión de promover un debate económico informado, plural y riguroso. Su confianza en nuestro trabajo nos llena de orgullo y nos motiva a continuar brindándoles contenido de la más alta calidad.



En este aniversario, queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento a:

- Nuestros lectores: Por su interés en nuestras publicaciones, por sus comentarios valiosos y por compartir nuestro contenido con sus redes.
- Nuestros colaboradores: Por su talento, dedicación y compromiso con el proyecto.
- Todas aquellas personas e instituciones que han apoyado a Ceteris Paribus desde sus inicios: Por su confianza y por creer en nuestro potencial.
- Nuestras familias y amigos: Por ser el motor que impulsa este proyecto y por apoyarnos y darnos día a día las herramientas y valores que nos han construido como personas y proyecto.

Sin ustedes, este viaje no habría sido posible. Gracias por ser parte de la familia Ceteris Paribus.

Como muestra de nuestro eterno agradecimiento, hemos recopilado parte de nuestro trabajo en esta revista especializada, con la promesa de que será de su utilidad y disfrute.

Juntos, seguiremos construyendo un espacio de reflexión y análisis económico que contribuya al desarrollo de nuestra sociedad.

María Eugenia García
Cofundadora de Ceteris Paribus



CETERIS
PARIBUS
CETERIS

celebra su
cuarto
aniversario



¿Cómo llegamos aquí?

Ceteris Paribus nació en el año 2020 inicialmente como un medio informativo enfocado a difundir conocimientos sobre la economía para que tanto estudiantes, como profesionales de esta ciencia y no economistas pudieran comprender de manera sencilla los complejos conceptos económicos del día a día.

En este espacio multiplataforma empezamos a publicar artículos de opinión, artículos informativos, entrevistas, reseñas, tips, curiosidades, videos didácticos y contenido relacionado a las diversas áreas de la economía, así como sobre hechos económicos que están sucediendo a nivel nacional e internacional.

Con el paso del tiempo, Ceteris Paribus empezó a evolucionar hasta convertirse en un centro de pensamiento y divulgación independiente y apolítico especializado en economía que tiene como objetivo generar investigación y contenido educativo sobre el ámbito económico que permita la comprensión de los desafíos económicos actuales y futuros, así como proporcionar información de impacto que facilite la toma de decisiones de actores tanto del sector privado, público como del tercer sector para promover un crecimiento económico sostenible y equitativo.





**Nuestros logros
en 4 años**

**+50
artículos**

10 colaboraciones



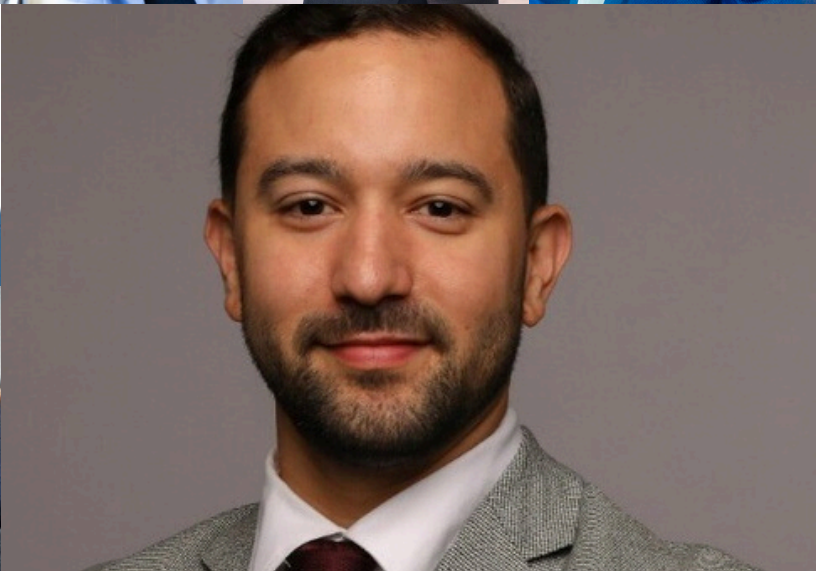
**+30.000
Interacciones y
visitas a nuestro
contenido**

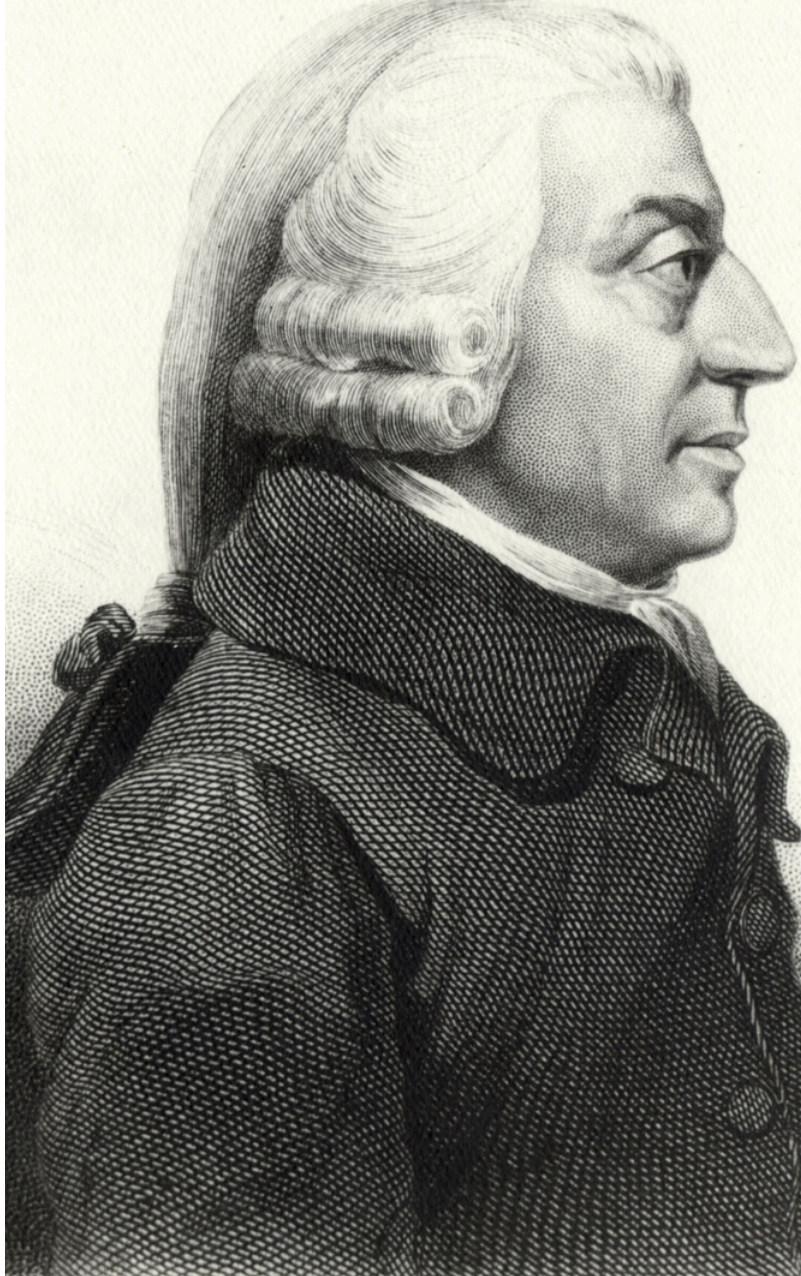
**+800 seguidores en
nuestras redes**

**+400 publicaciones
de contenido
educativo**



+20 Entrevistados





¡Ceteris Paribus lanzó el Premio Economista Joven del Año!

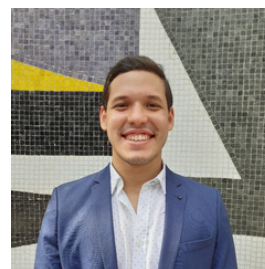
En un mundo en constante cambio, es fundamental destacar el arduo trabajo y la dedicación de los jóvenes economistas que están transformando el panorama económico con sus ideas frescas y su visión audaz. Es por ello que, a pocas semanas del cierre del año 2023, Ceteris Paribus presentó oficialmente el Premio "Economista Joven del Año" en cuya primera edición honramos al economista y padre de la ciencia económica Adam Smith.

Este reconocimiento, que pretende a futuro convertirse en un referente de alto prestigio a nivel nacional, tiene como objetivo reconocer y celebrar el talento emergente en el campo de la economía, destacando y honrando a jóvenes economistas venezolanos de cualquier parte del país que hayan demostrado un excepcional compromiso, habilidades y contribuciones al ámbito económico, impulsando así la innovación, el liderazgo y el impacto positivo en la sociedad. Conoce a los ganadores de 2023.



Waleska Rangel

Economista Joven del
Año 2023 categoría
femenina



Carlos Sánchez

Economista Joven del
Año 2023 categoría
masculina

“

**Ninguna sociedad puede
ser feliz y próspera si la
mayor parte de sus
ciudadanos son pobres y
miserables.**

Adam Smith

— *Conoce a...*

Waleska Rangel

Economista Joven del
Año 2023 categoría
femenina



Hola soy **Waleska Rangel**. Soy economista egresada de la UCV, analista de datos y de negocios y me encuentro cursando la Maestría en Finanzas del IESA.

Durante mi etapa profesional me he podido desarrollar en diferentes áreas de la economía con el fin de propiciar la toma de decisiones eficientes. He dedicado mi trayectoria a la ciencia de datos, análisis de datos, Business Intelligence, Business Analytics, Machine Learning y, asociado a esto, soy redactora de artículos de opinión sobre data science, economía y finanzas empresariales, freelance, porque bueno...los economistas tenemos la particularidad de que somos bien integrales, que podemos trabajar en cualquier área que queramos.

Me enteré recientemente que fui elegida Economista del Año por Ceteris Paribus y quería agradecerle a quien me postuló, a quienes votaron por mí y a la consultora por este reconocimiento.

Esto solo me inspira a seguir creciendo aprendiendo, mejorando desde cualquier área que me encuentre, tomando en consideración que hay muchísimos profesionales allá afuera que son increíblemente talentosos y merecen este reconocimiento. A ellos quiero dedicárselo por todo lo que han venido haciendo.

De nuevo muchas gracias, este es un reconocimiento que valoro muchísimo.

— *Conoce a...*

Carlos Sánchez Piñerúa

Economista Joven del
Año 2023 categoría
masculina

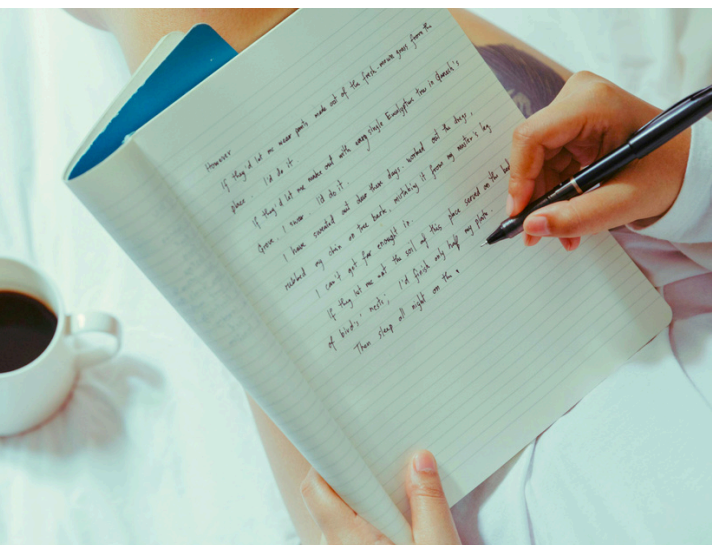


Mi nombre es **Carlos Sánchez Piñerúa**. Soy economista egresado de la Universidad Central de Venezuela y actualmente soy tesista de la Maestría en Finanzas del IESA y de la Especialización en Comercio y Política Petrolera de la UCV.

Inicie mi carrera profesional en la Asociación Venezolana de los Hidrocarburos desde finales de 2020 en calidad “economista junior” y, actualmente, me desempeño como Director (E) y Secretario del Comité Directivo de esta organización que ha servido como gremio empresarial para representar a las empresas petroleras nacionales e internacionales que se dedican a la exploración y producción de petróleo y gas natural.

Quiero aprovechar esta ocasión para dar gracias a Ceteris Paribus por otorgarme el premio “Economista del Año 2023”, premio al que accedo, gracias a una postulación en la que se justificaron mis investigaciones en el área de Economía de los Hidrocarburos, especialmente en los tópicos que conciernen a financiamiento estructurado y a la evaluación del impacto fiscal y tributario de los proyectos de producción petrolera y gas natural en Venezuela.

En este sentido, doy nuevamente gracias a Ceteris Paribus por este premio que recibo como un estímulo a seguir contribuyendo a esta comunidad de jóvenes economistas que, como yo, deseamos contribuir al presente y al futuro de este país a través de la divulgación económica y la crítica constructiva hacia nuestros hacedores de políticas económicas, para una mejora en la toma de decisiones. Siempre bajo el espíritu de diálogo y los principios y valores por los que nos regimos en la academia.



Concurso de Redacción de Artículos de Economía

Entre agosto y octubre de 2023, Ceteris Paribus en alianza con el Club de Finanzas de la Universidad de Venezuela lanzó el Concurso de Redacción de Artículos (CRAE). El CRAE es una emocionante competencia de ensayos de economía que invita a mentes creativas y apasionadas por la economía y las finanzas a destacarse y compartir su talento y originalidad con el mundo. En tal sentido, este concurso se erige como una ventana hacia el fascinante mundo de las teorías y perspectivas económicas, invitando a los participantes a explorar, analizar y compartir sus ideas sobre las oportunidades y desafíos económicos relevantes, desde crisis financieras, colapsos del crecimiento hasta nuevas tendencias y enfoques heterodoxos en el panorama contemporáneo.

Considerando lo anterior, el CRAE tiene como objetivo principal incentivar la producción y difusión de contenidos educativos de interés académico relacionados con la economía, resaltando la importancia de esta ciencia en la sociedad global. A su vez, el CRAE se propone alcanzar varios objetivos específicos. En primer lugar, busca promover la investigación de temas relacionados con la economía y las finanzas, alentando a los participantes a sumergirse en cuestiones de actualidad y relevancia.

Además, considerando que la diversidad de perspectivas es fundamental para el diálogo académico, se enfoca en el impulso del pensamiento crítico, brindando una plataforma para el intercambio de conocimientos que enriquecen la comprensión de la economía. Asimismo, el concurso se presenta como una valiosa oportunidad para aquellos que buscan destacar en el campo de la redacción

Fotos de Ketut Subiyanto, lil artsy y Startup Stock Photos

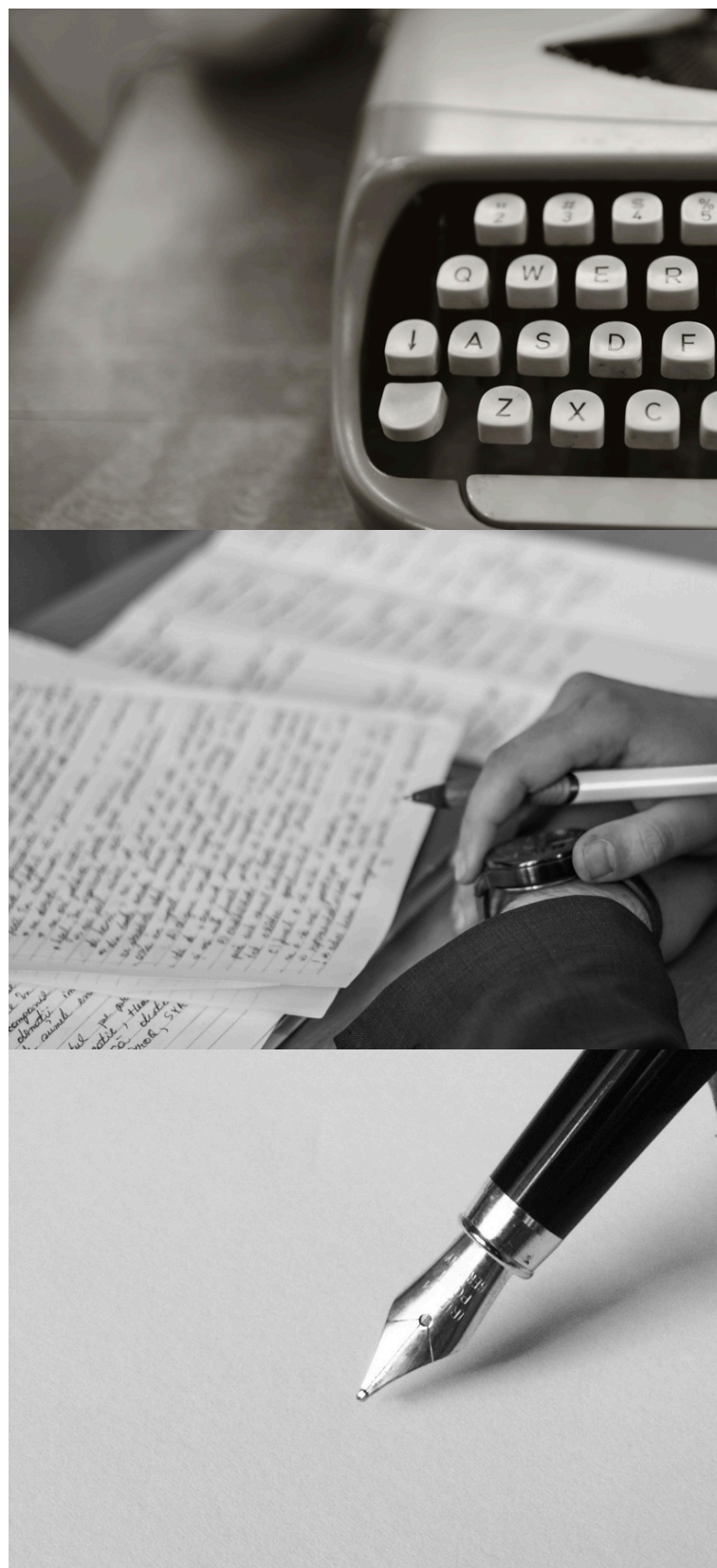
Concurso de Redacción de Artículos de Economía

económica, ofreciéndoles un espacio de exposición para compartir sus ideas innovadoras y contribuciones al campo económico.

En particular, el CRAE busca la producción de textos que no solo demuestren un profundo entendimiento de los conceptos económicos por parte de sus autores, sino también una capacidad única para comunicar ideas de manera clara y persuasiva. Los participantes compiten además del reconocimiento, por la oportunidad de contribuir al diálogo global sobre cuestiones económicas cruciales desde una perspectiva reflexiva y creativa.

Luego de una exitosa convocatoria en la que recibimos diferentes propuestas. Nuestro panel de jueces expertos se dio a la tarea de evaluar cada artículo con el máximo cuidado y atención con el fin de realizar la difícil elección de tres ganadores que hubieran destacado por su excelencia y relevancia.

Como resultado, se declaró ganador del Primer Lugar a Marcelo Guerra, Segundo Lugar, Ori Wagner y Tercer Lugar a Carlos Ochoa, quienes además de la oportunidad de destacar en el ámbito académico y contribuir al conocimiento colectivo en el campo de la economía y finanzas, recibieron un obsequio especial de Ceteris Paribus y el Club de Finanzas UCV. Por otra parte, contaron con una mención especial y, estuvieron invitados a publicar su artículo en el blog de Ceteris Paribus, siendo agregados a nuestra red de redactores aliados. En esta edición de nuestra revista, nos llena de gran alegría incluirlos dentro de esta selección de interesantes artículos.



Fotos de Leah Newhouse, Todoran Bogdan y Janson A.



Foto de El Nacional

Crónica de una Crisis: La Quiebra Bancaria de 1994

El presente artículo obtuvo el primer lugar en el Concurso de Redacción de Artículos de Economía 2023, llevado a cabo por Ceteris Paribus en alianza con el Club de Finanzas de la UCV.

Por Marcelo Guerra

Las décadas de los 80 y 90 marcaron el declive del modelo de desarrollo diseñado y aplicado durante la expansión de la economía petrolera en Venezuela, caracterizado por un control estatal amplio sobre la actividad económica, en el contexto de la Industrialización por Sustitución de Importaciones promovida desde la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina, y la consolidación de los Estados de Bienestar impulsados por los gobiernos del hemisferio occidental luego de la Segunda Guerra Mundial.

Venezuela contaba con un sistema financiero poco desarrollado, cuya robustez y expansión obedecía a los considerables flujos de recursos generados por la actividad.

petrolera, elemento dinamizador de la economía nacional desde las primeras décadas del siglo XX. Según Vera y González (1999), hasta finales de la década de los años 1980, el país fue un ejemplo de represión financiera (p. 14), siendo sus rasgos los límites a las tasas de interés, los tratamientos preferenciales para sectores calificados como prioritarios, y las limitaciones a las instituciones extranjeras.

En la década de los 70 se produjo una bancarización masiva, debido a la expansión fiscal, que influyó sobre el sector financiero de tres formas: Incremento de los depósitos en la banca comercial; incremento de las operaciones activas, mediante fondos para el desarrollo de inversiones en

ciertos sectores, y crecimiento sostenido de sus instituciones (Vera y González; 1999, p. 18).

Cabe recordar que, entre 1974 y 1979 se produjeron diversos hechos de importancia: La nacionalización de la industria petrolera y siderúrgica, y el alza de los precios del petróleo debido a los conflictos geopolíticos en el Medio Oriente, como la guerra del Yom Kippur. Este escenario favorecía a las finanzas públicas venezolanas, con un aumento vertiginoso de los ingresos petroleros, controlados por el Estado enteramente gracias a la nacionalización, lo que permitió la consolidación del Estado de Bienestar, a través de inversiones en salud, educación e infraestructura.

La situación empieza a cambiar a inicios de la década de los 80, debido a un estancamiento del mercado petrolero, que se reflejó en una disminución de los ingresos fiscales de un Estado en plena expansión y crecimiento. Una consecuencia directa de esta crisis fue la aceleración de las salidas de capitales, llevando a la devaluación del Bolívar en el año 1983. El sector bancario muestra signos de debilidad; en esta década fueron intervenidas instituciones como el Banco de Desarrollo Agropecuario, el Banco de los Trabajadores, el Banco de Fomento Regional del Zulia, el Banco Comercial de Venezuela y el Banco Comercial de Maracaibo, que exhibían una complicada situación financiera originada por la concesión de créditos sin garantía a empresas y grupos relacionados, y el manejo de carteras con criterios políticos (González y Vera; 1999, p. 20).

Luego de estas intervenciones se genera una reconfiguración del sector bancario, que se concentró en el aumento de la participación de mercado y la mitigación de riesgos, permitiendo la constitución de grupos financieros, a partir de la incorporación de aseguradoras, bancos hipotecarios y sociedades financieras a un banco comercial, que podía considerarse como matriz. La legislación no regulaba las operaciones de intermediación a través de consorcios. La crisis no concluye en 1983; durante el gobierno de Jaime Lusinchi se diseñó un plan de recuperación enfocado en el crecimiento del gasto público, en un momento de fragilidad en las finanzas públicas generada por los costos de la deuda externa y la disminución de los ingresos petroleros (González y Vera; 1999, pp. 21-22).

Llega 1989, el año del Gran Viraje, programa propuesto por el presidente Carlos Andrés Pérez, concentrado en reformas de carácter estructural, cuyo propósito era el equilibrio de las cuentas externas, el control de la inflación y la construcción de una estructura de precios que generara una mejor asignación de los recursos. Las reformas buscaban una política fiscal restrictiva y la liberalización financiera, concentrándose en las tasas de interés; la menor intervención del Estado, mediante privatizaciones; la flexibilización de la participación de bancos extranjeros, y la eliminación de las carteras preferenciales.

La liberalización produjo una competencia entre las instituciones para atraer depósitos, que fue liderada por el Banco Latino, que pasó del sexto al segundo lugar en captación en apenas nueve años, con una presencia de mercado considerable. Este banco lastraba con serios problemas de liquidez, que buscó remediar mediante una captación masiva de fondos, aumentando sus tasas de interés, aprovechando, de cierta forma, la liberalización producida por las reformas. Sin embargo, esta estrategia no ayudó a solucionar la crisis, que se debía a una alta concentración de préstamos a empresas relacionadas, al financiamiento de proyectos ilíquidos y a inversiones que no generaban óptimos resultados (Palma; 1999, p. 100).

La crisis inicia con la salida del banco de la Cámara de Compensación, como consecuencia de las corridas que ya venía sufriendo desde 1993, luego, esta situación se replicó en otras instituciones con problemas de liquidez, requiriendo de un rescate de 840 millardos de bolívares, equivalentes al 10% del PIB de aquel año, incrementando en un 200% la base monetaria (Palma; 1999, p.104). Esto produjo una mayor salida de capitales, debido a la aceleración de la inflación y la inestabilidad del tipo de cambio, lo que llevó a la instauración de un control de cambios.

El panorama económico venezolano de los años 90 estuvo marcado por la crisis, a pesar de una leve recuperación registrada entre los años 1996 y 1998, por el aumento de los precios del petróleo y la implementación de un nuevo programa económico, la Agenda Venezuela, cuyo contenido era similar al del Gran Viraje, pero que contemplaba medidas sociales compensatorias. Además, la quiebra del Banco Latino y otras instituciones dio lugar a una reestructuración general del sistema financiero nacional.

Referencias bibliográficas

- Carstens, A.; Hardy, D.; Pazarbasioglu, C. (2004). *Banking Crises in Latin America and the Political Economy of Financial Sector Policy*. Estados Unidos: Fondo Monetario Internacional.
- Gavin, M.; Hausmann, R. (1988). *The Roots of Banking Crises: The Macroeconomic Context*. Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Palma, P. (1999). *La Economía Venezolana en el Quinquenio 1994-1998: de una Crisis a Otra*. Nueva Economía, 8(12), pp. 97-158.
- Vera, L.; González, R. (1999). *Quiebras bancarias y crisis financieras en Venezuela: una perspectiva macroeconómica*. Venezuela: Banco Central de Venezuela.



Foto de Laura Tancredi

Más Allá del PIB: Explorando el Índice IBES como Medida de Prosperidad Sostenible

El presente artículo obtuvo el segundo lugar en el Concurso de Redacción de Artículos de Economía 2023, llevado a cabo por Ceteris Paribus en alianza con el Club de Finanzas de la UCV.

Por Ori Wagner

La búsqueda constante de un enfoque económico más holístico y sostenible ha llevado a la creación y adopción de medidas más allá del tradicional Producto Interno Bruto (PIB). Entre estas nuevas métricas, el Índice de Bienestar Económico Sostenible

(IBES) emerge como una herramienta innovadora que desafía el enfoque unidimensional del crecimiento económico. En este artículo, explicaremos en qué consiste el Índice IBES, cómo se diferencia del PIB y su relevancia en la actualidad.



Foto de Max Bender



Foto de Laura Tancredi

¿Qué es el Índice IBES y su importancia?

El PIB ha sido durante mucho tiempo el indicador predominante para medir el éxito económico de una nación, no refleja necesariamente la calidad de vida de los ciudadanos ni los impactos ambientales y sociales. El PIB puede aumentar incluso en situaciones perjudiciales, como desastres naturales o contaminación, ya que no considera los costos externos. En contraste, el IBES busca abordar estas deficiencias al proporcionar una imagen más completa y precisa de la realidad económica y social.

El Índice de Bienestar Económico Sostenible (IBES) es una medida que busca evaluar el bienestar y la calidad de vida de una sociedad, incorporando aspectos económicos, sociales y ambientales. A diferencia del PIB (Producto Interno Bruto), que se enfoca únicamente en la producción económica, el IBES considera una gama más amplia de factores que influyen en

la prosperidad a largo plazo de una nación.

El IBES abarca áreas como la distribución de ingresos, la salud, la educación, la equidad de género, la calidad del medio ambiente y la seguridad social. En lugar de medir solo el crecimiento monetario, el IBES busca cuantificar el progreso de una sociedad en términos de bienestar y desarrollo sostenible.

El cálculo del Índice IBES involucra una serie de indicadores que abarcan aspectos económicos, sociales y ambientales. Estos indicadores se ponderan en función de su importancia relativa para crear una medida holística del bienestar económico sostenible.

Perspectivas Regionales del IBES para Asia, Europa y América Latina

En regiones donde muchas economías han experimentado un rápido crecimiento económico junto con

desafíos ambientales y sociales, como el envejecimiento de la población, el Índice IBES puede ser especialmente relevante. Por ejemplo, países como Japón y Corea del Sur son conocidos por su tecnología avanzada, pero también enfrentan cuestiones demográficas y de salud relacionadas con el envejecimiento de la población.

En países europeos como Dinamarca y Noruega, la adopción de medidas alternativas al PIB ha sido una práctica común durante mucho tiempo. Estas naciones, que valoran los sistemas de bienestar social, el IBES puede proporcionar una perspectiva más completa de cómo se están beneficiando los ciudadanos.

En contextos donde las desigualdades económicas y sociales a menudo son prominentes, como en América Latina, el IBES podría proporcionar una visión más realista del estado de las naciones. Un ejemplo es Costa Rica, que ya ha experimentado con índices de felicidad



Foto de Pixabay

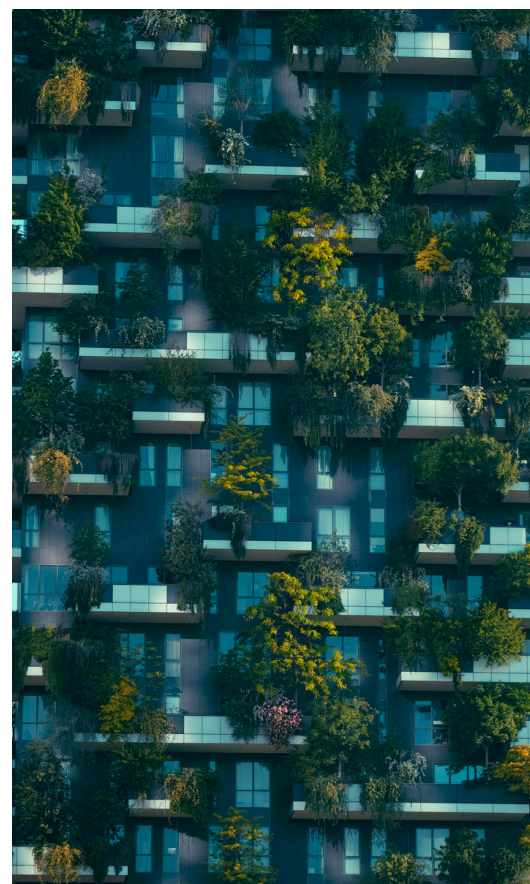


Foto de Francesco Ungaro

y bienestar, y el IBES podría representar un paso natural hacia una medición más integral de su progreso.

Descubre el Potencial del IBES

El beneficio clave radica en la capacidad del IBES para ofrecer una imagen más precisa y equilibrada del estado económico y social de una nación. Mientras que el PIB se enfoca en la producción económica, el IBES considera una amplia gama de factores que influyen en la calidad de vida y la sostenibilidad a largo plazo.

Por otra parte, la adopción del IBES podría enfrentar desafíos en términos de estandarización de indicadores, disponibilidad de datos y resistencia al cambio de las métricas tradicionales. Sin embargo, con un enfoque gradual y la colaboración entre gobiernos y expertos, estos desafíos pueden superarse en beneficio de una evaluación más completa del bienestar económico sostenible.

En resumen, el Índice de Bienestar Económico Sostenible (IBES) se presenta como un enfoque innovador para medir el éxito económico y social de una nación. Al considerar factores que van más allá del PIB, el IBES ofrece una visión más completa y equilibrada del bienestar de la sociedad. A medida que Asia, Europa y América Latina exploran esta métrica innovadora, podríamos estar en el umbral de una nueva era en

En la actualidad, el Índice IBES está ganando atención en todo el mundo debido a su capacidad para ofrecer información más precisa y equilibrada sobre el estado de una economía. Gobiernos, instituciones financieras y organizaciones no gubernamentales están comenzando a adoptar el IBES como un indicador alternativo para evaluar el desempeño económico y social de un país.

en la que el éxito económico se mide no sólo en términos de crecimiento monetario, sino también en términos de calidad de vida, igualdad y sostenibilidad.

Referencias bibliográficas

Fondo Monetario Internacional. (2023). La política fiscal puede facilitar la tarea de los bancos centrales en América Latina . Recuperado de: <https://www.imf.org/es/Publications/REO/WH/Issues/2023/04/13/regional-economic-outlook-western-hemisphere-april-2023#Projections>

Fondo Monetario Internacional. (2023). Informe de Perspectivas de la Economía Mundial. Recuperado de: <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2023/04/11/world-economic-outlook-april-2023>

Pobreza, desigualdad y movilidad social en Venezuela

Por Carlos Ochoa



El presente artículo obtuvo el tercer lugar en el Concurso de Redacción de Artículos de Economía 2023, llevado a cabo por Ceteris Paribus en alianza con el Club de Finanzas de la UCV.

En la dinámica social de los países, la pobreza, la desigualdad y la movilidad social, son categorías que determinan el grado de desarrollo de los países y su potencialidad en el crecimiento económico con bienestar de largo plazo para la población.

La pobreza

Es la condición humana caracterizada por la privación continua o crónica de los recursos monetarios que le permita cubrir la necesidad básica de alimentación.

Cuando América Latina redujo la pobreza 2004-2014, Venezuela estuvo por debajo del promedio. Sin embargo, 2015 fue el punto de inflexión iniciando el ciclo de recesión económica con la mayor tasa de pobreza de la región.

El empobrecimiento fue consecuencia de la recesión económica entre 2014-2021 y la incorporación de una alta y sostenida inflación definida como hiperinflación, que se registró en el periodo 2017-2021. Esa combinación, denominada a su vez como Estancflación, redujo el ingreso nominal para luego la hiperinflación dejar sin poder adquisitivo a casi la totalidad de la población, sumida entre la pobreza y debajo de ese umbral conocida como pobreza extrema o indigencia.

El ciclo de estancflación finalizó en 2021, permitiendo una leve reducción de la pobreza total, aunque la pobreza extrema mostró resistencia a la baja. Con el crecimiento económico de 2022, los indicadores mejoraron. Sin embargo, este

año esa mejora pudiera revertirse por los resultados desfavorables en la economía e inflación. De acuerdo al Observatorio Venezolano de Finanzas (OVF) la economía se redujo en 7% en el primer semestre comparado con igual periodo 2022.

Mientras que en la evolución de la inflación, las cifras mensuales publicadas por el Banco Central de Venezuela (BCV), dan evidencia de la aceleración de la inflación hasta septiembre, proyectando una inflación para cierre del presente año muy superior al año 2022.

El impacto de la mayor inflación es importante medirlo por los grupos que conforman el índice de precios al consumidor por cuanto en el grupo Alimentos, el cual conforma la canasta básica, registró un crecimiento acumulado de 146% a septiembre comparado con la variación de 110% de igual periodo de 2022. Este grupo de productos tiene una mayor ponderación en el presupuesto familiar del estrato social más pobre y de la población que sus ingresos están limitados a salarios mínimos que están muy lejos de cubrir la necesidad básica de alimentación.

Las cifras del costo de la canasta de bienes y servicios publicadas por el Centro de Divulgación del Conocimiento Económico (CEDICE), evidencia su acelerado aumento, una drástica caída del poder adquisitivo de la población con salarios mínimos, y aún más los que no perciben remuneración.

La desigualdad social

La desigualdad es la forma en que el ingreso del país se distribuye en la población. Su medición se realiza mediante el Índice de GINI.

Venezuela fue uno de los países menos desigual de América Latina hasta 2012, cuando inició la tendencia al aumento de la desigualdad. De acuerdo a ENCOVI, el valor se elevó de 0,41 en 2014 a 0,66 en 2022. Las estimaciones colocan el índice de Gini nuevamente en alza este año, por su correlación con la pobreza que se prevé aumentará.

La movilidad social

La movilidad social es el cambio de estrato por las mejoras en las condiciones socio-económicas de las personas, asociadas a la salud, educación, cultura, trabajo, ingresos y patrimonio.

Venezuela lideró la movilidad social en América Latina con la redistribución de la renta petrolera, que se materializó en inversión de infraestructura social, permitiendo disponer del sistema público de salud y educación de calidad.

La producción petrolera dinamizó el crecimiento económico y el ingreso promedio de la población, medido en términos del PIB per cápita. Fue la etapa de la progresiva movilidad social hasta 2014 cuando se produjo la caída de la producción petrolera.

Los costos y sus efectos adversos actuaron en cascada, en la pobreza, desigualdad y la movilidad social. En la movilidad se identifican tres etapas: 1) Ralentización, 2) Interrupción de la dinámica virtuosa de la salida de la pobreza, para dar inicio a la etapa inédita en América Latina y el mundo: 3) Reversión de la movilidad social, donde una proporción importante de la clase media regresó al estrato de la pobreza.

Ejemplos: empleados públicos, profesionales universitarios activos y jubilados, cuya depauperación progresiva los coloca en una nueva categoría de estrato social que podríamos denominar Pobreza Ampliada, por cuanto su poder adquisitivo real solo alcanza para cubrir la canasta básica de bienes y servicios.

De acuerdo a un estudio sobre los estratos socio-económicos realizado por Datanálisis, identificaron la modificación de la clasificación convencional de los estratos sociales. Esta información, en el presente artículo, fue cruzada con la información de ENCOVI referida a la población por ingresos promedios en la actividad económica, ajustada a quintiles, desde los más bajos ingresos a los más altos.

El resultado es una amplia diferencia, inversamente proporcional y progresiva entre la población más pobre y sus ingresos. El riesgo de la consolidación de la desigualdad y la reversión de la movilidad social, es que la disminución de la clase media se convierta en un cambio estructural.

En tal sentido, es muy importante considerar que en el estrato de la clase media se ha registrado una alta participación de la e.

Por tanto, se puede inferir que el modelo de crecimiento económico y su redistribución del ingreso es de desigualdad, de exclusión donde cualquier crecimiento de la economía responderá a ese diseño. Entre 2006 y 2015 hubo elasticidad entre el índice de Gini y la variación de los ingresos en términos del PIB, es decir, capacidad de respuesta del índice ante los cambios en el PIB per cápita. Fue el periodo de disminución de la desigualdad por el crecimiento del PIB per cápita. A partir de 2016, cuando se agudiza la contracción económica, inicia la inelasticidad.

La brecha entre el PIB per cápita y el índice de Gini que se incrementa a partir de 2018, proyecta la necesidad de que el PIB tenga que crecer a tasas muy altas y sostenidas por varios años para reducir la desigualdad. Sin embargo, hay dos restricciones.

1) Requerirá una producción petrolera mínima de 2 millones de b/d para colocar el índice de Gini y el PIB per cápita a su relación de 2015.

2) De política económica. Es decir que, aunque se pudiera elevar la producción petrolera, no garantiza la redistribución progresiva de los ingresos con el modelo descrito de desigualdad.


La literatura económica es amplia en el tema de los modelos de crecimiento económico con equidad. La movilidad social permite la inclusión y formación del capital social como recurso efectivo del mercado, en la oferta y la demanda, factores determinantes en el desarrollo de los países. El crecimiento económico, alto y sostenido es fundamental para la efectiva reducción de la pobreza, desigualdad y rescatar la dinámica de la movilidad social.

Referencias bibliográficas

Banco Central de Venezuela (BCV)
Instituto Nacional de Estadísticas (INE)
Comisión Económica para América Latina (CEPAL) CEPALSTAT, Bases de Datos y Publicaciones Estadísticas
CAF-Banco de Desarrollo de América Latina, La Movilidad Social en A.L
Encuesta ENCOVI 2020-2022, Universidad Católica Andrés Bello
Observatorio Venezolano de Finanzas, Informes mensuales
Centro de Divulgación del Conocimiento Económico (CEDICE)
Datanálisis, Informes mensuales

**MADRE, YO AL ORO ME
HUMILLO,
ÉL ES MI AMANTE Y MI
AMADO,
PUES DE PURO
ENAMORADO
DE CONTINUO ANDA
AMARILLO
QUE PUES, DOBLÓN O
SENCILLO
HACE TODO CUANTO
QUIERO,
PÓDEROSO
CABALLERO
ES DON DINERO.**

FRANCISCO DE QUEVEDO

A photograph of a woman from behind, wearing a vibrant red and yellow patterned sari with a blue headscarf. She is walking on a dusty street in what appears to be a developing country. In the background, there is a blue building with posters, a yellow auto-rickshaw with the license plate 'APL C-628', and other people in the distance.

Países desarrollados vs países en vías de desarrollo

¿En qué se diferencian?

Por María Eugenia García y
Jesús Martínez

A la hora de emigrar para buscar un mejor futuro, de buscar un país para invertir en el largo plazo, de tener una referencia para comparar otras naciones e incluso para elegir tu destino turístico, las personas siempre se fijan en los mismos países: Francia, Alemania, Estados Unidos, Inglaterra, Japón, Canadá, Italia, Australia... todos esos países, aunque no necesariamente comparten características geográficas

o culturales, comparten muchas otras características como un alto nivel de vida, elevado ingreso per cápita, educación de primera clase, libre movilidad de capitales, boyante actividad económica, entre otras. Así que podemos preguntarnos ¿qué los hace ser tan países tan ricos?

Durante siglos, filósofos, moralistas y economistas por igual se han

preocupado por comprender los orígenes y las causas de la riqueza y, por tanto, de la pobreza. Adam Smith, el padre de la economía moderna, se preguntó en su obra cumbre “La Riqueza de las Naciones” (1776) ¿Por qué algunos países son ricos y otros pobres? La respuesta, según el autor escocés, fue que los países ricos (también conocidos como países desarrollados o del primer mundo) han tenido un crecimiento sostenido a través del tiempo y, por lo tanto, han alcanzado altos niveles de ingresos per cápita, mientras que los países pobres (o en vías de desarrollo) no lo han hecho. Smith afirmó que la clave para luchar contra la pobreza es, en definitiva, hacer crecer a los países en desarrollo y, por lo tanto, reducir las diferencias de ingresos entre países ricos y pobres. Esto incluso sería un proceso natural. Diversos economistas plantearon lo que se denominó la “tesis de la convergencia”, la cual planteaba la idea de que los países desarrollados tenderían a largo plazo a crecer más lento que los países en vías de desarrollo, que debido a su relativo retraso lo harían más rápido, lo cual, en definitiva, crearía una tendencia a similares niveles de ingreso en todo el mundo.

Los países usualmente se clasifican en países desarrollados, que son economías con un nivel de producción agregada alto y en donde los habitantes del país cuentan con un elevado nivel de vida, como Estados Unidos, Corea del Sur, Suecia, Dinamarca, Reino Unido y países en vías de desarrollo (anteriormente denominados subdesarrollados) que son economías que están en ese proceso de transición para convertirse en economías desarrolladas, como Venezuela, Nigeria, Colombia o India. Algunos expertos plantean una tercera clasificación que se ha vuelto muy popular que serían los “países emergentes”, que serían aquellas economías que han crecido fuertemente en los últimos años y que tienen potencial para convertirse en el mediano plazo en una economía desarrollada, en esta clasificación entrarían países como Brasil, China, Turquía o Indonesia.

**SON MUCHOS LOS PAÍSES
CON LOS QUE CUENTA LA
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA
DEL GLOBO TERRÁQUEO EN
LA ACTUALIDAD, 194 PARA
SER PRECISOS, POR LO
TANTO, EXISTEN 194
NACIONALIDADES, 194
SOCIEDADES, 194
ECONOMÍAS, 194
CULTURAS...**

e incluso muchas más, si se contabiliza a nivel interno. El hecho es que existen infinitudes de divergencias entre las distintas naciones del mundo, pueden incluso dos países ser geográficamente contiguos y compartir ciertas características pero, a su vez, ser totalmente diferentes, como por ejemplo Francia e Italia, que son fronterizos, pero difieren hasta de idioma.

Ahora bien, a rasgos generales, lo que diferencia a un país desarrollado de uno en vías de desarrollo son factores más inherentes a la sociedad, producto, por supuesto, de una buena administración política y económica. Entre estos factores se pueden mencionar la calidad de vida, la desigualdad social, la brecha de pobreza, el analfabetismo, la esperanza de vida y el acceso a los servicios básicos como salud, educación y transporte. Además, a nivel económico, los países desarrollados se caracterizan por tener economías estables, confiables y sólidas, elevado nivel de PIB per cápita, mercados financieros transparentes e inflación controlada. En lo que respecta a la materia política, usualmente estos países cuentan con gobiernos democráticos, de duración establecida y respetada, muy pocas revueltas sociales, seguridad jurídica e instituciones independientes. Además, estos países cuentan con tecnologías avanzadas en muchas de las ciencias y son pioneros en creación e innovación digital.

Sucede todo – o casi todo- lo contrario cuando hablamos de países en vías de desarrollo. El capital humano, es decir, la población productiva de un país, es escasa, pues los habitantes cuentan con mayores limitaciones y restricciones para acceder a la educación y a un trabajo digno. Existen jóvenes que deben abandonar sus estudios por optar para trabajos informales, la infraestructura de las ciudades es decadente, la esperanza de vida es menor a la media, existen mayores niveles de delincuencia, crimen y corrupción. Adicionalmente, sus sistemas políticos suelen ser inestables, bien sea por sufrir dictaduras o terrorismo, por lo que frecuentan conflictos armados entre civiles y militares y las instituciones están parcializadas en función del gobierno en ejercicio. En estos países, la propiedad privada, la libertad individual y el libre mercado se encuentran bajo amenaza debido a los débiles sistemas de justicia. A nivel económico, estos países cuentan con tasas de inflación elevadas y por ende, bajo poder adquisitivo, bajo Producto Interno Bruto per cápita, un mayor desempleo e incurren con mayor frecuencia en déficit fiscales y empréstitos. Estos países a nivel tecnológico han quedado rezagados, obsoletos y en materia de salud aun evidencian estragos de enfermedades que ya son erradicadas en país del primer mundo como la cólera o la malaria.



Foto de Monstera Production

Las causas del desarrollo que acentúan las diferencias entre los países difícilmente pueden ser determinadas, sin embargo, hay un consenso en que el crecimiento económico es un factor clave y necesario, aunque no suficiente, para el desarrollo. El crecimiento económico es la variable económica que permite conocer por qué unas naciones son más pobres que las otras, por qué unas economías se expanden con rapidez mientras otras se estancan y por qué el mundo es hoy en día más rico de lo que era hace cien años.

Lefín y Sachs (2004) definen al crecimiento como el aumento sostenido del producto en una economía. Blanchard, Amighini y Giavazzi (2012) lo definen como el “aumento continuo de la producción agregada a lo largo del tiempo”. De acuerdo con Callen (2008), el crecimiento del PIB real suele usarse como indicador del estado de salud general de la economía, es decir, cuando el PIB real aumenta, la economía está funcionando bien.

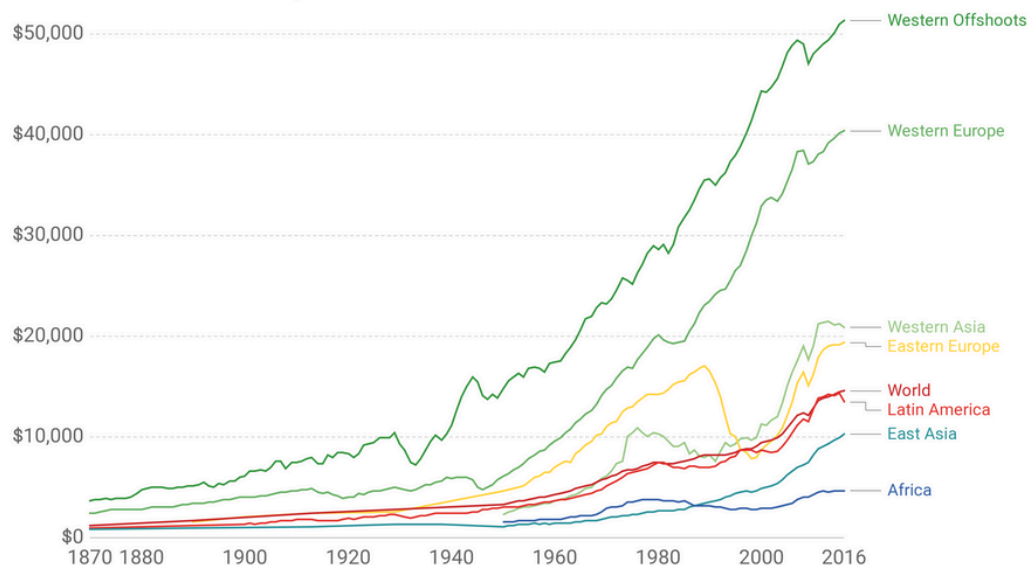
El crecimiento y el desarrollo económico no son sinónimos, no hacen referencia a lo mismo. El crecimiento económico mide de una manera material la situación de las sociedades (por eso se mide mediante el PIB per cápita), mientras que el desarrollo económico hace referencia a la evolución de todos los habitantes hacia mejores niveles de vida, hacia un mayor bienestar social, es una expansión en la frontera de posibilidades de producción. Sin crecimiento económico, no puede haber desarrollo, asimismo un país puede crecer sin que ello signifique mayor desarrollo.

La mayoría de los economistas en estudios previos coinciden en que son cuatro las causas del crecimiento económico entre los países. De acuerdo con Samuelson y Nordhaus (2002), el primero de ellos son los recursos humanos, medidos a través de trabajadores cualificados y formados, la oferta de trabajo, la educación, la disciplina y la motivación; muchos economistas creen que constituye el elemento más importante del crecimiento. En segundo lugar, se encuentran los recursos naturales, como la tierra, los minerales, los combustibles y la calidad del medio ambiente. Mankiw (2009) los define como los insumos de producción proporcionados por la naturaleza.

Sin embargo, a pesar de que los recursos naturales son un factor importante, no son decisivos ni limitantes en el crecimiento, pues tal como indican los autores anteriormente referenciados, “no es necesario poseer recursos naturales para tener éxito económico en el mundo moderno”, y proporcionan un ejemplo del caso de Japón, que ha sido una nación que ha prosperado a pesar de no poseer casi ningún recurso natural.

Average GDP per capita across countries and regions

GDP per capita adjusted for price changes over time (inflation) and price differences between countries – it is measured in international-\$ in 2011 prices.



Source: Maddison Project Database (2018)

Note: These series are adjusted for price differences between countries using multiple benchmark years, and are therefore suitable for cross-country comparisons of income levels at different points in time.

CC BY

El tercer engranaje de acuerdo con Samuelson y Nordhaus (2002) es la formación de capital, entre ellas la adquisición de máquinas, las fábricas, las carreteras, los sistemas de riego y de agua y, en conclusión, las inversiones que sólo son realizadas por el Estado con la finalidad de que prospere el sector privado. Mankiw (2009) indica que los trabajadores son más productivos si tienen las herramientas adecuadas con las cuales trabajar, definiendo el capital físico como el conjunto de equipos, estructuras y herramientas para producir bienes y servicios. Finalmente, el cuarto componente del crecimiento es la tecnología e innovación, mencionando entre ellas la ciencia, la ingeniería, la dirección y la iniciativa de empresas. Por ello es importante aumentar la inversión en investigación y desarrollo, en educación y la estructura de mercados económicos y financieros.

Economistas también defienden como posibles causas del crecimiento económico a factores tan variados como el clima, la ubicación geográfica, la cultura, el sistema jurídico, la colonización e incluso la dirección del viento. Autores como Daron Acemoglu que se han denominado como “institucionalistas” han dado relevancia a las instituciones como piezas adicionales de este rompecabezas.

Todos esos factores deben ser tomados en cuenta para determinar la calidad de vida y determinar el nivel de estado de pobreza de un país.

Una vez comprendido todo lo referente a las variables del crecimiento, la pregunta lógica es comprender si de verdad hemos logrado algún avance desde los tiempos de Smith. Pues bien, en los últimos 90 años, los ingresos globales han crecido de manera exponencial. Eso es verdad. Pero también esto ha ido acompañado de un incremento superior en la brecha entre países desarrollados y países en vías de desarrollo. Esto es lo que la economista e historiadora Deirdre McCloskey (2010) llama “The Great Fact” o “La Gran Verdad” según la cual, los países lejos de converger tienden en realidad a diverger en sus niveles de ingreso en el largo plazo.

De acuerdo con el economista Thomas Piketty (2014) en su libro “El Capital del Siglo XXI”, el 80% del crecimiento de la riqueza entre 1980 y 2005 fue a parar a los bolsillos del 1% que más ganaba. En este sentido, Piketty afirma que el crecimiento de la desigualdad es inherente al capitalismo, lo cual se explica porque la tasa de retorno o rendimiento del capital (R) es superior a la tasa de crecimiento económico (G).

Esto contrasta directamente con lo planteado por economistas como Simon Kuznets (1955), quien postulaba a inicios del siglo pasado que el desarrollo económico implicaba de forma intrínseca una reducción automática de la brecha entre ricos y pobres dentro de las economías.

Tal como se ha visto esto no ha sido así, considere que en 1820, los Países Bajos, el país más rico del momento poseía un ingreso per cápita que era 4 veces mayor que el del país más pobre, Nepal. Pero 200 años más tarde, el ingreso per cápita del país más pobre, Burundi, es aproximadamente 264 veces menor del más rico (Estados Unidos). La consecuencia de este proceso es que el crecimiento económico por sí solo no mejora la distribución del ingreso. Incluso, puede profundizar las desigualdades. Lo que a la larga afecta al mismo crecimiento económico en palabras de Piketty.

En conclusión, el tema del crecimiento y el desarrollo, así como las diferencias entre los denominados países desarrollados y en vías de desarrollo, son cuestiones multidimensionales, pues dependen de múltiples variables y efectos que pueden ser contradictorios en ocasiones. Ciertamente los economistas han logrado identificar

muchos de los factores que tienen impacto, pero no todos y cada uno de ellos. La importancia del estudio de esta rama en la economía radica en que niveles de crecimiento mayores están asociados a estándares de calidad de vida más altos pues, tal y como expone Mankiw (2009), un país con un alto crecimiento puede tener un cambio tan drástico que puede pasar de ser uno de los países más pobres en el mundo a uno de los más ricos en tan solo una generación. También argumenta que el crecimiento económico de hoy en día determinará la clase de mundo que heredarán nuestras siguientes generaciones.

Lo cierto es que el éxito de las naciones desarrolladas consiste en gran medida en una inversión significativa para fomentar civiles íntegros, productivos y profesionales, que permitan trabajar conjuntamente con el Estado para lograr bienestar y desarrollo social, económico y cultural, posicionando a estas naciones como líderes y referencias en el mundo altamente globalizado de la actualidad. No obstante, debemos reconocer que aún hoy existen altos niveles de subdesarrollo en el mundo, es mayor el número de países en vías de desarrollo que los desarrollados, y estos países no dejarán de ser subdesarrollados de manera espontánea o simplemente con ayudas. Muchos de ellos no han logrado siquiera crecer de manera efectiva y aunque han hecho esfuerzos en este sentido poseen condiciones intrínsecas que no les permiten salir de esa situación, no es ignorancia o malignidad. Los países desarrollados tienen que reconocer su papel como actores capaces de crear riqueza no solo para sí mismos sino para el mundo, ya que, tal como Adam Smith muy acertadamente afirmó, “ninguna sociedad podrá florecer y ser realmente feliz si la gran parte de sus miembros es pobre y miserable”.



Foto de Guilherme Rossi

Referencias bibliográficas

- Blanchard, O., Amighini, A., Giavazzi, F. (2012). Macroeconomía. Quinta edición. Madrid, España: Pearson Educación S.A.
- Callen, T. (2008). ¿Qué es el Producto Interno Bruto? Finanzas y desarrollo.
- Kuznets, S. (1955). Economic growth and income inequality. American Economic Review, 45 (1) (1955), pp. 1-28
- Mankiw, N. (2009). Principios de Economía. Quinta edición. D.F, México: Cengage Learning Editores, S.A.
- McCloskey, D. (2010). Bourgeois Dignity: Why Economics Can't Explain the Modern World. University of Chicago Press
- Piketty, T. (2014). Capital in the 21st century. Harvard University Press, Cambridge, MA
- Samuelson, P., Nordhaus, W. (2002). Economía. Decimoséptima edición. Madrid, España: Editorial McGraw-Hill, Inc.
- Smith, A. (1958). Investigación de la Naturaleza y Causa de la Riqueza de las Naciones. Ciudad de México, México: Fondo de Cultura Económica
- Todaro, M. y Smith, S. (2009). Economic development. Boston: Pearson Addison Wesley



Un debate sobre...

Pobreza y desigualdad: ¿cuál es realmente la prioridad?

Por María Eugenia García y Jesús Martínez

Al hablar de desarrollo económico, uno de los dilemas más difíciles de enfrentar por parte de los *policymakers* es enfrentar la disyuntiva de qué es más importante atacar entre pobreza y desigualdad. En primer lugar, es importante destacar que la pobreza no significa desigualdad y viceversa.

La pobreza es la restricción en términos monetarios que tienen los individuos para satisfacer sus necesidades básicas que le generen calidad de vida. Existen dos tipos de pobreza: la pobreza absoluta, que es la carencia de bienes o recursos materiales que deterioran la calidad de vida y la pobreza relativa, la cual compara qué tan

pobre es una persona en relación a otras, aunque eso no necesariamente prive a las personas de tener los bienes y servicios necesarios para una vida digna, pues existen umbrales de pobreza. Para ilustrar, eres pobre en Noruega si ganas menos de 62.000 euros al año o menos de un dólar al día en Canadá. Ahora bien, la desigualdad se refiere a una distribución de ingresos y la riqueza injusta o el trato diferenciado de un individuo con respecto a otro. En otras palabras, la pobreza es la escasez o falta de recursos, mientras que la desigualdad es la forma desequilibrada en la que dichos recursos son repartidos entre los habitantes de un país.

Además, es importante resaltar que no son fenómenos mutuamente excluyentes, es decir, una nación puede evidenciar ambos males al mismo tiempo o uno solo de estos, el dilema surge sobre cuál es más urgente. Países como por ejemplo India presentan desigualdad y pobreza, Ucrania presenta pobreza pero no desigualdad, Singapur presenta desigualdad pero no pobreza y Dinamarca no presenta ni pobreza ni desigualdad –considérese el hecho de que siempre va a haber pobreza y siempre va a haber desigualdad, pero cuando se indica que no hay, es que se registran en los mencionados países muy bajos niveles de dichos fenómenos–. Detrás de estos logros en contra de la erradicación de la una u otra alternativa, los gobiernos deben hacerle frente a muchas interrogantes antes de plantear sus objetivos y tomar acciones en función de ellos: ¿Cuál de los dos fenómenos es más grave? ¿Es más delicado un país con pobreza o con desigualdad? ¿Qué está afectando más a la población? ¿De cuál se puede salir primero?

Este ha sido un tema de discusión entre economistas durante décadas. Las posturas de un lado u otro han dependido en gran medida de sus propias concepciones ideológicas al respecto. En este sentido, con objeto de contribuir a este debate tan interesante hemos decidido enfrentar nuestras opiniones al respecto, con objeto de encontrar posibles puntos de encuentro.



Erradicar la desigualdad social es clave para el desarrollo de los habitantes

Por María Eugenia García

Imagínese usted por un momento en un escenario utópico, en donde no existen diferencias de raza, género, profesión, cultura, idioma, en donde las oportunidades están dadas y son las mismas para todos, en donde tengamos las mismas ganas de producir, de crear, de dejar nuestra huella y legado en esta vida... ¿habría pobres? Si algo te enseña la economía es a no dar respuestas cerradas, generales y concluyentes, pero es probable que no haya pobres, porque en mi opinión, si bien la pobreza te limita y restringe en muchos aspectos de la vida por falta de recursos, lo determinante es la equidad y repartición de los mismos.

Igualdad no es quitarle al rico para darle al pobre porque no es un juego de suma cero, para yo ganar no es necesario que tú pierdas, la idea es que ganemos todos. Tampoco es que seamos todos similares porque no todos tenemos los mismos incentivos, va más allá, se trata de que tengamos los mismos privilegios, las mismas oportunidades, el mismo trato. No es darle un trozo del pastel más grande a los más necesitados, es aumentar el tamaño del pastel y distribuirlo adecuadamente. Es que el rico se haga más rico si trabaja y se esfuerza más y que el pobre deje de ser pobre. De acuerdo con el FMI y la OCDE, existe una correlación negativa entre desigualdad y crecimiento, por lo tanto, el impacto es medible y por lo

tanto, debe ser urgente y prioritario, pues perjudica a todo un país, mientras que la pobreza solo afecta a un grupo de personas.

Antes de continuar abogando por la equidad, debo exponer el hecho de que esta opinión puede ser un poco desafiante y contradictoria, veamos un simple ejemplo para evitar caer en confusiones: yo estudio para un examen con antelación y saco 19 y un compañero de mi salón no es honesto, hace trampa y saca 20, la universidad postula a becas de postgrado en el extranjero a quien haya sacado 20 en el examen, por lo tanto postulan a mi compañero... ¿merece la oportunidad de recibir la beca? Hago este ejemplo porque igualdad también está posibilidad de optar y tener a las mismas oportunidades que otros individuos, sin embargo la economía no hace distinción ni juicios morales, no puede haber casos particulares porque todo es muy general, es como pechar impuesto a los ricos para aumentar el gasto público subvencionando a los desempleados o pobres. Los ricos no quieren eso porque ellos producen y no necesariamente con dicha finalidad, lo ideal sería que esas personas a las que están financiando con ayudas gubernamentales trabajaran. Si en un país el salario mínimo es de 1.000 euros, si la persona gana 700 euros al mes “matando tigres”, estaría bajo el umbral de pobreza, pero eso no

necesariamente implica que 1) la persona viva bajo condiciones de miseria y 2) que deba ser subvencionada. Más allá de darles ayudas financieras a los pobres, denle trabajo ¿Por qué no darle oportunidades de producir, de formarse, de producir, de surgir y de aportar? Cito la frase “Dale un pescado a un hombre y comerá un día, enséñale a pescar y comerá todos los días”.

Pienso de esta manera: Si en un salón de clases de un colegio de clase media hay un alumno rico y un alumno pobre, el problema no es que el segundo sea pobre, sino que no va a tener las mismas herramientas y oportunidades para surgir, porque el rico podrá costear una educación de mayor calidad, podrá alimentarse mejor, tiene acceso a los bienes y servicios básicos, tiene más estabilidad y seguridad. Si mañana hubiese un examen en ese colegio, el niño rico solo tendría que ir a su casa con el chofer, almorzar balanceadamente y estudiar todo lo que queda de noche. Por otra parte, el niño pobre debe tomar un autobús, luego otro, luego el metro, luego nuevamente el autobús para llegar a su casa, no tiene qué comer, no tiene luz y mucho menos internet, está indudablemente mucho más complicado, pero el problema no es que sea pobre o que su compañero sea rico, es que si falla en el examen, perderá la oportunidad de seguir estudiando, de desarrollarse como profesional y de apuntar a una mejor calidad de vida. Si falla no perderá dinero, perderá oportunidades.



Foto de Director Muuh

Cuando un país busca eliminar la pobreza, busca que sus habitantes más necesitados tengan mayor calidad de vida, cuando un país busca eliminar la desigualdad busca que sus habitantes mantengan y mejoren su calidad de vida. Considero que aquí no se trata de darle dinero al pobre, pues pobreza va más allá de dinero, también incluye factores como valores, consciencia, criterio, voluntad y ganas de salir adelante. Incluye una buena administración de los recursos, saberlos gestionar como lo que efectivamente son: escasos.

Igualdad no es que yo como pobre pueda acceder a servicios de salud gratuitos en hospitales y tú como rico debas pagarlos en clínicas, igualdad es que si tú o yo nos enfermamos, podamos acceder a buenos hospitales o si queremos pagar buenas clínicas, es respetar la propiedad privada y poder aprovechar la propiedad pública. Es involucrar a todos los habitantes en una misma línea de pensamiento en donde se busque no hacer a los ricos menos ricos y a los pobres más ricos, es hacernos a todos más ricos como sociedad, equitativamente. Es poder expandirse desde las posibilidades, capacidades, oportunidades, desde la participación y la libertad del poder escoger. Dejar de ser pobre implica tener más dinero, dejar de ser desiguales implica tener acceso a salud, educación, servicios básicos, desarrollo y mayores condiciones de vida.

“ Lo ideal sería acortar la brecha de la renta distribuida...

El rico seguiría siendo rico y el pobre podría incluso serlo también, no se excluye a nadie, todos podemos participar. El temor de atacar la desigualdad es que si no se hace realmente entendiendo de qué trata y de cuál es el verdadero enemigo, pueden realizarse políticas que terminen destruyendo la riqueza de la población más rica, en vez de orientar las políticas a incentivar la superación de la pobreza de los más desfavorecidos, permitiendo así que estos prosperen. Es fundamental atacar la desigualdad, pues a diferencia de la pobreza, la desigualdad ocasiona un malestar generalizado en la nación, ya que aumenta el desempleo, la violencia y criminalidad, hay marginación social, el país se atrasa a nivel económico, de educación y de servicios sanitarios, aumenta la desnutrición y mortalidad infantil y en líneas generales, las personas no reciben el mismo trato.



Foto de alameen studios

El problema no es la desigualdad, el problema es la pobreza

Por Jesús Martínez

Desde los Estados Unidos a Latinoamérica, África, Asia y Europa es muy común que se escuche tanto a políticos, pensadores como a intelectuales de todo el mundo afirmar vehementemente que el mayor problema que enfrenta no solo su país sino nuestra sociedad moderna es la desigualdad de ingresos entre los ricos que se hacen cada vez más ricos y los pobres que se hacen cada vez más pobres. Incluso la Organización de Naciones Unidas (ONU) ha hecho eco de estas protestas y en sus Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) habla sobre la reducción de las desigualdades y lo establece como su objetivo número 10.

De acuerdo con la ONU, para 2016 el 1% más rico recibía el 22% de los ingresos del mundo. Y si las cosas siguen "como de costumbre", el 1% más rico del mundo alcanzará el 39% para 2050. Una vez considerado lo anterior, es común que mucha gente se pregunte ¿por qué son solo unos pocos los que concentran la mayor parte de la riqueza dejándonos a los demás pobres? O bien, ¿por qué no se reparte esa riqueza cuando hay tantas familias con hambre? Yo por mi parte me pregunto ¿y eso qué?

Alrededor del mundo existe desigualdad en el acceso a la sanidad, educación, movilidad social, alimentación, agua potable u otros bienes o servicios. Nuestra sociedad es

desequilibrada, es cierto, pero a mi parecer estamos viendo el problema desde la perspectiva equivocada. La desigualdad en sí misma no es el problema, el problema es la pobreza.

Primeramente, es importante entender que la desigualdad es un proceso natural que surge de nuestra diversidad de talentos, productividad, recursos, etc. En un marco de libertad económica, para que alguien ostente una gran fortuna no tiene otro camino para hacerlo más que el de satisfacer necesidades ajenas ya sea con la creación de bienes o con la prestación de servicios que el consumidor necesite y por los que esté dispuesto a pagar. En este proceso, además, se crean empleos y se estimulan otras actividades económicas. El que sea más eficiente en esta labor simplemente se hará más rico.

En la medida en que los países acumulan riqueza, especialmente si lo hacen rápidamente, es inevitable que se produzca un ensanchamiento de las diferencias en el ingreso. Esto sucede porque existen sectores cuya acumulación de capital tiende a ser más rápida que otras y esto contribuye a aumentar ese *gap*. No obstante, ello no implica necesariamente que los demás sectores no estén creciendo sino que lo hacen a un ritmo más lento. Adicionalmente, la evidencia sugiere que, en economías de mercado, un aumento de la desigualdad y un crecimiento económico sólido trabajan en conjunto ampliando

la riqueza, puesto que crea una clase media más rica y pobres menos pobres. Esto se ha visto recientemente en países emergentes como China, India o Turquía.

Es pertinente hacer referencia a este punto, ya que la existencia de un rico no da como resultado automáticamente la existencia de un pobre. Los igualitaristas presuponen equivocadamente que el pastel económico está dado. Es decir, que existe un total de riqueza que debe ser repartido entre la población. Desde esta lógica, una porción mayor para alguien solo se lograría a expensas de otros. Pero lo cierto, es que la economía no es un juego de suma cero. El pastel económico crece, y así lo ha hecho de manera sostenida desde la Revolución Industrial. Por eso hoy, nuestra sociedad es más rica en todo sentido de lo que era hace 300 años. Alguien considerado pobre hoy sigue estando mejor que alguien pobre del siglo XVIII.

El problema radica en que el tema de la desigualdad ha sido tomado como parte de una agenda política por parte de corrientes reaccionarias y populistas. En este sentido, la palabra “pobreza” ha sido reemplazada de forma deliberada por el de “desigualdad” y, de esta manera, implícitamente se hace responsable a los ricos de la miseria de los sectores más desfavorecidos.



Foto de Jakayla Toney

Esto ha sido tremendamente negativo para nuestras sociedades ya que se le ha dado mayor poder al Estado para que, teóricamente, garantice la repartición igualitaria de la riqueza, cuando la experiencia empírica señala que en los sitios donde el Estado ha aparecido como el jugador que “redistribuye” para “solucionar” el problema de la desigualdad, quitándole a los ricos para repartirlo a los pobres, los ingresos han caído y la pobreza, y el desempleo han sido más altos.

Si la desigualdad fuera realmente un problema, tendríamos que estar todos de acuerdo que en una situación de 10 personas con un ingreso de entre 10 y 100 dólares, estas estarían mejor que otras 10 que cuenten con ingresos de entre 1.000 y 1.000.000 de dólares. Es necesario resaltar que estar económicamente peor que otros no significa estar económicamente mal, más considerando que lo verdaderamente importante es que las personas puedan vivir vidas gratificantes. Por esto, en su libro “Sobre la desigualdad”, Harry G. Frankfurt, argumenta que la obligación moral debe estar en la eliminación de la pobreza, no en lograr la igualdad, y tratar de asegurarse de que todos tengan los medios para llevar una buena vida. Suponiendo una línea de ingreso mínimo bajo la cual las personas se consideren pobres o extremadamente pobres, la meta debería ser que la mayor cantidad de personas superen esa línea para que salgan de la pobreza y puedan tener calidad de vida. Aunque la diferencia entre los que apenas superen esa línea y los que más tienen sea grande. Esta tarea no implica quitarle a los de arriba para darle a los de abajo sino en impulsar a la sociedad como un todo.



Foto de Suliman Sallehi

Se presta demasiada atención al hecho de que el 1% de la población sean multimillonarios. Necesitamos concentrarnos más en ayudar a los menos afortunados, quienes por falta de equidad en el acceso a derechos fundamentales son incapaces de mejorar su situación. Aquí habría que diferenciar dos conceptos: el de igualdad y el de equidad. Igualdad implica darle lo mismo a todos, mientras equidad darle a cada quién lo que le corresponde.

Una sociedad que propugne la igualdad absoluta tiene dos vías, buscar que todos sean igualmente ricos o que todos sean igualmente pobres. A la primera situación se podría llegar mediante políticas económicas enfocadas en aumentar las libertades y oportunidades, limitando al Estado para el desarrollo del hombre y reconociendo el mérito, lo cual en sí mismo implica ser equitativo y desigual. A la segunda se llega "redistribuyendo" el ingreso de los que más tienen a los que menos tienen y poniendo coto al crecimiento de los negocios, conduciendo al empobrecimiento de la economía.

Ciertamente, sería inocente desestimar a la desigualdad como un tema del que derivan otras

problemáticas complejas para nuestras sociedades. Que la desigualdad sea moralmente objetable se deriva del hecho de que tiende a generar desigualdades de otros tipos, como privilegios fuera de la ley. Adicionalmente, las disparidades muy profundas pueden ser un obstáculo para el efectivo ejercicio de los derechos y el bienestar de las personas cuando unos sí se enriquecen a expensas de otros. Esto sucede en países con altos niveles de corrupción e instituciones débiles, así como cuando el Estado crece exageradamente en detrimento de los ciudadanos, siendo este un tipo de desigualdad a la que no se le presta mucha atención. Todo lo cual puede poner en riesgo la supervivencia de personas, sociedades y naciones enteras.

Los aspectos negativos que emanan derivativamente de la desigualdad de ingresos hay que abordarlos. Pero el Estado más que impulsar la igualdad de ingresos debe proponerse la "igualdad de oportunidades". Enfocarse en comparar nuestro estatus económico con el de otros es un análisis superficial que nos aparta de lo que debería ser el verdadero propósito: la eliminación de la pobreza como forma de conseguir el progreso de la sociedad.

Conclusiones

En conclusión, existen diferentes perspectivas acerca de cuál de ambas situaciones (pobreza o desigualdad) deberían ser priorizadas o cuál es más urgente. Todo depende del punto de vista desde el que se tomen estas dos problemáticas socioeconómicas. Tampoco existe una concepción universal en cuanto a las formas más efectivas de abordarlas. En lo que sí podemos unir voces es que el problema de fondo es la pobreza. La dificultad resulta en que para algunos, la desigualdad no es realmente un problema. Mientras que para otros, en los niveles de desigualdad surge en sí misma la pobreza y en reducirla está su solución. Si bien es cierto que las desigualdades generan tensiones sociales que pueden colapsar el crecimiento, así mismo un país puede crecer con la desigualdad ampliándose, no así con pobreza creciente.

En este sentido, es importante resaltar que tanto la pobreza como la desigualdad son problemáticas multidimensionales, es decir, dependen de muchísimos factores interrelacionados entre sí que escapan de un simple análisis de política o de economía.

Este es un interesante debate del que se podrían escribir libros enteros. Pero más allá de esto y de nuestras posiciones ideológicas, debe entenderse que ambas situaciones son dañinas para el desarrollo económico de los países y que, por ende, deben ser de algún modo abordadas. Cuál primero y cuál después. Todo depende de cada sociedad en particular y su contexto único. No existen recetas cuando se habla de sociedades vivas con diferentes características, costumbres, historia y estructuras institucionales.



Fotos de Ron Lach y Timur Weber





Fotos de Tima Miroshnichenko



Por
Jesús Martínez

Colaboración
Lanna Albertazzi

La educación y su impacto en la igualdad social

— *“Las naciones marchan hacia su grandeza al mismo paso que avanza su educación”*

Simón Bolívar

La educación es ampliamente aceptada como un recurso fundamental, tanto para los individuos como para las sociedades. De hecho, en la mayoría de los países, la educación básica se percibe hoy en día no solo como un derecho, sino también como un deber. En tal sentido, normalmente se espera que los gobiernos garanticen el acceso a la educación básica, mientras que la Ley exige a los ciudadanos que alcancen la educación hasta cierto nivel básico. No obstante, las circunstancias de un niño o joven, como su nivel de riqueza, género, etnia y el lugar donde vive, juegan asimismo un papel muy importante en la configuración de sus oportunidades para la educación y para la vida.

(Des) igualdad de oportunidades

La educación es un derecho humano, un bien público y una responsabilidad pública, sin embargo, de acuerdo con cifras de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), aproximadamente 265 millones de niños, niñas y adolescentes (NNA) a nivel mundial no tienen las posibilidades de ir a la escuela y graduarse, al tiempo que que unos 617 millones de NNA no saben leer o realizar matemáticas básicas.

La desigualdad de oportunidades constituye, indudablemente, uno de los grandes pilares sobre los que se basan las considerables diferencias económicas, sociales y culturales existentes en nuestra sociedad. Estas disparidades, transgresoras de la necesaria justicia social, se han dado por generaciones en diferentes países y culturas como producto de desventajas, limitaciones sociales y prejuicios arraigados; propiciando un trato desigual hacia aquellos grupos considerados históricamente como vulnerables (mujeres, minorías religiosas o étnicas, personas de color, entre otros).

Este hecho significa toda una problemática debido a que las inequidades entre los grupos desposeídos y los núcleos de personas pudientes profundizan, a su vez, al menos cuatro tipos de desigualdades sociales, a saber, por raza, por género, por cultura y por nivel socioeconómico; conformando, además, las denominadas “trampas de pobreza” prohibitivas para la consecución de una verdadera igualdad social. Cabe resaltar que cuando hablamos aquí de “igualdad social” lo relacionamos con la noción de igualdad de oportunidades que, asimismo, se encuentra íntimamente ligada al concepto de “movilidad social” que se refiere a la posibilidad de que una persona, a base de trabajo y esfuerzo, salga adelante sin que las condiciones del entorno tengan un efecto determinante en este objetivo.

El papel de la educación

Es precisamente en este contexto que cobra especial relevancia la educación, cuyos múltiples beneficios para el individuo y la sociedad son incuestionables. Especialmente, por su eficacia como generador de mayor capital social. En palabras de Oxfam International (2019) “la educación de buena calidad puede ser liberadora para las personas y puede actuar como nivelador e igualador dentro de la sociedad” (p.3). Además, como lo indica Audrey Azoulay, directora de la UNESCO, la educación “es, a medio y largo plazo, el medio más eficaz para reducir la pobreza y la desigualdad, y fomentar la inclusión social”.

En efecto, una educación de calidad genera cohesión social dado que coadyuva con el cierre de brechas, proporciona oportunidades de movilidad socioeconómica, combate la pobreza, y promueve la participación ciudadana; incentivando así a entornos más democráticos. Es decir, la educación se configura como un poderoso motor para alcanzar una mayor igualdad y, por ende, una sociedad más justa. Es con este espíritu que la ONU, en su Agenda 2030, incluyó a la educación de calidad y la reducción de las desigualdades como parte de sus 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible.



Foto de August de Richelieu



Impacto económico de la educación

Pero para comprender la auténtica dimensión de esta interrelación es importante considerar que la educación, además de ser un proceso fundamental para transmitir conocimientos, costumbres y valores, posee una capacidad única de transformar vidas y sacar a las personas de las sombras de la pobreza y la marginación tal como comentaba Azoulay. Para ilustrar, según la UNESCO (2020) se estima que la pobreza extrema podría reducirse hasta en un 55% si se lograra que todas las personas adultas (unos 420 millones de individuos) completen la educación primaria y secundaria.

El Banco Mundial (2021), por su parte, estima que cada año de escolaridad aumenta los ingresos de los países en alrededor de un 9%. Asimismo, Datos de V-Dem (2022) muestran una sólida relación positiva entre el índice de igualdad educativa y el de igualdad social (99,86%), mientras que una clara relación inversa entre el primer indicador y el porcentaje de acumulación de riqueza del 10% más rico de todo el mundo (aprox. -34,34%).

Estos datos son reveladores porque indicarían que la educación cumple un papel sumamente relevante como factor redistributivo de la renta en la población, implicando dicha redistribución per se un efecto igualador de clases. Esto es así puesto que la formación otorga a las personas las herramientas necesarias para, bien sea, optar por un empleo formal o emprender y generar fuentes de ingresos propias. Todo lo cual redundaría en el mejoramiento de sus condiciones socioeconómicas y en un mayor acceso a bienes y servicios.

A nivel macro, la educación también contribuye al desarrollo económico a largo plazo, promueve la innovación y fortalece las instituciones, favoreciendo así a desarticular la segregación que históricamente se ha dado por diferencias de sexo, cultura o condición social. En consecuencia, una buena educación hace que incremente la probabilidad de mayores ingresos, menor pobreza y menor discriminación en los países.

Problema latente

Sobre esto cabe resaltar que, si bien se ha avanzado mucho en los últimos años, el mundo aún está muy lejos de lograr su completa reducción. Oxfam International (2019) señala que, en los países en desarrollo, “un niño de una familia pobre tiene hasta siete veces menos probabilidades de terminar la escuela secundaria que un niño de una familia rica” (p.4). Por su parte, en países como Pakistán e India, las niñas siguen teniendo tres veces más probabilidades de no haber asistido nunca a la escuela que los niños.

Estos hechos poseen tres implicaciones de importancia. Por un lado, los niños nacidos en familias ricas podrán ir a la universidad y recibirán educación especializada. Esto les brindará múltiples oportunidades para hacer crecer su privilegio heredado. Por otro lado, aquellos niños nacidos en una familia pobre, que no pudieron completar sus estudios, no podrán obtener una formación calificada. Como resultado, tendrán poco o nulo acceso al mercado de trabajo y, por ende, bajas probabilidades de obtener un salario digno. En el caso de las niñas, en particular, esto coadyuva a ensanchar las brechas de género.

Es menester señalar que cuando solo las familias con dinero pueden acceder a la educación, se socava la movilidad social. Se asegura que, si alguien nace pobre, él o ella y sus hijos morirán pobres también. Además, considerando que existen comunidades históricamente segregadas por clase, etnia, género u otros indicadores de privilegio y exclusión, este escenario consolida aún más la desigualdad social.

La formación con igualdad de oportunidades, en contraposición, permite a cualquiera, sin importar su género, cultura o condición social acceder a los beneficios que reporta un mayor ingreso. Una persona educada está capacitada para ser productiva y para contribuir a la solución de los problemas públicos que son componentes estructurales de nuestra sociedad. Es por esta razón que el aumento de la población con estudios genera condiciones reales de igualdad social. En este sentido, la educación es el único medio eficaz para que las personas puedan tener un mejor nivel económico, social y cultural.

Desafíos

A pesar de lo antes mencionado, es importante resaltar que la educación sólo podrá reducir las desigualdades sociales si esta se logra insertar en una verdadera estrategia socioeconómica coherente. Esto involucra la inclusión de medidas compensatorias para reducir las desventajas de quienes tienen diferentes tipos de limitaciones e invertir de forma prioritaria en una educación de calidad.

En este sentido, el contexto pandemia significa todo un desafío ya que ocasionó una interrupción sin precedentes en la educación de regiones vulnerables como América Latina y el Caribe. De acuerdo con la UNESCO (2020), 160 millones de NNA de la región no pudieron asistir a causa de la crisis sanitaria causada por el COVID-19. Entretanto, se puso en riesgo la infancia de 767 millones de niñas, quienes por el confinamiento son más propensas a llevar a cabo trabajos domésticos y ser objeto de violencia intrafamiliar. La organización también detalla que es probable que 11 millones de ellas no se reincorporen a la escuela.

Adicionalmente, la pandemia ha fomentado la innovación en el sector educativo, sobre todo la incorporación de nuevas soluciones tecnológicas para la educación remota o híbrida. Pero esta nueva realidad también trajo consigo otras desigualdades ya que los sectores de bajos recursos normalmente no tienen buena conexión a internet, acceso a equipos tecnológicos, entre otros.

Una visión compartida

Es por esta razón que la atención a esta problemática cobra una renovada urgencia. En estos momentos es una prioridad reevaluar los sistemas educativos y adaptarlos al nuevo contexto global, así como dirigir la transformación digital hacia la inclusión y equidad

pero precisamente para alcanzar una educación inclusiva y con equidad las diferentes líneas de acción que se implementen deberán estar enmarcadas en amplios acuerdos políticos que requieran la corresponsabilidad y participación de todos los sectores de la sociedad. Desde gobiernos, empresas, ONG, hasta centros de formación, profesores y padres. En suma, todos tenemos la obligación de coadyuvar a que los niños reciban una educación en igualdad que les proporcione las habilidades necesarias para salir adelante y escapar de la pobreza. Ante esto, la inversión en la educación se presenta como el perfecto antídoto.

Referencias bibliográficas

- Azariadis, C., y Stachurski, J. (2005). Poverty traps. *Handbook of economic growth*, 1, 295-384.
- Banco Mundial. (2021). Entendiendo la pobreza: Educación. Recuperado de: <https://www.bancomundial.org/es/topic/education/overview#1>
- Duflo, E., y Banerjee, A. (2011). *Poor economics* (Vol. 619). PublicAffairs
- Educalink. (2021). Educación en igualdad: ¿Qué es y por qué es importante? Recuperado de: <https://www.educalinkapp.com/blog/educacion-en-igualdad/>
- Gobierno de Canarias. (s.f.). Educación para la igualdad. Recuperado de: https://www.gobiernodecanarias.org/igualdad/temas/educacion_igualdad/
- Neira, I. (2013). Educación e Igualdad Social. *Economía de la Educación*. Recuperado de: <http://aede-economia-educacion.blogspot.com/2013/02/educacion-e-igualdad-social.html?m=1>
- ONU (2020). La educación, un arma contra la desigualdad y el cambio climático. Disponible en: <https://news.un.org/es/story/2020/01/1468501>
- Oxfam International. (2019). The Power of Education to Fight Inequality: How increasing educational equality and quality is crucial to fighting economic and gender inequality. DOI: 10.21201/2019.4931.
- San Martín, M. (2022). Educación inclusiva: enseñar en y para la igualdad. Disponible en: <https://heraldodemexico.com.mx/opinion/2022/1/18/educacion-inclusiva-ensenar-en-para-la-igualdad-370713.html>
- UNESCO (2017). Reducir la pobreza en el mundo gracias a la enseñanza primaria y secundaria universal. Disponible en: https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000250392_spa
- UNESCO (2020). La educación como antídoto para la desigualdad después de la COVID-19.
- V-Dem Institute y Universidad de Gothenburg. (2022). Educational equality [Conjunto de datos]. The V-Dem Dataset. Recuperado de: <https://www.v-dem.net/vdemds.html>
- WID.World. (2022). Distribución de la riqueza: Participación del top 10%. [Conjunto de datos]. World Inequality Database. Recuperado de: <https://wid.world/es/pagina-de-inicio/>

¿Qué son las Reservas Internacionales y por qué son importantes?

Por María Eugenia García y
Jesús Martínez

Si revisamos cualquier portal de sucesos económicos, es muy probable que nos encontremos en más de una ocasión alguna noticia relacionada al movimiento de las llamadas “reservas internacionales” de cierto país. La reseña suele ser muy simple: “las reservas subieron o bajaron en tantos millones de dólares”. Ahora bien, ¿qué son exactamente esas reservas y por qué son tan importantes?

Definiendo las Reservas Internacionales

Partamos de una definición bastante trivial. Las reservas internacionales o reservas oficiales pueden ser entendidas como el total de riquezas que guardamos en una caja fuerte. Dichas riquezas pueden tener muchas formas como oro, joyas, divisas, bonos extranjeros, derechos especiales de giro y muchos otros activos que generan rendimientos. La caja fuerte a la que nos referimos es el Banco Central de nuestro país aunque en esta labor se pueden comprometer varios bancos centrales.

Más formalmente, según los economistas Krugman y Obstfeld (2006) “las reservas oficiales internacionales son activos del exterior en manos de los bancos centrales” (pág. 317). Las reservas, pues, son el conjunto de depósitos de capital compuestos por divisas extranjeras (especialmente euros y dólares) y otros activos como el oro y títulos de deuda que son controlados por las distintas autoridades monetarias de cada país.



Foto de El Universo



Foto de Gobierno de México

Siendo un poco más específicos, representan la “diferencia” entre las entradas de capital o derechos de cobro adquiridos por el país (tales como el beneficio generado por las exportaciones, el cobro de servicios prestados, los intereses de préstamos y activos del exterior, etc.), y las obligaciones contraídas en el extranjero. En otras palabras, es el capital que queda tras el pago de las deudas e intereses fuera del territorio, así como el pago de las importaciones y transferencias que debe pagar el país a inversores extranjeros (es decir, cualquier salida de capital al extranjero). Es por ello que, en contabilidad nacional, las reservas internacionales son vistas como un “factor de ajuste” puesto que iguala a cero la balanza de pagos.

En resumen, la característica que define a las reservas internacionales es que pueden ser, o bien un título con cargo a los no residentes, o bien un medio de pago internacionalmente aceptado, (por ejemplo, oro).

Antecedentes

Hubo un tiempo en que las reservas oficiales eran principalmente de oro, pero hoy en día las reservas de los bancos centrales incluyen una parte importante de activos del exterior, particularmente activos denominados en dólares estadounidenses, como Letras del Tesoro y dólares en efectivo. La Reserva Federal es la única que posee un reducido nivel de otros activos que no sean oro.

Esto tiene sus raíces históricas en el sistema de Bretton Woods que instauró el patrón oro a nivel mundial. Con el patrón oro, las reservas internacionales eran el sistema mediante el cual los países respaldaban su moneda local. Un país no podía expandir su oferta monetaria sin tener una entrada equivalente de oro en sus arcas. No obstante, al ser el oro un recurso sumamente escaso, la oferta de oro resultaba inadecuada para satisfacer las necesidades de reservas internacionales de muchos países, los cuales se encontraban prácticamente atados de manos y pies en su política monetaria.

La Conferencia de Génova (1922) propuso un patrón de cambios oro parcial, en el cual los países más pequeños pudieran mantener como reservas las monedas de los países grandes cuyas reservas internacionales consistirían únicamente en oro. Al ser Estados Unidos la primera potencia económica mundial y su moneda, el dólar, la de mayor confianza y transabilidad en todo el mundo, la gran mayoría se acogió al dólar para mantener sus reservas.

El dólar se convirtió en el nuevo activo convertible, lo que provocó que muchos países pudieran cambiar su oro directamente a dólares, permitiendo una acumulación que, anteriormente en oro, pasó a basarse en dólares. Esta acumulación dotaba al dólar de un respaldo que, en el pasado, solo tenía el oro.

Al fijar un gran número de bancos centrales sus monedas respecto al dólar, y acumular dólares como reservas internacionales, en aquel entonces, la Reserva Federal de Estados Unidos desempeñaba, a efectos prácticos, el papel principal en la determinación de la oferta monetaria mundial.

De acuerdo con Blanchard, et. al. (2012) el dólar ha sido la principal moneda internacional de reserva porque esta reúne todas las características, a diferencia de los demás países. Las principales son las siguientes: debe utilizarse como moneda en una gran área de transacciones; debe ser la moneda de un país con un Banco Central fuerte, que tenga una política monetaria estable (y, por lo tanto, una inflación estable; de lo contrario, no se utilizaría como depósito de valor) y debe estar libre de controles por parte del gobierno.

Aún con el cese del patrón oro, el dólar se mantuvo como la moneda de mayor confianza, lo cual configuró el comercio internacional alrededor del dólar. A pesar de perder cierta credibilidad tras su depreciación durante la guerra de Vietnam, siempre ha sido una moneda estable. Esto permitió el uso de esta, como moneda valor, hasta la crisis de 2008, momento a partir del cual el euro y el oro han tenido más participación como activos de reserva.



Foto de Diario Versión Final

¿Qué papel juegan las reservas en la economía?

La balanza de pagos ha tenido a lo largo de la historia una importante función a la hora de expresar los desequilibrios exteriores, y para muchos países todavía desempeña este tipo de función. De forma general, si un país ha variado su cantidad de reservas, esto implica una mayor o menor capacidad de hacerle frente a sus obligaciones como nación. Por ello, las reservas internacionales son además un indicador económico, ya que “se utilizan a modo de amortiguador para paliar las crisis económicas internas” (Krugman y Obstfeld, 2006).

Una balanza de pagos negativa (deficitaria) puede ser un indicador de una crisis, ya que significa que el país está perdiendo sus reservas exteriores o se está endeudando respecto a las autoridades monetarias extranjeras. Ciertamente, al estar compuestas las reservas por recursos, y al ser estos de los que puede disponer de forma más inmediata un banco central, se puede medir rápidamente la capacidad de un país para hacer frente a sus deudas en moneda extranjera.

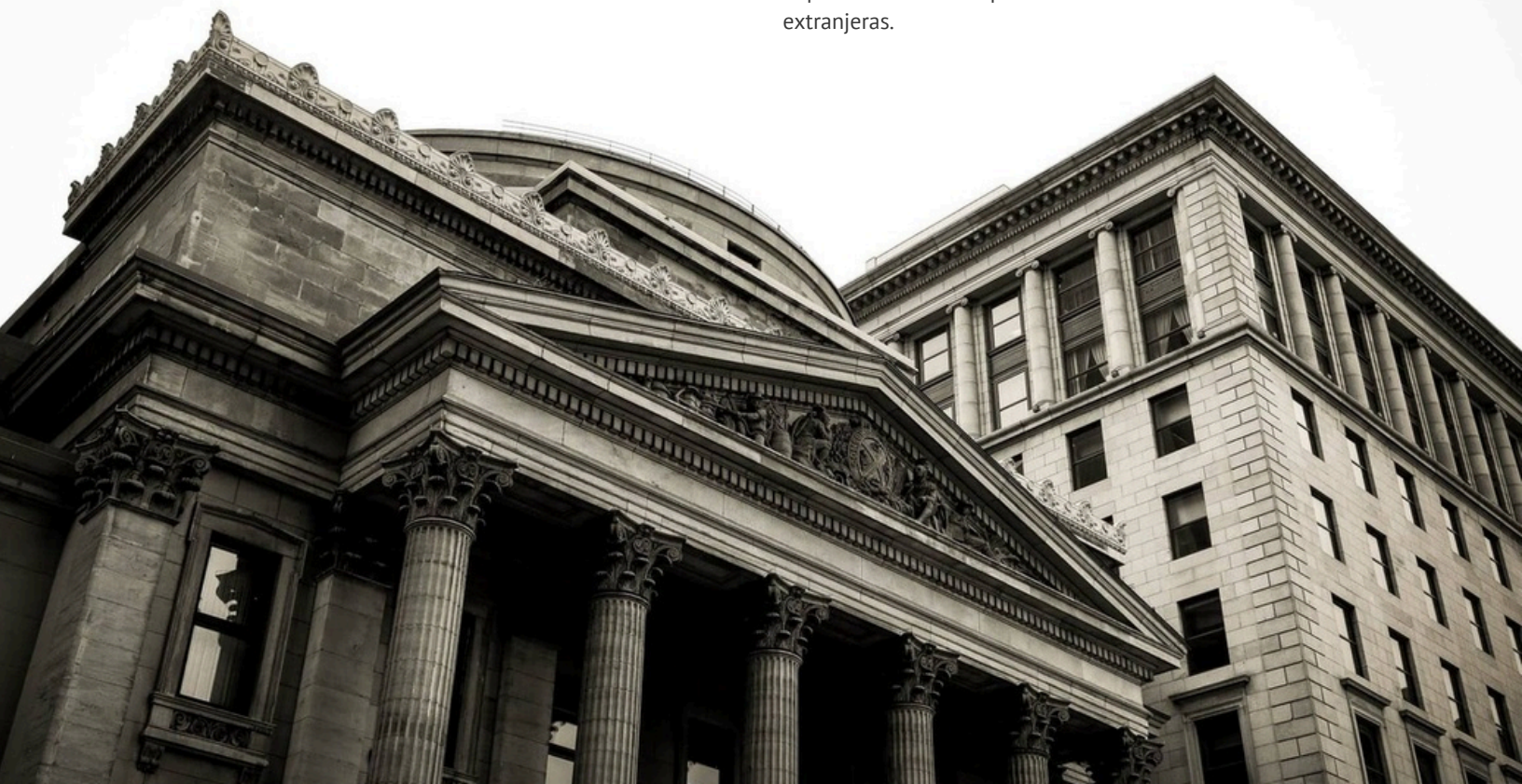
En el caso contrario al descrito, se tiene un superávit y el país está acumulando reservas. Esto puede ser positivo ya que si un país corre el riesgo de perder repentinamente sus préstamos del exterior, querrá mantener un «colchón» de reservas internacionales

como precaución. No obstante, es importante considerar que la entrada masiva de reservas puede conllevar también a presiones al alza sobre el tipo de cambio (apreciación) que tienen otro tipo de complejidades como el aumento del precio relativo de los productos locales en el extranjero.

Las reservas internacionales también operan como indicador económico para el comercio, pues las reservas indican la disponibilidad de recursos que tiene un país para realizar compras en el extranjero. Es por ello que se prefiere el dólar y el euro para guardarlo en reservas, ya que poseen una mayor confianza en el mercado.

Asimismo, los bancos centrales suelen comprar y vender reservas en los mercados de activos privados, para así modificar las condiciones macroeconómicas de sus economías. Las transacciones oficiales de este tipo se denominan **intervenciones oficiales en el mercado de divisas**.

Una razón por la que la intervención en el mercado de divisas puede alterar las condiciones macroeconómicas es que puede constituir, según sea el caso, una manera de aumentar o disminuir la cantidad de dinero en circulación y tiene, una vez más, implicaciones en el tipo de cambio de la moneda local frente a las extranjeras.



En cuanto a este último punto, ello va a depender del régimen de tipos de cambio existente. Por ejemplo, en un sistema de flotación libre, los bancos centrales se desentienden completamente y dejan que los tipos de cambio se determinen naturalmente en los mercados cambiarios. Como en este sistema los bancos centrales no intervienen en los mercados cambiarios, las transacciones con las reservas oficiales son, para todos los efectos, iguales a cero.

En cambio, cuando el tipo de cambio se mantiene fijo o con flotación controlada, los bancos centrales intervienen para comprar y vender divisas con la intención de influir en el tipo de cambio y mantenerlo estable. En este escenario las divisas en reservas internacionales cumplen un rol protagónico. Si hay presiones a la devaluación de la moneda local (aumento de la demanda relativa de dólares), el banco central vende divisas al público, si hay presiones a la revaluación (caída de la demanda relativa de dólares) el banco central compra divisas al público.

¿Qué cantidad de reservas se debe tener?

El objetivo de mantener reservas internacionales puede variar de acuerdo a los intereses de cada país. Sin embargo, dado que las reservas internacionales sirven, como hemos mencionado, como compensador de desequilibrios macroeconómicos, el objetivo principal es contribuir a que el país mantenga estabilidad financiera. No obstante, es importante resaltar que las reservas también tienen una relevancia en el aspecto geopolítico.

Por esto no ha de sorprendernos que en la siguiente tabla, los países con los mayores niveles de reservas sean precisamente los países con las economías más poderosas como China, Japón, Estados Unidos o la zona Euro. Mientras que los países relativamente más pobres, cuyas economías son más débiles sean los que poseen menos reservas internacionales en sus respectivos bancos centrales.

Países con mayores niveles de reservas internacionales	Países con menores niveles de reservas internacionales
China	Santo Tomé y Príncipe
Japón	Burundi
Zona Euro	Zimbabwe
Suiza	Dominica
Federación de Rusia	Islas Caimán
Estados Unidos	Samoa
Arabia Saudita	Eritrea
India	San Vicente y las Granadinas
Hong Kong	Comoras
Corea del Sur	Tonga

Total de reservas para el año 2019 (incluyendo oro y US\$ a precios actuales)

Fuente: Banco Mundial

En cuanto a la interrogante de si existe un nivel “óptimo” de reservas internacionales, esta ha sido tema de debate entre economistas durante años y aún no se ha alcanzado consenso debido a la escasez de evidencias concluyentes. La opinión actual entorno a este tema la exponen Congdon y McWilliams (1982) cuando afirman que el volumen que se considera necesario de estas reservas está en función del tamaño de los déficits de la balanza de pagos que se consideran probables de cara al futuro y de las distintas posibilidades de financiación de tales déficits.

¿QUÉ SON LAS RESERVAS INTERNACIONALES Y POR QUÉ SON IMPORTANTES?

La importancia de mantener reservas internacionales radica en que, cuantos más recursos posea un país, mayor será su capacidad para adoptar unas determinadas políticas u otras. Además, las reservas oficiales se encargan de garantizar la confianza de la deuda exterior frente a los inversores.

En pocas palabras, el nivel de reservas internacionales va a depender de cada país. Lo cierto es que un nivel muy bajo de reservas disminuye el rango de acción del gobierno para incurrir en ciertos gastos sin endeudarse. Asimismo, unas reservas en constante caída pueden ser síntoma de crisis y de un ineficaz manejo de las finanzas públicas. Véase el caso de Venezuela en la siguiente gráfica.



En la misma se visualiza la evolución de las reservas internacionales de Venezuela desde enero de 1973 a diciembre de 2020. Con cierta varianza a lo largo del período, se puede observar que la tendencia siguió, en general, una tendencia positiva exceptuando un período de estancamiento durante la década de los ochenta y primeros años de los noventa (Hay dos hechos importantes: Viernes Negro y el Paquetazo). Las reservas internacionales alcanzaron su pico en diciembre de 2008 impulsado en gran parte por incrementos de los precios del petróleo durante estos años, lo cual le permitió al país mayor entrada de divisas. Pero a partir de allí se evidencia un desplome exuberante de las reservas internacionales aunque el boom petrolero continuó hasta 2012. Para diciembre de 2020, las reservas de Venezuela se ubicaron en alrededor de 6.367 millones de dólares, ubicándose en niveles similares a los de 1988 y 1979.

Para finalizar, ahora que hemos profundizado acerca de las reservas oficiales, entenderás la importancia de la variación de las mismas. Estas variaciones son fundamentales para entender la situación actual de esa economía, pues es posible monitorear a través de este indicador la capacidad de hacerle frente a las deudas de un país, entre otras características, lo que a su vez repercute en el comercio exterior, en la balanza de pagos, en el PIB y en el crecimiento, siendo este un ciclo de interacciones entre variables macroeconómicas.

Es aconsejable que los bancos centrales mantengan los niveles óptimos de reservas adaptado al requerimiento del país, siempre considerando el hecho de que las economías no tienen por qué funcionar igual ya que no tienen los mismos recursos y necesidades y, por ende, no hay un consenso acerca del monto exacto que se debe poseer en la caja fuerte de las distintas naciones.

Referencias bibliográficas

- Banco Mundial. (2021). Total de reservas (incluye oro, US\$ a precios actuales) [Base de datos]. Recuperado de <http://surl.li/sktttd>
- Banco Central de Venezuela. (2021). Reservas Internacionales [Base de datos]. Recuperado de: <http://surl.li/sktttt>
- Blanchard, O., Amighini, A., Giavazzi, F. (2012). Macroeconomía.
- Coll, F. (2020). Reservas internacionales. Economipedia. Recuperado de <http://surl.li/sktsq>
- Congdon, T., y McWilliams, D. (1982). Diccionario de Economía. Barcelona, España: Grijalbo
- Krugman, P. y Obstfeld, M. (2006). Economía Internacional: Teoría y Política (7ma. ed.). Madrid, España: Pearson Educación



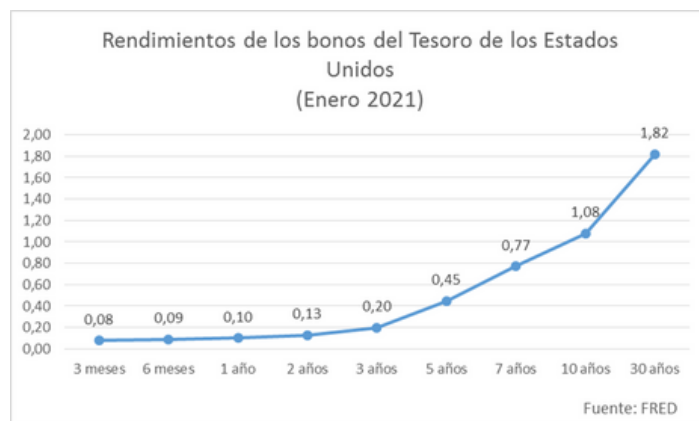
Foto de El Dinero

¿Es sostenible la deuda pública a nivel mundial?

Los gobiernos del mundo han acumulado deuda pública por cientos de años con diversos objetivos. Los más comunes han sido costear su gasto gubernamental, invertir en infraestructura, financiar guerras e impulsar el crecimiento de la economía en momentos de crisis.

La deuda pública es la deuda total que mantiene un Estado con inversores particulares y de todo el conjunto de las administraciones públicas (estados, municipios, condados, regiones, etc) o con otro país. Para obtener financiamiento, los gobiernos emiten deuda a una tasa determinada. Dicha tasa tiene múltiples factores implícitos, pero los más importantes son el plazo, las cuotas y el riesgo de impago. Mientras mayor el plazo, mayor debería ser la tasa. Mientras mayor el riesgo de impago, también debería ser mayor el rendimiento solicitado.

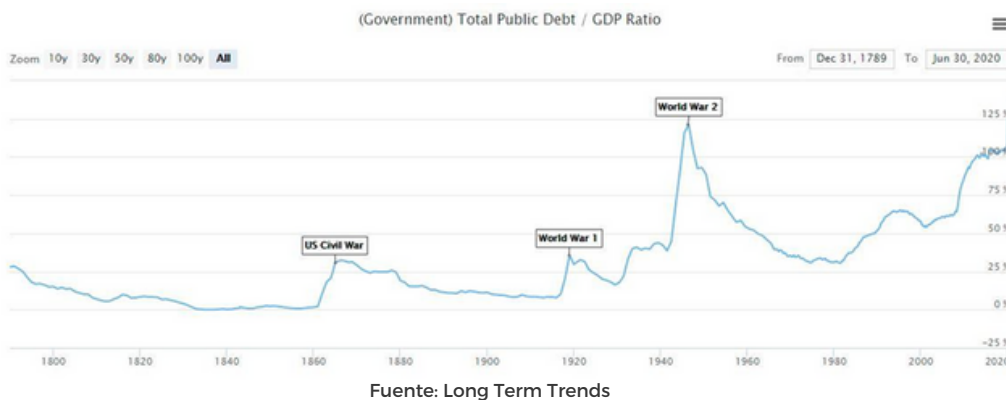
Por María Eugenia García y Jesús Martínez



Fuente: Elaboración propia

¿ES SOSTENIBLE LA DEUDA PÚBLICA A NIVEL MUNDIAL?

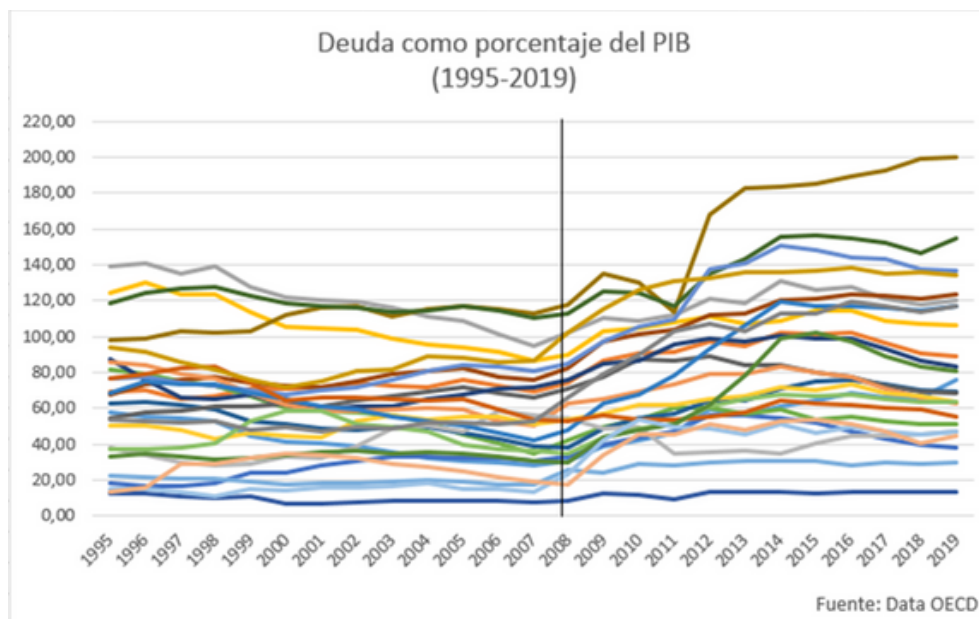
La tendencia a tomar préstamos por parte del gobierno ha cambiado a lo largo del tiempo. Véase por ejemplo Estados Unidos en la siguiente gráfica. Durante todo el siglo XIX y los primeros años del siglo XX su nivel de endeudamiento se mantuvo por el orden del 25% del PIB, con excepciones en la Guerra Civil y la I Guerra Mundial. Para esta época el pensamiento económico dominante era el de no intervención gubernamental, por lo tanto, la necesidad de endeudarse era limitada.



Fuente: Long Term Trends

Especialmente, desde la llamada “Revolución keynesiana” los gobiernos empezaron a tomar cada vez más préstamos para estimular la economía en momentos de recesión.

La II Guerra Mundial significaría uno de los hitos más importantes en cuanto al nivel de endeudamiento de los Estados Unidos. En las décadas que siguieron el endeudamiento se mantuvo relativamente alto debido al auge de la economía estadounidense, pero la economía no lo pudo absorber correctamente llevando a presiones inflacionarias. Se podría decir que la necesidad de préstamos bajó lentamente hasta la llegada de la recesión del 2008.



Fuente: Elaboración propia

Fuente: Data OECD

La Crisis Financiera del 2008 llevó a muchos países al borde del colapso y los dejó con pocas opciones. Se aprendió la lección de la “Gran Depresión” y esta vez, ante un escenario en el que muchas personas quedaban desempleadas y muchas empresas cerraban sus puertas, la estrategia aplicada fue la de estimular la deprimida economía mediante aumentos masivos del gasto gubernamental y, para ello, los países debieron acudir ante inversionistas que los financiaran. Como consecuencia, la deuda a nivel mundial explotó a niveles nunca vistos en años.

La ola conservadora

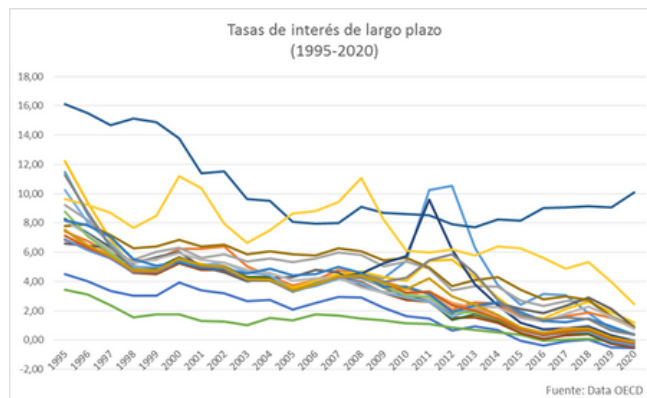
Luego del aumento exorbitante de la deuda producto de la “Gran Recesión”, muchos gobiernos empezaron a preocuparse por la gran cantidad de deuda contraída durante este tiempo y cómo podría ser honrada en el largo plazo, lo que empujó a que el ala más conservadora lograra elevar su discurso de aplicar austeridad fiscal, es decir, emplear medidas fiscales contractivas como recortes en el gasto y aumentos de impuestos para reducir el déficit presupuestario.

Los partidarios de la austeridad defendían que la fuente común de todos los problemas eran los altos niveles de déficit y deuda pública. La persistencia de un alto desempleo en países que habían optado por el estímulo fiscal como Estados Unidos y España mostraba que esta vía era inadecuada. En su opinión, mayor endeudamiento solo lograría minar la ya deteriorada confianza de los inversores.

El experimento en la década siguiente no funcionó. La austeridad había arrojado resultados decepcionantes. El aumento esperado en la confianza empresarial que se suponía generarían las medidas de austeridad finalmente no se materializó. Hacer esto cuando las economías estaban tan débiles, sin duda, no era el enfoque adecuado. En este sentido, los mejores ejemplos fueron Grecia, Irlanda y Gran Bretaña cuyo crecimiento fue sumamente débil o incluso nulo durante este tiempo.

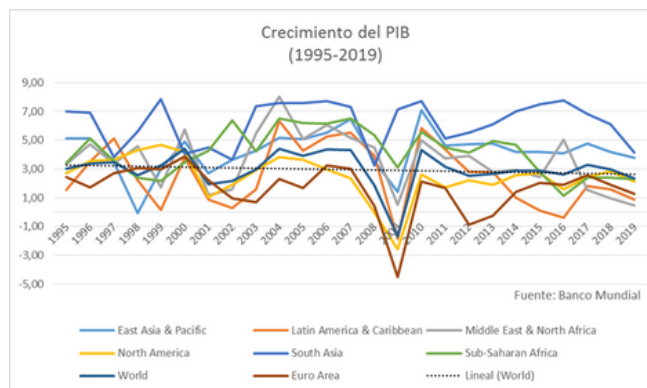
La austeridad no funciona

El experimento de la austeridad llevó a un nuevo consenso en el pensamiento económico cuyo principal ideólogo fue el economista Olivier Blanchard. Es importante resaltar que una de las principales responsabilidades de los bancos centrales como institución, es impulsar el crecimiento económico, manteniendo activo el consumo privado, lo que a su vez implica producción y generación de empleo. Sin embargo, cuando el consumo disminuye, se deben tomar medidas para estimular nuevamente. Una de estas medidas es la disminución de las tasas de interés ya que de esta manera se hace menos atractivo ahorrar y más barato endeudarse. Lo que Blanchard observó es que, a pesar de crisis y convulsiones, las tasas de interés de la deuda habían estado cayendo sostenidamente desde hace más de 25 años, haciendo que pedir prestado fuese cada vez más barato para los países.



Fuente: Elaboración propia

Por otro lado, el crecimiento de la economía a nivel global se había mantenido estable por encima de las tasas de interés. En promedio, la economía ha crecido a una tasa cercana al 3% durante los últimos 25 años.



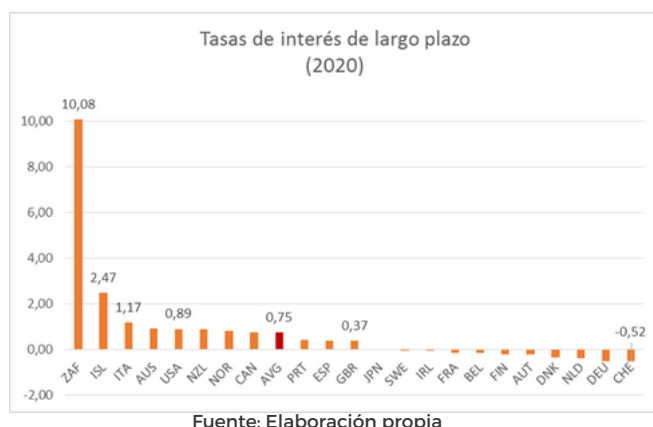
Fuente: Elaboración propia

Esto es resaltante ya que, en la medida que la economía crezca más rápido que el coste de oportunidad de la deuda y los gobiernos mantengan la deuda al día, los países podrán salir de la deuda sin costos fiscales. En el pasado los economistas habían alertado acerca de los altos niveles de deuda, pero esta nueva visión nos decía que en realidad podría ser sostenible endeudarse.

Contexto actual de la deuda

Tal como señaló Blanchard, posterior a 2008 se vivió una década de tasas de interés increíblemente bajas que facilitaron de manera importante el acceso a crédito a gobiernos, empresas e individuos, empujando el endeudamiento a niveles gigantescos aún después del impacto de la recesión.

Al disminuir la tasa de interés las instituciones financieras suelen pagar menos rendimientos por los productos de ahorro, es por ello, que las personas pueden verse menos tentadas a ahorrar y mucho más a gastar en adquirir bienes o disfrutar de servicios. También se beneficia al consumidor ya que se reducen los costos de préstamos, como los de hipotecas, préstamos para estudiantes y de deuda de tarjeta de crédito. Otro de los efectos de las bajas tasas de interés son la sustitución de acciones por bonos entre los tenedores, pues el inversionista con una tasa baja recibe menos por sus títulos de renta fija. Es por ello que cuando un banco central sube o recorta las tasas, las bolsas reaccionan al instante y los grandes inversionistas mueven capitales de un mercado a otro, de acuerdo a la rentabilidad y al nivel de riesgo asociado a un país.



¿Por qué las tasas de interés se han mantenido tan bajas?

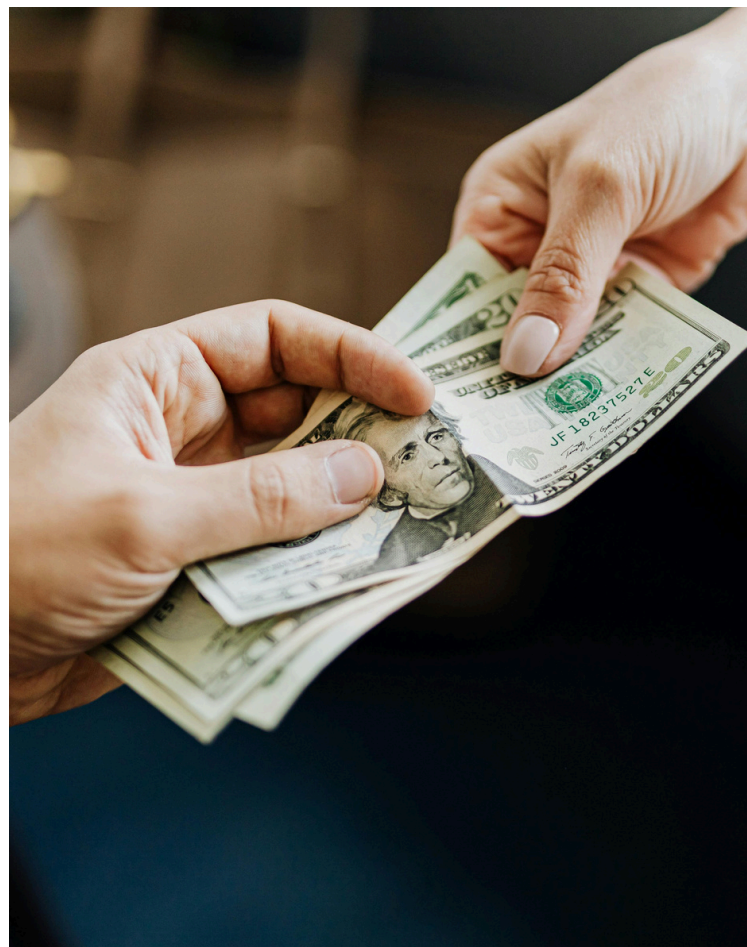
Los economistas aún no están completamente de acuerdo acerca de las razones por las cuales las tasas se han mantenido tan bajas y hasta negativas. Una de las teorías más aceptadas es que ha incrementado la propensión marginal al ahorro, lo cual a su vez, ha permitido que los bancos paguen tasas menores. Una posible razón es el envejecimiento de la población. La esperanza de vida ha incrementado a nivel mundial, mientras que las tasas de natalidad han decrecido, por ende, se tiene, en promedio, mucha más gente adulta que ahorra para sus planes de retiro. Otra teoría es que cada vez más inversores se refugian en bonos ante el temor de una crisis. Diversos economistas también aluden a otras posibles razones, como los bajos niveles de inflación registrados a nivel mundial, por lo cual los bancos centrales mantienen bajas las tasas para incentivar el consumo, así como para evitar la sobrevaluación de la moneda.

Dinamarca, por ejemplo, lleva siete años con una tasa de interés negativa que actualmente es de -0,65%, marcando el récord del país que ha estado más tiempo con los intereses bajo el cero por ciento. Alemania, por su parte, sorprendió a los mercados en 2019 al emitir el primer bono con tasa de interés negativa (-0,11%) a 30 años del mundo.

Ahora bien, lo que le preocupa a los expertos es que cuando los gobiernos tienen las tasas de interés muy bajas, queda claro que la economía mundial no está creciendo con fuerza y que los bancos centrales tienen que salir a actuar para activarla. Un riesgo adicional es que si bajan demasiado, quedará cada vez menos espacio de maniobra a futuro en caso de que las cosas se pongan mal y llegue una recesión, lo que se conoce en economía como la “Trampa de Liquidez”.

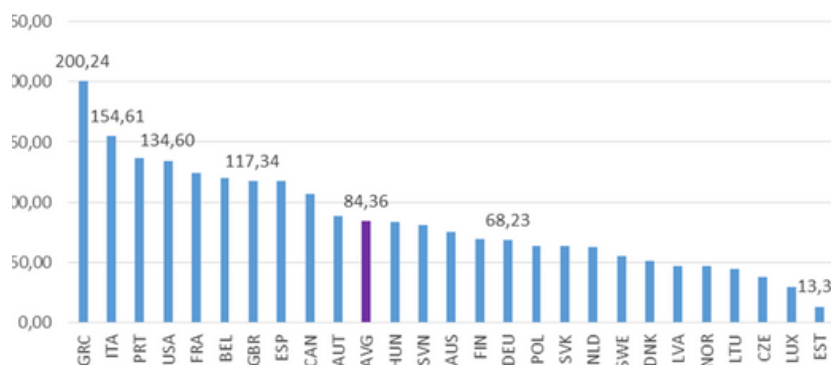
Adicionalmente, es necesario resaltar que esta fiebre de préstamos a la que hemos aludido no viene sin riesgos ya que las tasas podrían eventualmente incrementar si las condiciones económicas se presentan. El problema es que cuanto más altos son los niveles de endeudamiento, mayor es el riesgo de incumplimiento en cualquier entorno económico que se torna más difícil. Si las tasas luego tienden a incrementar entonces todos los países que han acumulado mucha deuda estarían en problemas. En este sentido, ya han sido numerosas las voces de economistas y gobiernos que empiezan a advertir sobre una posible “crisis de deuda” avecinándose a nivel mundial.

Foto de Karolina Kaboompics



El “Gran Confinamiento” y el estallido de la deuda

Deuda como porcentaje del PIB
(2019)



Fuente: Data OECD

Fuente: Elaboración propia

No obstante, lejos de reducirse el endeudamiento, este ha incrementado. La pandemia del COVID-19 no ha dejado otra opción. En su lucha contra el virus, los países se han comprometido a gastar lo que sea necesario para salvar vidas, proteger a las personas para que no pierdan sus empleos e ingresos y salvar a las empresas de la quiebra. Esto ha empujado a los gobiernos a gastar y pedir préstamos de manera acelerada, superando incluso lo sucedido en 2008. Solo en 2020 países como EEUU han superado los 3,1 billones de dólares en déficit fiscal.

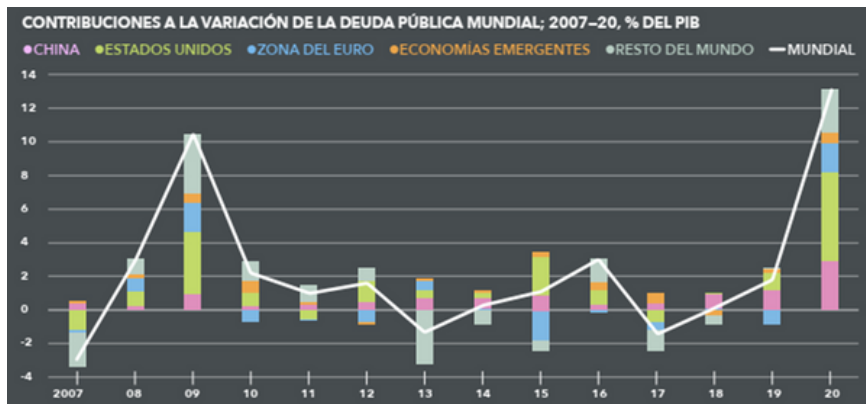


Foto de FMI

De acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (2020) “la pandemia ha afectado gravemente a muchos países de bajo ingreso vulnerables: el 50% de estos países tienen un alto riesgo de verse abrumados por el sobreendeudamiento” (pág. 17).

Globalmente, el FMI ha aprobado préstamos por alrededor de USD 165.000 millones a 83 países. También ha ofrecido alivio del servicio de deuda para 29 países.

El shock económico de la propagación de un virus a escala mundial era algo que nadie anticipaba, pero ha significado la paralización de economías enteras. Los países ahora deben ocuparse de la emergencia médica, ofrecer una tabla de salvación a personas y empresas y apoyar la recuperación económica, al mismo tiempo que garantizan la sostenibilidad de la deuda a largo plazo, lo que complica aún más su capacidad de gestionar la deuda. En este momento el panorama sigue siendo incierto. Aunque ciertamente las estimaciones siguen sugiriendo que los próximos años se caracterizarán por tasas de interés considerablemente bajas.

Es importante considerar, no obstante, que las tasas de interés históricamente bajas pueden no ser suficientes para compensar otro colapso financiero generalizado. En este sentido, lo aconsejable es orientar en estos tiempos la política monetaria hacia el consumidor, y enfocar los recursos en el consumo per se, porque si bien viene de la mano con fenómenos indeseados como la inflación, proporciona la actividad económica y el crecimiento necesario para combatir las secuelas financieras que ha dejado la inactividad de la pandemia.

Se desconoce por cuánto tiempo los países podrán continuar pidiendo préstamos, así como si habrá prestamistas y fondos suficientes para satisfacer las demandas de los países más necesitados y golpeados por la crisis ocasionada por la pandemia, sin embargo, lo que sí es cierto, es que eventualmente, se irán reactivando las economías y se irá estabilizando la producción y la deuda mundial, pese a no ser esta última únicamente utilizada para las necesidades ante el COVID-19 debido a su ya existente trayectoria, puede llegar a niveles más manejables y no venirse abajo como bola de nieve. Si bien no hay una concepción acerca de los montos y cantidades de deuda recomendados ya que esto dependerá de características inherentes a cada economía, la deuda pública debe ser manejable por lo menos para aquel país que la emite.

Referencias bibliográficas:

- Bank of America. (s.f.). ¿Qué significan para usted las tasas de interés de 0%? Recuperado de: <https://lc.cx/sA8kaZ>
- Barría, C. (2019). Cuáles son los países con las tasas de interés más bajas del mundo (y por qué no es una buena señal económica). BBC. Recuperado de: <https://lc.cx/B-UcGo>
- Barría, C. (2020). Las grandes economías más endeudadas en el mundo y en América Latina (y qué peligros presentan). BBC. Recuperado de: <https://lc.cx/jQya-g>
- Fondo Monetario Internacional. (2020). Informe Anual del FMI 2020: Un año sin igual. Recuperado de: <https://lc.cx/sHLq4F>
- Quiroz, N. (s.f.). ¿Por qué se mantiene baja la Tasa de Interés? Recuperado de: <https://lc.cx/hFKFvV>
- Sevilla, A. (2012). Deuda pública. Recuperado de <https://lc.cx/BRgMS2>
- The Economist. (2020). Public Debt: how much is too much? [video]. Recuperado de: <https://lc.cx/mxqoDZ>



Fotos de Canva



Carbon pricing: ¿Podemos ponerle precio a la contaminación del aire?

Por María Eugenia García y Jesús Martínez

En el umbral del siglo XXI, la humanidad enfrenta una encrucijada crítica donde la necesidad de abordar la crisis climática ha alcanzado proporciones urgentes y permanece como asunto prioritario en la agenda nacional e internacional de los policymakers. Hoy el calentamiento global avanza rápidamente. En los últimos 100 años, la temperatura media global ha aumentado 0,76 °C, pero dándose la mayor parte de este incremento en los últimos 35 años. Así las cosas, organismos como la NASA y el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) prevén que las temperaturas para fines de siglo (2090-2099) aumentarán entre 1,8 °C y 4 °C, respecto a 1980-1999, si continúa la actual senda de emisiones.

Aunque pueda parecernos poco, es importante considerar que, si este escenario en efecto se hiciera realidad, el nivel del mar al final del siglo XXI habrá aumentado entre 18 y 59 centímetros en promedio, tanto por la expansión del agua por el calor, como por la fusión de los glaciares continentales. De tal manera que los impactos climáticos asociados, incluidos los efectos sobre la salud pública y los costos de daños por olas de calor, inundaciones, lluvias torrenciales y sequías harían muy difícil, tanto para la naturaleza como para las sociedades humanas, adaptarse a las nuevas condiciones.

En este contexto, las discusiones sobre soluciones efectivas para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero, señaladas como una de las principales causas del calentamiento global, se han intensificado. Al respecto, uno de los aspectos sobre los cuales se ha puesto especial foco es al hecho de que, a menudo, los costos asociados con los impactos climáticos recaen sobre los contribuyentes y aquellos directamente afectados, pero no se han tenido en cuenta las decisiones tomadas por productores o consumidores de bienes intensivos en carbono.

Es así que entre las estrategias que destacan en la búsqueda de un equilibrio entre el progreso económico y la responsabilidad ambiental ha ganado considerable relevancia el llamado "carbon pricing" o fijación de precios al carbono. Este enfoque, que va más allá de ser simplemente una política medioambiental, es una herramienta que busca redefinir las dinámicas económicas y sociales, estableciendo un enlace directo entre las actividades humanas y sus consecuencias en el clima al vincular las emisiones de carbono con un costo económico, pero ¿qué implica el carbon pricing? ¿Realmente podemos ponerle precio a la contaminación del aire?

¿Qué es el precio del carbono?

El "precio del carbono", en ocasiones referido por su término en inglés "carbon pricing" puede ser definido como un mecanismo o una estrategia basada en el mercado diseñada con el fin de internalizar los costos medioambientales asociados con la emisión de carbono y, con ello, reducir las emisiones que provocan el calentamiento global.

Tal y como lo declaró la presidenta de la Comisión Europea Ursula von der Leyen en sus palabras de apertura de la conferencia de la ONU sobre cambio climático, COP28:

"El mensaje es muy claro: si estás contaminando, debes pagar un precio; si quieres evitar el pago, entonces innova y descarboniza"

En esencia, este enfoque busca abordar lo que en economía se conoce como las "externalidades negativas" de las emisiones (aquellas como los daños a los cultivos, los costos de atención médica por olas de calor y sequías y los costos a la propiedad por inundaciones y aumento del nivel del mar) al asignar un valor monetario a cada tonelada de carbono liberada a la atmósfera para que los costos de los impactos climáticos disminuyan y la aplicación de opciones energéticas bajas en carbono aumenten entre los productores y consumidores. En palabras sencillas, el carbon pricing transforma las externalidades en factores económicos tangibles, lo que teóricamente incentivaría a los responsables a reducir progresivamente su huella de carbono.



Foto de Canva

¿Por qué “precios del carbono”?

En línea con lo mencionado previamente, es posible afirmar que los beneficios del carbon pricing son múltiples. Numerosos estudios respaldan la efectividad de los precios de carbono en la reducción de emisiones de CO₂. Diversos países y regiones que han implementado estas políticas han experimentado descensos significativos en las emisiones, contribuyendo así a la mitigación del cambio climático y a transformar las externalidades negativas de las emisiones de carbono en oportunidades de inversión y desarrollo tecnológico. De esta manera, la tarificación del carbono es ampliamente considerada en la literatura académica como una herramienta poderosa, eficiente y flexible para ayudar a abordar el cambio climático.

En este orden de ideas, la principal ventaja de los precios del carbono es que esta herramienta es capaz de incorporar los riesgos climáticos en el costo de hacer negocios, haciendo que la emisión de carbono se haga relativamente más cara, creando así importantes incentivos económicos tangibles para la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero.

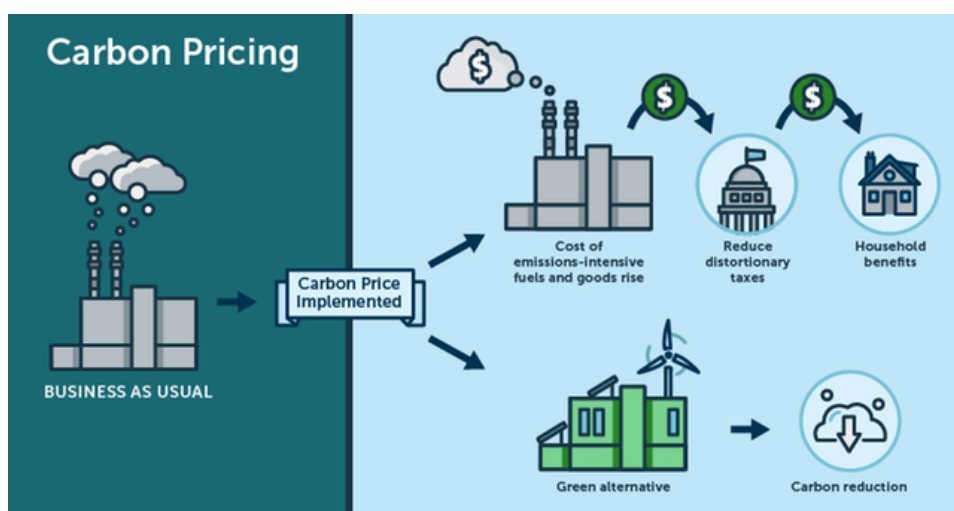


Foto de Carbon Pricing 101

Asimismo, se reconoce que el carbon pricing estimula además la innovación en tecnologías bajas en carbono. La razón fundamental es que el mercado opera como un medio eficiente para que tanto consumidores como productores busquen formas de utilizar tecnologías y productos que generen menos, fomentando un cambio hacia una economía de energía limpia.

Es decir, básicamente, los precios del carbono reducen las emisiones aumentando el precio de los productos intensivos en carbono y reduciendo su demanda. Al mismo tiempo, aumenta la demanda de productos eficientes en carbono porque, en relación con los productos intensivos en carbono, se abaratan. Aunado a ello, el carbon pricing genera ingresos fiscales que pueden a su vez, o bien crear una oportunidad para recortar otros impuestos, o ser reinvertidos en proyectos medioambientales y de adaptación al cambio climático para acelerar la evolución hacia una economía sostenible.

En términos generales, la razón fundamental para adoptar el carbon pricing radica en la necesidad imperante de mitigar el cambio climático. Así pues, al asignar un valor económico a las emisiones de carbono, se establece un marco que alinea los intereses económicos con los objetivos medioambientales. Esto no sólo desincentiva la emisión excesiva de gases de efecto invernadero, sino que también cataliza inversiones en tecnologías limpias y sostenibles.



¿Cómo funciona la fijación de precios del carbono?

Según el Banco Mundial existen dos enfoques principales para la aplicación de los precios del carbono. Un enfoque indirecto y uno directo. La fijación indirecta del precio del carbono, por una parte, se refiere a todas aquellas políticas que impactan el precio de los productos asociados con las emisiones de gases de efecto invernadero de maneras que no son directamente proporcionales a las emisiones relativas asociadas con esos productos. Estos instrumentos que pueden ser muy variados, como por ejemplo los impuestos especiales sobre los combustibles, subsidios o prohibiciones, proporcionan una señal sobre el precio del carbono y pueden reducir las emisiones, aunque normalmente no se implementan para lograr resultados climáticos.

Por otra parte, se encuentran los más conocidos instrumentos directos de fijación de precios del carbono que pueden ser definidos como aquellos que proporcionan una señal de precio clara con el objetivo de alinear los incentivos económicos con los objetivos climáticos. Estos incluyen los impuestos al carbono y los sistemas de comercio de emisiones (ETS, por sus siglas en inglés).

- **1) Impuestos al carbono:** El impuesto al carbono establece un costo directo a las emisiones. Para su implementación, se promulgan leyes, reglamentos o decretos que establecen una determinada tarifa por tonelada de emisiones de carbono (\$/tonCO₂) para un sector o para toda la economía. Consecuentemente, los propietarios de las fuentes de emisiones sujetas al impuesto deberán pagar impuestos equivalentes a la tarifa por tonelada multiplicada por sus emisiones totales durante un período establecido.
- **2) Sistemas de comercio de emisiones (ETS):** A diferencia de la modalidad anterior, bajo un régimen de ETS, las leyes o regulaciones no establecen un precio, sino que “limitan” las emisiones de carbono de sectores particulares o de toda la economía a cierto nivel, emitiendo para ello asignaciones o permisos para emitir carbono que en total suman el nivel máximo establecido.

Los ETS pueden diseñarse de diferentes maneras: los más comunes son los ETS de cap and trade que establecen un límite general para las emisiones de las entidades cubiertas y los sistemas basados en tasas donde las emisiones totales no están limitadas, pero a las entidades individuales se les asigna un punto de referencia de desempeño que sirve como un límite a sus emisiones netas.

La principal característica de los ETS es que los agentes tienen la capacidad de adquirir derechos de emisión a través subastas o asignación, pudiendo posteriormente comerciar o vender estos derechos libremente entre ellos a través de un mercado para tal fin. La interacción resultante entre la demanda y la oferta de derechos de emisión en el mercado determina finalmente el precio de un derecho de emisión (en otras palabras, el precio del carbono).

Desde una perspectiva económica, es posible afirmar que tanto el impuesto al carbono como los sistemas de comercio de emisiones funcionan de manera equivalente, la diferencia radica en que mientras uno establece mediante un gravamen un precio a las emisiones que luego determina el nivel de emisiones, el otro establece primero el nivel de emisiones o límite global, que posteriormente determina un precio para esas emisiones.

Mercado internacional de precios del carbono

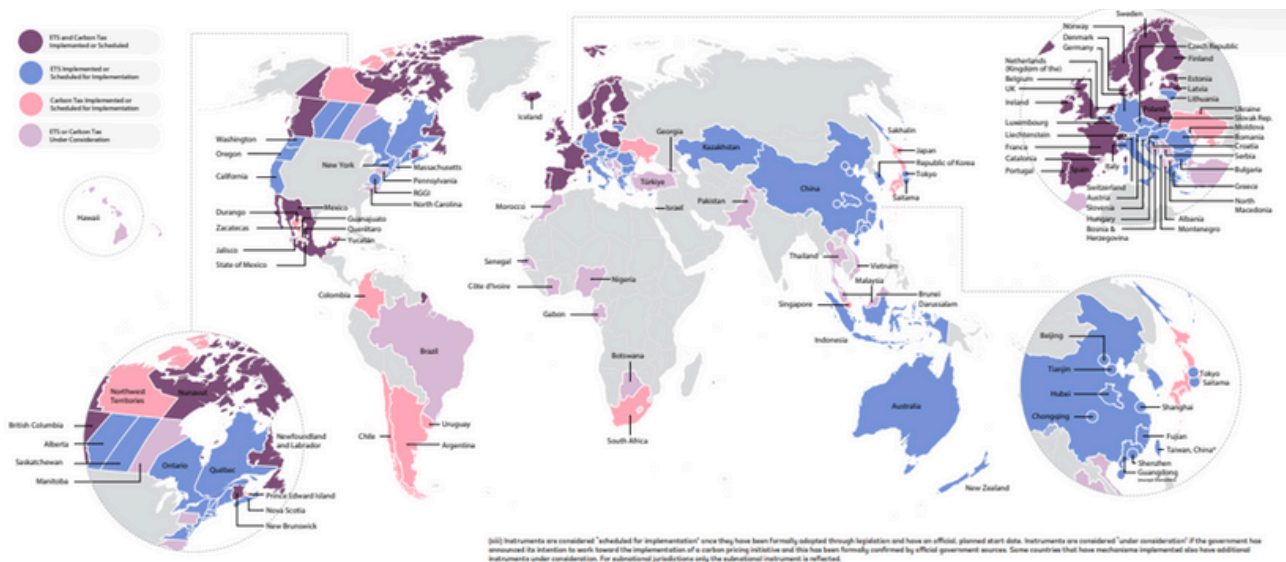
Actualmente el debate a nivel internacional gira en torno a cuál de estos dos sistemas es más eficiente. Por un lado, los adherentes a los impuestos argumentan que, considerando que los agentes en general buscan constantemente reducir sus costos, al transferir el peso de la contaminación vía tarifas, estos tratarán de reducir sus emisiones al mínimo posible, generando así un estímulo económico para la transición hacia prácticas más limpias.

Por otra parte, los defensores de los sistemas de comercio de emisiones señalan que este régimen sería el más efectivo y flexible para reducir emisiones ya que, a diferencia del anterior, se establece un objetivo claro a la vez que se permite a las empresas negociar entre sí las asignaciones. Esto tendría como efecto no superar el límite y no golpear a aquellas empresas que encuentran desafíos en la reducción de emisiones ya que pueden comprar excedentes de otras más eficientes.

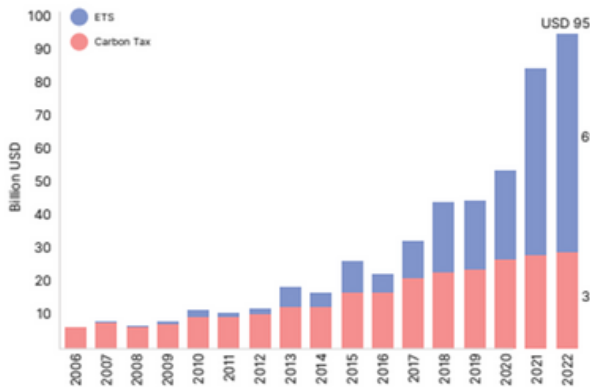
Revista Ceteris Paribus

CARBON PRICING: ¿PODEMOS PONERLE PRECIO A LA CONTAMINACIÓN DEL AIRE?

En cuanto a este último punto, los datos a nivel internacional dan cuenta acerca de este dilema. Tal como se puede observar en la siguiente ilustración, de acuerdo con el Banco Mundial, en su más reciente informe de mayo de 2023 de “State and Trends of Carbon Pricing”, 73 jurisdicciones tanto a nivel nacional como subnacional, la mayoría países de altos ingresos, han implementado diversos esquemas directos de precios al carbono que representan casi el 23% de las emisiones globales (17% a nivel latinoamericano). De este total, los impuestos al carbono cubren un aproximado del 5,5% mientras que los sistemas de comercio de emisiones un 18%.



En este mismo informe, el Banco Mundial señala que los ingresos procedentes de los impuestos al carbono y los ETS crecieron más del 10% en 2022, alcanzando casi US\$ 95 mil millones a nivel mundial, de los cuales solo el 31% (US\$ 29,5 miles de millones) correspondieron a impuestos al carbono.



Estas cifras subrayan la contribución sustancial del carbon pricing a la reducción global de emisiones y la preferencia por el uso de las ETS como estrategia de fijación de precios al carbono. No obstante, si bien la adopción del ETS y de los impuestos al carbono está aumentando año tras año, cabe resaltar que la prevalencia y magnitud de las políticas indirectas todavía eclipsan el impacto de la fijación directa de precios del carbono ya que los impuestos especiales y los subsidios a los combustibles fósiles generan más de 1 billón de dólares cada año de acuerdo con lo señalado por el ente multilateral.

Por su parte, es importante destacar que este incentivo tiene una aplicación variada, pues así como hay un costo por incurrir en el uso de carbono, hay un incentivo por evitarlo. Un claro ejemplo de la implementación de esta práctica es Canadá, pues los ciudadanos de la nación norteamericana recibirán el primer reembolso del precio del carbono en enero de 2024. El reembolso, oficialmente llamado pago de Incentivo de Acción Climática, se aplicará a las personas que viven en provincias donde se aplica el impuesto federal al carbono, tales como Alberta, Ontario, Manitoba, Saskatchewan, New Brunswick, PEI, Nueva Escocia y Terranova y Labrador. Se estima un reembolso promedio de \$280 para una familia integrada por cuatro personas.

La Environment and Climate Change Canada (ECCC) manifestó recientemente que se espera que el precio de la contaminación contribuya a aproximadamente un tercio de las reducciones totales de emisiones que se producirán desde ahora hasta 2030. El sistema federal de fijación de precios de la contaminación no sólo respalda los desafíos cotidianos de asequibilidad de los canadienses, sino que es una parte clave del plan para luchar contra el cambio climático, por lo que es una iniciativa mutuamente beneficiosa.

Comentarios finales

A pesar de su considerable potencial, el mecanismo de precios del carbono enfrenta desafíos significativos. Algunos de los retos más relevantes incluyen preocupaciones sobre la equidad social, ya que algunos expertos sugieren que el impacto regresivo de los posibles aumentos de precios de la energía podría recaer desproporcionadamente en comunidades de bajos ingresos. Por otra parte, la resistencia política, la falta de coordinación internacional, la llamada "fuga de carbono" y la necesidad de una implementación cuidadosa para evitar otras consecuencias sociales adversas son obstáculos que deben superarse.

Además, la fijación de precios del carbono no está exenta de numerosos detractores. Las principales críticas se han centrado en señalar cómo en algunos países esta estrategia se ha mostrado completamente inefectiva porque los impuestos son aún muy bajos o porque los límites de emisiones siguen siendo muy altos, por lo que siguen sin representar un costo de oportunidad real para los grandes contaminantes. Asimismo, se señala que al pagar un impuesto o al comprar derechos de emisión de alguna manera se les está exonerando a las empresas de ser más responsables ambientalmente, permitiendo que plantas de energía o refinerías alimentadas con combustibles fósiles continúen operando y emitiendo contaminantes al aire y al agua en vecindarios ya agobiados por la contaminación.

No obstante, los precios del carbono han demostrado aún ser una política eficaz para abordar un problema tan complejo y multidimensional como la contaminación ambiental ya que ayuda a trasladar la carga del daño a aquellos que son responsables y que pueden reducirlo, pero en lugar de dictar quién debe reducir las emisiones, dónde y cómo, un precio del carbono da una señal económica y los contaminadores deciden por sí mismos si suspender su actividad contaminante, reducir las emisiones o continuar contaminando y pagar por ello. Por esta razón, también agrega flexibilidad al conjunto de herramientas de política de los gobiernos.

La opinión generalizada hasta el momento es que un precio del carbono con tarifas, base y uso de ingresos bien diseñados es una buena política climática y una buena política fiscal para orientar las economías hacia y a lo largo de una senda de crecimiento neutral en carbono e impulsar la inversión en energía limpia y bienes y servicios de bajas emisiones ya que crea un marco que impulsa la innovación, fomenta la eficiencia y cataliza la transición hacia un futuro menos dependiente de los combustibles fósiles.

Referencias bibliográficas

Barghiel, N. (2023). Canadians to receive first carbon pricing rebate of 2024. Here's how much you could get. Recuperado de <https://n9.cl/fz078>

Carbon Pricing Leadership Coalition. (2018). What Is Carbon Pricing? Recuperado de: <https://n9.cl/9x4ed>

Flues, F. y Van Dender, K. (2020). Diseño de precios del carbono: eficacia, eficiencia y viabilidad. Documentos de trabajo sobre fiscalidad de la OCDE. DOI: <https://n9.cl/ge56cz>

Mcmurtry, A. (2023). COP28: La UE, el FMI y Zambia piden un precio del carbono más ambicioso y generalizado. Recuperado de: <https://n9.cl/u21qw>

UNFCCC. (s.f.). About Carbon Pricing. Recuperado de: <https://n9.cl/p07puh>

World Bank. (2023). State and Trends of Carbon Pricing 2023. <https://hdl.handle.net/10986/39796> License: CC BY 3.0 IGO.



Foto de Diana

¿Qué es la teoría de las subastas y cuál es su importancia?

Por María Eugenia García y Jesús Martínez

El 12 de octubre de 2020 la Real Academia de las Ciencias de Suecia anunció que los estadounidenses Paul Milgrom y Robert Wilson fueron los galardonados de este año con el Premio del Banco de Suecia en Ciencias Económicas en memoria de Alfred Nobel, mejor conocido como Premio Nobel de Economía "por sus mejoras en la teoría de las subastas e invenciones de nuevos formatos de subastas". El Banco de Suecia entrega este premio desde 1968 para premiar la trayectoria y aportes de destacados economistas de todo el mundo, si bien hasta la fecha, el galardón ha sido arrolladoramente dominado por economistas de nacionalidad estadounidense.

¿Has escuchado alguna vez sobre las subastas? Quizá en alguna película hayas visto a personas con mucho dinero dando millones de dólares por una pintura original de Picasso o de Van Gogh ¿pero tiene eso algún impacto o beneficio en el resto de nosotros? ¿Debería importarnos conocer sobre este tema? Tal como señala la Real Academia de Ciencias "Milgrom y Wilson, han estudiado cómo funcionan las subastas, pero además, han usado sus descubrimientos para diseñar nuevos formatos de subastas para bienes y servicios que son difíciles de vender en la forma tradicional, como las radiofrecuencias. Sus descubrimientos han beneficiado a compradores, vendedores y contribuyentes alrededor del mundo". Así que la respuesta es sí a ambas preguntas y en las siguientes líneas aprenderemos un poco al respecto.

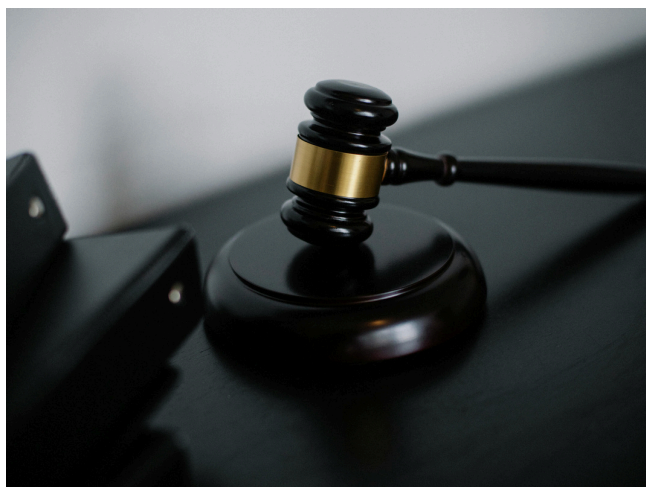


Foto de Sora Shimazaki



Foto de The Royal Swedish Academy of Sciences

¿Qué es la teoría de las subastas?

En primer lugar, una subasta es una modalidad de venta al público que se caracteriza por vender bienes ofrecidos al mejor postor, es decir, al que mejor pague por ellos sin establecerse un valor determinado de cambio. Más formalmente, la subasta es un procedimiento de venta en el cual los agentes interesados compiten entre sí (ofreciendo cada vez una mayor cantidad de dinero) para adjudicarse un bien o servicio, siendo esto una alternativa a los mercados para determinar un precio de equilibrio. La subasta se realiza con el objetivo de maximizar las ganancias de la venta induciendo a que los compradores revelen la valoración que tienen del bien o servicio a ser subastado, pues los consumidores no manifiestan cuánto es lo máximo que están dispuestos a pagar por una mercancía con la esperanza de poder pagar un precio más reducido.

De acuerdo con Alcalá Subastas (2019), el término subasta proviene del latín sub-asta, término que utilizaban los miembros del ejército romano para poner a la venta mercancías y los objetos que conseguían durante las incursiones que realizaban en la época. Los soldados delimitaban la tierra o señalaban los objetos a la venta clavando sus lanzas en el suelo, diferenciando así sus productos de aquellos de reventa. Quien ofreciera el mejor precio por los artículos colocados bajo la lanza era quien se los llevaba. Los orígenes de la subasta se remontan al antiguo Egipto y al Imperio Romano, donde se realizaban las subastas de personas para obtener esclavos. La primera casa de subastas se abrió en Estocolmo en 1674, y un siglo después, tras pasar la Revolución Francesa, es cuando se comienzan a popularizar.

Existen varios tipos de subastas, entre ellas destacan:

Subasta ascendente: También es conocida como la subasta inglesa. Los compradores van ofreciendo sumas de dinero cada vez mayores hasta que al monto mayor se adjudica el bien. Quienes participan en la subasta reflexionan sobre los precios ofrecidos y deben decir si aumentan o no su oferta.

Subasta descendente: También es conocida como la subasta holandesa. Se parte de un valor determinado que se va reduciendo progresivamente hasta que se decide parar la subasta. El bien se adjudica a quien haya ofrecido el precio final al momento de detener la subasta.



Foto de Cripto Noticias



Española: También es conocida como la subasta holandesa modificada. Se subastan varios bienes al mismo tiempo donde se reciben dos tipos de ofertas, las competitivas (se subasta a un precio determinado) y las no competitivas (aceptan cualquier precio final)

De sobre cerrado a primer precio: Los participantes entregan su oferta en un sobre cerrado. Posteriormente, el organizador de la subasta abre los sobres y elige el mayor precio. Los participantes no pueden observar las ofertas de los demás, lo que les deja en el dilema de ofrecer un monto menor al máximo que están dispuestos a pagar, pero que a la vez no los deje fuera de la subasta.

De sobre cerrado a segundo precio: En esta subasta, los participantes entregan su oferta en un sobre cerrado y se la adjudicará el segundo precio más alto. Nuevamente, los participantes no conocen las ofertas de los demás participantes, pero tienen más incentivos a revelar cuánto de verdad valoran el bien o servicio a ser subastado.

Subasta de valor común: El valor del artículo será el mismo para cualquiera de los postores, pero estos no saben el valor en el momento de la subasta. Debido a que los participantes de la subasta estiman el valor con error, el que más sobreestime ese valor será el mejor postor.

Subasta de valor privado: El valor que ofrece cada postor es el que precio que pagará si ganara la puja.

Ahora bien, la teoría de las subastas es una rama de la teoría de juegos que se dedica a estudiar a las subastas como una forma de interacción estratégica entre sus participantes, nos permite comprender el resultado de las subastas y lograr un diseño óptimo de acuerdo con los objetivos que se persigan. Fue mejorada por los galardonados Paul Milgrom y Robert Wilson, ambos economistas estadounidenses de 72 y 83 años, respectivamente, catedráticos de la Universidad de Stanford. Milgrom se graduó con honores de la Universidad de Michigan y posteriormente cursó sus estudios de doctorado en la Universidad de Stanford, donde conoció a su asesor de tesis y posterior coautor, el profesor Wilson, quien a su vez, cursó sus estudios de pregrado y postgrado en la Universidad de Harvard. Milgrom ha realizado importantes contribuciones a varios campos de la economía: la teoría de subastas, la teoría de juegos, la economía de la información, la organización industrial y la teoría de las organizaciones, por su parte, Wilson es conocido por sus investigaciones y experticias en el diseño de los mercados, la organización industrial de la economía y la teoría del juego y sus aplicaciones.

Aportes de los galardonados

Si bien la teoría no fue “descubierta” o fundada por ellos, sin lugar a dudas, tanto Robert Wilson como Paul Milgrom han sido los economistas que mayores aportes han realizado a la teoría de subastas. Usando este enfoque, los académicos estadounidenses intentaron entender los resultados de las diferentes reglas de subasta para crear nuevos formatos. El análisis no era sencillo puesto que los oferentes se comportan estratégicamente, basándose en la información disponible, y tomando en consideración tanto lo que saben, como lo que ellos creen que los otros saben de sí mismos y de sus competidores. Por estas razones, esta teoría también se encuentra íntimamente ligada a la llamada “teoría de juegos”.

La teoría de las subastas posee dos grandes vertientes. Una desarrollada por Robert Wilson y otra por Paul Milgrom. Wilson, primeramente, desarrolló durante los 60's y 70's la teoría de las subastas para objetos con un “valor común”, esto es, un valor que es incierto, pero que es el mismo para todos los participantes.

El economista demostró a través de sus investigaciones el porqué los postores racionales tienden a ofertar un valor menor a su mejor estimado del valor común, y esto es debido a que evitan caer en la llamada “maldición del ganador”, que ocurre cuando el ganador de una subasta termina ofreciendo mucho más de lo que vale el bien y termina de hecho perdiendo. Ejemplos de este tipo de subastas incluyen las radiofrecuencias o el volumen de minerales en un área particular. La lógica detrás de esto es que si el comprador espera revender el bien o derecho adquirido a un tercero, su beneficio disminuirá en la medida que pague un precio mayor al valor común.

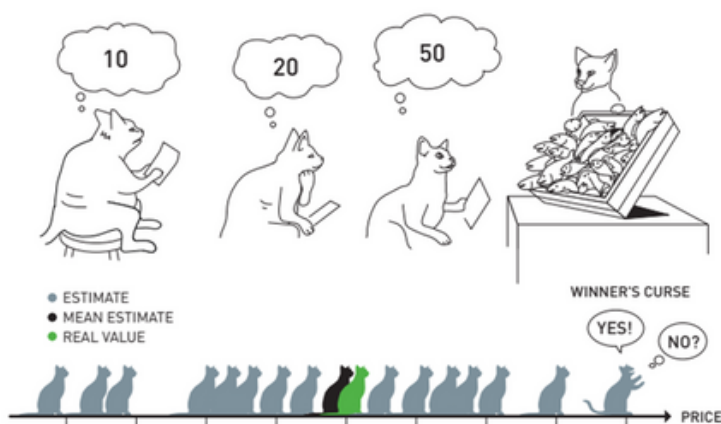


Foto de The Royal Swedish Academy of Sciences

Esto es negativo para una subasta de interés público, por ejemplo, ya que los oferentes serán más cautos al ofertar, lo cual generará que el precio final tienda a ser más bajo. Según Wilson, los problemas causados por esta distorsión son mayores cuando existe información asimétrica, ya que los que se encuentran en desventaja prefieren ofertar precios aún más bajos o abstenerse completamente de participar.

Los análisis de Milgrom incluyeron nuevos e importantes hallazgos sobre las subastas. Una de las grandes preocupaciones de esta teoría era saber cuál formato manejaba mejor el problema de la maldición del ganador. Milgrom concluyó que este es mayor en subastas de tipo holandesa que en las inglesas porque resulta en menores precios finales. El economista también complementó las ideas de su profesor con teorías sobre “valores privados”, es decir, cuando el valor percibido de algo difiere de un postor a otro.

El análisis de las subastas con valores privados y comunes sería pues un complejo problema que terminaría resolviendo el propio Milgrom en 1980 formulando una teoría general que conjugaba ambos principios. Analizó las estrategias de oferta en diferentes formatos de subasta y demostró que un formato de subasta le dará al vendedor mayores ingresos esperados cuando los compradores se enteran de los valores estimados de cada uno de sus competidores antes y durante el proceso. Es decir, recomendó el sistema de pujas abiertas.

Milgrom y Wilson no solo se dedicaron a describir la teoría de subastas, también aportaron nuevos y mejores formatos de subastas para situaciones complejas en las cuales los métodos existentes no eran eficientes. El más conocido es probablemente el formato de subasta de múltiples rondas simultáneas o SMRA (Simultaneous Multiple Round Auction), el cual fue usado por primera vez en 1994 en los Estados Unidos para la venta de radiofrecuencias a operadores de telecomunicaciones. Este formato es sumamente interesante ya que permite aquello que se creía imposible: subastar de forma competitiva muchos bienes interrelacionados simultáneamente, en nombre de un vendedor motivado por ampliar el beneficio social en lugar de únicamente maximizar ingresos. Desde entonces, este formato se ha convertido en una práctica estándar, con más de 200.000 millones de dólares recaudados en todo el mundo, de acuerdo con la Real Academia de las Ciencias de Suecia.

Milgrom también es uno de los arquitectos del Combinatorial Clock Auction y el Incentive Auction ambas modificaciones del SMRA para subastas más específicas dentro del campo del espectro radioeléctrico. Wilson, por su parte, ha contribuido al diseño del mercado eléctrico. Sus tarifas multidimensionales se usan en numerosos sistemas eléctricos de todo el mundo, y entre otras cosas han permitido financiar inversiones en nueva capacidad eléctrica y reducir los cortes de suministro a consumidores.

Los ejemplos anteriores son un claro ejemplo acerca de cómo la investigación teórica puede generar invenciones que beneficien a la sociedad. Lo resaltante de Wilson y Milgrom es que los mismos desarrolladores de la teoría también inventaron las aplicaciones prácticas.

Importancia de la teoría de las subastas

La teoría de las subastas no es un ente abstracto como algunos podrían pensar. Los trabajos de los galardonados no son únicamente teóricos, sino que han tenido un amplio impacto por su aplicación en los mercados y la economía. De hecho, las subastas están en todas partes. Las personas, en cuanto seres racionales, siempre han vendido sus cosas al mejor postor y las han comprado al que ofrezca la oferta más barata, lo cual es de por sí un tipo de subasta. Adicionalmente, la gente usa las subastas para comprar y vender artículos en sitios populares de internet como eBay. Buena parte de los ingresos de gigantes como Google provienen de subastas digitales. El valor del dólar proviene de multitud de pequeñas subastas.

En la actualidad, multitud de objetos se venden a sumas astronómicas en subastas no solo bienes, arte o antigüedades sino concesiones sobre reservas de minerales y energía. Compras públicas también pueden ser llevadas a cabo bajo esta modalidad. Los activos financieros y deuda pública se venden en subastas, lo que ha permitido a las arcas públicas recaudar sumas multimillonarias.



Es importante saber esto como ciudadanos y contribuyentes ya que desde la compañía de la basura a la de electricidad que operan en nuestras ciudades han participado en algún tipo de mecanismo similar. De hecho, mediante las subastas, los gobiernos han promovido la libre competencia y han sacado partido en los mercados eléctricos, de gas natural, electricidad o el petrolífero; y ha sido reconocido como beneficioso para compradores y vendedores de todo tipo de derechos como cuotas de pesca, franjas horarias de aterrizaje de aeronaves y derechos de emisión.

El sector telecomunicaciones en el cual se aplicó por primera vez el SMRA se ha visto especialmente influenciado. Los derechos de acceso al ancho de banda se venden en casi todo el mundo en subastas de espectro radioeléctrico. Por ello, cada vez que utilizamos un teléfono móvil, el ancho de banda utilizado para transmitir la información, ha sido organizado, y adjudicado, mediante los mecanismos diseñados por estos economistas galardonados con el Premio Nobel. Por si fuera poco, las subastas tienen también aplicaciones en el mercado laboral, contratos, economía industrial y de las organizaciones, e incluso a nivel medioambiental (con la subasta de los llamados “bonos verdes”).

En definitiva, las subastas nos afectan a todos en todos los niveles. Más allá de esto, es innegable que se están haciendo cada vez más y más complejas junto con el desarrollo de la tecnología y la interconexión de la economía. Son muchas las preguntas que deben ser abordadas y diseñadas específicamente para cada mercado, y que en la actualidad solo se pueden abordar utilizando complejos modelos computacionales. Por esta razón es resaltante la teoría de las subastas y los aportes de Wilson y Milgrom, ya que no solo clarificaron el cómo funcionan las subastas y cómo se comportan los participantes en ellas, sino que sus modelos permitieron diseñar nuevos formatos para la compraventa de bienes y servicios difíciles de transar al modo tradicional.



Foto de Freepik

Referencias bibliográficas

- Alcalá Subastas. (2019). Historia de las subastas. Recuperado de <https://n9.cl/mb7wl>
- BBC. (2020). Nobel de Economía: Paul R. Milgrom y Robert B. Wilson obtienen el galardón por sus estudios sobre las subastas. Recuperado de: <https://n9.cl/6iajx>
- Johnson, S. (2020). Precursores de la teoría de subastas ganan el Nobel de economía. Reuters. Recuperado de: <https://n9.cl/g10ix>
- Mochón, A y Sáez, Y. (2020). Un Nobel a las aportaciones a la teoría de las subastas. CincoDías. Recuperado de: <https://n9.cl/osqiv>
- Redacción Uno TV. (2020). Teoría de las subastas: ¿cuál es su importancia? Recuperado de: <https://n9.cl/qybb2g>
- Roldán, P. (2020). Subasta. Recuperado de <https://n9.cl/nf45a>
- Sánchez, A. (2020). Paul R. Milgrom y Robert B. Wilson ganan el Premio Nobel de Economía 2020. El País. Recuperado de: <https://n9.cl/pz9k3>
- The Royal Swedish Academy of Sciences. (2020). Press release: The Prize in Economic Sciences 2020. Recuperado de: <https://n9.cl/9enge>
- The Royal Swedish Academy of Sciences. (2020). The quest for the perfect auction. Recuperado de: www.kva.se



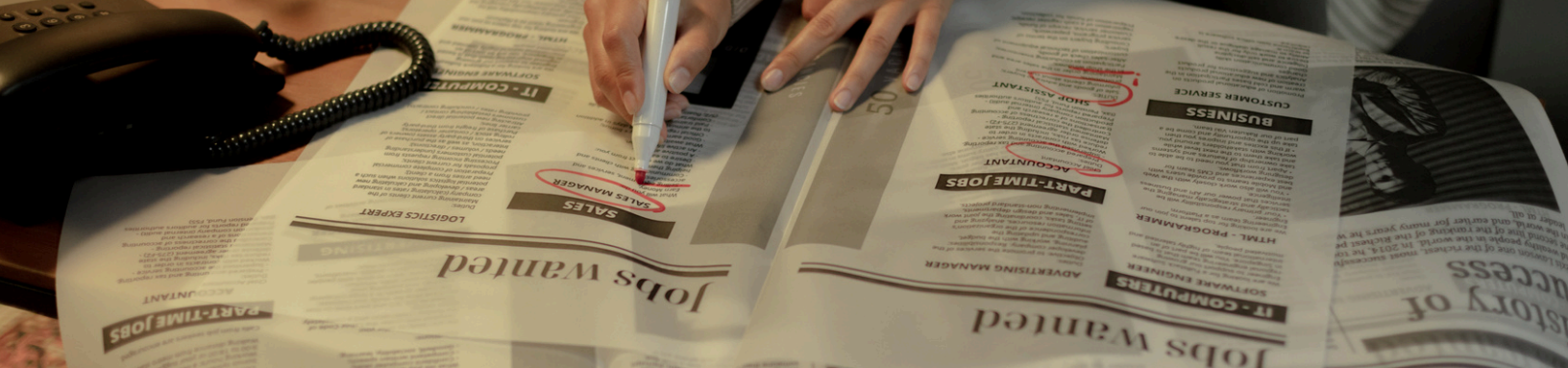
¿Deberíamos implementar un Ingreso Básico Universal?

**Por María Eugenia García y
Jesús Martínez**

¿Qué te parecería si el gobierno de cada país le diera a cada uno de sus ciudadanos una cantidad fija de dinero todos los meses sin importar su estatus laboral, sexo, edad o condición social? ¿Estarías de acuerdo?

Algunos de ustedes lo apoyarán y otros lo rechazarán enérgicamente, pero lo cierto es que la idea general de que el gobierno debería darle a cada ciudadano una cantidad fija de dinero con cierta periodicidad y sin ningún tipo de condicionamiento no es nueva. De hecho, se ha estado debatiendo en Europa desde el siglo XVI. Aunque temporalmente minimizado de la discusión por la oleada de *laissez faire*, en Estados Unidos y demás países desarrollados ya venía ganando relevancia desde hace años en la medida que la automatización ha ido incrementándose, y con esta, el ritmo de reemplazo de los trabajadores por máquinas, y recientemente robots, en la manufactura y otros sectores de la economía.

Ahora bien, dadas las recientes experiencias de programas de estímulo de emergencia en respuesta al terrible impacto del COVID-19, el Ingreso Básico Universal ha vuelto a resurgir y actualmente, sin lugar a dudas, se encuentra en el centro del debate sobre bienestar social. La vorágine en la que nos ha sumergido el brote de coronavirus ha hecho estragos en todo el mundo, dejando en evidencia las enormes desigualdades y vulnerabilidades regionales de extensos grupos de población. Esta situación ha llevado a varios países a considerar la posibilidad de establecer incentivos fiscales a gran escala como la impresión de dinero y transferencias directas para mitigar las dos crisis que se están desarrollando simultáneamente: la sanitaria y la desenfrenada depresión económica.



Para algunos, el Ingreso Básico Universal puede ser una base para mejorar económicamente y brindar seguridad a la ciudadanía, en especial a los que se encuentran desempleados, y cuenta con defensores que varían desde el multimillonario Mark Zuckerberg, hasta el economista liberal Milton Friedman. No obstante, para otros, es contraproducente y puede ser incluso un germen de ideas de tinte comunista.

¿Qué es el Ingreso Básico Universal (UBI)?

En primer lugar, definamos lo que se entiende por Ingreso Básico Universal (UBI por sus siglas en inglés). El concepto del UBI es, en principio, muy sencillo. De acuerdo con Hanna y Olken (2018) “generalmente se concibe como una transferencia fija que se otorga a todos, independientemente del nivel de ingreso” (pág. 2). Para Tena Camporesi (2020), citando a la organización Basic Income Earth Network (BIEN), “la renta básica es un pago periódico en efectivo entregado incondicionalmente a todos de manera individual, sin requisito de prueba o trabajo”.

En efecto, bajo este programa de protección social cada persona recibe del Estado una suma fija en períodos regulares, usualmente mensual o quincenal, sin importar quién es ni a qué se dedica. No puede ser recortado, ni existe la obligación de realizar ningún tipo de tarea a cambio. Y se permite trabajar y así aumentar los ingresos. Para la mayoría de las economías en desarrollo, una sustancial renta básica universal necesitaría ser financiada a través de la tributación interna, por lo tanto, se pueden repensar las transferencias básicas universales como una característica particular de un plan de impuestos. Los principales objetivos de este sistema son la disminución de los niveles de pobreza y reducir los costos ocultos que surgen a partir de la burocracia de los programas sociales focalizados.

¿Cuáles son las ventajas y desventajas del UBI?

El otorgar el UBI ha sido objeto de debate formal en congresos y campañas, específicamente después de la Crisis de 2008. Sin embargo, a pesar de no ser una iniciativa nueva, aún no existe un consenso general sobre si adoptar este programa de protección social es correcto o no, pues existen en torno a esta iniciativa, opiniones a favor y en contra.

Ventajas

Las opiniones a favor de esta transferencia coinciden en que la calidad de vida de los habitantes puede aumentar considerablemente, pues una de las consecuencias más devastadoras de la pandemia en particular deriva en la pérdida de ingresos por desempleo o disminución de ingreso por ventas en millones de trabajadores. Incluso si el ingreso no es suficiente para vivir de él por completo, podría ayudar a la subsistencia y complementaría el ingreso de los asalariados de bajo ingreso o con trabajos de medio tiempo que sean aún posibles de obtener.

Los defensores del Ingreso Básico Universal creen, asimismo, que un pago garantizado del gobierno puede ayudar a asegurar que todos aquellos que han sido dejados atrás por la transformación económica eviten la pobreza. Por lo tanto, ayudará a la sociedad a afrontar el reto de una inevitable era de automatización y escasez de trabajo.



Por otra parte, de cierta manera, la brecha de la desigualdad social se haría más estrecha, contando con que millones de personas que estaban excluidas de percibir rentas, automáticamente percibirán y aumentarán así sus oportunidades. Especialmente en este contexto de pandemia, si gran parte de toda una generación pierde sus medios de subsistencia y la red de protección, los costos sociales serán insoportables. Es decir, no aplicarlo resultaría en un aumento de la desigualdad que a su vez incrementa las tensiones sociales suponiendo esto un mayor coste para los gobiernos.

Otro de los beneficios de este ingreso sería el psicológico. La evidencia sugiere que un ingreso básico puede incrementar la felicidad, salud, asistencia a la escuela y confianza en las instituciones, lo cual a su vez reduce los niveles de criminalidad; pues el contar con un ingreso fijo generará entre los ciudadanos cierta estabilidad para el futuro, permitiendo dedicar más tiempo a la familia, a la cultura, a la educación e incluso, a la inversión y a emprendimientos personales, que puede que antes no haya podido financiar. Asimismo, la seguridad económica les da la posibilidad a las personas de probar nuevos caminos profesionales sin el riesgo de quedar eventualmente en bancarota.

Un plus que vale la pena mencionar es que la característica de “universal”, confiere y posibilita la simplificación sistemática a la hora de otorgar esta ayuda porque el gobierno no tiene que verificar los ingresos. El gobierno puede ahorrar en los costes administrativos de la focalización, ya que no tiene que hacer el censo de orientación periódica. Adicionalmente, es inherentemente transparente, en el sentido de que todos tienen derecho a acceder a la transferencia, por lo tanto, las violaciones de equidad horizontal son mecánicamente cero.

Desventajas

Ahora bien, ¿Puede un país indefinidamente costear este gasto? ¿Por cuánto tiempo? ¿Qué pasaría si los habitantes se acostumbran a esta retribución sin hacer nada a cambio o sin producir? ¿Cómo tomarán los ciudadanos una interrupción abrupta de la percepción de este programa de apoyo? Estas son algunas de las preguntas que introducen a las desventajas del UBI. Uno de los temores más grandes de los países y de quienes han estudiado sobre esta transferencia, es el hecho de la falta de incentivos a trabajar. Los críticos temen que, si lo reciben, la mayoría de la gente preferiría no trabajar en absoluto, lo que a su vez podría generar distorsiones en el mercado y que disminuya la producción agregada de la economía. También existen dudas en cuanto a la poca necesidad de transferir a personas que no necesiten el UBI y se desvíen o se manipulen inadecuadamente los fondos.

Por ejemplo, ¿cómo asegurarse de que cada persona recibe la transferencia una sola vez y no dos? Los expertos a favor del UBI, no obstante, difieren al afirmar que tales programas no distorsionan la oferta de trabajo, debido a que los pagos no se reducen si se trabaja más.

En lo que sí coinciden tanto defensores como detractores es que las distorsiones relevantes qué pensar para un Ingreso Básico Universal son los aumentos en las tasas de impuestos marginales necesarios para financiarlo. Uno de los principales argumentos en contra es que ningún país puede permitirse el lujo de repartir dinero con regularidad a cada ciudadano ya que esto crearía déficits insostenibles que no pueden ser costeados. Para que el Estado tenga suficiente dinero como para poder pagarle a cada persona una renta básica universal, deberían realizarse aumentos de los impuestos, lo cual tiene efecto contractivo en la economía. Las posturas a favor afirman que si son financiados a través de impuestos de manera proporcional o progresiva, todavía puede dar lugar a una redistribución sustancial a los pobres.

Pero aun considerando esta opción, es importante recordar que cuando hay un gran sector informal, o muchas personas trabajan por cuenta propia o en pequeñas empresas, como ocurre en la mayoría de los países en desarrollo, aumentar impuestos no necesariamente sea una opción acertada para aumentar los ingresos. En los países menos desarrollados, una significativa cantidad de actividad se produce en el “sector informal”, que incluye mano de obra eventual, las empresas en situación irregular, y pequeñas granjas. Por lo tanto, la mayoría de las personas están fuera de la red de impuestos. Es decir, todo el peso fiscal recaería sobre unas pocas personas y empresas.



Foto de Timur Weber

En este sentido, se ha hallado evidencia además de que la focalización podría ser un mecanismo eficaz en la mejora del bienestar social general, incluso con altos niveles de error. Incluso los programas que parecen algo mal focalizados aún podrían dominar a un programa de Ingreso Básico Universal. Sin embargo, es de suma importancia considerar el hecho de que esta asistencia financiera es complementaria, no sustitutiva, al ingreso por remuneración del trabajo, pues si bien ayudará en términos monetarios al ciudadano - tomando como referencia las cantidades percibidas hasta ahora, en los países que han realizado pilotos de esta propuesta- no alcanzan para una subsistencia completa.

Ejemplos de programas de Ingreso Básico Universal en diversos países

País	Región/ Población	Duración	Monto mensual	Fuente de los fondos
Estados Unidos	Alaska	1982 - Actual	1000 - 2000\$	Público
Estados Unidos	Carolina del Norte	1997 - Actual	4000 - 6000\$	Público
Estados Unidos	California	2020 - Actual	500\$	Público - ONG's
Brasil	Quatinga Velho	2008 - 2014	8\$	ONG's
Brasil	Maricá	2020 - Actual	35\$	Público
Finlandia	Nacional	2017-2018	635\$	Público
España	Barcelona	2017 - 2019	1968\$	Público
España	Nacional	2020 - Actual	1145\$	Público
Países Bajos	Utrecht	2017	1050\$	Público
Irán	Nacional	2011 - Actual	29% del ingreso medio de una familia	Público
Kenia	Nacional	2016 - Actual	22.5\$	ONG's
Namibia	Otjivero-Omitara	2008 - 2009	6.75\$	ONG's
India	Madhya Pradesh	2011 - 2012	Entre 2,80\$ y 4,20\$ para adultos / Entre 1,40 y 2,10\$ por niño	ONG's
China	Hong Kong	2011	772\$ (solo una vez)	Público

Fuente: Samuel, S. (2020). Everywhere basic income has been tried, in one map

¿Es un escenario factible para el caso venezolano?

Para el caso de Venezuela es aún más difícil de sopesar las ventajas y desventajas del Ingreso Básico Universal. De acuerdo con Moreno (2020), "aunque costoso desde el punto de vista fiscal, un UBI bien diseñado podría servir de impulso para la recuperación a corto plazo de la demanda efectiva y la actividad productiva, lo que contribuiría a la estabilidad fiscal a mediano plazo". Partiendo de esta idea, actualmente el presupuesto de Venezuela no está en posición de disponer y asumir la responsabilidad de realizar una transferencia universal de este tipo, el país debería acudir a financiamiento externo y, desde un punto de vista general, si bien la implementación del UBI puede generar un mayor bienestar entre los venezolanos, la adición de una transferencia más que ahora no solo implica gasto del gobierno, sino también un integrante más en el círculo vicioso que supone el endeudamiento externo - cuya duda también es si habrá prestamistas, pues recordemos que la crisis del COVID-19 ha impactado a nivel global - una mayor cantidad de dinero circulando en el país solo acelerará el proceso hiperinflacionario que experimenta el país desde el 2017. Y además, partiendo de todo el esfuerzo que implicaría para las finanzas del país, para que sea rentable esta medida, es importante que el programa de asistencia sea una cantidad considerable, de manera que ejerza un impacto positivo y significativo en el bienestar socioeconómico de los hogares venezolanos.

Comentarios finales

De los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible articulados por las Naciones Unidas, el número uno es la eliminación de la pobreza extrema para el año 2030. Si bien el crecimiento futuro debería seguir reduciendo la pobreza tal como ha sucedido hasta ahora, eso no va a resolver el problema por sí mismo. En este sentido, hay un papel potencialmente importante para los programas de transferencia a nivel nacional que ayudan a las familias pobres en los países en desarrollo. Estos programas tienen un papel crucial que desempeñar para ayudar a eliminar la pobreza extrema en el mundo. Por lo tanto, ¿deberían ser universales o específicos más estrechamente a los pobres?

El debate sobre si implementar o no un UBI sigue aún vigente, los distintos países del mundo se enfrentan a este dilema y, a pesar de que ya varios lo han implementado, parece que el mundo no está cerca de experimentar la adopción total y general de esta medida. De acuerdo con las Naciones Unidas (2020), no debe verse al UBI como una limosna ni como una solución complementaria a las ya existentes, sino como una oportunidad para atacar los puntos débiles en aras de mejorar. En este sentido, el Ingreso Básico Universal debería bastar para mantener a una persona con un salario mínimo modesto, pero permitiendo que existan suficientes incentivos para trabajar, ahorrar e invertir.

Es importante hacer acopio de todas las herramientas y decisiones que se puedan tomar para fortalecer los beneficios y mitigar o erradicar las debilidades que puedan surgir si se implementa este programa social. Sin lugar a dudas, uno de los puntos más importantes es el tema de la financiación. A partir de lo cual se desprende que las ventajas y desventajas involucradas en la adición de un programa de renta básica universal dependen, por lo tanto, de cómo se ajuste el resto de la programación de impuestos para satisfacer la restricción presupuestaria del gobierno.

Sin embargo, es menester entender que esta medida socioeconómica ataca una consecuencia, pero no la causa original del problema, que se traduce en la paralización de las economías del mundo debido a la pandemia, los crecientes niveles de desigualdad en el mundo y una gran porción de la sociedad que no está preparada para afrontar una nueva era en la que se requiere habilidades y competencias cada vez más especializadas.

Referencias bibliográficas

Amadeo, K. (2020). What is Universal Basic Income? The Balance. Recuperado de: <https://n9.cl/p5xbl>

Banco Mundial. (2020). Exploring Universal Basic Income : A Guide to Navigating Concepts, Evidence, and Practices. Recuperado de: <https://n9.cl/grnio>

Battistoni, A. (2019). Luces y sombras del ingreso básico universal. Nueva Sociedad. Recuperado de: <https://nuso.org/articulo/luces-y-sombras-del-ingreso-basico-universal/>

Benecke, M. (2020). Ingreso básico incondicional: ¿una alternativa para Europa? Deutsche Welle. Recuperado de: <https://p.dw.com/p/3lif>

Cabaña, G. y Rosales, J. (2020). Casos y evidencia para pensar un Ingreso Básico Universal. CIPER. Recuperado de: <https://n9.cl/lpb0i>

Hanna, R. y Olken, B. (2018). Universal Basic Incomes vs. Targeted Transfers: Anti-Poverty Programs in Developing Countries. NBER Working Paper Series, No. 24939. Recuperado de: <http://www.nber.org/papers/w24939>

Investopedia. (2020). Universal Basic Income (UBI). Recuperado de: <https://www.investopedia.com/terms/b/basic-income.asp>

Moreno, M. (2020) ¿Ingreso mínimo universal para Venezuela? Debates IESA. Recuperado de: <http://www.debatesiesa.com/ingreso-minimo-universal-para-venezuela/>

Noticias ONU. (2020). Los argumentos a favor de una renta básica universal. Recuperado de: <https://news.un.org/es/story/2020/07/1477601>

Samuel, S. (2020). Everywhere basic income has been tried, in one map. Vox. Recuperado de: <https://n9.cl/sqyfp>

Tena Camporesi, A. (2020). La complejidad de una idea simple. La investigación sobre el ingreso básico universal en la actualidad. Política y gobierno, 27(1). Recuperado de: <https://n9.cl/cbk2e>

Fotos de Pexels



¿Qué son las economías sumergidas?

Por María Eugenia García y Jesús Martínez

Dentro de la economía de cualquier país, existen algunas actividades de tipo económico que se escapan al control del Estado. Importante, no necesariamente nos referimos a las grandes fortunas que los millonarios depositan en paraísos fiscales, o los movimientos de dinero producto de la corrupción, sino a cosas tan básicas como por ejemplo ese ingreso extra que obtuviste por trabajar freelance en tus horas libres o lo que le cobraste a tu vecino por cortar el césped. Es más, te hacemos otra pregunta ¿hace cuánto no declaras tus ingresos, si es que alguna vez lo has hecho?

Este es, sin duda, uno de los mayores problemas de Hacienda y de las agencias tributarias a nivel global, tanto en las economías en desarrollo como en las economías de altos ingresos, pues una parte sustancial y creciente de las actividades se realiza fuera de la economía oficial por lo cual es complejo rastrearlas. Los economistas, en un ejercicio de analogía con un iceberg, dicen que estas economías se encuentran “sumergidas”.

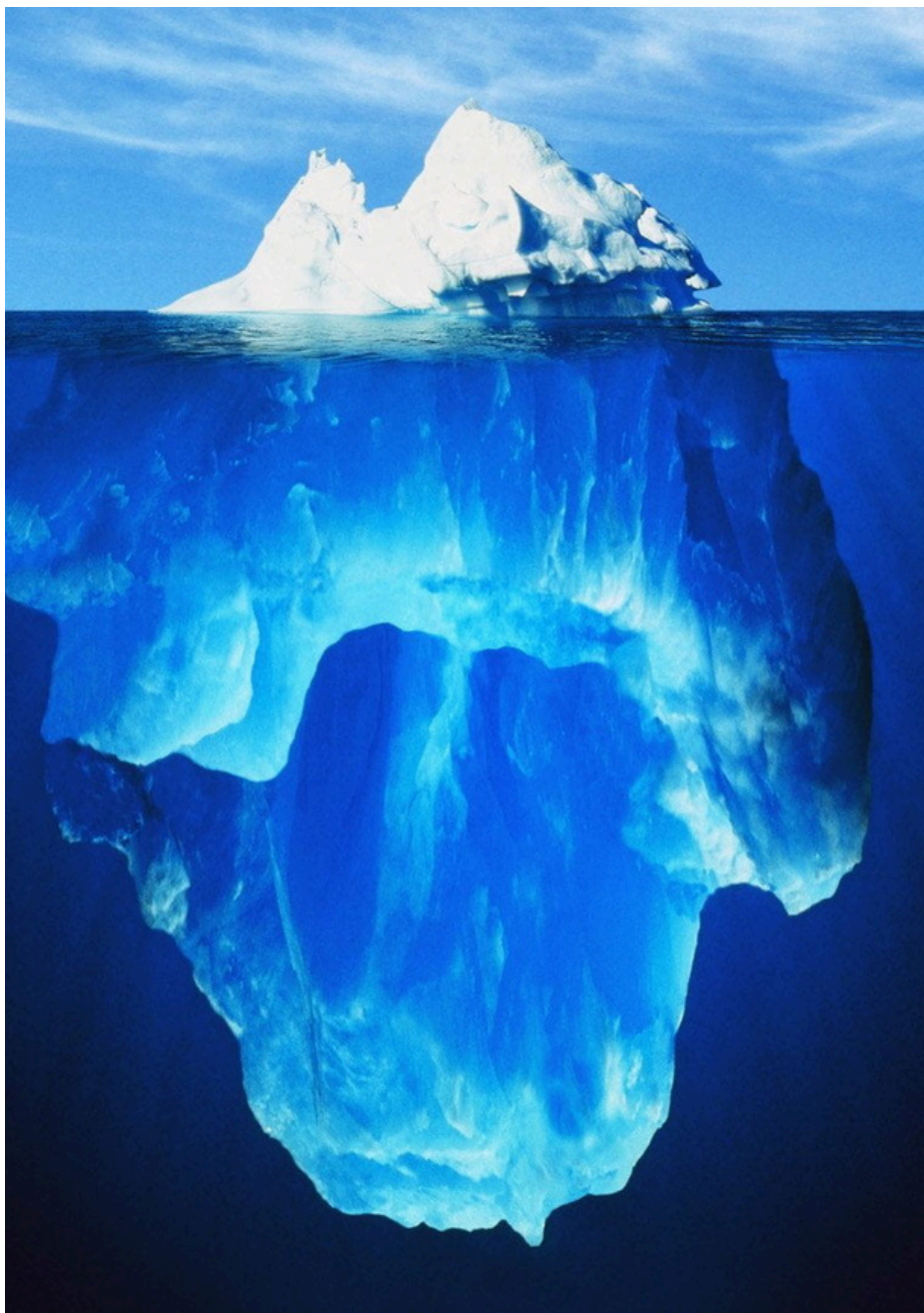


Foto de Wallpaper Fare

¿Qué son las economías sumergidas?

En primer lugar, ¿a qué nos referimos cuando hablamos de economías sumergidas? A pesar de la multitud de estudios, existe una gran controversia sobre su definición estándar. Según Feige (1989), el término economía sumergida “engloba una amplia gama de actividades económicas que incluye la producción y distribución de bienes y servicios ilegales, bienes y servicios comercializados y/o producidos ilegalmente, que evaden impuestos o se benefician del fraude” (p. 2). Bajada y Schneider (2005), por su parte, establecen que “la economía sumergida se compone de todas las actividades económicas actualmente no registradas que de otro modo contribuirían al Producto Interno Bruto calculado (u observado) oficialmente” (p. 1034). Para Fortuño (2019) “la economía sumergida o economía informal es aquella actividad económica que se encuentra fuera de la economía regulada y por lo tanto, el Estado no puede ejercer todo su sistema tributario contra esta actividad económica”.

En línea con estas definiciones, es posible observar que como tales, las actividades de la economía sumergida engloban actividades tanto ilegales, como no declaradas, no registradas y aquellas no controladas por las autoridades públicas. En este orden de ideas, las economías sumergidas compendian un grupo de actividades económicas que no están sujetas a impuestos y regulaciones debido a su naturaleza oculta. La característica más importante de las economías sumergidas es que todo se “paga por debajo de la mesa” y por tanto quedan excluidas de los cálculos tradicionales bajo los sistemas de contabilidad nacional realizados por los gobiernos. Sabemos que están allí, pero se encuentran en la sombra.

Son ejemplos de economía sumergida desde hacer compras sin recibir factura y omitir el pago de impuestos, hasta financiar actividades relacionadas con el terrorismo, trata de personas o narcotráfico. Cualquier actividad económica que no sea estandarizada e institucionalizada bajo los parámetros de la ley, es una actividad propia de las economías sumergidas, cuyos principales beneficiarios son los empresarios, personas naturales, entes u organismos que se libran de pagar o retribuir una cuota del mercado correspondiente, como los impuestos.

¿Por qué existen las economías sumergidas?

De acuerdo con Schneider, (2009) y reforzado por Fortuño (2019), la economía sumergida surge cuando la economía formal impide el desarrollo económico de una actividad empresarial determinada en la que dos partes están de acuerdo en el intercambio de un bien o un servicio. Este impedimento puede ser causado principalmente por tres motivos:

1. Una regulación lo suficientemente exigente para que existan incentivos para acometer esa actividad fuera de la economía formal, obteniendo una prima económica por ese riesgo legal asumido por las partes.
2. Un esquema de impuestos lo suficientemente altos para que la percepción de tanto productores como consumidores sea tratar de esquivar la voracidad fiscal para que se pueda facilitar la transacción.
3. La carencia de instituciones y seguridad jurídica lleva a una aplicación ineficaz de la ley.
4. La moralidad fiscal (actitudes de los ciudadanos hacia el Estado), que describe la disposición de los individuos (al menos en parte) a dejar sus ocupaciones oficiales y entrar en la economía sumergida: se supone que una moralidad fiscal decreciente tiende a aumentar el tamaño de la economía sumergida.



Foto de Canva

¿Cuánto miden las economías sumergidas?

Estimar el tamaño de las economías sumergidas es, sin duda, una tarea difícil, ya que, por definición, sus actividades no están incluidas en ningún registro, por ende, cualquier intento serio de medir su tamaño debería ser capaz de medir efectivamente una amplia gama de actividades muy diferentes entre sí, de las cuales no se posee datos confiables. Es por ello que muchos estudios académicos simplemente se han centrado en algunos aspectos de la amplia gama de actividades de la economía sumergida y, al hacerlo, solo proporcionan una estimación del límite inferior de su tamaño.

A pesar de lo difícil de definir y estimar la economía sumergida, varios trabajos intentan hacer esto sobre la base de distintas metodologías. Los investigadores han demostrado su ingenio al desarrollar varios enfoques alternativos para la medición de la economía sumergida mediante encuestas o bien indicadores indirectos como puede ser la demanda de dinero en una economía. Algunas de las metodologías empleadas incluyen:

- Medición directa de las diversas actividades que componen este fenómeno (Simon y Witte, 1980).
- Cuestionarios para obtener respuestas de las personas entrevistadas sobre si habían participado en estas actividades como compradores o como vendedores (Isachsen, Klovland y Strøm, 1982; Hansson, 1982).
- Estadísticas de empleo para intentar estimar el número de personas que estaban desempleadas oficial o extraoficialmente, mientras que en realidad trabajaban “en la clandestinidad” (Pettenati, 1979; Contini, 1982).
- Diferencias entre el consumo y el ingreso de las cuentas nacionales (Macafee, 1980; Dilnot y Morris, 1982).
- Enfoque monetario (Cagan, 1958; Gutmann, 1977; Tanzi, 1980, 1983).

Es así como estimaciones recientes del World Economic Forum indican que la economía sumergida “ha perdido peso relativo, lo que significa que las actividades que se desarrollaban en la economía informal han ido pasando a la economía formal” (Fortuño, 2019). No obstante, las diferencias interregionales son muy marcadas, mientras en América del Norte representa entorno al 5% con respecto al PIB para el período 2010-2017, existen regiones como el África subsahariana y América Latina y el Caribe, que cuentan con una actividad no regulada del 34% sobre el PIB.

Economía sumergida, promedio, como porcentaje del PIB

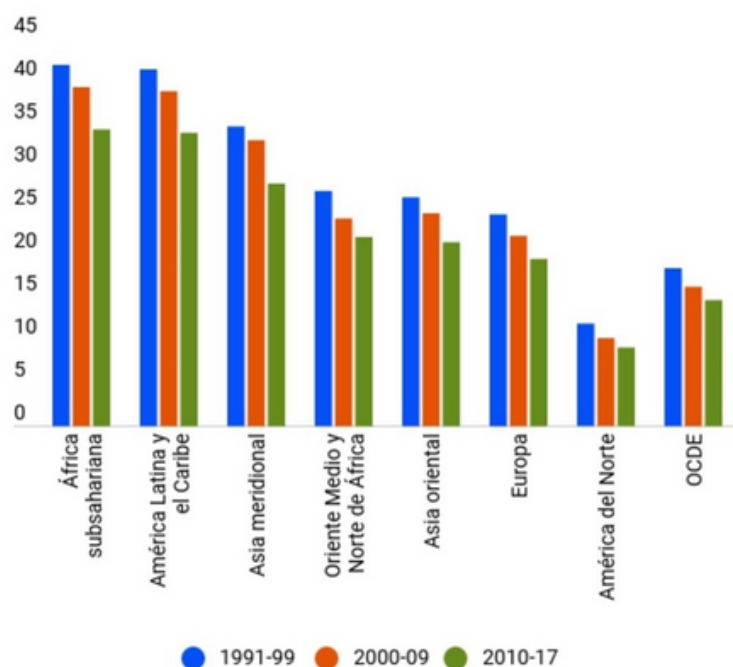


Foto de Fortuño (2019)

En lo que respecta a las mayores economías del mundo, los cálculos de la economía sumergida de Tackle Tax Havens (2011) indican que países como Rusia, Alemania y Brasil con 44% y 39%, respectivamente, son los países que con respecto a su PIB poseen las economías sumergidas más grandes. Estados Unidos, por otra parte, a pesar de tener la mayor economía sumergida en términos nominales, representa alrededor de 8% de su PIB.



Participación de la economía sumergida como % del PIB

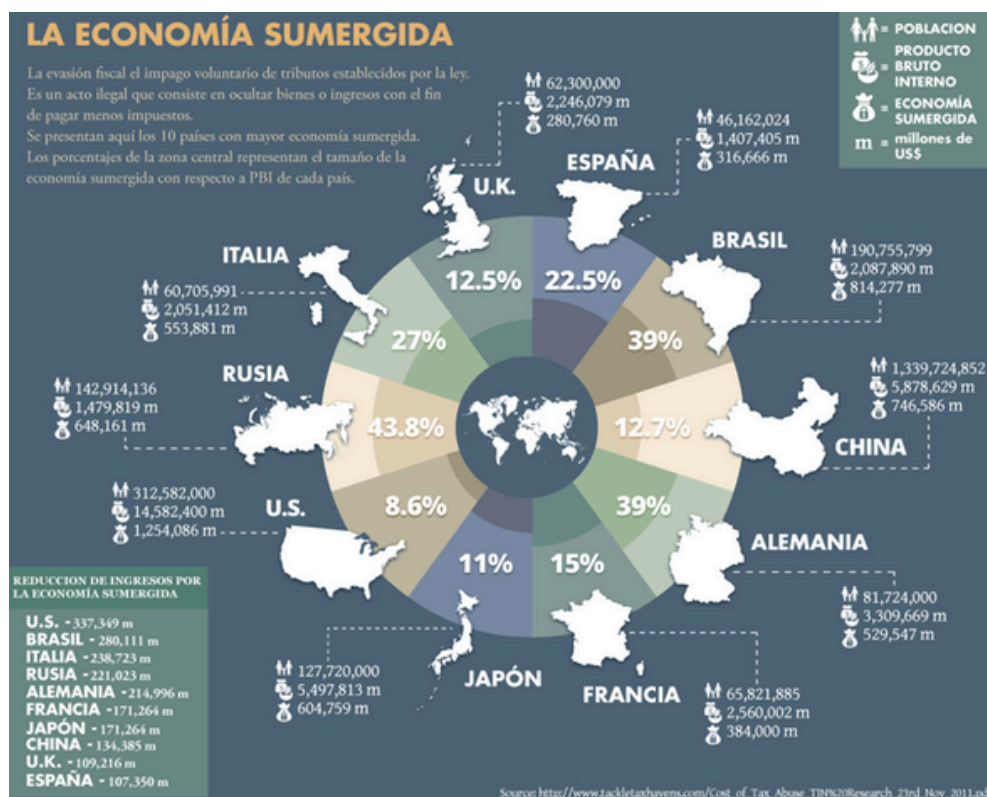


Foto de Tackle Tax Havens (2011)

Lavado de dinero y legitimación de capitales

Cuando hablamos de economías sumergidas, es muy común asociar este término con el lavado de dinero y legitimación de capitales, que no es más que la práctica de alterar grandes cantidades de dinero que provienen de todo tipo de delitos, para darle apariencia de operaciones legítimas. Para ejemplificar la situación, suponga el caso en que una persona con una conducta bastante reprochable y nada ética venda artículos ilegales como drogas o armas. Para evitar rastrear y puntualizar cada una de estas transacciones, recibe únicamente efectivo. Posteriormente, para evitar levantar cualquier tipo de sospechas y alarmas, decide con ese dinero constituir una empresa. De esta manera, da apariencia de "legal" a una actividad cuyo origen es netamente ilícito.

El origen del término lavado de dinero es realmente curioso. Esta expresión se remonta a principios del siglo XX, y está vinculada a las actividades ilícitas realizadas por el mafioso italiano Al Capone en la ciudad de Nueva York, quien creó una red de lavanderías con la intención de ocultar la procedencia de los ingresos de las actividades ilegales que realizaba paralelamente. Además, este hecho aún no está confirmado pero se rumora que literalmente el dinero era lavado: al proceder de actividades ilegales, los billetes estaban en una condición perfecta, por lo que, para darle apariencia de circulación, el dinero era lavado en la lavandería para simular el desgaste y el uso.

El lavado de dinero implica tres pasos: la colocación, que implica el ingreso del dinero al sistema financiero, la estratificación, que es el acto de ocultar la procedencia del dinero a través de ciertos mecanismos contables, como la compra y venta de activos, como por ejemplo un inmueble, que finalmente es vendido a un tercero, dando apariencia a este ingreso por la venta como legítimo y la integración, que sucede una vez que el dinero ya es "limpio" y sale del sistema financiero para posteriormente ser utilizado en actividades lícitas.

Existen diversos mecanismos de lavado de dinero, los más comunes son:

- Smurfing (pitufeo), que es la práctica de realizar varios depósitos de dinero, en cuentas bancarias diferentes y con montos distintos, con la finalidad de no levantar sospechas
- Empresas fantasmas: Son compañías que legalmente existen y desarrollan una actividad que podría justificar sus ingresos, pero no realizan ningún tipo de actividad ni tienen un espacio físico para su desarrollo, solo sirven como fachada para ocultar el dinero obtenido por vías ilícitas.
- Creación de negocios paralelos: Consiste en la creación de un negocio donde se manejen suficientes cantidades de efectivo, como un restaurante. Los dueños del negocio, los cuales son los mismos que realizan operaciones fraudulentas, pueden alterar los recibos o facturas para ingresar el dinero ilegal al sistema bancario como si fuese producto de las ganancias del restaurante.
- Criptomonedas: Dadas las dificultades y pocas regulaciones que imposibilitan el rastreo de las transacciones, el origen de los fondos y el destino, los delincuentes transan en criptomonedas para ocultar el dinero ilegal. En el año 2019, Chainalysis (plataforma de datos blockchain) detectó un total de USD 2.8 mil millones en Bitcoin movidos por delincuentes.

Es importante resaltar que si bien es común asociar la economía sumergida con actividades como el narcotráfico, lavado de dinero, tráfico de armas, financiamiento al terrorismo, entre otro tipo de actividades delictuales, según de Holanda Barbosa (2012), la economía sumergida incluye actividades tanto legales como ilegales, así como muchas actividades pagadas mediante transacciones en efectivo. En cuanto a este punto, Frey y Schneider (2000) comentan que:

La economía sumergida tampoco debe identificarse con la ilegalidad. Algunas actividades son perfectamente legales pero no están sujetas a impuestos (por ejemplo, debido a su pequeño tamaño), y por lo tanto escapan a la medición en las estadísticas oficiales. Otras actividades son legales como tales, pero se evaden impuestos. Finalmente, sobre las actividades ilegales (como la producción y distribución de drogas) no se pagan impuestos.

Consecuencias económicas de las economías sumergidas

En lo concerniente a los efectos sobre la economía de la existencia de submercados sumergidos, una línea de pensamiento considera que la economía sumergida es residual y marginal por naturaleza y, como tal, menos importante. Otros consideran este sector como dinámico con un potencial de impacto significativo en la economía. El consenso actual entre los economistas es que la existencia de economías sumergidas no es un problema trivial, incluso en las economías de mercado industrializadas. De hecho, uno de los principales efectos negativos de la economía sumergida es cómo puede afectar la salud fiscal de un país. Según se establece en el “Underground Economy Strategy 2018-2021” de Canadá.

La actividad de la economía sumergida afecta negativamente el crecimiento económico y reduce los ingresos fiscales para todos los niveles de gobierno, ejerciendo presión sobre la capacidad del gobierno para proporcionar los servicios y beneficios que las personas disfrutaban y esperan. Si no se controla, la economía sumergida erosionaría la fe de las personas en la integridad y la justicia del sistema tributario, socavaría la competitividad de las empresas honestas y haría que los contribuyentes honestos carguen con la carga fiscal de quienes hacen trampa.

En línea con este razonamiento, Tanzi (1983) señala que “la existencia de una economía sumergida considerable y posiblemente en crecimiento tiene consecuencias obvias que pueden ser graves o no” (p. 12), y plantea las diversas consecuencias negativas en cuestiones de equidad (distribución de la carga tributaria y de los ingresos), política económica (mayor dificultad para evaluar adecuadamente el tamaño de las variables que son importantes para la formulación de políticas) y eficiencia (traslado de recursos del sector gravado u oficial al sector no gravado o subterráneo).

En general es posible afirmar que las consecuencias de la economía sumergida son múltiples y complejas. Abarcan desde fraude fiscal, deterioro de las condiciones laborales, distorsión de la competencia, dificultad para medir la actividad económica, financiamiento de actividades ilícitas, entre otros. Por ello, hay teorías que afirman que si los gobiernos pudieran controlar eficientemente la economía sumergida, los problemas fiscales de muchos sectores públicos podrían reducirse. No obstante, según Erdinç (2015), a pesar de los muchos efectos negativos, las economías sumergidas sí contribuyen a la economía de un país de manera positiva, en particular, mediante costos de producción más bajos. Esto permite una mayor demanda de mano de obra y que los miembros de la sociedad con ingresos más bajos accedan a bienes y servicios que antes les eran inaccesibles.



¿Cómo lidiar con las economías sumergidas?

Finalmente, es importante aclarar que el trabajo para abordar o disminuir las economías sumergidas debe ser tanto de parte del gobierno como de parte de cada individuo. En principio, la informalidad está más extendida en las economías menos desarrolladas, con grandes sectores agrícolas y una mayor proporción de trabajadores no cualificados, es por ello que la manera más efectiva para erradicar la economía sumergida es apostar por el crecimiento económico, orientar los esfuerzos hacia la consecución de un aumento generalizado en la producción, en la calidad de vida, en el Estado de Derecho, en la eficiencia y eficacia de la administración de recursos escasos, en la acumulación de capital físico y en el aumento de capital humano, además de en mejoras institucionales, legales y económicas que permitan mantener un clima empresarial adecuado para llevar a cabo actividades económicas sostenibles.

Adicionalmente, los individuos pueden influir en la expansión de las economías sumergidas desde la educación financiera, el comportamiento ético, la implementación de valores en el hogar y en procurar alejarse de la corrupción a través de la transparencia y legitimidad de sus operaciones diarias. Hoy en día existen numerosas actividades ilegales que tienen apariencia de legalidad, sin embargo, puedes asesorarte con expertos, especialistas legales que permitan diferenciar una operación fraudulenta de una operación legítima. A pesar de ello, es importante resaltar nuevamente que las economías sumergidas no son un fenómeno de origen netamente ilegal, pues incluso la genuina compra a un vendedor ambulante, que no genere ningún tipo de factura o impuesto a declarar, es considerada economía informal o sumergida, debemos estar atentos a las frecuencias de éstas prácticas.

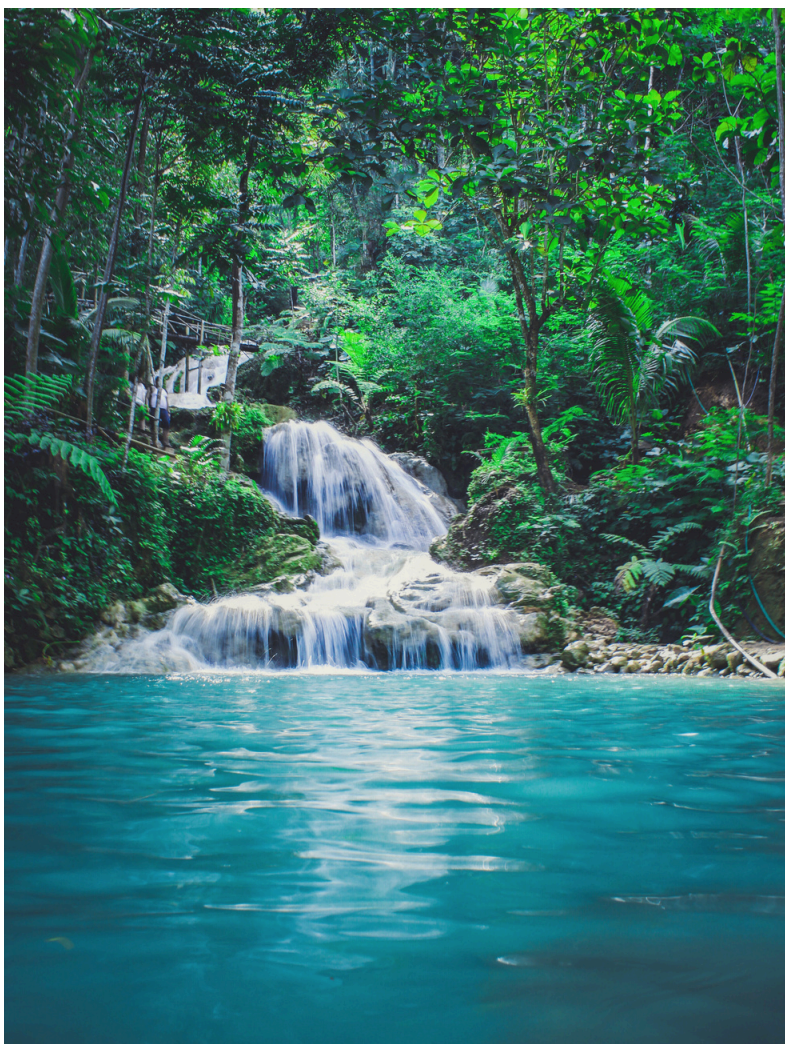
Finalmente, es fundamental conocer otras formas de evitar que ciudadanos y empresas se relacionen con el lavado de dinero, fraudes y las economías sumergidas son: evitar cualquier operación sospechosa o de dudosa procedencia, solicitar listas negras para conocer perfiles de varias personas, utilizar procedimientos legales y validar identidades de las personas involucradas y cumplir con las disposiciones establecidas en la ley.



Foto de Legaderma

Referencias bibliográficas

- Bajada, C. & Schneider, F. (2009). Unemployment and the Shadow Economy in the OECD. *Revue économique*, 60, 1033-1067. <https://doi.org/10.3917/reco.605.1033>
- de Holanda Barbosa Filho, F. (2012). An Estimation of the Underground Economy in Brazil. Rio de Janeiro, Brazil: Fundação Getulio Vargas (FGV)/Instituto Brasileiro de Economia (IBRE).
- Diccionario panhispánico del español jurídico. (s.f.). Economía sumergida. Recuperado de: <https://n9.cl/fk7js>
- Economía 3. (2021) ¿Qué es la economía sumergida y qué problemas puede provocar a un país? Recuperado de: <https://n9.cl/fseln>
- Erdoğan, Z. (2015). The reasons of underground economy, its results, methods and the Turkish case. In 11th International conference of ASECU "openness, innovation, efficiency and democratization as preconditions for economic development (p. 210).
- Expansión. (s.f.) ¿Qué es la economía sumergida? Recuperado de: <https://n9.cl/q9i9e>
- Feige, E. (1989). The UK's Unobserved Economy: A Preliminary Assessment. *Journal of Economic Affairs* 1, pp. 205-212.
- Fortuño, M. (2019). La economía sumergida y su papel en el mundo. *Foro Económico Mundial*. Recuperado de: <https://n9.cl/1t54i>
- Fortuño, M. (2019). La economía sumergida y su papel en el mundo. Recuperado de <https://n9.cl/ykktp>
- Frey, B., y Schneider, F. (2000). Informal and underground economy (No. 0004). Working Paper.
- Government of Canada. (2021). Underground Economy Strategy 2018-2021. Recuperado de: <https://n9.cl/tco97>
- Lugo, A. (2021). Todo lo que debes saber sobre el Lavado de Dinero. Recuperado de <https://n9.cl/xcsyb>
- Ruiz, A. (2013). Economía sumergida: un lastre excesivamente oneroso. Caixa Bank Research. Recuperado de: <https://n9.cl/mo6km>
- Schneider, F. (2009). The Size of the Shadow Economy for 25 Transition Countries over 1999/00 to 2006/07: What do we know?
- Tally Legal. (2022) Lavado de dinero: ¿qué es y cómo funciona? Recuperado de <https://n9.cl/tuhmo>
- Tanzi, V. (1983). The underground economy: Causes and consequences of this global phenomenon, *Finance & Development*- 0020(004), A003. Retrieved Jan 12, 2023, from <https://n9.cl/k06pa>



Fotos de Pexels



Paraísos fiscales ¿Qué tienen de paraíso?

Por María Eugenia García y Jesús Martínez

A lo largo de la historia, los paraísos fiscales han tenido una imagen muy negativa a nivel mundial. Sin embargo, durante este año 2021, escándalos como la publicación de los “Pandora Papers” han puesto a estas jurisdicciones, una vez más, en el ojo de la opinión pública. En consecuencia, las críticas hacia estos lugares, así como a las personas que acuden a ellos, se han multiplicado por todo el mundo.

Si bien la gran mayoría de los inversores en paraísos fiscales son empresarios, ahorristas e inversionistas que trasladan parte de sus fortunas a estos lugares; ciertamente, desde personalidades de la realeza, como Pilar de Borbón, deportistas como Lionel Messi, al igual que artistas como Shakira o Miguel Bosé, y

políticos como Vladimir Putin de Rusia han acudido a estos llamados “paraísos” para depositar sus ingentes capitales y evitar así la voracidad tributaria de sus países de residencia.

Muchos critican estas acciones calificándolas de “inmorales”, “reprobables” e incluso “ilegales” y argumentan que, sin la existencia de estos lugares, las cosas funcionarían mucho mejor para las economías del mundo. Para algunos políticos, los paraísos fiscales son los grandes responsables de muchos de los problemas de la actualidad como la desigualdad, subdesarrollo, altos impuestos, crisis financieras, etc. Pero ¿qué hay de verdad en todo esto? ¿Realmente los “paraísos fiscales” son tan negativos para el bienestar general?

¿Qué son los paraísos fiscales?

Aunque no existe una definición universal para los paraísos fiscales, podríamos decir que los paraísos fiscales, también conocidos como “refugios” fiscales (Tax Heaven en inglés), en su definición clásica, son aquellos territorios o Estados que se caracterizan principalmente por mantener un régimen tributario muy favorable en comparación con otros países (con poca o ninguna carga tributaria) para residentes y no residentes que se domicilien, a efectos legales, en el mismo. Aun cuando no desarrollen efectivamente una actividad en el país.

Esta característica de los paraísos fiscales permite que tanto individuos como empresas que establezcan su residencia formal en uno de estos territorios tomen ventaja de sus esquemas tributarios para trasladar capitales y evitar así el pago de elevados impuestos en sus países de origen.

Sin embargo, cabe resaltar, que no basta con tener bajos impuestos para que un territorio se convierta automáticamente en un paraíso fiscal, puesto que, visto desde una definición más rigurosa, los paraísos fiscales se caracterizan, además, por otros dos aspectos de particular relevancia: alta seguridad jurídica y extrema confidencialidad de la información de los ahorristas.

En cuanto a la seguridad jurídica, vale decir que es un asunto fundamental puesto que ello garantiza a los ahorradores que el día de mañana su dinero no va a ser de alguna forma confiscado, enajenado, o sometido a investigación por parte de intereses políticos particulares. La confidencialidad o falta de transparencia, por otro lado, implica que las leyes o las prácticas administrativas no permiten a las instituciones financieras el intercambio de información para propósitos fiscales con otros países, e incluso el gobierno del propio país, en relación a los contribuyentes que se benefician de los bajos impuestos.

Aún con todo, estos sistemas no son perfectos, prueba de ello han sido las filtraciones masivas de documentos confidenciales que han dejado al descubierto a importantes figuras mundiales, siendo los casos más reconocidos: Offshore Leaks (2013) en el cual se filtraron 2,5 millones de archivos, Panama Papers (2016) con 11,5 millones de archivos, Paradise Papers (2017) 13,4 millones de archivos y el más reciente, Pandora Papers (2021) con 11,9 archivos filtrados.



Foto de Pexels

Repaso histórico: ¿Para qué un paraíso fiscal?

Algunos historiadores mencionan la existencia de islas alejadas que eran especie de paraísos fiscales desde la Grecia antigua. No obstante, el paraíso fiscal más antiguo del que se tiene registro estuvo ubicado en la isla de Delos, en el mar Egeo y fue establecido por los romanos en el siglo II A.C., siendo este muy importante en el crecimiento y estabilidad del Imperio Romano.

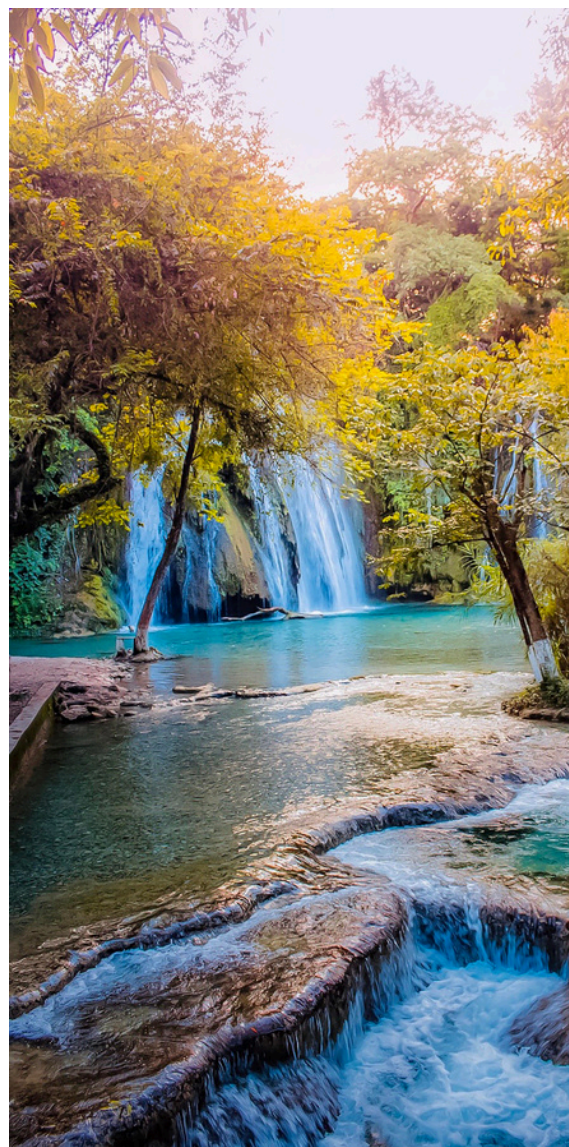
El término paraíso fiscal comenzó a acuñarse desde los años 50 aunque la implementación de la estrategia básica por parte de ciertos países de establecer baja tributación con el fin de atraer inversores internacionales comenzó a popularizarse desde el siglo XIX. Los mayores aportes para su establecimiento formal se dieron gracias a Suiza que en la década de los 30 estableció por Ley el secreto bancario.

Desde que Suiza implantara el secreto bancario, diversos países empezaron a copiar su modelo como forma de desarrollo, puesto que los bajos tributos generan incentivos para que grandes fortunas o empresas se establezcan en estos paraísos. La ganancia es bilateral ya que los países realizan estas prácticas con el objetivo de fortalecer sus economías con dinero extranjero.

No obstante, se podría afirmar que los paraísos fiscales existen básicamente por tres grandes motores históricos, el primero de ellos fue el aumento de la presión fiscal y el poder recaudador que adquirieron los Estados. En segundo lugar, la incompetencia, la incapacidad de los líderes políticos y, por último, la creciente globalización de los flujos financieros.



Fotos de Pexels



Paraísos fiscales alrededor del mundo

El nombre es evocativo, aunque no todos los paraísos fiscales son paradisiacos, sí hay varias islas que le hacen justicia al nombre. Las islas Bahamas, las islas Cook o Tahití son algunos países o territorios de ultramar conocidos por actuar como paraíso fiscal. Todos estos territorios tienen en común su pequeño tamaño en cuanto a extensión territorial, sus bajos tipos impositivos y su gran importancia como centros financieros globales. Prueba de ello es que un número altísimo de compañías escoja estos lugares como centro de operaciones en busca de mayores beneficios y aumentar su competitividad.

Aunque no todos son pequeños países. Aun cuando el Reino Unido no está considerado como un paraíso fiscal hay cuatro de sus territorios en la lista: Islas Caimán, Bermudas, Jersey e Islas Vírgenes Británicas. En el caso de Estados Unidos, Guam es considerado también como un paraíso fiscal.

En la actualidad, la cantidad de paraísos fiscales está cambiando continuamente, a medida que algunas jurisdicciones toman medidas para la normalización bajo presión internacional, y otras comienzan a emerger como nuevos refugios impositivos. Además, tal como se comentó previamente, no existe una definición universal de paraíso fiscal, por lo tanto el número va a depender de cómo se mida. Con cierta certeza se tiene registro de la existencia de alrededor de 52 paraísos fiscales. En Europa hay nada menos que 11, existen 21 en América, 3 en África, 5 en Medio Oriente y otros 12 en Asia y Oceanía.

Estos son los países considerados como paraísos fiscales, según Oxfam Intermón:

MAPA DE LOS PARAÍOS FISCALES



Foto de Oxfam Intermón



Impacto económico de los paraísos fiscales

Desde hace años a nivel internacional se ha iniciado una lucha en contra de los paraísos fiscales para buscar las formas en que se puede frenar su expansión. La lucha principal es porque son considerados como entidades que atentan contra los sistemas tributarios internacionales debilitando las finanzas públicas de los Estados.

De hecho, aunque es muy difícil saber exactamente cuánto dinero hay en estos lugares, dada la naturaleza oculta de los vaivenes que sigue el dinero a través de las cuentas offshore, se estima que cada año los paraísos fiscales les cuestan a los gobiernos del mundo entre US\$ 100.000 millones y US\$ 600.000 millones en recaudación no percibida (Padinger, 2021).

Si bien la cifra anterior representaría tan solo 0,71% del PIB mundial, es indudable que, lejos de un fenómeno exótico, los paraísos fiscales conforman hoy una parte importante de la economía global. Según el World Inequality Lab, el dinero en paraísos fiscales se ha disparado desde la década de los ochenta y se estima que entre un 8% y 10% de la riqueza financiera mundial está actualmente en paraísos fiscales. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), citado por Blandón (2021), cree que al menos un 27% de la riqueza de América Latina se mantiene en el extranjero, una porción superior a la media de Asia (4%), Europa (11%) o Estados Unidos (4%). Para 2015 se estimaba que la suma total de dinero escondido en estas jurisdicciones que ofrecen una carga tributaria baja o nula en todo el mundo ascendía a alrededor de US\$21 billones (Whewell, 2015).

Pero hay un detalle muy importante a tomar en consideración y este es el de la interacción económica entre los países inversores y los paraísos fiscales, la cual no es unidireccional. Ciertamente, las características de bajos impuestos, alta seguridad jurídica y confidencialidad juntas hacen que estos territorios tiendan a recibir capitales provenientes de todas partes del mundo y, por tanto, a crecer a ritmos muchos más altos que otros países en condiciones similares. Pero si revisamos los datos del Banco Mundial, los países denominados paraísos fiscales se encuentran asimismo entre los principales emisores de inversión extranjera del mundo. Por lo tanto, los paraísos fiscales lejos de ser una simple “caja fuerte” funcionan también como una plataforma para realizar inversiones en los países redundando en crecimiento económico de parte y parte.



Argumentos a favor y en contra de los paraísos fiscales

El asunto de los paraísos fiscales es un tema bastante controvertido ya que tiene tanto ávidos defensores como férreos detractores. Como se pudo observar al revisar el impacto económico, en este debate, lo único cierto es que no es una cuestión de blancos y negros, puesto que los paraísos fiscales tienen tanto ventajas como desventajas que es importante ponderar a la hora de evaluarlos. En primer lugar, repasemos las desventajas que, por su alta notoriedad en prensa, es posible que conozcamos ampliamente.

Desventajas

- Dificultad de identificar la ruta del dinero lo cual puede permitir el reciclaje de capitales, blanqueo de dinero, utilizando como soporte la estructura jurídica y fiscal que ofrece el paraíso fiscal.
- Generan la erosión de las bases imponibles de los Estados.
- La carga fiscal se desplaza de los ricos hacia los pobres.
- Pueden ser utilizados por multimillonarios y empresas transnacionales para eludir y evadir impuestos.
- Permiten a las personas y empresas ocultar información sobre actividades ilegales (narcotráfico, corrupción, etc.).
- La opacidad de estas estructuras tiene el potencial de ocultar irregularidades.

En efecto, los paraísos fiscales son uno de los instrumentos más utilizados por las personas y empresas que practican la elusión y la evasión fiscal. Sin embargo, la lógica utilizada por muchos políticos y algunos economistas es que los paraísos fiscales sirven *solamente* para evadir y no pagar impuestos, pero lo cierto es que va mucho más allá de eso. A continuación veamos sus grandes ventajas.

Ventajas

- Proteger el patrimonio de los inversores.
- Crecimiento económico de los países receptores de capitales.
- Refugio para inversores provenientes de países autoritarios.
- Existe una mayor flexibilidad para la estructuración, planificación y desarrollo de la actividad empresarial.
- Se reduce la base imponible de las empresas por medio de estructuras jurídico-tributarias.
- Exención de impuestos sobre intereses devengados por cuentas bancarias, los dividendos de acciones, así como otros activos financieros.
- Libertad plena en el movimiento de capitales sin importar el lugar en el que se encuentre el inversor.
- Fomenta la competencia entre los sistemas tributarios.
- Ayudan a minimizar riesgos tributarios y no tributarios en sus países de origen.

Foto de Caporaso & Partners Law Office



Foto de OkDiario



Foto de Ariel Martinez



Comentarios finales

El término “paraíso fiscal” es comúnmente visto con cierta aversión por los medios de comunicación, diversos grupos de la sociedad y ciertos gobiernos, que muchas veces tratan de mantener estrictos controles contra las personas y empresas que utilizan estos lugares para realizar inversiones y operaciones de mercado ya que las relacionan con actividades delictivas que buscan ser penadas por la Ley.

Sin embargo, a pesar de lo que podría pensarse dada la cobertura que realizan los medios, las personas que han figurado en los Panama Papers o los Pandora Papers no necesariamente son delincuentes o han cometido algún delito. De hecho, la mayoría de los que figuran en estos documentos filtrados son personas que han amasado sus fortunas de forma legal, como empresarios, cantantes, deportistas, entre otros que utilizan los paraísos fiscales para minimizar su carga tributaria dentro de la legalidad. Esto a algunos podrá parecerles más o menos moral, pero es perfectamente racional, desde un punto de vista económico, tratar de escapar de los altos impuestos.

Pero incluso, como ya se mencionó en las ventajas, los bajos impuestos no son el único motivador de recurrir a los paraísos fiscales. Muchos inversionistas de hecho recurren a estos con el fin de protegerlos de la injerencia de Estados autoritarios o extractivos, lo que les convierte en un perfecto aliado para protegerse de los abusos de poder. En este sentido, cabe preguntarse, si consideramos como algo negativo el hecho de que un gobierno coarte nuestra libertad de movilizarnos, ¿Por qué no hacemos lo mismo cuando se nos coarta la libertad de mover nuestros capitales, esos que hemos trabajado durante años?

Adicionalmente, es importante resaltar que cualquier contribuyente tiene derecho a estructurar su negocio de la forma que le parezca más oportuna, buscando reducir costos, incluidos los impuestos sobre la renta generada en su negocio. Si esta persona o empresa lo hace legalmente, las autoridades deben respetarlo y no pueden pensar en obligar a las personas a pagar la mayor cantidad de impuestos posible a sus respectivos gobiernos. Es simple cuestión de incentivos. Hay paraísos fiscales y son atractivos porque casi todas las economías avanzadas tienen impuestos demasiado altos.

Por supuesto, no sería coherente obviar los grandes desafíos que enfrentan los paraísos fiscales. En particular lo referente a los fondos provenientes de actividades ilícitas y los delitos fiscales, pero ciertamente tanto políticos como medios de comunicación exageran las consecuencias que puede tener que ciertas personas guarden su dinero en estos paraísos fiscales.

Se han realizado avances. Muchos gobiernos han entendido que los paraísos fiscales no son sinónimo de ilegalidad. Lo ilegal es netamente la evasión de impuestos o el lavado de dinero. Por ello, actualmente, en el marco legal de muchas entidades nacionales e internacionales, está contemplada una serie de proyectos y medidas para luchar contra la evasión fiscal y detectar los flujos de dinero ilícito con el apoyo de los países receptores de capitales.

Allí lo ideal sería articular soluciones conjuntas que permitan la supervisión de los fondos que entran a los paraísos fiscales sin perder estos sus principales atributos de seguridad jurídica y confidencialidad. Después de todo, siempre habrá gente dispuesta a abusar de la protección ofrecida por los paraísos fiscales, pero la mayoría busca en ellos seguridad y rentabilidad para su capital por lo que los montos invertidos en los paraísos fiscales no se derivan enteramente de actividades ilícitas y combatir su uso puede representar a largo plazo pérdidas para el progreso y la expansión económica en general.

Referencias bibliográficas

BBC Mundo. (2016) ¿Cómo y cuándo se inventaron los paraísos fiscales? Recuperado de: https://www.bbc.com/mundo/noticias/2016/04/160408_historia_paraisos_fiscales_offshore_finde

BBC News Mundo (2021). Pandora Papers: qué son los paraísos fiscales y cuándo es ilegal usarlos. Recuperado de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-58794908>

BBC News Mundo. (2021). Pandora Papers: qué son los paraísos fiscales y cuándo es ilegal usarlos. Recuperado de: <https://lc.cx/LYQFrz>

Berry-Jhonson, J. (2021). Tax Haven. Investopedia. Recuperado de: <https://lc.cx/Gs2sxp>

Blandón, D. (2021). 'Pandora Papers': las claves para entender por qué son tan cuestionados los paraísos fiscales. France 24. Recuperado de: <https://lc.cx/ADwrQu>

Padinger, G. (2021). ¿Qué son los paraísos fiscales y dónde se encuentran los principales destinos para el dinero secreto del mundo? CNN en español. Recuperado de: <https://lc.cx/9CrqyB>

Sánchez, J. (2015). Paraíso fiscal. Economipedia. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/paraíso-fiscal.html>

Un tipo de banco para cada tipo de cliente

**Por María Eugenia
García y Jesús Martínez**

En la actualidad, son diversas las entidades o instituciones que operan y forman parte del sistema financiero a nivel mundial dedicadas a atender las necesidades de sus clientes particulares, ya sean individuos, gobiernos o empresas. Cuando se habla de institución financiera, se hace referencia a aquellos entes u organizaciones con o sin fines de lucro que prestan servicios financieros a sus clientes. La función principal de una institución de este tipo es servir como intermediario financiero entre dos partes, proporcionando flujo de dinero de una entidad a la otra. Los intermediarios financieros, además, desempeñan un papel importante en la economía como lo es el compartimiento de riesgos y resolver los problemas de información asimétrica, permitiendo así a los ahorradores y a los prestatarios beneficiarse de la existencia de los mercados financieros.

Estos intermediarios se agrupan en tres categorías según Mishkin (2008): las instituciones de depósito (los bancos), las instituciones de ahorros contractuales y los intermediarios de inversiones. De las mencionadas, la banca es, por mucho, la más famosa y conocida por nosotros; sin embargo, también destacan las aseguradoras, fondos comunes de inversión y fondo de pensiones, que a diferencia de la banca, tienen objetivos muy específicos y captan fondos de sus clientes de forma distinta.



Foto de Canva

Antecedentes de la banca

Ray Chaudhuri (2018) reseña que el origen de la banca es anterior a la introducción de las monedas. Las monedas más antiguas se remontan al siglo VII a.C., y estaban en circulación en el reino de Lidia, en la actual Turquía. Por otra parte, los templos griegos y babilónicos funcionaban como los bancos centrales más antiguos, sin embargo, la importancia de la banca disminuyó después de la propagación del cristianismo, debido a que las tasas de interés eran vistas como éticamente inmorales. Finalmente volvió a adquirir importancia con las Cruzadas con la ayuda de los Templarios y los Hospitalarios.

El autor hace referencia a Italia como el lugar del nacimiento de la banca comercial moderna. El primer contrato de divisas conocido ocurrió en la ciudad de Génova en 1156 cuando dos hermanos pidieron prestado en libras genovesas y reembolsaron la cantidad en Besantes de Constantinopla. Contadores que trabajaban para la Casa de los Medici en Florencia desarrollaron el método de partida doble para registrar créditos y deudas. *La Banca Monte dei Paschi di Siena*, fundada en 1472 en Siena, es actualmente el banco comercial operativo más antiguo del mundo. El banco se originó como una agencia de empeño caritativo a petición de la Magistratura de la República de Siena.

Chaudhuri (2018) también señala que los bancos centrales modernos tuvieron su origen mucho después, en el año 1609 en capital de Países Bajos, cuando el país era aún parte de la República de las Siete Provincias Unidas. El Banco Central de Ámsterdam fue el pionero debido a que desempeñó actividades asociadas a los bancos centrales modernos, como aceptar depósitos y otorgar créditos en divisas. En 1657 el Banco Central de Suecia fue creado por un comerciante holandés como *Stockholms Banco*, después de obtener un permiso del Rey Charles X Gustav. Más tarde, por Decreto Real, dada la necesidad de financiamiento para la Guerra de la Gran Alianza, también llamada Guerra de los Nueve Años, se establece el segundo banco más antiguo, el Banco de Inglaterra en el año 1694, al ser formulada por el Primer Lord del Tesoro de Inglaterra y un amigo muy cercano a Sir Isaac Newton, Charles Montagu, *the Bank of England Act*.

El Banco de España, el tercer banco más antiguo del mundo, en el mandato del Rey Carlos III, y el Banco de Francia, bajo el mandato de Napoleón Bonaparte como Primer Cónsul de Francia, se establecieron en los años 1782 y 1800, respectivamente y, a partir de estos, inició en Europa, específicamente en los países nórdicos, la diáspora de fundación de los bancos centrales.



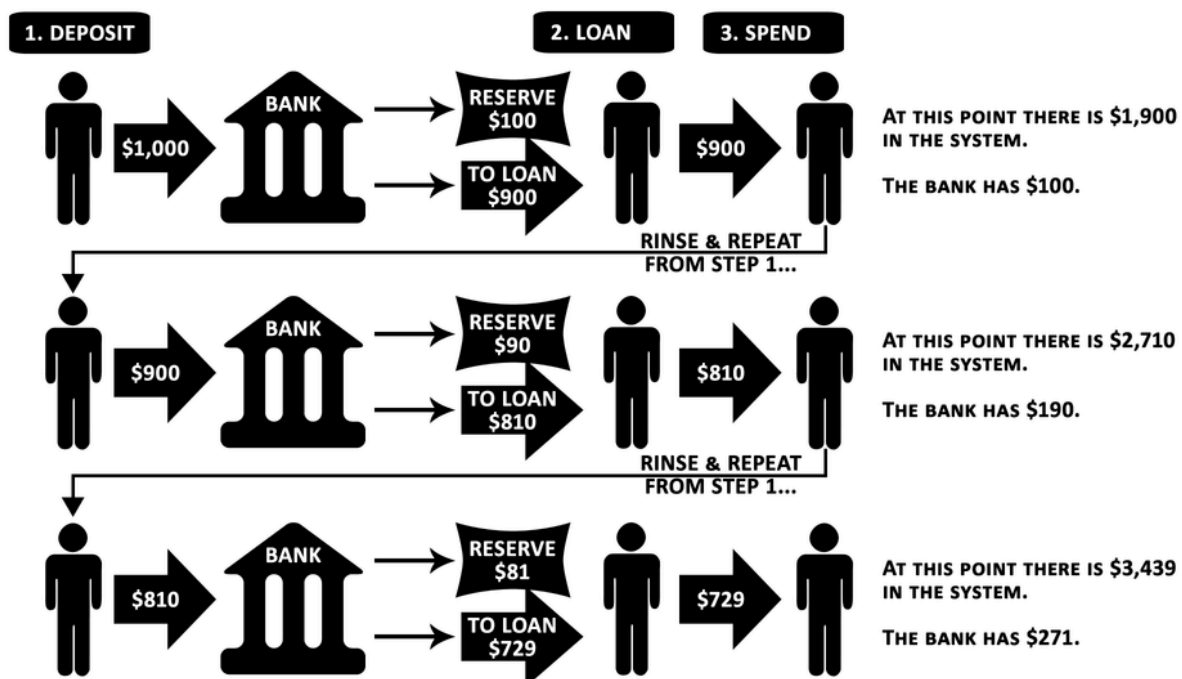
Foto de Francis Desjardins

Concepto y funciones de la banca

La banca es el conjunto de entidades o corporaciones que conforman el sistema bancario. Ahora bien, un banco, en su sentido más amplio y básico, como ya se ha referido, es una entidad cuya labor consiste en captar y otorgar préstamos de recursos en el mercado económico y financiero. Inicialmente el banco acepta depósitos de sus clientes, recurso que se mantiene en una cuenta en forma de ahorro a la vez que realiza préstamos. Al hacer esto genera un proceso multiplicador del dinero en la economía que explicaremos a continuación en términos sencillos.

La banca en su conjunto permite la expansión del dinero por medio de su capacidad de captar recursos del público, los cuales presta creando así un mayor ahorro que se vuelve a prestar. En este sentido, los bancos tienen la capacidad de transformar el ahorro de las personas y empresas en inversión, sirviendo como 'filtro' para que la inversión se realice en donde la productividad sea más elevada, apoyando así a toda la productividad nacional. Por esta razón, aunque todas las instituciones financieras de un país son reguladas por el Estado, es a la banca y a sus múltiples variantes a las que se les pone mayor atención. Ahora bien, ¿cómo la banca multiplica el dinero? ¿cómo funciona esto?

THE BASIC FRACTIONAL RESERVE BANKING CYCLE



Imagine que un ahorrista decide guardar su dinero en una institución bancaria ¿por qué prefiere hacer esto a, digamos, mantenerlo en su billetera? Esto se debe principalmente a lo que los economistas llaman el “costo de oportunidad del dinero”, el cual lo representa la tasa de interés que el banco nos paga por mantener nuestro dinero en una cuenta de ahorro (conocida como tasa de interés pasiva). Es un costo de oportunidad porque el ahorrista decide entre su preferencia por tener liquidez y ahorrar, multiplicando su dinero.

Suponga que este ahorrista deposita \$1000. Ahora el sistema bancario posee esta cantidad en total, de la cual el banco guarda en sus reservas \$100, debido a que el Estado ha establecido como obligatorio que los bancos guarden el 10% de todas sus captaciones (a esto se le llama reserva legal o reglamentaria). Mientras que los \$900 dólares restantes están disponibles para que el banco ahora los preste a una persona que necesita dinero para, por ejemplo, comprar un carro. Por este préstamo cobrará una tasa de interés, llamada activa. En este punto, el sistema bancario posee \$1900 aunque en reservas solo tiene \$100.

Continuando con el ejercicio, suponga que el vendedor del carro decide ahora guardar su dinero en el banco. Cumpliendo con el mismo proceso, el banco guarda el 10% de este depósito. Por lo cual sumará \$90 a las reservas y dispondrá de \$810 para otro prestatario que quiere iniciar su propio emprendimiento. Como se puede observar, el sistema bancario ahora tiene \$2710 y solo dispone de \$190 guardados. Si este emprendedor le paga a uno de sus proveedores con el dinero del préstamo, y este a su vez decide guardar el dinero para pagar los estudios universitarios de sus hijos, el banco realizará el mismo proceso utilizando ese dinero para prestarle a otra persona y así sucesivamente. Suponiendo que este proceso iterativo se prolonga al infinito, tendremos que para este caso particular, los \$1000 se multiplicarán hasta llegar a los \$10.000 en el sistema bancario, lo cual se obtiene dividiendo los \$1000 iniciales por el porcentaje de la reserva legal.

En este sentido, es importante resaltar la importancia de la reserva legal. Si la banca no tuviera esta restricción básicamente los préstamos podrían crecer al infinito, poniendo en peligro los depósitos de los ahorradores. De aquí la importancia de los bancos centrales y las comisiones bancarias en los diferentes países. Hay que recordar que los bancos no prestan sus propios recursos, sino que la mayoría del financiamiento es el ahorro del público, por lo cual se requiere que se tenga una supervisión de que se canalice de manera cuidadosa.

Nótese que para este ejercicio hemos supuesto que la persona que obtiene el préstamo gasta todo el dinero y que nadie retira de su cuenta bancaria. En la vida real, si alguien obtiene un préstamo posiblemente guarde una parte o la invierta o la mantenga en efectivo. Pero esto no cambia el análisis acerca de cómo la banca multiplica el dinero con cada nuevo préstamo. Adicionalmente, como se verá a continuación de acuerdo al tipo de banco, cada institución tendrá en su cartera productos y clientes distintos, pero básicamente funcionan igual. Esta dinámica de intermediación entre entidades distintas y de multiplicación de sus captaciones es la característica fundamental de la banca.



Foto de CFI

“Un banco es un lugar que te presta dinero si puedes probar que no lo necesitas” -

Bob Hope

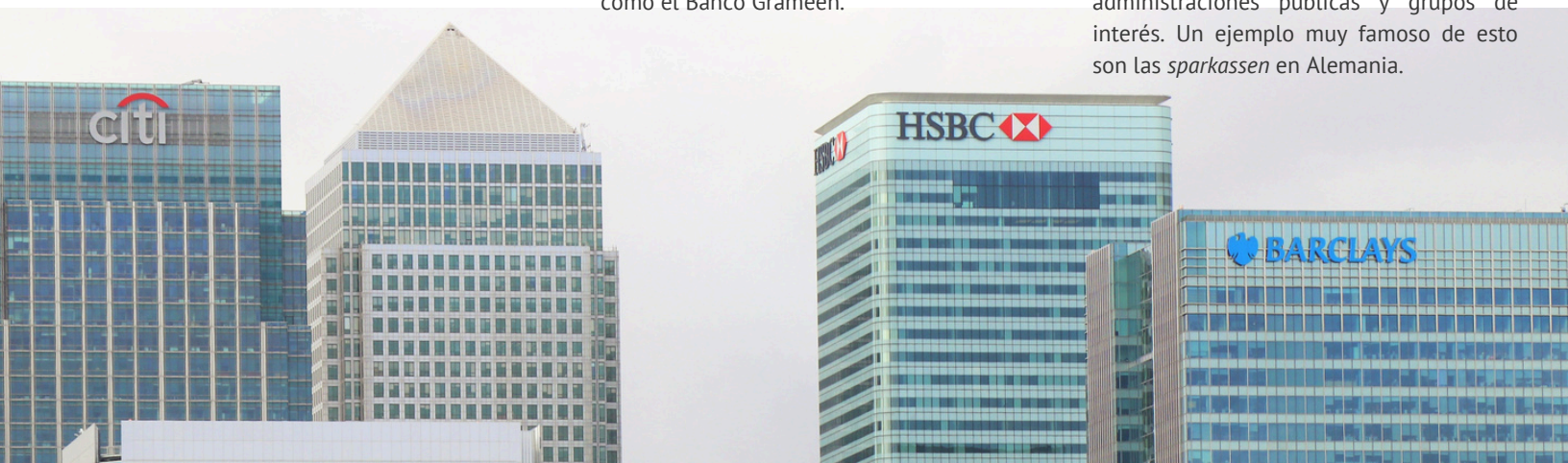


Sobre los tipos de banco

Ahora bien, es importante resaltar que existe una función específica para cada banco y productos muy diferentes de acuerdo a los intereses existentes de su clientela. Es por ello importante conocer adecuadamente cada una de estas entidades y los productos que ofrecen. Inicialmente se puede clasificar a la banca según su propiedad, es decir, si es pública (cuya propiedad pertenece al Estado de un país), privada (aquella que pertenece a una o varias personas naturales o personas jurídicas) o mixta, cuyo capital es aportado por propietarios tanto públicos como privados. Los bancos también pueden clasificarse según su origen, pueden ser nacionales, extranjeros o multilaterales, que son aquellos cuyo aporte proviene de varios estados bajo el amparo de un convenio internacional, por ejemplo el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

La banca no tiene el mismo fin ni trabaja con los mismos productos financieros. Por esto se le clasifica también de acuerdo a la actividad que ejerce dependiendo del tipo de negocio que va a realizar y dependiendo del tipo de cliente. A continuación se detallan cómo se clasifican.

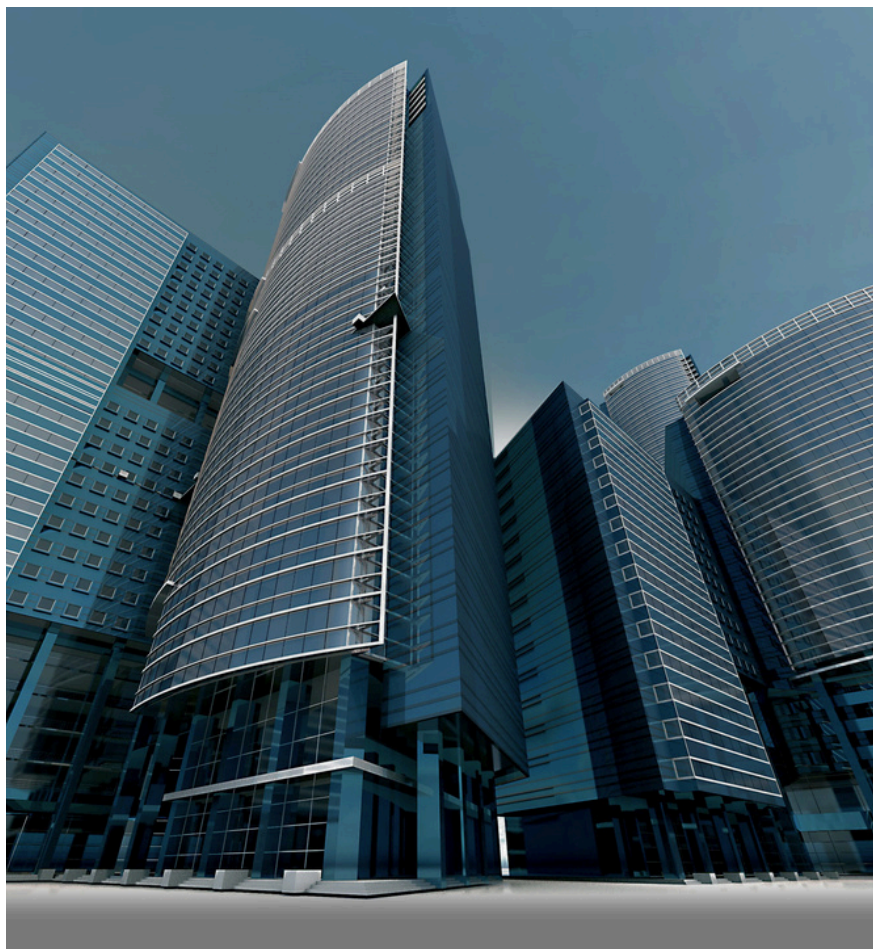
- **Banco central:** Es la autoridad monetaria de un país, también llamado el “banco de bancos” está encargado de velar, dirigir y supervisar el buen funcionamiento del sistema financiero de una nación. Es el organismo encargado de emitir los billetes y monedas que están en circulación, de fijar las tasas de interés, implementar la política monetaria y mantener las reservas de un país como por ejemplo la Reserva Federal de los Estados Unidos o el Banco Central Europeo.
- **Banco comercial:** La mayoría de los bancos que conocemos son de esta índole. Se enfocan en prestar servicios al consumidor. Son los encargados de captar depósitos, prestar dinero, mantener cuentas corrientes y financiar operaciones nacionales o extranjeras como el Banco Santander o Banesco.
- **Banco minorista, de consumo o retail:** Las operaciones de este tipo de banca están vinculadas con el consumo de bienes y servicios. El cliente objetivo es la persona natural, por lo tanto, los productos que ofrecen están referidos a cuentas corrientes, tarjetas de crédito y créditos de consumo. Suelen ser una subdivisión de los grandes bancos comerciales.
- **Banco de inversión:** También llamados “bancos en la sombra”. Se especializan en temas de inversión tanto para personas naturales como para personas jurídicas. Se encargan de la compra-venta de acciones, de participar en operaciones de fusión y adquisición de empresas o de la captación de capital. Este tipo de banca entre muchas otras funciones relacionadas al futuro, recibe depósitos a plazo, emite bonos, concede créditos a medio y largo plazo, otorga avales, realiza inversiones en valores mobiliarios y actúa como fideicomiso tal como lo hace JP Morgan o Goldman Sachs.
- **Banco de desarrollo o de fomento:** Es un banco dedicado a reducir la pobreza en un país o en una región, a la integración económica y monetaria regional, y al desarrollo socioeconómico nacional o regional mediante el financiamiento de proyectos a mediano y largo plazo. Usualmente son bancos multilaterales como la CAF, aunque hay ejemplos locales como el Banco Grameen.
- **Banco corporativo:** La actividad de este tipo de banco se dirige a las grandes empresas que necesitan servicios de financiación o inversión, ofreciendo productos específicos como descuentos de efectos, líneas de crédito o gestión de recibos. Es la banca al servicio de la empresa privada como lo podría ser Morgan Stanley.
- **Banco hipotecario:** La principal actividad de este tipo de banco es la concesión de préstamos con el fin de comprar inmuebles de todo tipo (viviendas, garajes, locales comerciales, etc.) o también para obtener créditos dejando como garantía una vivienda de su propiedad. En la práctica ya no existen bancos únicamente de tipo hipotecario, sino que estos han ido diversificando sus actividades hacia bancos comerciales o han sido fusionados o absorbidos por estos últimos, constituyendo la parte o división hipotecaria de un grupo bancario.
- **Bancos de tesorería:** Son bancos que se dedican a grandes operaciones entre corporaciones y entre bancos, además de dar soporte a operaciones entre empresas que requieren una importante aportación de capital. También administran el dinero de otros bancos, dando asesoría acerca de dónde un banco debería invertir su capital y cuánto retener en la reserva.
- **Cajas de ahorro:** Son entidades sin fines de lucro y con marcado carácter social y territorial, orientadas a apoyar el ahorro generalmente de personas con bajos montos de operación. Tienen carácter fundacional, motivo por el que deben destinar una parte de sus dividendos a fines sociales y tienen representación de impositores, fundadores, empleados, administraciones públicas y grupos de interés. Un ejemplo muy famoso de esto son las *sparkassen* en Alemania.



Comentarios finales

En conclusión, el sistema bancario es parte fundamental de la economía de cualquier país. Parte de la importancia de la banca deriva de su capacidad de trasladar el ahorro a la inversión y, por otro lado, debido a su eficacia en mover los engranajes del sistema financiero brindando confianza y disminuyendo los costos de transacción. Por lo tanto, el banco cumple un rol de protector del dinero de los ciudadanos, al mismo tiempo que ejecuta diferentes metas de la política económica. Esto debido a que los bancos, ya sea privados o públicos, impulsan el desarrollo económico y las inversiones. Por ello, es importante entender nuestras necesidades particulares o la de nuestras empresas a la hora de elegir el intermediario financiero que sea más acorde. El depositar el ingreso “debajo del colchón” no tiene una función positiva en la economía, sino todo lo contrario, ya que reduce el consumo y el ingreso nacional. Realmente, lo que permite el crecimiento de los países es la inversión productiva, esto es, aquella que permite un aumento en la producción futura y en esto, los bancos están llamados a tener un papel preponderante.

En los últimos años, la banca ha venido transformándose aceleradamente para funcionar como una de las principales armas contra la pobreza. Se han visto importantes avances en este sentido. No obstante, la vigilancia de estas instituciones también es vital. La crisis del 2008 surgió en gran parte por reglamentaciones inadecuadas que permitieron a los grandes bancos especular de forma irracional, comprometiendo así el futuro de muchas personas en todo el mundo. En virtud de todo lo antes mencionado; podemos apreciar la importancia de los sistemas bancarios en la economía, ya que del éxito en su funcionamiento depende en gran medida el crecimiento económico y bienestar social en cada país.



Referencias bibliográficas

- CMF educa. (s.f) ¿Qué tipos de bancos existen? Recuperado de <https://n9.cl/vpfe1>
- Economía Simple. (2014). Tipos de banco. Recuperado de <https://lc.cx/r5wR9B>
- GestioPolis. (2002) ¿Cómo se clasifican los bancos? Recuperado de <https://lc.cx/DJ1tZE>
- Marco, F. (s.f). Institución financiera. Recuperado de <https://lc.cx/pdjzSZ>
- Mishkin, F. (2008). Moneda, banca y mercados financieros (8va. Ed.). Naucalpan de Juárez, México: Pearson Educación
- Ray Chaudhuri, R. (2018). Central Bank Independence, Regulations & Monetary Policy. From Germany and Greece to China and the United States. Nueva York, Estados Unidos: Springer Nature America, Inc.
- Sanchez, J. (s.f). Banca. Recuperado de <https://lc.cx/r0hr7t>
- Urbano, S. (s.f). Tipos de Bancos y sus diferentes funciones. Recuperado de <https://lc.cx/PuV3sS>
- Vivus. (2019) ¿Cuántos tipos de banco existen? Recuperado de <https://lc.cx/mFtFsj>

La psicología del ahorro

Por María Eugenia García, Jesús Martínez y Jerelyn Figueroa*

La economía como ciencia social se relaciona tanto con las ciencias exactas como con las humanidades, de esta última, una de las que ha tenido, de forma reciente, mayor acercamiento al estudio económico es la psicología. Es así como han surgido campos de estudio que combinan ambas disciplinas como lo son la economía conductual, que estudia los efectos de los factores psicológicos, cognitivos, emocionales, culturales y sociales de las decisiones económicas de los individuos o bien la neuroeconomía, que toma conceptos de la neurociencia, la biología y la psicología para entender cómo el cerebro toma decisiones.

Existen pues muchas relaciones entre economía y psicología, unas de ellas más evidentes que otras, por ejemplo, el ahorro, aspecto central de la teoría del consumo. Ahorrar supone todo un reto, y su dificultad no depende netamente en el ingreso, sino también en las barreras psicológicas a las que nos enfrentamos como individuos: Nuestras preferencias, nuestra aversión al riesgo, los sentimientos, nuestro entorno social... Cada uno de nosotros, como personas distintas que somos, aplicamos una lógica distinta y tenemos una perspectiva distinta en relación al ahorro, sin embargo, en líneas generales, se puede desprender la idea de que el ahorro en cantidades adecuadas es positivo para el individuo y a su vez, para la economía. En este artículo te explicamos el porqué.

Teoría económica del ahorro

En primer lugar, es importante entender qué es el ahorro. El ahorro es aquella parte de nuestro ingreso o renta percibida que decidimos no consumir en el presente, acumulándola para el futuro. La teoría económica define al ahorro como el ingreso menos el consumo. En su forma más básica, el individuo decide siempre entre la disyuntiva primaria que es consumir o ahorrar. Consumir más significa ahorrar menos y viceversa. Por consiguiente, la acción de ahorrar acarrea *per se* un coste de oportunidad, pues la mayoría de nosotros prefiere consumir hoy. Ante la incertidumbre del futuro, parece ser más sensato asegurar nuestro consumo en el presente y no esperar.

Es por ello también que el ahorro, para hacerse más atractivo, recompensa ese coste de oportunidad. Por ejemplo las cuentas bancarias de ahorro, que devengan una tasa de interés en función del tiempo y la cantidad de dinero depositada en la cuenta. Pero incluso puede que esto no aplique en todos lados, puesto que la evidencia señala que los efectos positivos de las tasas de interés sobre el ahorro son escasos y difíciles de encontrar (Dornbusch, Fischer y Startz, 2009).

Más allá de nuestra propensión al consumo hoy, mañana no queremos dejar de consumir tampoco. Por ello, parte del ahorro también es preventivo, se hace para precaverse de malas épocas. En otras palabras, los ahorros se usan como reserva de seguridad, que se acrecienta en las buenas para mantener el consumo en las malas.



*Jerelyn Figueroa es licenciada en Psicología y en Estudios Liberales, con formaciones de distintos niveles posteriores en sus respectivas carreras. Actualmente se encuentra cursando un Posgrado en Psicología Analítica Jungiana con Orientación Clínica en la Fundación de Psicología Analítica Junguiana de Córdoba, Argentina y una Maestría en Relaciones Internacionales y Globales en la Universidad Central de Venezuela. Cuenta con mas de 4 años de experiencia como psicólogo en el área clínica de forma privada.

La teoría moderna del consumo se divide en dos grandes teorías que han terminado fundidas casi por completo: La hipótesis del ciclo de vida y la teoría del ingreso permanente. La hipótesis del ciclo de vida, propuesta por Franco Modigliani, parte del supuesto que la gente ahorra lo suficiente para financiar su retiro. La propensión al ahorro depende, pues, de la edad de la persona. Sin embargo, también cuentan otras metas del ahorro, como dejar herencia a los hijos.

Por su parte, la teoría del ingreso permanente, postulada por el economista Milton Friedman, afirma que el consumo se relaciona no con el ingreso actual, sino con un cálculo del ingreso de largo plazo. El ingreso permanente es la tasa continua de gasto que puede mantener una persona durante el resto de su vida, dada su riqueza actual y el nivel de ingreso de ahora y del futuro (íbid., 2009, p. 324). Por lo tanto las propensiones a consumir y ahorrar se mantienen constantes respecto a ese ingreso permanente.

Ambas teorías implican que se ahorra más cuando el ingreso es mayor en relación con el ingreso promedio de toda la vida y viceversa. También que los individuos planean su consumo y ahorro en periodos prolongados, con la intención de distribuir su consumo de la mejor manera en el decurso de toda su vida.

Ahorrar... ¿para qué?

El ser humano como ente racional usualmente presenta la tendencia a pensar a futuro, prevenir diversas situaciones coyunturales y buscar siempre darle una respuesta a las distintas situaciones adversas que puedan presentarse en el transcurso de su vida. Es por ello que desde el punto de vista psicológico, resulta vital el analizar y visualizar que tanto incide la mente humana en el conocido "ahorro". En la psicología existe un área encargada única y exclusivamente al análisis del hábito que poseen muchas personas pertinente a ahorrar o decidir no hacerlo, en donde se abordan inclusive temas relacionados al inconsciente.

Willian James (1890) es uno de los autores que toca tal tema, este afirma que uno de los instintos básicos de las personas es la apropiación o adquisición, lo cual se ve reflejado en una de las conductas más evidentes de la edad infantil cuando los niños sienten la necesidad de apropiarse y sentirse dueños de diferentes objetos que le resultan atractivos. Desde ese momento, se puede afirmar entonces que, el ser humano comienza a dejar en evidencia la necesidad instintiva de contar con objetos materiales que resulten de su propiedad y pueda almacenarlos o utilizarlos a conveniencia. Por ejemplo, lo esperado es que un niño querrá todos los juguetes que pueda adquirir siempre que se le pregunte, inclusive si no los va a usar en el momento preciso sino que muchas veces los necesitan para "más tarde", pero el mero hecho de saber que lo posee y está guardado en algún lugar seguro le genera una cierta tranquilidad. Un tanto parecido a lo que hacen los adultos al poseer ahorros ¿no?

Otro aspecto relevante es que, al ser un impulso que puede resultar tan instintivo se vuelve vital el hecho de incorporar una adecuada educación financiera desde temprana edad. Todo esto con el objetivo de que de esta forma los individuos hagan consciente la razón de ser de dichos impulsos, le dan cabida y los regulen de la forma más óptima posible, porque como es bien sabido, el ahorrar no debería de hacerse sin sentido o razón alguna, pues un ahorro sin razón podría resultar incluso hasta frustrante al restringirse a sí mismo de diversas cosas sin una razón aparente. Por lo tanto, se podría llegar a hipotetizar incluso que mientras más clara esté la razón para el ahorro, más sencillo debería ser llevarlo a cabo y mantenerlo.





Otro aspecto relevante es que, al ser un impulso que puede resultar tan instintivo se vuelve vital el hecho de incorporar una adecuada educación financiera desde temprana edad. Todo esto con el objetivo de que de esta forma los individuos hagan consciente la razón de ser de dichos impulsos, le dan cabida y los regulen de la forma más óptima posible, porque como es bien sabido, el ahorrar no debería de hacerse sin sentido o razón alguna, pues un ahorro sin razón podría resultar incluso hasta frustrante al restringirse a sí mismo de diversas cosas sin una razón aparente. Por lo tanto, se podría llegar a hipotetizar incluso que mientras más clara esté la razón para el ahorro, más sencillo debería ser llevarlo a cabo y mantenerlo.

Es importante mencionar que ahorrar no solo implica no consumir parte de nuestro ingreso en la actualidad. Lo interesante del ahorro es que el individuo se enfrenta día a día a decisiones, y a su vez, en paralelo, tiene metas y objetivos personales por cumplir. Por lo tanto, lo ideal es focalizar las decisiones financieras en la consecución y logro de las metas previamente fijadas, planteándose objetivos para llegar a ellas y planificando y sistematizando un plan de acción en el cual todo lo ahorrado cumpla con un propósito: servir de fondo para la educación de nuestros hijos, comprar un vehículo, formar una empresa, etc.

El dilema de la frugalidad

A medida que vamos haciéndonos mayores, se nos habla de las virtudes del ahorro. Se dice que las personas que gastan toda su renta están condenadas a acabar en la pobreza. Mientras que a aquellos que ahorran se les promete una vida dichosa. Sin embargo esto no necesariamente es así a nivel agregado. Es interesante considerar que, en realidad, los países que tienen excesivos niveles de ahorro también enfrentan importantes dificultades. De hecho, un gobierno con grandes cantidades de ahorro posiblemente no esté invirtiendo eficientemente sus recursos en la economía.

Es fácil caer en el error de pensar que una economía es como una familia: si la familia recorta su gasto, es decir, ahorra más, pues

podrá pagar sus deudas (lo cual en términos económicos, es una forma de ahorro) y tendrá más dinero en el futuro. De hecho, cuando los países tienen crisis, la prescripción usual es la austeridad fiscal, es decir, recortar el gasto del gobierno y aumentar los impuestos.

La fórmula es simple, reduce tu consumo y ahorra el dinero adicional que estarás ganando. De esta manera, reducirás tu necesidad de endeudarte mientras equilibras tus finanzas. No obstante, la austeridad significa política fiscal contractiva y tanto la economía como la historia indican que esta medida, a la vez que dolorosa y políticamente impopular, no funciona para sacar a un país de la crisis.

Cuando los individuos ahorran más con su nivel inicial de renta, reducen su consumo. Pero esta reducción del consumo reduce la demanda agregada, lo cual reduce a su vez la producción. Si la producción cae, a nivel agregado, la renta percibida por los agentes es menor, lo cual, paradójicamente, reduce el ahorro. Eso significa que cuando la gente intenta ahorrar más, la producción disminuye y el ahorro general no varía. Este sorprendente resultado es lo que se conoce con el nombre de paradoja del ahorro (o paradoja de la frugalidad).

Esto es algo que a muchos cuesta entender ya que puede ser contraintuitivo. Caer en este error es un ejemplo clásico de "falacia de composición", cuando se implica que algo que es válido para un individuo debe ser válido para un grupo, pero los economistas sabemos que esto no necesariamente es así y que una economía no es como una familia, puesto que el ingreso de una persona depende del consumo de la otra, amplificado por un efecto multiplicador, y si la economía ya está deprimida, consumir menos la deprimirá aún más. Por esta razón existen dos campos bien separados como lo son la microeconomía y la macroeconomía.

¿Esto significa que debemos dejar de ahorrar? No, en absoluto. Los resultados de este sencillo modelo son muy importantes a corto plazo. Pero en el medio plazo y el largo plazo, hay otros mecanismos que entran en juego, como la inversión, que con el paso del tiempo pueden ser conducentes a que un aumento de la tasa de ahorro aumente la renta (Blanchard, Amighini y Giavazzi, 2012).

Ahorrar en medio de la inflación

Una de las disyuntivas más importantes para las personas que viven en medio de escenarios de alta inflación es la decisión sobre si deberían ahorrar o no. Desde nuestra juventud se nos ha enseñado sobre las cualidades de ser una persona ahorrativa y no gastarnos todo de una sola vez, siendo esto símbolo de templanza y madurez. No obstante, ¿es realmente racional ahorrar cuando la inflación disminuye nuestro poder adquisitivo en la medida que pasa el tiempo? Para ilustrar, durante la hiperinflación húngara los precios doblaban en promedio cada 15 horas y se dice que en Alemania en 1922 las personas compraban dos cervezas, temiendo que al terminar la primera, la siguiente sería más costosa.

Más allá de estos escenarios extremos, la decisión, desde un punto de vista meramente económico, sería no ahorrar sino gastarlo todo lo más rápido posible. Pero haciendo esto, coartamos nuestra propia posibilidad de consumo futuro, disminuimos la calidad de nuestro consumo presente, al no tener el tiempo de optimizar nuestras decisiones económicas, y estamos más expuestos a la incertidumbre, ya que no tendríamos la posibilidad de mantener fondos destinados para imprevistos. Es que, justamente, uno de los efectos más dañinos de la inflación en la economía es la destrucción de la capacidad de ahorro de los individuos, puesto que la moneda pierde su cualidad de ser reserva de valor. Esta escasez de ahorro, si se hace crónica, podría en el mediano plazo influir en otras variables macroeconómicas, limitando así el crecimiento real de la economía.

Comentarios finales

Como conclusión de este tema es importante destacar que el ahorro es un asunto multidimensional en el cual distintas disciplinas pueden tener explicaciones igualmente válidas y certeras. Contrario a lo que se podría creer no es algo meramente económico ¿la previsión ahorrativa viene codificada en nuestro ADN? ¿por qué algunas personas o culturas ahorran más? ¿por qué algunos se privan hasta del consumo por ahorrar? ¿otras especies ahorran? Son muchas las preguntas en este sentido. Separándonos un poco de tecnicismos científicos y yéndonos más a lo personal, es necesario recordar que si bien el consumo actual es mucho más atractivo que el ahorro, tener siempre un fondo de emergencia, un fondo para cumplir nuestras metas y objetivos o un fondo para darnos gustos de vez en cuando es también necesario ya que, además de promover factores como la inversión en la economía, nos impulsa como individuos a tener una vida financiera saludable. A continuación presentamos al lector, ciertos tips que consideramos útiles para alcanzar sus objetivos financieros y personales:

1. Sin objetivos no debe haber ahorro. Saber el qué, cómo y para qué ahorrar. Plantéate metas a corto, mediano y largo plazo
2. Organiza tu proceso de cumplimiento. Establece un monto mínimo promedio para ahorrar de manera mensual
3. No te enfoques en disminuir tus gastos, enfócate en incrementar tus ingresos
4. Analiza los gastos, evalúa los pros y contras de los mismos, eliminando gastos innecesarios
5. Ten un equilibrio entre las aspiraciones y la perseverancia: lo bueno tarda, aplica para todo
6. Haz compras inteligentes: Aprovecha descuentos, combos, cupones, delivery y shipping gratis
7. Considerar al ahorro un fin en sí mismo, verlo como un objetivo que traerá consigo la consecución de objetivos más grandes y significativos
8. Si bien el ahorro es necesario, disfrutar también lo es, realiza compras y gastos conscientes que te ayuden en la consecución del mayor bienestar posible. Date lujos, pero también ten autocontrol
9. En contextos de alta inflación ahorrar en la moneda inflacionaria no es una buena opción. La mejor opción es invertir, comprar activos o pasarse a una moneda que sea reserva de valor
10. Ten en cuenta que la educación siempre será de las mejores inversiones: invierte en prepararte para el futuro, en aspirar a más y en crecer personal y profesionalmente.

Referencias bibliográficas

- Blanchard, O., Amighini, A. y Giavazzi, F. (2012). Macroeconomía (5ta. ed.). Madrid, España: Pearson Educación
- Dornbusch, R., Fischer, S. y Startz, R. (2009). Macroeconomía (10ma. ed.). México, D.F., México: Mc-Graw Hill
- Krugman, P. y Wells, R. (2014). Macroeconomía (2da. ed.). Barcelona, España: Reverté
- Psicogrupó. (2017). Psicología del ahorro. Recuperado de: <https://psicogrupó.com/necesitas-ayuda-psicologica/adicciones/psicologia-del-ahorro/>
- William, J. (1890). The principles of psychology. New York: Henry Holt and Company.





¿Es posible una sociedad sin efectivo?

Por María Eugenia García y Jesús Martínez

Posterior a la evolución de objetos intercambiados mediante el trueque, y de como metales y piedras preciosas, las monedas y billetes han sido una herramienta fundamental para el intercambio, además de permitir manejar la política monetaria de los países por siglos, pero en años recientes, gracias al desarrollo de diversos medios de pago electrónico, tarjetas de débito y crédito, e incluso celulares y relojes, los pagos se han agilizado a un ritmo acelerado a una increíble velocidad. Ante esto, los economistas se preguntan ¿realmente necesitamos dinero físico?

Diversos expertos sugieren que en un futuro no muy lejano, billetes y monedas no serán más que una reliquia del pasado, ya que todo el dinero pasará a ser finalmente electrónico. De esta manera, ese efectivo que guardamos hoy en nuestras billeteras pronto solo será observado en lugares como museos. Algo así como aquellos televisores en blanco y negro o esas radios gigantescas.

Una sociedad sin efectivo puede parecer algo salido de una película de ciencia ficción, pero en realidad este es un proceso que ya estaba en camino desde hace tiempo. Hoy, el futuro escenario cobra vida más que nunca gracias a la llegada del COVID-19.

¿Cómo luce un mundo sin efectivo?

En primer lugar, pongámonos en contexto acerca de qué significaría darle fin al dinero en efectivo, y pasar a ser, una “sociedad sin efectivo”. Sin efectivo, los pagos se realizarían en su totalidad de forma electrónica, es decir, al ir a cualquier tienda, supermercado o cafetería e incluso pagar el transporte, en lugar de utilizar billetes y monedas para pagar por el valor de nuestros bienes y servicios, autorizamos una transferencia de fondos desde nuestra cuenta bancaria o billetera digital hacia el de otra persona o empresa. La forma bajo la que se realice dicha transferencia puede variar (mediante apps, pagos por mensajería, wallets, códigos QR, pagos por huella dactilar, reconocimiento facial, etc.), y seguramente surgirán nuevas metodologías, pero todas bajo la misma premisa.

Una sociedad sin efectivo es, por definición, una sociedad interconectada. Por lo tanto, siempre que la persona tenga acceso a algún tipo de dispositivo como tarjetas o teléfono, podrá tener acceso instantáneo a todas sus existencias de efectivo y, por consiguiente, a realizar sus pagos.



Foto de Xacata

Foto de Dinero HN

Pero ¿en qué unidad serán dichos pagos? Uno de los escenarios posibles que se plantean para sustituir el cash es aquel en el que las monedas virtuales, como el Bitcoin, lo reemplacen y estas se utilicen como medios de intercambio, sin embargo, probablemente los gobiernos del mundo no querrán perder por completo el poder de su política monetaria. China, por ejemplo, ya ha iniciado un ambicioso proyecto de digitalización de su moneda el yuan, para crear el “yuan digital” cuya emisión estaría a cargo del gobierno chino. Estados Unidos, por su parte, lanzó su criptomoneda atada al valor del dólar, el USDT o Tether que se plantea como una especie de dólar digital en el mundo de las criptos.

Sea cualquier fuere la unidad de cuenta en la que manejemos nuestras transacciones digitales es importante resaltar que en un mundo sin efectivo, las diferentes monedas mantienen sus propiedades fundamentales:

1. *Medio de pago:* Aceptado por todas las personas para pagar la compra y venta de los bienes y servicios.
2. *Unidad de cuenta:* Permite fijar los precios de los bienes y servicios.
3. *Reserva de valor:* Conserva su valor en el tiempo.

¿Por qué dejar de usar efectivo?

Rapidez y practicidad

Una de las principales debilidades del efectivo es que es lento durante las transacciones: pagar sumas muy grandes regularmente implica invertir un tiempo considerable contando el dinero y si son muy pequeñas, quizá no exista el nivel de fraccionamiento de las monedas para pagarlo.

Las transacciones electrónicas, al contrario, suelen ser instantáneas. Con el añadido de que no es necesario cargar con cantidades de dinero difíciles de llevar y de que las transacciones electrónicas pueden ser fácilmente fraccionables.

Usar medios digitales también ahorra tiempo en otro aspecto: no se requiere invertir largas horas en taquillas y cajeros para retirarlo. Estudios apuntan que una persona promedio pierde unas 52 horas al año, esto es, un poco más de cuatro horas al mes en filas de bancos. En este sentido, dejar de utilizar dinero en efectivo puede brindar oportunidades de ahorro de tiempo y costos para las empresas, al reducir la conciliación manual, el recuento y el manejo de efectivo, así como también la cantidad de tiempo necesario para disponer del mismo eliminando las filas bancarias. Todo esto, a su vez, puede estimular el crecimiento económico al hacer que los pagos sean más fáciles y convenientes y, por lo tanto, facilitar el consumo.

Menores costos

Aunque parezca paradójico, el dinero cuesta dinero. Imprimir billetes tiene un costo implícito, transportarlo también. Así que, en general, utilizar efectivo en la economía puede ser muy costoso. Según cálculos de The Economist, operar en efectivo les cuesta a las economías aproximadamente 0,5% de su PIB cada año. Por lo tanto, pasar a medios de pago digitales reduciría sustancialmente el costo gubernamental de emitir dinero.

Mayor recaudación fiscal

También habría que considerar costos ocultos para las economías como lo son la evasión de impuestos. Se estima que Alemania pierde hasta 10.000 millones de euros en evasión de impuestos cada año como resultado de las operaciones en efectivo no declaradas.

El uso extendido de medios digitales para pagos corrientes podría reducir en gran medida la evasión de impuestos, así como las transacciones ilegales que a menudo se realizan en efectivo. Esto sucede porque las transacciones digitales llevan consigo información esencial sobre los participantes en el pago, incluido lo que se compró y cuándo se produjo la transacción. Esto hace que el blanqueo de dinero y la evasión de impuestos sean mucho más difíciles. En este orden de ideas, diversos estudios sugieren que si EE.UU. se trasladara solamente a pagos digitales, el gobierno lograría ingresos fiscales superiores a los 100 mil millones de dólares.

Reducción de la criminalidad

En consonancia con el punto anterior, el uso de medios digitales podría ser una buena herramienta para reducir la criminalidad. Esto sucedería porque al pasar a una sociedad sin efectivo, se reducirían drásticamente cierta cantidad de incentivos para los criminales (a los cuales les gusta tener dinero en efectivo).

Al no haber dinero tangible para robar, no tendría sentido el asalto a bancos o el robo de carteras. Además, como ya se mencionó, mediante pagos electrónicos, el dinero sería fácilmente rastreable y taxable, lo cual permitiría dar más fácilmente con las fuentes de actividades ilícitas. Un último aspecto a mencionar es que los pagos digitales son intrínsecamente más seguros que el dinero en efectivo, que puede perderse y falsificarse con relativa facilidad, y cuya recuperación es casi imposible.

Medio ambiente

A nivel económico y medio ambiental -por el fin del papel- supondría un ahorro. El dinero en efectivo y las monedas de metal consumen recursos naturales preciosos, algunos de los cuales no son renovables y solo son reciclables hasta cierto punto: papel, cobre, zinc, níquel, entre otros.

¿Qué está impulsando este cambio de paradigma?

Cabría preguntarse también cuál es este escenario futurista de una sociedad con una economía completamente digitalizada producto de un desarrollo orgánico de nuestras mismas relaciones económicas, lo que el marxismo define como *materialismo histórico*, o bien está impulsado por factores externos como plantea Hegel. Posiblemente sean ambas fuerzas. Ciertamente, la expansión tecnológica por sí misma ha ampliado las posibilidades de realizar pagos electrónicos y diversificar el uso del dinero. Asimismo, toda una generación nacida en medio de un proceso de digitalización acelerada ha encontrado que poseer billetes y monedas no les es conveniente. Pero también son varias las fuerzas poderosas que están detrás del cambio hacia un mundo sin efectivo, incluidos algunos gobiernos y grandes empresas de *fintech* o tecnología financiera.

La pandemia, por su parte, está impulsando un cambio hacia una sociedad sin efectivo de una manera que ningún otro evento individual ha hecho antes. El confinamiento derivado del estado de alarma, que impide a los ciudadanos consumir en tiendas, y el miedo al contagio están siendo los detonantes, generando al mismo tiempo, oportunidades para los comerciantes y enriqueciendo la industria de pagos digitales.

Foto de Thought Catalog



COVID-19 el gran catalizador

Los cambios en los hábitos de gasto se han acelerado drásticamente por la pandemia de coronavirus. El año pasado en Reino Unido, alrededor de 13,7 millones de personas llevaron una "vida sin efectivo", casi el doble de la cifra de 7,4 millones en 2019 según datos oficiales (Jones, 2021). Según el 'Back to Business Study 2021 Outlook: Global Small Business and Consumer Insights' de Visa, el 78% de los consumidores globales han ajustado la forma en que pagan por los artículos a raíz del impacto de la pandemia en casi todos los aspectos de la vida diaria de las personas en todo el mundo (Financier, 2021).

Sin lugar a duda, el e-commerce o comercio electrónico fue el gran beneficiado de la pandemia, puesto que muchas personas, incluso las que no eran muy entusiastas de las compras en línea, debieron acudir a este medio para adquirir sus bienes y servicios corrientes ante el cierre de muchas tiendas físicas. A su vez, los temores por la transmisión de la enfermedad han obligado a los consumidores a reconsiderar cómo compran y pagan. Todo esto ha coadyuvado a una menor dependencia de los pagos en físico.

Especialmente, desde el inicio de la pandemia, el retiro de efectivo en cajeros ha tenido una notable caída. Según una encuesta del banco móvil N26, en España cayó un 68% durante marzo del año pasado (Castelló y Alba, 2020). Por esta razón, el Access to Cash Review advirtió que la "infraestructura de efectivo" de los países, desde los cajeros automáticos hasta los centros de clasificación de efectivo, podría estar en peligro de colapsar porque, si bien los costos son en gran parte fijos, los ingresos están disminuyendo rápidamente (Jones, 2021).

En particular, la creencia extendida de que la tecnología sin contacto es más higiénica que el manejo de efectivo, ha llevado a que en los últimos 12 meses hayamos sido testigos de que más de 40 países aumentaran los límites para los pagos sin contacto.

Los minoristas han visto como positivo favorecer lo digital sobre el efectivo para reducir la exposición de los empleados. Es por esta razón que muchos cafés, tiendas y supermercados han comenzado a utilizar, entre otros métodos, códigos QR que los compradores pueden escanear para pagar directamente utilizando sus teléfonos.

Según Singer (2020), en un estudio de 2017 en el que investigadores analizaron billetes de 1 dólar que habían estado circulando en la ciudad de Nueva York encontraron que "el dinero podría potencialmente mediar la transferencia interpersonal de microbios". Por esta razón, en el Reino Unido, por ejemplo, el gobierno ha hecho hincapié en el uso de métodos de pago sin contacto siempre que sea posible; si bien, estudios posteriores llevados a cabo por instituciones como Bundesbank concluyeron que los billetes no han jugado ningún rol en la extensión del virus.

No hay evidencia médica de que el efectivo transmita el virus. No obstante, "la percepción de que el efectivo podría propagar patógenos puede cambiar el comportamiento de pago de los usuarios y las empresas", dijo el Banco de Pagos Internacionales en un estudio reciente sobre el efecto de Covid-19 en el uso de efectivo (Alderman, 2020).



No es una tendencia nueva

Tal como hemos comentado, son diversos los factores en juego para el cambio global desde el papel moneda hacia los pagos electrónicos, de los cuales el COVID-19 ha sido el más importante. Sin embargo, es importante resaltar que el declive del uso del dinero físico era ya una realidad, sobre todo en los países más desarrollados del mundo, incluso antes de la pandemia. El uso de efectivo ya se estaba reduciendo en muchos países a medida que los consumidores urbanos pagaban cada vez más con aplicaciones y tarjetas incluso para las compras más pequeñas.

De hecho, el dinero electrónico lleva años ganando la batalla al efectivo. Según la consultora McKinsey, citado por Agustina-Barcelona (2021), el porcentaje de las transacciones por volumen pagadas en efectivo se ha desplomado en la última década en los mercados considerados maduros. Por ejemplo, en Estados Unidos, pasó del 51% en el 2010 al 28% en el 2020. Una evolución que ha sido más potente en el Reino Unido (del 55% al 23%) y que está por detrás de Finlandia (53%-24%), los Países Bajos (52%-14%) y Suecia (56%-9%), los más avanzados. En China, donde todo se pagaba en efectivo hace 10 años, ahora solo se usa el soporte físico del dinero en el 41% de las ocasiones. Menos que en el avanzado Japón (54%) y al nivel de la ultramoderna Singapur (39%). Considerando esto, ReportLinker pronostica que el mercado de pagos digitales crecerá a una tasa de crecimiento anual compuesta del 13,7% entre 2021 y 2026 (Financier, 2021).

Países escandinavos a la cabeza

En lo referente a la digitalización de los medios de pago, los países escandinavos lideran a nivel global: Suecia, Noruega, Finlandia e Islandia encabezan la lista de países con menor

proporción de pagos en efectivo.

Suecia, en particular, pretende convertirse para 2023 en la primera sociedad sin efectivo de la historia. A día de hoy, el Consejo Europeo de Pagos estima que el efectivo en circulación representa solo el 1% del Producto Interno Bruto del país (Singer, 2020). Por su parte, los retiros de efectivo han disminuido constantemente en aproximadamente un 10% por año, generando que la proporción de suecos que utilizan efectivo haya caído del 39 al 9 por ciento, según el Banco Central de Suecia, Riksbank (Pritchard, 2021).

El efectivo aún es importante

Ahora bien, es importante recalcar que desde hace años se viene hablando de la muerte del efectivo. Ya han sido muchos los que han vaticinado su fin y esto finalmente no se ha materializado. En este sentido, es importante señalar que, a pesar del auge de las tarjetas y otros medios digitales de pago, el efectivo sigue siendo el segundo método de pago más utilizado detrás de las tarjetas de débito por lo que es innegable su importancia en la economía.

En ciertas economías, el efectivo todavía tiene un papel preponderante, porque sigue proporcionando un beneficio y una utilidad. En Venezuela por ejemplo, el efectivo alcanza a tener un valor de intercambio superior al de su valor nominal debido a su relativa escasez y falta de métodos alternativos de pago.

Este aspecto es clave ya que los expertos en el tema aseguran que el efectivo debe perdurar para evitar la exclusión financiera o la discriminación de determinados perfiles sociales o de edad. No podemos ocultar que hay colectivos que solo se pueden ganar la vida a través de la economía sumergida o con los pagos en efectivo y para estos dejar de usar monedas y billetes puede no ser una opción.

Retos y desafíos del dinero digital

Por estas razones, el dinero digital también enfrenta una serie de retos y desafíos en su camino a convertirse en el medio de pago hegemónico que le dé fin, definitivamente, al uso de dinero en efectivo. A continuación se mencionan algunos de los principales:

Tecnología

Sin duda, uno de los grandes retos de la digitalización completa de las economías es el aspecto tecnológico, en particular lo que a conectividad se refiere. Una sociedad digital requiere que las personas dondequiera que se encuentren tengan al menos acceso a un dispositivo móvil y una buena conexión a internet para manejar sus finanzas personales. Si esta condición no es satisfecha, el sueño de una sociedad sin efectivo no podrá ser materializado.

Ciertamente la penetración de internet y dispositivos móviles ha venido incrementando año a año. De hecho, el más reciente informe Digital 2021 de We Are Social y Hootsuite indica que a nivel mundial un 59,5% de la población posee acceso a internet (Galeano, 2021). Sin embargo, aún un gran sector de la población, en especial en los países en desarrollo, carece de este servicio básico.



Foto de Ono Kosuki



Foto de cottonbro studio

Otros retos aludidos por los expertos es la posibilidad de hackeos y que el sistema tecnológico a nivel mundial no estaría preparado para absorber todas las transacciones. En su opinión, se deberían realizar numerosas adecuaciones tecnológicas que permitan, por un lado, aumentar la capacidad para soportar todo el volumen de bits de las pequeñas transacciones diarias y, por el otro, inhibir la posibilidad de infiltraciones no autorizadas a la red, lo cual tendría efectos catastróficos en los sistemas financieros mundiales.

Sectores excluidos

En el aspecto social, una de las principales críticas a las sociedades sin efectivo es que pueden generar problemas de desigualdad económica en la medida en que muchas personas inevitablemente queden rezagadas en este proceso de cambio.

Son diversos los sectores de la sociedad que son altamente dependientes del efectivo. Entre estos podemos mencionar a las personas de avanzada edad, población no nativa digital, indocumentados, personas en situación de calle, personas con discapacidades físicas o motoras y otros miembros vulnerables de la sociedad.

Para todos ellos, el dinero en efectivo puede llegar a constituir su única vía de pago debido a que tienen poco o ningún acceso a los pagos electrónicos, bien sea porque no disponen de los medios con los cuales efectuar los pagos o no saben utilizarlos; y por lo tanto, se enfrentarían a inmensos desafíos si se eliminara por completo el papel moneda. Crece la preocupación acerca de en qué posición quedarán estos sectores en medio de este proceso de cambio a una sociedad sin efectivo.

Privacidad

Los críticos de la digitalización argumentan que el paso a una sociedad sin efectivo levanta incógnitas en cuanto al tratamiento que se le dará a los datos recolectados de los consumidores, lo cual a mediano plazo podría dar lugar a abusos por parte de gobiernos no democráticos o a la extracción de datos por parte de empresas privadas.

Por ello, depender solo de transacciones electrónicas puede ser incluso un asunto de Seguridad Nacional dado que actualmente pocas empresas tecnológicas privadas son las que manejan estos sistemas de pago: algunas de estas son Paypal, Mastercard o Visa.

De acuerdo con la profesora Sarah Spiekermann de Vienna University of Economics and Business, las transacciones online han impulsado toda una industria de recolección de datos mediante la cual las compañías son capaces de conocer los hábitos de consumo de cada persona. Esto ha encendido las alarmas de personas que quizá no estén dispuestas a renunciar al efectivo a cambio de la seguridad de que no están siendo monitoreadas.

Utilidad ante la criminalidad

Previamente habíamos comentado que una de las ventajas del dinero digital es que permite rastrear todas las fuentes y destinos de los fondos transados, reduciendo así la posibilidad de financiamientos ilícitos. El efectivo, por otro lado, da lugar a falta de rastreo de dinero, lo que facilita operaciones ilícitas y este es otro punto que hace pensar que no es tan fácil eliminar el efectivo porque a determinados colectivos muy poderosos les conviene que exista.

Más allá de este hecho, investigadores como Friedrich Schneider profesor emérito de la Universidad Johannes Kepler de Austria, quien realizó una extensa investigación sobre esta cuestión, han concluido que aún con la eliminación completa del dinero en efectivo, la economía del mercado negro solo se reduciría en un 20,1% ya que el efectivo no es la razón por la que la gente trabaja en el mercado negro y/o comete crímenes (Singer, 2020). La conclusión es que el fraude no será necesariamente más común o menos común, solo será diferente.



Comentarios finales

El mundo actual está cambiando, estamos experimentando eventos que hace algunas décadas no estaban siquiera pensados. Diversas áreas de la industria están desarrollando nuevas tecnologías y la economía no es una excepción.

Vivimos en un mundo cada vez más globalizado y que cada vez apunta más hacia la digitalización de los procesos, es más fácil, más seguro y más rápido. Puede ser difícil imaginar una economía en la cual la totalidad de las transacciones y el medio de pago principal no sean los billetes y monedas, porque hasta ahora, es el único mundo que conocemos. Sin embargo, este mundo está, paso a paso, encaminándose a ese futuro. Especialmente en los países desarrollados, esto se ha logrado en un gran porcentaje ya que hoy existen muchas facilidades de pago alternativas al efectivo como tarjetas, apps, dispositivos móviles y mucho más.

Es necesario, no obstante, abordar varios problemas sociales antes de que la sociedad pueda renunciar por completo al efectivo. Cada vez son más los expertos que concuerdan en que un cambio violento hacia una sociedad sin papel moneda podría en realidad crear una sociedad menos equitativa. Hay que tomar en consideración el hecho de que la tecnología en todo el mundo no está tan avanzada. Muchas personas pueden que no se sumen a esta iniciativa debido a la carencia de dispositivos móviles, recursos, accesibilidad a internet y otros servicios básicos. También hay que considerar que existe una gran cantidad de personas que no son nativas digitales y, por ende, no se quieren desprender del efectivo, lo que puede suponer una resistencia a esta propuesta.

Pero más allá de todos los retos que supone la digitalización de la economía, se ha demostrado que un mundo sin efectivo puede impulsar la economía, puede cambiar por completo la manera de comercializar y puede abrir nuevas oportunidades.

Por ello, vemos esta transición a una economía digital como inevitable. Los distintos países del mundo, de alguna u otra forma, se han adaptado y han comenzado a tomar medidas para impulsar una sociedad sin efectivo. Allí lo importante sería como ciudadanos asegurarnos que los gobiernos del mundo garanticen que los más vulnerables no se quedarán atrás en esta tendencia porque ya será en un mediano plazo y largo plazo que podremos apreciar con más determinación los efectos netos de estas decisiones y cómo afectan no solo a la economía, sino a la vida cotidiana en general.

Referencias bibliográficas

Agustina-Barcelona, L. (2021) ¿Se acaba pagar en efectivo? La pandemia encumbra al dinero digital. La Vanguardia. Recuperado de: <https://www.lavanguardia.com/economia/20210413/6642342/dinero-fin-efectivo-pandemia-bizum-tarjeta-futuro.html>

Alderman, L. (2020). Our Cash-Free Future Is Getting Closer. The New York Times. Recuperado de: <https://www.nytimes.com/2020/07/06/business/cashless-transactions.html>

Castelló, A. y Alba, C. (2020) ¿El fin del dinero en efectivo? El futuro escenario cobra vida gracias al Covid-19. El Español. Recuperado de: <https://n9.cl/xdt9y>

Financier Worldwide Magazine. (2021). Cashless society: the future of digital payments. Recuperado de: <https://www.financierworldwide.com/cashless-society-the-future-of-digital-payments>

Galeano, S. (2021). El número de usuarios de internet en el mundo crece un 7,3% y alcanza los 4.660 millones (2021). Marketing4ecommerce. Recuperado de: <https://marketing4ecommerce.net/usuarios-de-internet-mundo/#:~:text=Mientras%20que%20en%20su%20informe,%2C%20una%20penetraci%C3%B3n%20del%2057%25>

Jones, R. (2021). Cashless society draws closer with only one in six payments now in cash. The Guardian. Recuperado de: <https://www.theguardian.com/business/2021/jun/16/cashless-society-draws-closer-with-only-one-in-six-payments-now-in-cash>

Pritchard, J. (2021). The Pros and Cons of Moving to a Cashless Society. The Balance. Recuperado de: <https://www.thebalance.com/pros-and-cons-of-moving-to-a-cashless-society-4160702>

Singer, A. (2020). Cashless future ahead? Utopian digital dream with dystopian inequality. Cointelegraph. Recuperado de: <https://es.cointelegraph.com/news/cashless-future-ahead-utopian-digital-dream-with-dystopian-inequality>

Sweden Sverige. (2021). In Sweden, technology is close to making cash a thing of the past. All aboard? Recuperado de: <https://sweden.se/life/society/a-cashless-society>



Conociendo sobre las uniones monetarias: El Franco Africano (CFA)

Creada por Francia en 1945 luego de su adhesión a los acuerdos de Bretton Woods para proteger a sus colonias en África, el franco CFA o Franco de la comunidad financiera africana

Por María Eugenia García y Jesús Martínez

Foto de Magda Ehlers

Es actualmente utilizada por más de 160 millones de personas al ser la moneda de curso legal de al menos 14 países de este continente, 12 de estos países francófonos, sin incluir a Guinea-Bissau y Guinea Ecuatorial. En la isla de Comoras también se utiliza esta moneda, aunque bajo la denominación de Franco Comorano. Probablemente pocas personas conocen de esta unión monetaria africana, la cual constituye, hasta la fecha, una de las uniones monetarias modernas de mayor duración.

En primer lugar, es importante clarificar que una unión económica y monetaria podría ser definida como un acuerdo entre dos o más países para mantener una moneda de curso legal común entre estas, caracterizada además porque está controlada por un banco central único. En este sentido, los países miembros de la unión monetaria se caracterizan por tener una política económica, fiscal y monetaria común.



Foto de Blue Ox Studio

El franco CFA es la moneda única surgida de esta unión monetaria, similar al euro en Europa. La denominación “CFA” es el acrónimo original de Colonies Françaises d’Afrique. Sin embargo, “dado que las colonias se han convertido en estados independientes, el significado de “CFA” ha cambiado. Ahora, significa Communauté Financière Africaine en África Occidental y Coopération Financière en Afrique Centrale en los estados de África Central”. (Coppola, s.f.).

Cabe desatacar que, en realidad, existen dos francos CFA, pues la denominada “zona franco” se divide en dos grandes áreas en el continente africano, a saber, la Unión Económica y Monetaria de África Occidental (UEMOA) y la Comunidad Económica y Monetaria de África Central (CEMAC) que cuentan cada uno con una versión propia del franco CFA y un banco central que controla su emisión.

Actualmente, las dos versiones de la moneda no son intercambiables, aunque los dos bancos centrales dicen que están trabajando hacia la integración completa de los sistemas de pagos para que las dos versiones del franco CFA circulen libremente en todos los países, creando efectivamente una sola moneda. (ibid., s.f.).

Sin embargo, con frecuencia suele afirmarse que constituyen una moneda única ya que ambas se encuentran vinculadas al euro desde 1999 y están respaldadas por el tesoro francés. Esto garantiza que a pesar de no estar integradas entre sí mantengan un mismo tipo de cambio fijo frente a la moneda europea; ergo “su valor externo también es idéntico (...) y para casi todos los intentos y propósitos, los 14 países en la unión monetaria del franco CFA usan la misma moneda, y esa moneda puede considerarse como una versión del euro”. (ibid., s.f.).

Los términos de los acuerdos CFA han sido un gran tema de debate entre economistas, políticos y activistas panafricanos desde que se firmaron. Tiene tanto férreos defensores como detractores, en efecto, “mientras que algunos lo ven como una garantía de estabilidad financiera, otros lo atacan como una reliquia colonial” (Konkobo, 2017).

El principal problema de esta moneda es de tinte nacionalista, algunos líderes panafricanos, es decir, aquellos que lideran movimientos de unión africana, afirman que sus países se encuentran, bajo el CFA, en cierta forma aún subyugados a Europa ya que la política monetaria es decidida desde Fráncfort, sede del

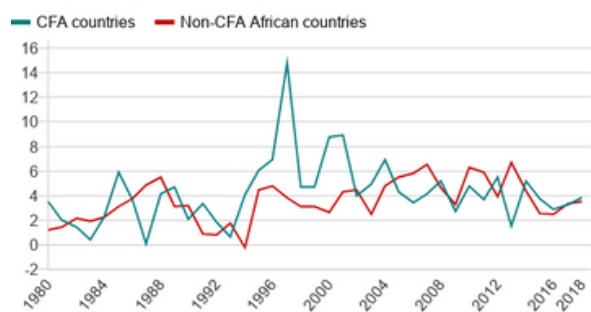
Banco Central Europeo, e instan a su vez a la creación de una moneda propia. Otro factor resaltante es que al ser el euro una moneda sumamente fuerte desalienta las exportaciones africanas y, en cambio, favorece las importaciones desde Europa, lo cual desde el punto de vista de ciertos economistas no es conveniente al crecimiento de las naciones del CFA. Sin embargo, gracias al CFA las zona franco resistieron bastante bien a la crisis de 2008, así como las recientes caídas en el precio del petróleo. Además, los países integrantes de la unión monetaria son de los pocos en África sin grandes tasas de inflación ni déficit fiscal excesivo, como apunta la reconocida revista económica, *The Economist* (2018).

Este peculiar sistema ha traído estabilidad. En los últimos 50 años, la inflación promedió 6% en Costa de Marfil, que usa el franco CFA, y 29% en la vecina Ghana, que no lo hace. Facilita el comercio con Europa, el principal socio de la región, y libera a los inversores extranjeros de los riesgos de las fluctuaciones de los tipos de cambio.

Ciertamente, el poseer una tasa de cambio fija brinda mayor seguridad a los comerciantes e inversores con perspectivas a largo plazo. No obstante, es resaltante que ello no se ha traducido en mayores niveles de inversión en África. De hecho, el volumen de comercio entre las zonas franco y Europa ha estado cayendo de manera continua durante los últimos años a favor de importaciones baratas de Asia. Al respecto, cabe resaltar que al ser la mayor parte de su comercio expresado en dólares los países de la zona deben realizar la conversión dólar-euro y luego euro-CFA. A esto se le conoce como tipo de cambio cruzado, efecto que sucede cuando el dólar no es el tipo de cambio base ni de cotización, pero se emplea en los cálculos, negociando una primera divisa contra el dólar y el dólar contra la segunda divisa. Actualmente, se cotiza en aproximadamente 655 CFA/EUR y en aproximadamente 550 CFA/USD. De esta manera, en la medida que el euro se aprecia frente al dólar sus ganancias de exportación tienden a reducirse.

How have CFA franc economies fared compared to the rest of Africa?

(Average GDP growth over time)



Source: IMF

BBC

Aunado a esto, las diferencias en cuanto a competitividad son muy marcadas en África, causando que el comercio entre las naciones del CFA no sea muy significativo, pues según Coulibaly (2017) este "es inferior al 20 por ciento del comercio total" lo cual los separa de la definición de "zona monetaria óptima" según los criterios de Mundell y McKinnon. Ante este escenario, los beneficios derivados de la estabilidad en el tipo de cambio serían cada vez más irrelevantes. Posiblemente una de las principales causas de las dificultades del CFA radique en que la unión monetaria no ha ido acompañada de una adecuada integración comercial y financiera entre los países miembros, como mediante el establecimiento de criterios de convergencia, como lo hace la Unión Europea, razón por la que las zonas franco están muy expuestas a los continuos shocks asimétricos que afectan a sus países. Por otro lado, diversos economistas señalan que las economías de estos 14 estados africanos han sufrido de una "subfinanciación crónica" en la que los bancos racionan los créditos, prestan muy poco y con tasas elevadas y en esto ha incidido de forma importante el franco, que al no permitir la independencia de la política monetaria, limita las palancas económicas que pueden utilizar los países africanos, que no pueden establecer sus propias tasas de interés.

En otro orden de ideas, varios movimientos de defensa de la soberanía africana se muestran en contra del franco CFA por considerar que facilita la extracción de sus riquezas a Europa, sin mencionar que aproximadamente el 50% de las reservas externas en cuentas especiales de los países de la unión se encuentran en poder del tesoro francés a cambio de la garantía de la moneda. En este sentido Coulibaly (2017), propone como una solución a corto y mediano plazo:

En cuanto a la paridad fija, una solución intermedia es anclar el franco CFA a una cesta de monedas. Esto reduce la exposición de los países a una fuerte apreciación de una moneda ancla y permite una mayor flexibilidad en la política monetaria.

En definitiva, aún no es completamente claro que esta moneda sea realmente favorable para las economías del centro y occidente de África, ya que, si bien cierto estudios muestran que la tasa de crecimiento en las zonas franco es solo ligeramente superior al de otros países africanos, el PIB per cápita incluso crece a un ritmo menor que otras zonas del continente.

Lo cierto es que debe realizarse una revisión a profundidad de los acuerdos que sostienen esta unión monetaria, para tratar de resolver ciertos aspectos puntuales de la misma, pues en efecto es una moneda que brinda grandes beneficios a economías relativamente débiles en el contexto internacional y, en consecuencia, propensas a la inflación y el déficit, pero que posiblemente no ha alcanzado su

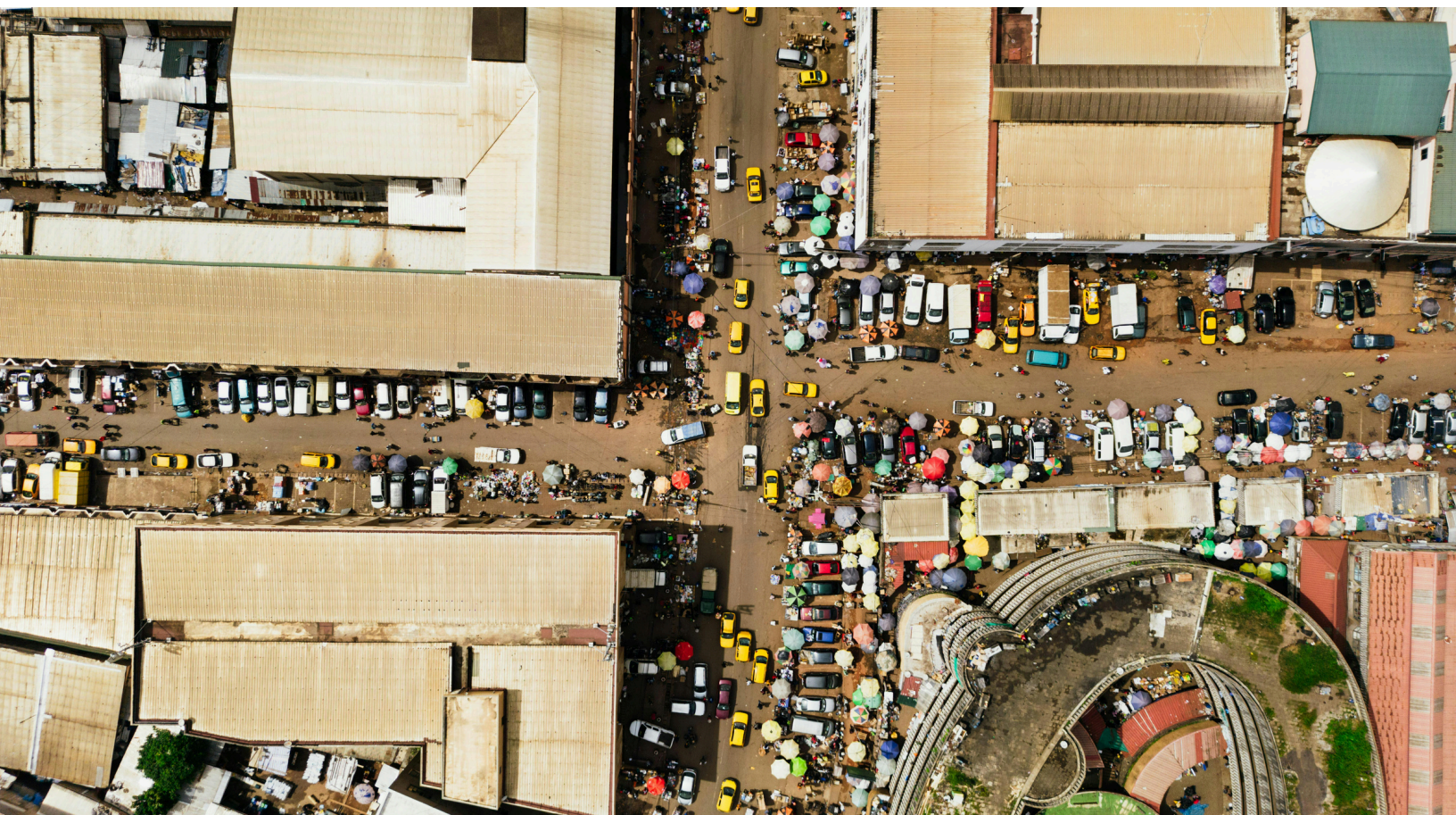


Foto de Kelly

potencial debido a ciertos problemas estructurales de los países en cuestión. Esta labor ya se está realizando. El pasado 21 de diciembre de 2019 la UEMOA anunció su intención de sustituir el franco CFA por una nueva moneda, el “Eco” y que esta sea la moneda única de una amplia Unión Económica Africana. Aunque la fecha de introducción de la nueva moneda no está clara hasta el momento.

Por lo pronto, el acuerdo alcanzado con Francia establece la devolución del 50% de las reservas depositadas en el Tesoro francés y la salida de los representantes de Francia de todos los órganos de decisión y gestión de la unión monetaria de África Occidental. Sin embargo, la transición del franco CFA al Eco se perfila como complicada. Existen puntos de vista divergentes acerca del futuro de esta nueva moneda, sin mencionar que aún se deben superar una serie de obstáculos técnicos, legales y políticos.

Referencias bibliográficas

- Aldeoka, X. (2020). La moneda de la discordia. La Vanguardia. Recuperado de: <https://www.lavanguardia.com/internacional/20200124/473095264579/cambio-moneda-africa-franco-cfa-polemica.html>
- Banque Des États De L’afrique Centrale. (2020). Recuperado de <https://www.beac.int/>
- Coulibaly, I. (2017). Costs and Benefits of The Cfa Franc. World Policy. Recuperado de: <http://worldpolicy.org/2017/02/28/costs-and-benefits-of-the-cfa-franc/>
- Coppola, F. (s.f.). In Africa: Understanding the CFA Franc and its Foreign Exchange Rate Impact. American Express. Recuperado de: <https://www.americanexpress.com/us/foreign-exchange/articles/cfa-franc-and-its-foreign-exchange-rate-impact/>
- Giles, C. & Goodman, J. (2019). African migration: Is the CFA franc forcing people to leave? BBC. Recuperado de: <https://www.bbc.com/news/world-africa-46960532>
- Jimenez, D. (s.f.). Tipo de cambio. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/tipo-de-cambio.html>
- Konkobo, L. (2017). African protests over the CFA ‘colonial currency’. BBC. Recuperado de: <https://www.bbc.com/news/world-africa-41094094>
- The Economist. (2018). Francophone Africa’s CFA franc is under fire. Recuperado de: <https://www.economist.com/middle-east-and-africa/2018/01/27/francophone-africas-cfa-franc-is-under-fire>



¿Por qué la expresión “dinero inorgánico” es incorrecta?



**Por María Eugenia García y
Jesús Martínez**

Seguro en más de alguna ocasión habrás leído o escuchado a alguien mencionar que “los gobiernos apelan con excesiva frecuencia a las emisiones de ‘dinero inorgánico’ para financiar sus gastos” o que “las emisiones ‘inorgánicas’ de dinero por parte del Banco Central son la causa de la inflación”. Sin embargo, te sorprenderá saber que este término tan en boga en países con alta inflación como Venezuela es de hecho incorrecto. Para ser más específicos, no existe dentro del diccionario económico en la actualidad. Ahora bien, la pregunta obvia es ¿por qué la expresión “dinero inorgánico” es incorrecta? ¿De dónde surgió este término y por qué ciertos economistas lo utilizan?

Definiciones básicas

De acuerdo con el Diccionario de la Real Academia Española (DRAE) la palabra inorgánico puede ser definida de tres formas. Primeramente, dicho de un cuerpo: “Sin órganos para la vida, como los minerales”. Segundo, dicho de un conjunto: “Falto de la conveniente ordenación de las partes” y, finalmente, dicho de una sustancia: “Que no tiene como componente el carbono”. Por su parte, el Diccionario de Economía Congdon-McWilliams define dinero como “un medio de intercambio que facilita las operaciones de los comerciantes, sin que tengan que recurrir al trueque (...). El dinero no está constituido solamente por billetes y monedas. Si alguien paga una mercancía con un cheque contra un depósito bancario, ese documento también es un medio de pago, y el depósito también es dinero”.

El que se tenga que consultar por separado “dinero” e “inorgánico” no es casual. La razón para esto es que el término no aparece como tal definido en alguna fuente confiable del ámbito económico. Mucho menos en artículos académicos relevantes o libros de texto de economía. Sin embargo, cada vez que se habla de inflación este cubre los titulares.

En términos sencillos, la expresión “dinero inorgánico” se utiliza para referirse a todo aquel dinero que no está respaldado por las reservas internacionales de un país. Es toda esa masa monetaria que es impresa por la autoridad monetaria, básicamente de la nada, para principalmente financiar operaciones y desembolsos que realizan los gobiernos como subsidios o financiamiento del déficit fiscal y/o comercial y que tiene como principal componente ser acelerador de la inflación en el corto y mediano plazo, puesto que ahora hay más dinero en circulación que demanda una misma cantidad de bienes y servicios ofrecidos en la economía. En este sentido, su contraparte, el “dinero orgánico” sería aquel que es resultado de una mayor emisión monetaria, en respuesta a una mayor actividad productiva en la economía (siendo esta mayor producción un aumento en la cantidad de bienes y servicios), atendiendo a su vez, la necesidad del público de usar más dinero. Sin embargo, estas definiciones actualmente son inexactas y entre economistas no se utilizan.

Foto de Min An



Antecedentes: El patrón oro y el dinero inorgánico

Actualmente la expresión dinero inorgánico está obsoleta. El origen de esto se remonta al período previo al abandono por parte de los países del patrón oro en el año 1973. El patrón oro fue un sistema monetario que establecía el valor de la moneda de un país en relación con la cantidad de oro que este poseía en sus reservas. Bajo el patrón oro, cada país estaba dispuesto a intercambiar oro por su propia moneda siempre que fuera necesario defender la cotización oficial. Es decir, los ciudadanos de los países podían intercambiar billetes por una cantidad de oro proporcional según el tipo de cambio que cada nación estableciera. Dadas estas condiciones, los bancos centrales no podrían imprimir más dinero que el que tenían en reservas de oro. La creación del dinero era únicamente en base a la existencia del metal, por lo tanto, cualquier emisión de dinero fuera de esta cantidad de oro disponible se consideraba “inorgánica”, de ahí la distinción.

Para entender el patrón oro es necesario tener en consideración tres aspectos. Primero que los bancos centrales estaban obligados por ley a intercambiar sus billetes y monedas por oro, a unos tipos de cambio fijos. Segundo, que los bancos centrales no pueden variar su oferta monetaria sin afectar a su vez a las tasas de interés. Si la oferta monetaria se contrae se elevan los tipos de interés, y si la oferta monetaria aumenta se reducen; un proceso inverso. Tercero, tasas de interés altas implican mayores rendimientos de los activos financieros.

Foto de Michael Steinberg





Foto de Karolina Grabowska

Considerando lo anterior, si un país decidía aumentar su oferta monetaria “inorgánicamente” los tenedores de la moneda local podrían verse incentivados luego de que bajaran mucho las tasas de interés a buscar mayores rendimientos en el extranjero. Para ello podían vender al Banco Central sus billetes a cambio de oro, para luego vender ese oro a otros bancos centrales a cambio de sus respectivas monedas. De esta manera, el país que vendía el oro experimentaba, por tanto, una salida de capitales y el país comprador registraba una entrada de capitales. A su vez, los billetes que recibía el vendedor de oro salían de circulación, mientras que el receptor del oro expandía su oferta monetaria.

Con este sistema se buscaba lograr un tipo de cambio fijo entre los países y estabilizar el nivel de precios, controlando así la inflación, ya que el patrón oro establecía unos “límites automáticos” al margen con que los bancos centrales podían manejar políticas monetarias expansivas. Esto sin embargo fue una de las principales razones de su finalización debido a que, en un clima de recesión, sería deseable para cualquier país poder aumentar su oferta monetaria.

El dinero fiduciario y el dinero inorgánico

Como ya se ha mencionado anteriormente, hablar de dinero inorgánico no tiene validez ya que desde que finalizó el patrón oro todo el dinero que poseemos actualmente es fiduciario, es decir, ningún activo lo respalda sino que está basado en la fe o la confianza de las personas. A su vez, lo que nos genera la confianza y la fe en el valor de una moneda, es resultado del aumento de la producción de un país, ese es el verdadero respaldo. Por ejemplo, un billete de 1 dólar posiblemente no valga 1 dólar como tal, pero todos damos por sentado el hecho de que el billete vale eso, y en función de esa convicción comercializamos. A este efecto se le conoce como dinero fiduciario y puede ser creado únicamente por los bancos centrales de cada nación. Dinero el cual, a diferencia de los billetes del patrón oro, no son una promesa de pago ya que nadie nos cambia un billete de un bolívar, un dólar o cualquier moneda por otra cosa como oro o reservas. Así las cosas, el concepto de “dinero inorgánico” en realidad no existe...

¿Podríamos distinguir un billete inorgánico de uno que no lo es? ¿O un billete inflacionario de uno respaldado?

Tal como se ha señalado, el verdadero respaldo es el que nosotros, como ciudadanos, les damos a las distintas monedas del mundo, así que podemos simplemente hablar de dinero fiduciario.

Para ilustrar de mejor manera el punto anterior, de que realmente ninguna moneda está respaldada por activos sino por la confianza, la tabla siguiente presenta la relación entre la masa monetaria (M2) y el nivel de reservas medido en dólares de 30 economías del mundo en el año 2019. Lo que nos dice esta relación es que si todo el dinero estuviera perfectamente respaldado por el nivel de reservas, el ratio debería ser de 1. En cambio, si la masa monetaria supera a las reservas, éste debería ser mayor a 1. Tal como se puede observar, para todos los países $M2/Reservas > 1$. Esto se debe a lo que ya se ha comentado previamente de que todo el dinero actualmente es fiduciario, es decir, no está respaldado por activos.

País	M2/Reservas
Estados Unidos	38,48
Australia	29,14
Reino Unido	23,11
Nueva Zelanda	12,06
Pakistán	9,90
Japón	9,79
China	8,77
Suecia	7,12
República de Corea	6,12
Bangladesh	5,89
Chile	5,77
Vietnam	5,51
Egipto	5,25
Brasil	5,06
Sudáfrica	4,73
India	4,71
Malasia	4,33

Fuente: Banco Mundial (2020)

¿Acaso los que tienen mejor respaldado su dinero les va mejor en su economía? De acuerdo con cálculos propios a partir de los datos del Banco Mundial, la correlación entre esta M2/Reservas y el PIB real es de apenas 0,12. Lo que nos lleva a concluir que el “respaldo” y la producción de bienes y servicios no tienen una relación significativa como para asegurar que sea mejor tener una moneda respaldada por los activos.

Comentarios finales

Es importante mencionar entonces cómo denominar de forma mucho más exacta a la acción realizada por parte de un Banco Central de aumentar aceleradamente la oferta monetaria con el fin de financiar el excesivo gasto público de los gobiernos y que tiene como principal consecuencia la presión al alza del nivel de precios. A este hecho se le conoce como monetización del déficit.

Aunque el “dinero inorgánico” sea un término popular entre periodistas y algunos economistas mainstream para que sea más fácil de captar por la población o quizás solo por desconocimiento, en honor a la rigurosidad científica, no se debería seguir utilizando este concepto. Tal como ya se ha señalado, lo que realmente le da el respaldo a una moneda es la confianza que tiene la población en ella. Lo que creó dicha confianza en sus inicios fue una red muy compleja de relaciones socio-económicas. ¿Por qué creo en los billetes que cargo en mi cartera? Porque los vendedores del supermercado creen en ellos. Y ellos creen en estos billetes porque yo creo en ellos. Y, al final de cuentas, todos creemos en ellos porque es nuestra moneda de curso legal establecida en la Constitución, porque el Banco Central los imprime, y porque son exigidos para pagar nuestros impuestos. Tomemos un billete cualquiera y observémoslo con detenimiento. Veremos que es simplemente un pedazo de papel. No podemos distinguir si es orgánico o no, pero lo aceptamos como pago, porque confiamos y esta confianza es el único respaldo. Todo esto porque el dinero, en palabras del historiador Yuval Harari en su célebre libro “Sapiens”, “no es una realidad material; es un constructo psicológico”, de hecho, “(...) el dinero es un sistema de confianza mutua, y no cualquier sistema de confianza mutua: El dinero es el más universal y más eficiente sistema de confianza mutua que jamás se haya inventado”.

Referencias bibliográficas

- Banco Mundial. (2020). Relación entre masa monetaria y reservas totales [Base de datos]. Recuperado de: <https://datos.bancomundial.org/indicador/FM.LBL.BMNY.IR.ZS>
- Congdon, T. y McWilliams, D. (1982). Diccionario de Economía. Grijalbo: Barcelona, España
- Krugman, P. y Obstfeld, M. (2006). Economía Internacional: Teoría y Política (7ma. ed.). Pearson Educación: Madrid, España
- Pedrosa, J. (s.f). Dinero fiduciario. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/dinero-fiduciario.html>
- Sánchez, J. (s.f). Patrón oro. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/patron-oro.html>
- Westreicher, G. (s.f). Diferencia entre dinero orgánico e inorgánico. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/diferencia-entre-dinero-organico-e-inorganico.html>



Foto de Karolina Grabowska

Inflación: ¿fenómeno monetario o multicausal?

Por María Eugenia García y Jesús Martínez

Durante años los economistas se han preguntado ¿Qué determina realmente la tasa de inflación? ¿Por qué en algunos países los precios se mantienen estables mientras que en otros se duplican aceleradamente? La respuesta a estas preguntas ha sido tema de investigación para los estudiosos de la economía, dado que, el incremento generalizado en el nivel de precios, es uno de los problemas que más inquieta tanto a empresarios, como a políticos, y a la sociedad en general, por sus potenciales efectos negativos sobre la dinámica económica.

Se afirma que la inflación altera la relación de precios y la distribución de la renta. Asimismo, hace que el dinero deje de ser un medio útil de intercambio puesto que erosiona rápidamente su valor real; esto a su vez, diluye el poder adquisitivo de los ahorros públicos y privados y distorsiona la economía en favor de un consumo subóptimo y la acumulación de bienes reales. En países en los que los precios se duplican cada mes e incluso cada día, la producción también puede caer radicalmente.



Foto de Michael Burrows

Sin duda, los efectos de la inflación pueden llegar a ser devastadores para la población que los padece, y si bien se ha llegado a cierto consenso respecto a sus posibles soluciones, las causas de la inflación continúan siendo tema de gran debate entre economistas. Milton Friedman solía afirmar vehementemente que la inflación “es siempre un fenómeno monetario”. No obstante, muchos economistas discrepan de esta postura afirmando que existen otros factores en juego. Ante esto, la discusión en ciernes sería ¿es la inflación un fenómeno monetario o multicausal?

Causas de la inflación

Fundamentalmente, el enfrentamiento entre economistas tiene su origen en que son muchos los elementos y variables que inciden sobre los precios en la economía, por lo que saber con exactitud cuál de estas fuerzas es el impulso motriz que mueve los engranajes de la inflación puede llegar a ser complejo. En este sentido, podemos afirmar que la inflación puede ser causada por una variedad de factores, y para cada factor existen diversas y diferentes explicaciones teóricas.

En la teoría económica existen al menos tres grandes corrientes de pensamiento que brindan explicaciones sólidas sobre la procedencia de la inflación: la teoría clásica, la teoría keynesiana y la teoría monetarista.

Para la teoría keynesiana, que consideraba que las variables macroeconómicas no se ajustaban proporcionalmente, la inflación puede generarse por dos vías: por la demanda agregada (inflación por demanda) y por la oferta agregada (inflación por costos). Esta posición adversaba directamente a los economistas clásicos, que creían firmemente que la economía encuentra su propio equilibrio de pleno empleo, y por ende, argumentaban que la inflación se explicaba en función de la Teoría Cuantitativa del Dinero. De acuerdo con esta teoría, la inflación es un fenómeno meramente monetario, visión compartida por los llamados “monetaristas” liderados por Milton Friedman.

Sin embargo, sería el mismo Friedman, buscando respuesta al fenómeno de estanflación (inflación y desempleo) de los años 70, el que daría los fundamentos teóricos precursores para la “hipótesis de las expectativas” como determinante de la inflación, al proponer la “Curva de Phillips de Largo Plazo” o corregida por expectativas.

Definiendo la inflación

En primer lugar, es menester abordar el concepto de “inflación”, que puede ser entendido como un aumento generalizado en los precios de bienes y servicios en una economía en un tiempo determinado. En términos más matemáticos, la tasa de inflación es la razón de cambio del nivel de precios.

Los economistas examinan dos indicadores del nivel de precios (sumatoria o agregado de todos los precios). El primero es el deflactor del PIB, que es el precio medio de los bienes producidos en la economía, y el segundo es el Índice de Precios al Consumidor (IPC), que es el precio medio de los bienes consumidos en la economía calculado a partir de una encuesta de precios de una cesta de compras promedio que represente el consumo de una familia urbana típica.

Existe también un homólogo para el caso de los oferentes: el Índice de Precios al Productor (IPP), que es la medida del coste de una canasta típica de bienes y servicios adquiridos por los productores. Es considerado un indicador principal de la tasa de inflación debido a que los precios de los productos básicos responden rápidamente a cambios en la demanda.



Foto de Engin Akyurt



A continuación, se procede a describir cómo cada una de estas teorías explica el fenómeno inflacionario.

Inflación monetaria

Tal como se comentó previamente, la teoría de la inflación como fenómeno monetario reposa principalmente sobre la llamada “Teoría Cuantitativa del Dinero”, la cual a su vez se deriva de la ecuación de Intercambio de Fisher. Se resume en la ecuación siguiente:

$$MV = PY$$

La expresión matemática explica que la oferta monetaria (M) multiplicada por el número de veces que es usada para efectuar transacciones (V) será igual al valor de la producción (PY), siendo P el nivel de precios y Y la cantidad producida.

Para los clásicos, la velocidad de circulación del dinero (V) es relativamente estable, mientras que Y siempre tiende al valor de pleno empleo. Por lo tanto llegaron a la conclusión de que existe una relación directa entre M y P. Es decir, si aumenta la oferta monetaria, aumenta la inflación. De acuerdo con esta teoría, ningún otro factor afecta a la inflación, a menos que provoque un aumento del crecimiento de la cantidad nominal de dinero.

Inflación por demanda

La inflación por demanda ocurre cuando el nivel de demanda agregada crece más rápidamente que el nivel subyacente de oferta. Es decir, cuando la oferta actual de bienes y servicios, por parte del sector productivo, no es capaz de satisfacer la demanda general. Dado que existe demasiada demanda persiguiendo pocos bienes, esta presión se ve reflejada en los precios, que se ven obligados a subir, causando inflación.

En este caso, el alza de los precios de los bienes y servicios es ocasionado por una expansión del nivel del gasto interno de la economía. Esto podría presentarse debido a que las familias o el gobierno están gastando más, tal vez porque las empresas invierten más o los impuestos se han reducido o simplemente porque hay un mayor nivel de confianza de los consumidores.

Para la teoría keynesiana, los aumentos de la inflación guardan una relación positiva con la brecha de la producción, y las políticas de expansión de la demanda agregada generan inflación, salvo que ocurran cuando la economía tiene desempleo elevado.

Foto de Karolina Grabowska



Inflación por costos

La inflación por costos ocurre cuando los costos aumentan independientemente de la demanda agregada. Se produce cuando los costos de producción aumentan, bien sea porque aumenta la materia prima o porque aumenta la mano de obra, lo que ocasiona una reacción en cadena, en la cual termina aumentando el precio del bien final.

Entre algunos de los componentes del costo de producción que pueden generar inflación se encuentran los salarios, impuestos, beneficios de las empresas, intereses y tipos de cambio. Asimismo, a medida que un recurso se agota, su precio, inevitablemente, irá en aumento. Los desastres naturales o shocks externos también pueden impactar las cadenas de producción, haciendo que los precios incrementen.

Inflación por expectativas

La inflación por expectativas surge como respuesta a lo que tanto productores como consumidores esperan que vaya a suceder con los precios en el futuro. De acuerdo con esta teoría, la gente se anticipa a la inflación y descuenta sus efectos. Por lo tanto, si las personas creen que incrementos en la oferta monetaria provocará inflación, entonces cualquier aumento de la masa monetaria aumentará los precios y no habrá un incremento del producto real o del empleo.

Una de las principales razones por la que las expectativas son importantes es porque las personas las incluyen en sus demandas de reivindicaciones salariales. Si se espera inflación, los trabajadores incluirán esa expectativa en sus pretensiones a fin de asegurarse aumentar, o al menos mantener su salario real. Este hecho aumenta los costos de las empresas, que muy probablemente se vean obligadas a subir los precios y se genere inflación.

En resumen, podríamos afirmar que un aumento de la inflación esperada, provoca entonces un aumento de la inflación efectiva. Este puede ser un factor determinante en la generación de inflación, hecho cada vez más reconocido por los economistas.



Foto de Karolina Grabowska



Foto de Andrea Piacquadio

Comentarios finales

Dicho esto, se puede concluir que las causas de la inflación son varias y si bien la monetaria es una de ellas, no es la única. El consenso gira entorno a que las tasas de inflación muy elevadas son, esencialmente, causadas por un crecimiento acelerado de la oferta de dinero, pero cuando la inflación es baja o moderada, las razones pueden atribuirse a otros factores como la fluctuación de la demanda o a cambios en los costos de producción.

Partiendo del hecho de que no todas las economías funcionan igual y que cada una posee características propias, los *policymakers* de las distintas naciones del mundo deben hacerle frente a este fenómeno de manera efectiva, entendiendo sus causas, pues la inflación puede llegar a promover o ralentizar el crecimiento económico.

Referencias bibliográficas

Mishkin, F. (2008). Moneda, banca y mercados financieros. Octava edición. México: Pearson Educación
Krugman, P., Wells, R. (2014). Macroeconomía. Tercera edición. Barcelona, España: Editorial Reverté.

¿En qué se relaciona una hamburguesa con la economía?



Foto de Peps Silvestro

Seguramente más de una vez habrás visitado en tu país de residencia un restaurante McDonald's. Esta cadena de restaurantes de comida rápida, fundada en 1940, cuenta hoy con alrededor de 39.198 locales distribuidos en más de 119 países, lo cual la hace una de las marcas más reconocidas a nivel mundial.

No es arriesgado decir hoy que las hamburguesas se han popularizado en todo el mundo precisamente gracias a los icónicos arcos dorados, pero más allá de esto, te interesará saber que la más conocida de sus hamburguesas, la Big Mac, tiene una relación con la economía que va más allá del simple volumen de ventas. En realidad, esta hamburguesa es objeto de estudio en numerosas investigaciones económicas relacionadas con la economía internacional debido al índice desarrollado a través de su precio a nivel internacional, el índice Big Mac.

El índice Big Mac, también conocido como Índice de Paridad del Poder Adquisitivo Big Mac, es un tipo de índice económico elaborado por la revista británica The Economist desde el año 1986 y permite comparar el poder adquisitivo de distintos países donde se vende la hamburguesa Big Mac de McDonald's.



Foto de Ramón Hernández

El índice basa su sistema en la teoría de la paridad del poder adquisitivo (PPA), bajo la premisa de que un dólar debe comprar la misma cantidad de bienes o servicios en todos los países y es interesante realizarlo con una Big Mac puesto que este es un bien uniforme: las hamburguesas se fabrican exactamente igual en todos los países y establecimientos con una estructura física y una mano de obra bastante homogénea.

Al hablar de la PPA, se hace referencia a la teoría del poder adquisitivo. Esto es un indicador que permite comparar la calidad de vida entre los habitantes de distintos países en términos del coste de vida de cada país. La teoría de la PPA sugiere que, suponiendo costes de transacción cero, los tipos de cambio entre las diversas monedas del mundo debe ser tal que se mantenga el mismo poder adquisitivo en cualquier parte del mundo.

Es decir, si con 500 dólares canadienses se puede comprar una laptop en Canadá, con esos mismos 500 dólares canadienses convertidos a dólares australianos, digamos 1.000, se podrá comprar la misma laptop en Australia. En resumen, bajo la teoría de la PPA, una unidad monetaria debería poder comprar la misma cantidad de bienes o servicios en todos los países. Si este principio no se cumple, nos encontraremos ante monedas sobrevaloradas o infravaloradas.

Bajo esta premisa, The Economist realiza su cálculo de forma semestral de la PPA. La misma puede visualizarse a través de su herramienta automatizada llamada Burguermomics. Toma como referencia el dólar americano, aunque esto se puede modificar. Y se puede comparar la moneda base con otras divisas, indicando si estas están sobrevaluadas o subvaluadas y de cuánto es la diferencia porcentual. También cuenta con la opción de tomar el índice ajustado al PIB real per cápita. De acuerdo con The Economist, el índice ajustado al PIB aborda la crítica de que se esperaría que los precios promedio de las hamburguesas fueran más baratos en los países pobres que en los ricos porque los costos laborales son más bajos. La PPA indica hacia dónde deberían dirigirse los tipos de cambio a largo plazo, a pesar de que sugiere poco acerca de la tasa de equilibrio actual. La revista sostiene que la relación entre los precios y el PIB por persona puede ser una mejor guía para el valor razonable actual de una moneda.

A partir del precio de esta hamburguesa, se puede determinar si la moneda de un país está subvaluada o sobrevaluada en relación a otras monedas del mundo. Pero, ¿cómo funciona esto? Al comparar el precio de un Big Mac en la moneda local, se compara la PPA, a través de los precios relativos de ambas hamburguesas: la americana y la de otro país, obteniéndose así el tipo de cambio. Si el precio del Big Mac convertido a dólares es menor que el precio del Big Mac en Estados Unidos, la moneda está infravalorada con respecto al dólar. Ocurre todo lo contrario en un escenario invertido: si el precio del Big Mac convertido a dólares es mayor que el precio del Big Mac en Estados Unidos, la moneda está sobrevalorada con respecto al dólar americano. Si bien el índice nos permite tener una idea de la calidad de vida de los habitantes de un país con respecto a otro, también permite obtener indicadores interesantes a la hora de estudiar el comercio exterior.

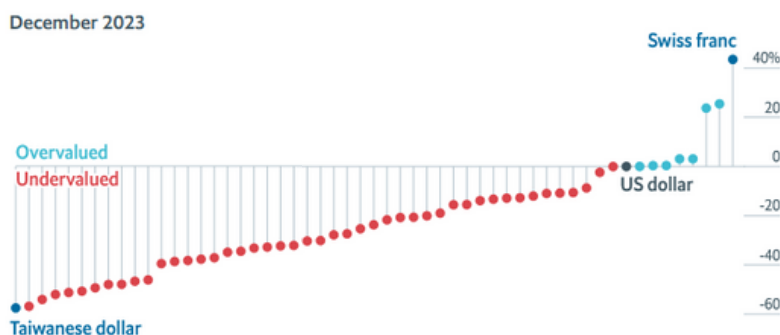
Una de las ventajas que tiene este indicador es que, al reflejar con mayor precisión la paridad del poder adquisitivo, puede ser adecuado como una medida para comprobar si una divisa está o

o no sobrevalorada, sin considerar factores a corto plazo que puedan afectar el comportamiento de las divisas (como por ejemplo unas elecciones presidenciales, shocks de corto plazo o un atentado terrorista). Una moneda débil (infravalorada), tiende a aumentar las exportaciones, mientras que una moneda más fuerte (sobrevalorada), disminuye las exportaciones y tiende a aumentar las importaciones.

Sin embargo, una de las limitantes que tiene es que a pesar de que se habla de una homogeneidad en cuanto al bien y al proceso de producción de la hamburguesa, el Big Mac en ocasiones puede sesgar los resultados, pues considera factores culturales y regionales, es decir, en países como India, en donde la carne de res está prohibida comer por la religión, se utiliza como fuente de proteína la carne de cerdo, obteniéndose así el equivalente de Big Mac, conocido en dicha nación como India's Maharaja Mac. En Tailandia por ejemplo, un Big Mac cuesta un 25% menos que en Estados Unidos, cuando

su precio es convertido a dólares. Además, deben considerarse los productos que intervienen en la manufactura de la hamburguesa, como los ingredientes y el envoltorio, que al ser diferentes para cada país, se asocian a estructura de costos diferentes, digamos por ejemplo aquellos que deben importar estos recursos, como es el caso de Venezuela.

Suponiendo que estamos ante un mercado que es eficiente, la relación entre las divisas debe ser similar a la relación entre los precios de los bienes del país, por lo que no se podría arbitrar y comprar hamburguesas en una nación y venderlas en otra, obteniendo un margen de ganancia, ya que teóricamente, en todos los países del mundo debería costar igual. Sin embargo, en la práctica, esto no necesariamente es así. En la siguiente figura, podrás visualizar la gráfica con la lista de monedas que cubre el índice resaltando aquellas que lideran en cuanto a sobre/subvaluación, de acuerdo con la data de The Economist de diciembre de 2023.



Fuente: The Economist (2023)

Suiza: Un Big Mac cuesta 7,10 francos en Suiza y 5,69 dólares en Estados Unidos. El tipo de cambio implícito es 1,25. La diferencia entre este y el tipo de cambio real, 0,87, sugiere que el franco suizo está sobrevaluado un 43,5%.

Taiwán: Una Big Mac cuesta NT\$75 en Taiwán y US\$5,69 en Estados Unidos. El tipo de cambio implícito es 13,18. La diferencia entre este y el tipo de cambio real, 31,35, sugiere que el dólar taiwanés está infravalorado un 58%.

Comentarios finales

Como se puede apreciar, el índice Big Mac es una herramienta que si bien no es perfecta, es realmente útil. Su aplicabilidad permite entender cómo se están comportando las distintas monedas del mundo en periodos semestrales y cómo y en cuánto están sobrevaloradas o infravaloradas. Actualmente, es un índice existente y con papel preponderante en la literatura económica que sirve de gran ayuda para entender la teoría de la Paridad del Poder Adquisitivo y bajo qué premisas funcionan las transacciones en la economía internacional.

Referencias bibliográficas

- Kiziryan, M (2015). Paridad del poder adquisitivo (PPA). Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/paridad-del-poder-adquisitivo-ppa.html>
- Peiro, A. (2015). Índice Big Mac. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/indice-big-mac.html>
- The Economist. (2021). The Big Mac Index. Recuperado de <https://www.economist.com/big-mac-index>
- The Economist. (2021). What the Big Mac index tells you about currency wars. Recuperado de <https://www.economist.com/finance-and-economics/2021/01/12/what-the-big-mac-index-tells-you-about-currency-wars>



Sobre la mal llamada “inflación en dólares”

Por María Eugenia García y Jesús Martínez

Producto de un dilatado proceso hiperinflacionario que desde el año 2017 ha venido destruyendo el poder de compra del bolívar, moneda oficial de Venezuela, hoy se vive en el país lo que se ha denominado como una dolarización de facto de la economía. En este sentido, tanto consumidores como productores se han refugiado en el dólar estadounidense para realizar sus transacciones porque la moneda local lamentablemente no genera confianza en los agentes económicos. Sin embargo, la moneda oficial sigue siendo el bolívar, como incluso se encuentra establecido en la Constitución. Así las cosas, el panorama se hace complejo debido a que en ocasiones se transa directamente en divisas o bien se indexa al dólar en moneda nacional, lo cual no ha evitado que los precios igual suban, aunque ahora en dólares. Esto ha creado un fenómeno que muchos definen como una nueva inflación, una “inflación en dólares”.

En primer lugar, es importante mencionar qué es la inflación. Esta puede ser definida como la variación en el nivel de precios de una canasta de productos en un período determinado.

Considerando que cada país tiene su moneda de curso legal, la variación en los precios toma como referencia la variación de dicha moneda. Ahora bien, sabiendo que la moneda oficial en Venezuela es el bolívar, y el país tiene autonomía sobre su política monetaria, solo puede hablarse de la inflación del bolívar, puesto que los precios aumentan o disminuyen en esta moneda. Una vez comprendido esto, se habla de “inflación en dólares” únicamente en países donde el dólar americano es la moneda oficial, como es el caso de Estados Unidos, Panamá, El Salvador o Ecuador.

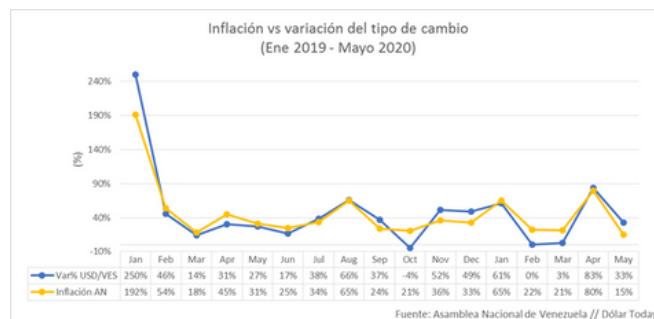
Las razones por las que varía la inflación pueden ser muy diversas, pero la más común es por variaciones en la base monetaria producto de políticas expansivas o contractivas del Banco Central. Para el caso de Venezuela, el ente encargado de emitir monedas y billetes es el Banco Central de Venezuela y lo hace emitiendo bolívares. Es al Sistema de Reserva Federal de los Estados Unidos al que le corresponde emitir los dólares americanos, en tal sentido, la inflación en dólares se genera en la medida que incrementa la oferta de dólares en poder del público y viceversa.



SOBRE LA MAL LLAMADA “INFLACIÓN EN DÓLARES”

Entonces, ¿de dónde surge la «mal llamada» inflación en dólares en Venezuela? Un ejemplo sencillo puede guiar al lector en esta tarea: Imagine que el precio del dólar está hoy 10 de agosto de 2020 en 280.000 Bs y usted compra un chocolate mediano que está precisamente en 280.000 Bs. Así las cosas, usted razonablemente puede afirmar que dicho chocolate le cuesta 1\$ (y de hecho con el proceso de dolarización del país podría usted pagarlo en bolívares o en dólares). A usted le gustan mucho las barras de chocolate, así que suponga que usted va a la misma tienda a la semana siguiente con un dólar en la mano. Se le informa que la inflación semanal en el país ha sido de 20% y la variación del tipo de cambio fue de tan solo 8%. Por lo tanto, al llegar se encuentra con que el mismo chocolate ahora le cuesta 336.000 Bs (aumentó 20%), sin embargo el dólar ahora está en 302.400 (varió 8%). Hace una cuenta simple y se da cuenta que el chocolate que la semana pasada estaba en 1\$ ahora le cuesta 1,11\$ y no podrá comprarlo. Es decir, la “inflación en dólares” fue de un 11% y usted perdió poder adquisitivo.

Aunque actualmente está muy en boga hablar de que la inflación en dólares es lo que está detrás de la pérdida de poder adquisitivo de la divisa estadounidense cuando esta se destina a comprar bienes en el mercado venezolano, es importante resaltar que esto no es correcto desde el análisis económico. En realidad, se están confundiendo conceptos, puesto que lo que está detrás del encarecimiento de la vida en dólares es, en realidad, el rezago del alza del tipo de cambio respecto al aumento de precios. En consecuencia, tal como se ilustró en el ejemplo anterior, se requieren más dólares para mantener el poder adquisitivo de un periodo anterior. Esta asimetría entre inflación y tipo de cambio hace que al 17 de agosto de 2020 -asumiendo una semana a partir de hoy- se requieran \$1,11 para comprar lo mismo que adquiriría \$1 el 10 de agosto, lo que equivale a una caída del 9,90% en el poder de compra del dólar.



Lo recién apuntado puede ser observado en la gráfica anterior. En la misma se visualiza que aquellas áreas en las cuales la inflación se encuentra por encima de la variación en el tipo de cambio originan la “inflación en dólares” explicada previamente. Por otro lado, aquellas áreas que se forman a partir de una tasa de inflación menor a la tasa de cambio, usualmente no generan decrementos en los precios. Esto solo refleja que más que un concepto económico, estamos frente a una distorsión más surgida dentro del caótico panorama económico venezolano.

En conclusión, no es correcto utilizar el término inflación en dólares, esa expresión corresponde únicamente a países cuya moneda legal es el dólar americano. La expresión correcta para el caso venezolano es hablar de inflación en bolívares o inflación del bolívar indexado al dólar, a pesar de que buena parte de las transacciones que se realizan hoy se efectúan en dólares y la explicación de este fenómeno ocurre porque el crecimiento de la tasa de inflación supera al crecimiento de la variación del tipo de cambio. Es decir, se necesitan ahora más dólares para comprar un bien o servicio que antes podía ser pagado con menos divisas debido a que su precio en bolívares ha aumentado.





Foto de Audy of Course

¿Cuándo una moneda está depreciada o devaluada?

Por María Eugenia García y
Jesús Martínez

Seguramente al hablar de la pérdida de valor de una moneda frente a otra hemos utilizado el término “depreciación” o “devaluación” – o incluso ambos – para referirnos a lo mismo, incluso es más común referirse a la pérdida de poder adquisitivo como que “se está devaluando la moneda”

Si te ha ocurrido esto seguramente pensarás que ambos son términos aplicados correctamente para expresar la situación a la que se hace referencia o simplemente no encuentras otro más adecuado, y esto no deja de ser cierto pero, ¿en qué ocasiones se debe utilizar el término “depreciación” y en cuáles se debe utilizar “devaluación”?

Definiendo la devaluación/depreciación

Primero que nada, *grosso modo*, ambos términos hacen referencia a la disminución del valor nominal de una moneda respecto a otras, sin embargo, lo que permite hacer la verdadera distinción es el régimen cambiario que prevalece en una economía, esto no es más que una política de mando gubernamental sobre el tipo de cambio. El tipo de cambio, a su vez, es la relación entre el valor de una moneda con respecto a otra, en otras palabras, indica cuántas unidades de una moneda se necesitan para obtener una unidad de otra. Adicionalmente, son importantes debido a que tienen un efecto en las exportaciones e importaciones de un país, también debido a los precios relativos (precio de una mercancía local o activo en relación con el precio de otros en el extranjero) y debido al poder de compra.



Foto de RDNE Stock Project

¿CUÁNDO UNA MONEDA ESTÁ DEPRECIADA O DEVALUADA?



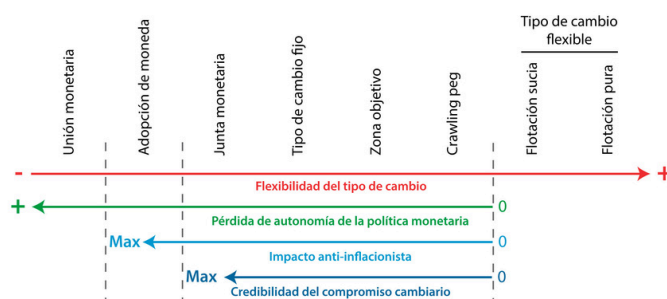
Foto de Lukasz Radziejewski

En este sentido, es importante resaltar que existen dos tipos principales de regímenes cambiarios: el tipo de cambio fijo y el tipo de cambio flexible o flotante. Si el tipo de cambio es flexible, el precio de la moneda nacional fluctúa libremente con respecto a otras monedas y es determinado de acuerdo a la interacción entre la oferta y demanda. En este escenario, el término adecuado es el de depreciación. Ahora bien, el término de devaluación se utiliza en un esquema en el cual el tipo de cambio es fijo, es decir, es establecido por las autoridades del país en un único valor. Precisamente la idea de un régimen cambiario con tipos de cambio fijo es que el precio de la moneda local no cambie. Sin embargo, en ciertas ocasiones, es necesario hacer cambios, sucediéndose así una devaluación, por lo tanto, la moneda se hace menos valiosa en comparación a otras.

La depreciación de la moneda ocurre únicamente por las fuerzas del mercado, la interacción entre oferta y demanda. Sin embargo, las razones por las cuales suceden las devaluaciones son varias y no necesariamente estas son un síntoma de crisis como usualmente se suele asociar, pues la pérdida del valor de la moneda debido a la actuación de las autoridades monetarias de un país en casi todos los casos es planificada con la intención de cumplir con un objetivo económico en específico, como una mayor competitividad en mercados internacionales para las exportaciones respecto a otros países. También puede utilizarse como política cambiaria para financiar el déficit fiscal del gobierno.

Las contrapartes de dichos términos se conocen como apreciación o revaluación de la moneda, que son fenómenos en los que una moneda aumenta su valor con respecto a otras divisas.

Asimismo, su distinción responde al tipo de cambio establecido en la economía (flexible o fijo, respectivamente). Ahora bien, vale la pena mencionar que, si bien la dicotomía clásica fijo-flexible es la forma más básica de entender los tipos de cambio, en realidad existe un abanico de opciones en el intermedio dependiendo de los distintos grados de movilidad. La máxima movilidad del tipo de cambio se logra con la flotación independiente, en la cual solo los agentes del mercado deciden el precio y el gobierno no interviene. Por otro lado, el extremo de los tipos de cambio fijos es la dolarización o la unión monetaria en la cual se renuncia por completo a la política monetaria y cambiaria.



Fuente: Polinomiucs



Foto de Pratikxox

Ahora bien, ¿cuál régimen cambiario es mejor?

Ante esto lo único que podemos afirmar, desde un punto de vista meramente económico, es que en la literatura no hay ninguna demostración definitiva de que uno es mejor que otro (por ejemplo en términos de crecimiento económico, desarrollo, déficit fiscal o inflación). Lo que sí está demostrado es que, sin instituciones y compromiso monetario y fiscal, ambos terminarán irremediablemente en el fracaso. En este sentido, lo realmente importante es cómo se instrumente el tipo de cambio y el momento coyuntural en el que se aplique. Por ejemplo, un tipo de cambio fijo sin disciplina no tiene sentido, al igual que un tipo de cambio flexible en medio de una tendencia a una mayor depreciación. En realidad, ambos sistemas tienen tanto ventajas como desventajas.

Tipo de cambio	Ventajas	Desventajas
Flexible	Autonomía de la política monetaria	Permite especulación desestabilizadora
	Reduce la volatilidad de las reservas	La volatilidad cambiaria genera incertidumbre para el comercio
	Tipos de cambio como estabilizadores automáticos ante shocks externos	Los países son más vulnerables en el mercado monetario
	Elimina el problema de la sobre/subvaluación de la moneda	Sostenible con políticas económicas sin coordinación
Fijo	Facilita el comercio al brindar estabilidad	Distorsiona el precio real de la moneda
	Incentiva a mayor disciplina fiscal	Pérdida de política monetaria
	El más adecuado para detener la inflación ya que fija las expectativas inflacionarias	Pérdida de reservas
	Las políticas económicas tienen que estar coordinadas	Poca respuesta a shocks externos

Ciertamente, al menos en el sistema actual, el régimen de tipo de cambio flexible parece ser el más popular. Los tipos de cambio de las principales divisas del mundo por ejemplo (el dólar de EE.UU., el euro y el yen japonés) fluctúan de acuerdo a las fuerzas del mercado. Muchas economías emergentes han adoptado también regímenes de flotación aunque con paridades más rígidas mediante la aplicación de bandas. Mientras que en los países en desarrollo se observa una gran variedad de regímenes, aunque los tipos de cambio fijos siguen siendo la regla, en muchos de estos países la tendencia es a adoptar regímenes más flexibles. Esto lo señalaron Ilzetzki, Reinhart y Rogoff en un trabajo de investigación del año 2017, en el que estudiaron la evolución de los tipos de cambio desde 1950 a la actualidad, pocos años después de la celebración de la reunión de Bretton Woods (1944) que creó el FMI y el Banco Mundial.



Foto de Pixabay



De acuerdo a lo que se puede apreciar en las gráficas, lo que se ha visto a nivel mundial es un proceso de flexibilización del tipo de cambio...

Foto de Henrikas Mackevicius

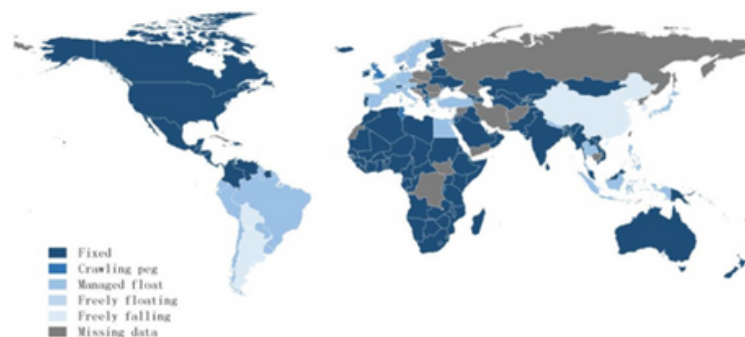
No obstante, esto puede no ser del todo cierto. Calvo y Reinhart (2002) en una conocida investigación (Fear of Floating) ya habían encontrado evidencia de que muchos países que dicen permitir que su tipo de cambio flote, en la práctica no lo hacen, ya que existe lo que ellos llaman una “epidemia” de temor a grandes variaciones del mismo. Los autores encontraron evidencia de que cada vez más, sobre todo en países emergentes, la política de las tasas de interés está reemplazando a la intervención directa en el mercado de divisas como el método preferido para suavizar las fluctuaciones del tipo de cambio. Ciertamente, la política cambiaria es un tema estratégico para el desarrollo de los países, razón por la cual no se deja por entero a la “mano invisible del mercado”.

Comentarios finales

Un poco de lo que se puede concluir al respecto es que ambos regímenes cambiarios tienen ventajas claras y muy distintas. Ninguno es el apropiado para todos los países y en cualquier circunstancia, cada país tiene que sopesar con cual régimen cambiario se sentiría más a gusto para resolver sus problemas domésticos.

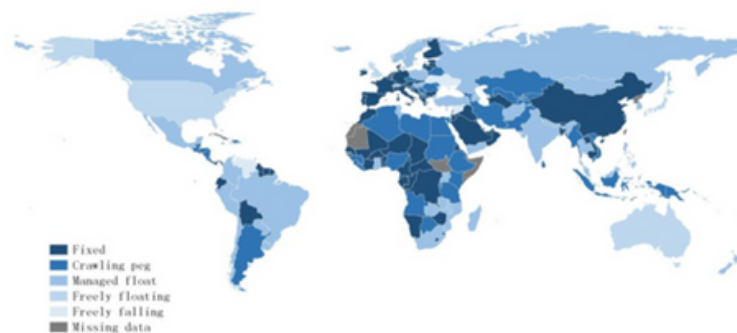
Además, el propio régimen cambiario óptimo puede cambiar con el transcurso del tiempo, por ejemplo, la tasa de cambio fija puede ser mucho más adecuada de aplicar durante una transición importante o si la inflación es elevada, pues ayuda a fijar las expectativas, hecho fundamental para solucionar una política de estabilización. Posteriormente, cuando los flujos de capital sean crecientes y exista el peligro de recalentamiento, puede resultar interesante un tipo de cambio más flexible. Asimismo, en la medida que crezca la economía, los tipos de cambio flotantes podrían ser mejores para fomentar la competencia.

1950



Fuente: Ilzetzki, Reinhart y Rogoff (2017)

2015



Fuente: Ilzetzki, Reinhart y Rogoff (2017)

— ¿Economía o discriminación?: El impuesto rosa

Por María Eugenia García y Jesús Martínez

Si te gusta la economía, nos gustaría hoy recomendarte un sencillo experimento. Consiste en lo siguiente: la próxima vez que vayas a hacer tus compras de rutina a alguna tienda, mercado o farmacia presta atención a los precios dos veces. Sí, dos veces. Esto quiere decir que si vas a comprar, digamos, una máquina de afeitar, observa el precio de su contraparte femenina o masculina también. Que no te dé miedo visitar ese pasillo de productos del otro sexo que en ocasiones tanto nos avergüenza.

Una vez realices esto, verás algo muy interesante ¿por qué un producto con las mismas características, en teoría iguales, tienen diferentes precios? Pues bien, esto es lo que se conoce como el “impuesto rosa”.

El impuesto rosa, también conocido por su nombre en inglés como “Pink Tax”, es el precio adicional, sobrecargo o exceso, en los productos destinados para dama que, funcionalmente, son idénticos a los productos destinados para hombres. Es decir, la diferencia en los precios no puede adjudicarse a un mayor costo de producción producto de algún tipo de funcionalidad o característica distinta porque ambos bienes son homogéneos y funcionan para lo mismo.





Foto de Anna Tarazevich

Este concepto nace en California, Estados Unidos, en el año 1990 y se apellida “Rosa” ya que la mayoría de los productos femeninos tienen este color, como por ejemplo las máquinas de afeitar desechables, desodorantes o jabones y, a pesar de que suene inverosímil, este color se puede convertir en un factor capaz de afectar significativamente el precio respecto a un mismo producto que se pueda encontrar, tal vez, en un ejemplar azul.

Cabe resaltar que el Pink Tax no solo afecta a productos relacionados a la higiene personal, sino que perjudica a cualquier tipo de bienes destinados a la población femenina de cualquier edad. Por lo tanto, también incluye juguetes, ropa, accesorios, útiles escolares e incluso, una investigación de la GAO (Government Accountability Office) en el 2018, encontró que las diferencias de precios vinculadas al género se extienden a servicios financieros, como las hipotecas.

Es importante aclarar que el “impuesto” rosa no es un impuesto *per se*. Más formalmente es un sistema de precios basados en el género y es considerado un tipo de discriminación que profundiza las desigualdades de género. Si bien aún son escasas las investigaciones económicas que profundicen al respecto. Es evidente que existe una amplia discriminación de precios basada en el género en todo el mundo y que esto es una problemática a resolver, incluso si hay espacio para debatir por qué existe o qué tan grave o costoso es el problema.

Causas del impuesto rosa

El impuesto rosa puede suceder por varios factores. En primer lugar, las mujeres tienen mayor decisión de compra, por lo tanto, las empresas utilizan ese sesgo de categoría para que por instinto, cada consumidor elija el producto de acuerdo con su género, segmentando así el mercado. A través de esta vía, las empresas privadas encontraron una manera de hacer que su producto pareciera más dirigido o más apropiado para la población y lo vieron como una fuente de ingresos.

Por otra parte, el factor psicológico también influye como marketing emocional. El color rosa está asociado a la dulzura, a lo femenino, a la delicadeza, a la amistad y al amor puro. Al elegir suavizantes para lavar ropa, jabones para el cuerpo, o una caja de leche para bebés, es probable que escojamos la del color rosa por encima de otro color, porque es más fácil asociar ese color con buen olor, sabor y textura que por ejemplo un empaque color negro, rojo, verde.



Podría pensarse también que detrás del impuesto rosa, hay toda una lógica asociada a que, cueste lo que cueste, la mujer va a preferir adquirir un producto femenino.

Este ejemplo se puede apreciar mejor en cosméticos, vestimenta, higiene y aseo personal. Pues la sociedad está acostumbrada a una mujer que vista bien, huela bien, se vea bien, por lo tanto, para lograr cumplir estándares de belleza, independientemente del precio, las mujeres costearían los artículos que lo posibiliten.

La mayoría de las discusiones sobre el impuesto rosa no se tratan como si este fuese un impuesto real, pero en cierto modo sí lo es. Y esto sucede mediante los aranceles de importación. Existe de hecho otro nombre más específico para esto, el "impuesto a los tampones", que se refiere al impuesto sobre las ventas que se aplica a los artículos de higiene femenina, como toallas sanitarias, protectores y tampones

.Esto afecta al precio ya que, en este contexto, las empresas abordan esta discrepancia aumentando el precio del artículo con el arancel de importación, lo que puede resultar en una diferencia de precio basada en el género que en realidad se basa en el costo intrínseco del artículo. La opción de fijar el precio de ambos artículos por igual (suponiendo que sean iguales), no podría ser considerada ya que significaría que el productor, el minorista o el consumidor se verían afectados con el impuesto.

Diversos grupos feministas, especialmente en Estados Unidos, han levantado su voz en contra de estos aranceles argumentando que afecta de manera desproporcionada a las personas que menstrúan, todo bajo la premisa de que son productos de lujo.

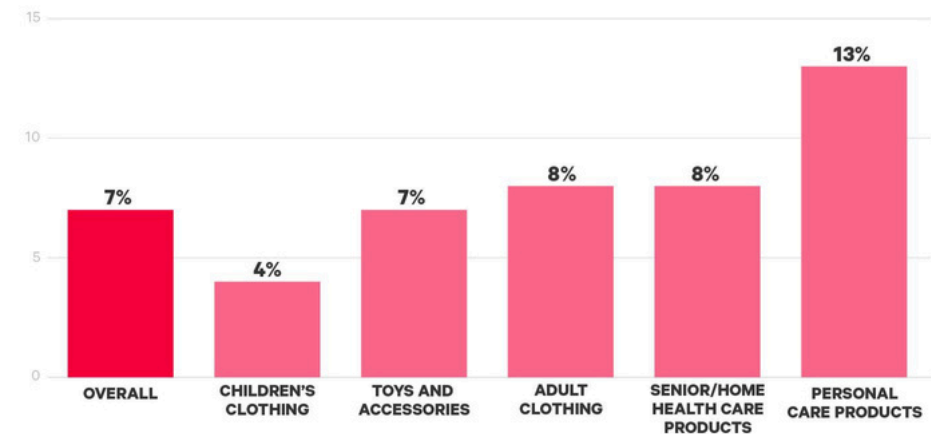
Todos estos factores, en conjunto, representan una oportunidad para empresas a la hora de fijar sus precios y obtener ganancias mediante la diferenciación de los productos de hombres versus los productos para la mujer

Casos de la vida real

El caso más frecuente es la máquina de afeitar. En el año 2018, según un caso presentado en el Palacio Legislativo del Congreso de la Nación Argentina, la máquina de afeitar desechable color rosa tenía un sobreprecio de un 47% en dicho país, con respecto a la máquina de afeitar de caballero. Un informe publicado en 2015 por el Departamento de Asuntos del Consumidor de la Ciudad de Nueva York señaló que los productos comercializados orientados específicamente a mujeres cuestan en promedio un 7% más que los productos dirigidos hacia hombres en dicha ciudad.

The Pink Tax: Higher Prices on Women's Products

Average markup by category



Source: NYC Dept. of Consumer Affairs, "From Cradle to Cane: The Cost of Being a Female Consumer" (Dec. 2015). Findings based on comparisons of products with similar male and female versions for sale at NYC retailers.

ValuePenguin

Según reportó Forbes en 2012, el estado de California, donde desde 1996 está prohibido aumentar precios con base en el género, calcula que una mujer paga hasta 1.400 dólares de "impuesto rosa" al año.

Foto de Viktoria Slowikowska

¿Cómo eliminar el impuesto rosa?

Podría plantearse entonces la posibilidad de evitar el impuesto rosa simplemente consumiendo productos para hombres, pero claramente eso está lejos de ser la solución.

Posiblemente muchas personas no se han dado cuenta de esta disparidad en los precios, tal vez los supermercados y tiendas usan su estrategia de marketing para alejar y separar físicamente de estanterías los bienes de hombres y mujeres, pasando así imperceptible esta diferencia, pero allí está.

La manera más sostenible de evitar esta práctica es la creación e imposición de leyes y un marco legal destinado a proteger al consumidor de distorsiones en los precios que no tengan que ver con diferencias en la funcionalidad, tamaño o uso sino únicamente en el color y, en caso de que una empresa infrinja estas leyes, tenga como consecuencia una penalización. Así mismo, es fundamental hacer una revisión de los aranceles a la importación de productos de primera necesidad y que los productos de higiene femenina sean incluidos entre estos.

Si bien la equidad de género tiene mucho camino por recorrer, se están haciendo increíbles avances. En varios de los estados de Estados Unidos ya se han promovido exenciones de impuestos a los tampones y se han introducido leyes para evitar la discriminación de precios basados en el género. En otros países también se están realizando esfuerzos interesantes.

- **Kenia:** este país abandonó su impuesto sobre las ventas de productos de higiene femenina en 2004 y ha asignado millones hacia la distribución de toallas sanitarias en las escuelas en un esfuerzo por impulsar la asistencia de las niñas.
- **Canadá:** abandonó su impuesto sobre bienes y servicios (similar al impuesto sobre las ventas) sobre tampones en 2015.
- **Reino Unido:** eliminó el impuesto al tampón. Para compensar, varias cadenas importantes en el Reino Unido, como Tesco, han reducido los precios de los propios productos de higiene femenina.



CASO DE ESTUDIO: EL IMPUESTO ROSA EN VENEZUELA



Con el objetivo de estudiar este fenómeno en el caso venezolano, nos dimos a la tarea de buscar evidencia que pudiera comprobar la existencia de un “impuesto rosa” en Venezuela, fenómeno poco estudiado en el país.

Para ello, seleccionamos una canasta de 20 productos de uso común que poseen presentaciones especiales para damas y caballeros, entre los que se encuentran desodorante, máquina de afeitar, shampoo, jabón, entre otros. Es importante aclarar que algunos productos como los cepillos dentales no poseen como tal una versión “para hombres” o “para mujeres” más allá de los colores que se puedan asociar a uno u otro sexo, por lo tanto, no fueron considerados, al igual que los productos “neutros” como algunos shampoos, jabones y cremas corporales.

El criterio de comparación de precios para la versión masculina y femenina fue que los productos fueran completamente homogéneos que solo los diferenciara el público objetivo. Por ejemplo, en el caso de las máquinas de afeitar no era posible comparar el precio de una máquina de mujer que tuviera una presentación de 2 unidades con 3 hojillas, con una presentación masculina con 3 unidades y 2 hojillas. Tampoco era posible comparar una presentación que integrara hojillas de repuesto con una que fuera desechable, ni era posible comparar un shampoo con acondicionador de coco con un shampoo anticaspa. Lo que se buscó con esta metodología fue tratar de aislar el efecto causado por las características diferenciadoras entre componentes del producto y presentaciones.

La muestra se acotó en tan solo 20 productos con el fin de mantener la sencillez del ejercicio y además por escasez de datos o comparabilidad de otros productos. Por ejemplo, en el caso de la ropa y zapatos, factores como el color, tipo de tela o el diseño pueden afectar el precio. Para nuestra muestra sólo fue incluida una franela blanca en lo referente a este rubro porque lo único que los diferenciaba era que uno estaba etiquetado “para dama” y el otro “para caballero”. Por lo demás, eran idénticas: misma tela y misma talla, sin detalles o diseños particulares.

Los datos fueron extraídos de las páginas web de diferentes cadenas de farmacias a nivel nacional, la página web de Mercadolibre, uno de los mercados online más populares del país y mediante otras fuentes (como tiendas) a las que se asistió presencialmente. Los precios por producto son un promedio simple de todos los precios encontrados para el mismo. A continuación presentamos los resultados:



Tal como se puede observar en la gráfica anterior, es evidente la existencia de una discriminación de precios entre productos equivalentes destinados a hombres y mujeres. En algunos casos, la diferencia es pequeña y en otros bastante significativa como en el caso del minoxidil, el fijador y el shampoo + acondicionador.

Para nuestra muestra, el precio del producto masculino siempre fue menor a su contraparte femenina, excepto para el gel de ducha y el jabón especializado (jabón solo para hombre). Una posible explicación es que son productos relativamente nuevos en el mercado que poseen pocos competidores (ciertamente, en los últimos años diversas marcas han hecho un esfuerzo por incluir presentaciones only for men que no existían, como es el caso de los jabones).

En resumen, nuestra muestra arrojó evidencia de que en Venezuela sí existe diferenciación de precios basada en el género. De acuerdo con nuestros datos, una mujer cualquiera que quisiera adquirir hoy esta canasta de 20 productos en Venezuela tendría que pagar, a precios actuales, 96,01 bolívares más que un hombre (alrededor de 22,07\$ al tipo de cambio BCV). Es así como el “impuesto rosa” en Venezuela, de acuerdo con los datos de la muestra estudiada, asciende al 30,38%.

COMENTARIOS FINALES



Foto de Anna Shvets

El impuesto rosa es un tipo de discriminación, por lo que los encargados de los países del mundo deben unir sus esfuerzos y aplicar recursos para evitar que siga ocurriendo. Todos tenemos los mismos derechos y el consumo no debe ser una excepción, independientemente de los individuos involucrados, la sociedad o la cultura. Más allá de denunciar estos hechos, lo recomendable es concientizar a la sociedad para evitar estas prácticas.

Y esto tiene su efecto dominó, pues la consecuencia es que, por ejemplo un producto para dama es 1 dólar más costoso que el de caballero, en el largo plazo, el consumo de ese producto más caro representa un beneficio de millones de dólares para las empresas y a la vez un empobrecimiento para las mujeres, cuya raíz es la discriminación y la manipulación de la oferta del mercado. Esto supone un comportamiento poco ético y reprochable, que solo coadyuva a profundizar las brechas de género ya existentes en otros ámbitos de nuestra sociedad.



Foto de Anna Shvets

La inclusión de las minorías sexuales y su relación con la economía

Por María Eugenia García y Jesús Martínez

El pasado mes de junio se celebró el denominado “Mes del Orgullo LGBTQ+”, y como es usual desde hace unos cuantos años, y aun con la pandemia de coronavirus, sucedieron marchas y eventos en diferentes partes del mundo con el fin de exigir mayores derechos y garantías para las personas pertenecientes a la Comunidad de Lesbianas, Gays, Bisexuales, Transexuales, Queer, entre otros (LGBTQ+), la cual actualmente se enfrenta a una nueva oleada de legislaciones punitivas y discriminatorias aprobadas en diferentes países de todo el mundo, siendo el caso más reciente el de Hungría, que causó indignación a nivel internacional.

En muchos países, es especialmente difícil abordar la exclusión, la discriminación y la violencia de las personas LGBTQ+. En primer lugar, porque existe un estigma profundamente arraigado contra las personas con diferentes orientaciones sexuales. Y en segundo lugar, por la falta de un marco legal propicio, que a menudo es el resultado de tal estigma. Hasta la fecha, 70 países continúan criminalizando la homosexualidad. Si bien ya con Costa Rica en 2020, suman 32 los países que permiten matrimonios del mismo sexo, (México solo en algunas jurisdicciones) y 13 los que ofrecen ciertos derechos a parejas del mismo sexo.



Foto de Max Bender



Foto de Cottonbro Studio

La inclusión de las minorías en el debate

Este es un tópico que, sin lugar a duda, genera amplia controversia, y por lo tanto, posee importantes implicaciones en todos los ámbitos de la sociedad. Es interesante, sin embargo, que en el debate público acerca de los derechos de la comunidad LGBTQ+ pocas veces se habla del tema en un contexto económico. Puesto que, más allá de los efectos sociales que fenómenos como la homofobia o la discriminación puedan tener, el tema debería ser también un caso de estudio para la actividad económica. Siendo meramente pragmáticos, uno podría preguntarse ¿nos conviene ser inclusivos o no? Es decir, ¿Cuál es el impacto en el desarrollo económico de los países resultante de una mayor inclusión de las minorías sexuales?

Adicionalmente, la interrupción sin precedentes de la vida pública debido al estallido de la pandemia de COVID-19 está teniendo impactos devastadores en países de todo el mundo, especialmente en lo que a la prestación de servicios

básicos y empleo se refiere. En este sentido, es de esperar que la capacidad de las personas LGBTQ+, de por sí marginadas, para acceder a los servicios de salud necesarios haya disminuido considerablemente, aumentando a su vez sus probabilidades de caer bajo la línea de pobreza. Esto es relevante, ya que mayores niveles de pobreza estructural podrían, a su vez, poner coto a la recuperación económica.

Escasez de datos sobre la población LGBTQ+ es el mayor problema

Sin embargo, la información sobre representatividad sexual y de género en el mundo es aún muy escasa. Una barrera importante para abordar este estigma y la exclusión es la falta de datos sobre la vida de las personas LGBTQ+. Ante la pregunta, ¿Cuánta es la población LGBTQ+ en el mundo? Realmente no tenemos una respuesta clara, puesto que no hay cifras oficiales que determinen con rigurosidad a cuánto asciende ese grupo. Estados Unidos, es el país con mayor avance en este ámbito.

La actualización más reciente de la encuesta llevada a cabo por la encuestadora Gallup (Jones, 2021) encontró que hasta un 5,6% de los adultos estadounidenses se identifican como lesbianas, gays, bisexuales o transexuales, significando un incremento de 1,1 puntos porcentuales respecto a su última actualización de 2017 (4,5%).

De estos, más de la mitad (54,6%) se identifican como bisexuales. Cerca de un cuarto, (24,5%) como gay, 11,7% se identifican como lesbianas y otro 11,3% como transgénero (el total sobrepasa el 100% debido a que podían seleccionar más de una opción de preferencia sexual en la encuesta).



Foto de Alexander Grey

Distintas encuestas coinciden en que entre el 5% y el 7% de la población mundial no se considera heterosexual (Sandri, 2015). Hablamos de entre 350 a 500 millones de personas a escala global. Pero, en general, todavía existe desconocimiento de a cuántas personas impactarían, por ejemplo, políticas públicas orientadas a ellas, cuántas han experimentado o pudieran experimentar experiencias de discriminación y homofobia, o cuál es su aporte real a las economías de sus países.

Por esta razón consideramos importante estudiar las implicaciones económicas de la homofobia y la exclusión para informar mejor sobre cómo podemos trabajar en la reducción de la pobreza y en pro del desarrollo inclusivo.

¿Aporta la comunidad LGBTQ+ a la economía?

Esta es una de las principales interrogantes para abordar el tema. La respuesta sencilla es sí. La comunidad LGBTQ+ sí tiene un aporte importante a la economía. En realidad, gracias a la creciente aceptación social, el colectivo LGBTQ+ cada vez más amplía su capacidad de gasto y, en consecuencia, empieza a constituir un mercado de referencia para empresas e instituciones.

Gasto agregado

Según diversas encuestas, las industrias que más participan del mercado LGBTQ+ hoy son las de turismo, arte, moda, bares y discotecas, bebidas alcohólicas y cultura. De acuerdo con la Organización Mundial del Turismo, el colectivo LGBT mueve más del 10% del volumen de turistas a nivel mundial, desembolsando durante los viajes entre un 40% y un 50% más que el resto de los turistas, por lo que sus gastos corresponden a un 16% del total del gasto turístico del planeta (Sandri, 2015). En este sentido, en los últimos años, han proliferado en las ciudades turísticas una red de tiendas especializadas para atraer este público.

Nuevos mercados

En particular, el reconocimiento cada vez más extendido del matrimonio homosexual en el mundo ha dado alas a un negocio que antes no existía: el de las bodas entre personas del mismo sexo. Hay estudios, como los que maneja la consultora IBIS World que sostiene que la industria de las bodas homosexuales da empleo en Estados Unidos a cerca de 800.000 personas y representa un negocio de 45.000 millones de euros (Sandri, 2015).

Impacto económico

El impacto económico de la comunidad LGBTQ+ es tal que, según un informe de LGBT Capital en 2018, citado por Blanco (2019), el Producto Interno Bruto (PIB) de la comunidad LGBTQ+, basado en su capacidad de compra, alcanzó los 3,6 billones de dólares en 2018. Es decir, si fuera un país, sería la quinta economía más grande del mundo. A nivel nacional, de acuerdo con el informe de 2016 "America's LGBT Economy" de la National Gay & Lesbian Chamber of Commerce, los negocios propiedad de miembros de la comunidad LGBTQ+ aportaron a la economía estadounidense alrededor de 1,7 billones de dólares en el año y hasta 80 mil millones de dólares al PIB mexicano, según estimaciones de la Federación Mexicana de Empresarios LGBT (FMELGBT). Estimaciones de la Cámara de Comerciantes LGBT en Colombia apuntan a que esta población puede representar un 3,5% del PIB.

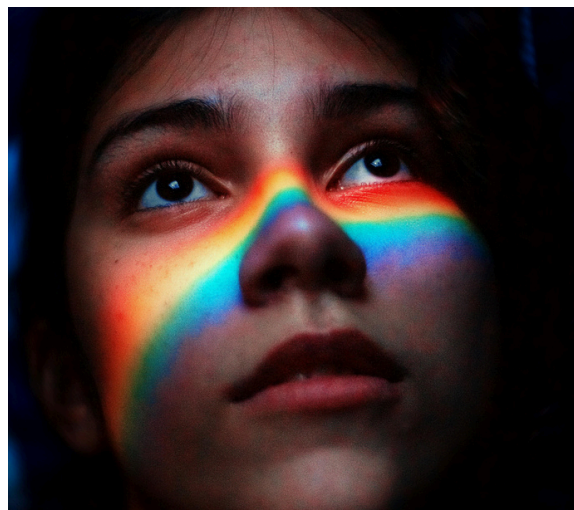


Foto de Barcelos_Fotos

La tesis de la opulencia gay

El llamado “capitalismo rosa”, que consiste en la incorporación al consumo de sectores de la población tradicionalmente discriminados, pero que han adquirido un poder adquisitivo suficiente, así como de los discursos del movimiento LGBTQ+ y la diversidad sexual al capitalismo y a la economía de mercado, es hoy un hecho indiscutible a pesar de sus múltiples críticas de lado y lado.

LGBTQ+: Un nuevo mercado

Dados los diferentes estilos de vida, que la mayoría de las veces suelen estar en contraste con la vida llevada por el grueso de la población heterosexual alrededor del mundo, los miembros de la comunidad LGBTQ+ suelen ser categorizados como un nicho de mercado y consumo diferente, el cual requiere una atención especial y en el que se presentan oportunidades para un gran conjunto de sectores y compañías en el plano empresarial. Visto desde un punto de vista económico, es lógico que las empresas quieran atrapar este mercado, que había sido históricamente subvalorado, mediante estrategias de consumo especializado, puesto que los miembros de esta comunidad hoy colaboran a las economías con miles de millones de dólares cada año, la llamada “opulencia gay”.

¿Los “gays” son más ricos?

La tesis de la opulencia gay sostiene que los gays y las lesbianas (o LGBTQ+ en general) poseen menos frenos a la hora de gastar. Dado que no acostumbran a tener hijos, y los que tienen más recursos pertenecen a profesiones liberales que les proporcionan cierto bienestar, por ende, su poder económico podría llegar a doblar el promedio.

Un estudio arrojado por la Universidad de Burgos, en España, (Sectorial, 2017) evidenció que, en efecto, la orientación sexual puede ser un componente importante en el autoconcepto de los consumidores. Algunas características que diferenciarían a este mercado de los tradicionales serían la mayor movilidad social, un mayor poder adquisitivo y una mayor búsqueda por el reconocimiento social.

Foto de Ronê Ferreira



En el caso colombiano (ibid., 2017), según el Consejo Consultivo de Políticas Públicas LGBTI, estas personas suelen marcar algunas tendencias en el consumo y, por tanto, son objetivo de distintas marcas y servicios en el país. Su principal característica sería una disposición de compra tres veces mayor que la de la comunidad heterosexual. Sectores como servicios financieros, cuidado personal, turismo, entretenimiento y salud, suelen estar en el radar de consumo e impacto para ellos.



Foto de Aleks Magnusson

Este último sector es especialmente relevante en el caso de los transexuales, que no se fijan en gastos a la hora de cumplir su objetivo de cambiarse de sexo. De hecho, muy pocas personas se podrían permitir todos los gastos involucrados en las múltiples operaciones de cambio de sexo, sin contar que se requiere tratamiento antes y después de la cirugía que incluye psicólogos y endocrinólogos.

Si bien en algunos países esta población suele tener brechas salariales frente a la población heterosexual, tal como Estados Unidos, Reino Unido y Francia donde ganan 2,4%, 6% y 6,5% menos, respectivamente. Las familias compuestas por personas del mismo sexo se rigen bajo el modelo económico estadounidense "Dink" (Double Income, No Kids), donde existe un doble de ingreso de capital y no hay niños, lo cual reorganiza los gastos de quienes conforman dichas familias, haciendo que el poder de compra y la propensión marginal al consumo sean mayores. Así que, en realidad, no es tanto que sean más ricos, sino que tienen más dinero disponible. Gastan en ellos mismos y como, en su mayoría, no tienen descendencia, lo hacen hasta que mueren.

Desmitificando la opulencia gay

No obstante, las brechas salariales estructurales, la discriminación laboral y la pobreza, así como el costo global de la homofobia y la transfobia parecieran desmitificar la tesis de la opulencia gay. De acuerdo con la economista Lee

Badgett, doctora en Economía de la Universidad de Berkeley, profesora de la Universidad de Massachusetts y autora del libro "El caso económico para la igualdad LGBT", existe evidencia de que en muchos países las personas LGBTQ+ enfrentan mayores desafíos económicos, y muchas de ellas viven en la pobreza. En el aspecto salarial, por ejemplo, los homosexuales ganan menos que los hombres heterosexuales con la misma edad, educación y otras características personales. Razón por la que deben migrar a industrias menos competitivas, pero que les dan mayor flexibilidad de trabajar en dos o tres trabajos.

Si bien las mujeres lesbianas y bisexuales ganan algo más que las mujeres heterosexuales debido a que trabajan más y tienen menos hijos, siguen enfrentando brechas de género al ganar menos que los hombres homosexuales y heterosexuales. Finalmente, de acuerdo con el Center for American Progress (CAP) y el Movement Advancement Project (MAP), 1 de cada 5 mujeres LGBTQ+ solteras vive en la pobreza. Mientras que las parejas lesbianas latinas y afroamericanas tienen 2 y 3 veces respectivamente mayores probabilidades de caer en la pobreza (Yochim, 2020).

Un estudio de 2017 para Colombia concluyó con respecto a las condiciones y calidad de trabajo que el mercado laboral LGBT no es capaz de ofrecer trabajos dignos "que contribuyan al mejoramiento de la calidad de vida de las personas y a su realización plena bajo la perspectiva

de justicia social e igualdad partiendo del enfoque de capacidades, lo cual ratifica que estas personas representan parte de una población que sigue en situación de vulnerabilidad" (Jiménez, Cardona y Sánchez, 2017, p. 261).

Aquellas personas que se identifican y reconocen como LGBTQ+ están expuestas a permanecer en espacios de trabajos informales y mantenerse en la periferia laboral. El análisis del mercado laboral LGBTQ+ llevado a cabo en el estudio, determinó que las personas pertenecientes a esta comunidad en su mayoría se desempeñan en establecimientos modestos como restaurantes, peluquerías, spas, lugares de entretenimiento, comercio informal y otras empresas poco competitivas.

En particular, el estudio encontró que existen escenarios de discriminación y exclusión dentro de los lugares de trabajo, representado en la asignación de roles y oficios dependiendo de los niveles de masculinidad y feminidad de los empleados, "con lo cual se establece que la dinámica económica y de trabajo de la población LGBT puede estar regida por la relación cuerpo-mercado laboral" (ibid., p. 260).

Tomando esto en consideración, algunos grupos LGBTQ+ son especialmente vulnerables: el 29% de las personas transgénero son pobres, y las personas bisexuales también tienen muchas más probabilidades de ser pobres que las personas lesbianas, gays y heterosexuales (Sepúlveda, 2020).



¿Mito o realidad?

Ambas perspectivas tienen certeza. Ciertamente, las personas LGBTQ+ según estudios, tienen una propensión al gasto mayor, pero a su vez, debido a la discriminación, poseen mayores probabilidades de caer en la pobreza. Sin embargo, este escenario puede estar cambiando rápidamente en los próximos años. Esta comunidad es muy dinámica y no se puede afirmar que sus preferencias sean en ningún modo estáticas. Por ejemplo, una mayor aceptación en todos los niveles está generando una reducción de las brechas salariales, a su vez una generación completa está envejeciendo. Por su parte, la posibilidad de adopción por parejas del mismo sexo podría estar atentando contra el estilo de vida "dink".



Foto de Christian Gutiérrez Martínez

¿Mayor inclusión beneficia a la economía?

La teoría económica

Ahora bien, una pregunta obvia al hablar de este tema es preguntarse si una mayor inclusión de las personas con diversas orientaciones sexuales tiene un beneficio a nivel económico para los países. Existen tres teorías principales que, de acuerdo con Meunier (2015) apoyarían esta idea:



Foto de Ketut Subiyanto

Teoría del Capital Humano

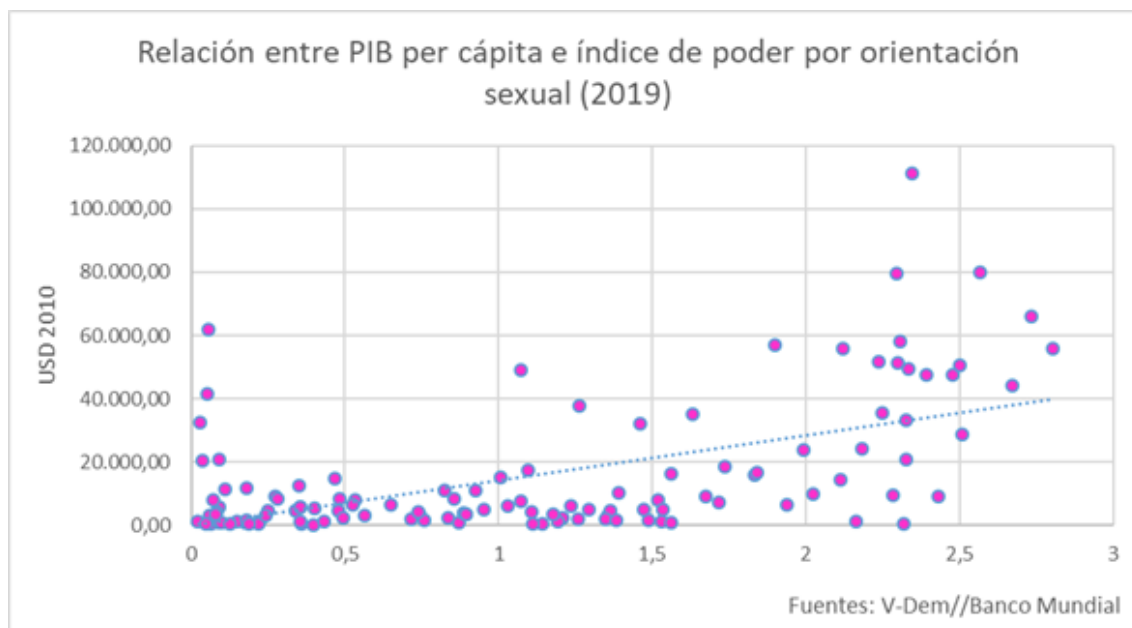
Puesto que al ser los integrantes de la comunidad LGBTQ+ plenamente partícipes de la sociedad de manera igualitaria, tendrían mayores oportunidades de acceder a educación, capacitación, y salud, lo que les permitiría aumentar su capital humano, y a nivel agregado, permitiría aumentar el capital humano de la nación. La inclusión de las minorías genera una utilización más eficiente del capital humano existente.

Teoría de la modernización estratégica

Weiss (2007) sugiere que la relación entre crecimiento económico e inclusión LGBT surge de la estrategia que realiza un país para modernizar su economía y su imagen. Un país que quiera ser más atractivo para inmigrantes, para socios comerciales, y para la inversión extranjera, puede establecer leyes que garanticen los derechos de todos aquellos que quieran establecerse en el país, incluyendo las minorías sexuales.

Teoría de las capacidades

La discriminación hacia personas LGBTQ+, manifestadas en el ambiente laboral, en la educación, en la salud, como también en la carencia de un marco legal a nivel de estado, hace que las personas LGBTQ+ vean limitada su libertad para poder optar por lo que desean en sus vidas. Así, según la teoría de las Capacidades, la inclusión de personas LGBTQ+ resulta en un bienestar de estas personas, y como consecuencia de esto, en un mayor crecimiento económico.



Relación inclusión-PIB

Los datos con los que se cuenta hasta el momento parecieran indicar que, en efecto, la tolerancia e inclusión de personas homosexuales, bisexuales y transgénero (LGBTQ+) sí influye de manera positiva en el desempeño económico de países en desarrollo, esto de acuerdo con un estudio de 2014 del Instituto Williams de la Escuela de Derecho de la Universidad de California en Los Ángeles.

El estudio titulado “La Relación entre la Inclusión LGBT y el Desarrollo Económico: Un Análisis de Economías Emergentes” encontró que aquellos países con una mayor protección legal de derechos de personas LGBT presentan un nivel más elevado de Producto Interno Bruto (PIB) per cápita y de Índice de Desarrollo Humano.

Los investigadores se basaron en el Índice Global de Reconocimiento Legal de la Orientación Homosexual (GILRHO, por sus siglas en inglés) para cuantificar la protección de derechos de la comunidad LGBT. El estudio encontró que por cada categoría reconocida en países emergentes, en promedio, el PIB per cápita se incrementa en 320 dólares.

La investigación también reveló que la discriminación en el aspecto legal y social hacia las personas pertenecientes a la comunidad LGBTQ+ no solo menoscaba los derechos humanos de estas personas, sino que tiene además un efecto negativo en el nivel de desarrollo económico de una nación (Meunier, 2015).

No obstante, el alcance de los resultados no es suficiente como para establecer una relación causal entre el crecimiento

económico y los derechos LGBT. Es decir, si un mayor número de derechos LGBT lleva a mayores niveles del PIB per cápita, puesto que es posible la situación inversa: que la prosperidad económica sea la que impulse una mayor inclusión de las minorías sexuales. La explicación más aceptada, es que es posible que existan efectos simultáneos en ambas direcciones.

En un ejercicio similar, planteamos la correlación entre el PIB per cápita de 2019 de más de 100 países y los comparamos con el índice de poder por orientación sexual desarrollado por V-Dem y encontramos que la relación es positiva. Por lo tanto, existe una relación directa entre la participación de las minorías y el crecimiento económico de los países.

La discriminación afecta el crecimiento

Aún con estos hallazgos, lo cierto es que, a pesar de algunos avances legales y sociales en las últimas dos décadas, las personas lesbianas, gays, bisexuales y transexuales (LGBTQ+) continúan enfrentando discriminación y violencia generalizadas en muchos países.

Esta discriminación y violencia conducen a su vez a la exclusión, y esta exclusión representa un importante costo financiero con impactos adversos tanto en la vida de las personas LGBTQ+ como en las comunidades y economías en las que viven que podrían suponer miles de millones de dólares. En Serbia, por ejemplo, un estudio del Banco Mundial encontró que las personas LGBTQ+ experimentan resultados socioeconómicos más bajos debido a la discriminación, y la y la tasa de riesgo de pobreza aumenta del 16% al 20% para aquellos que sufren discriminación.

Adicionalmente, de acuerdo con Meunier (2015):

A nivel individual, la discriminación a la que se enfrentan las personas LGBT resulta en menores accesos a la educación, a la salud, y al empleo, lo cual disminuye tanto la capacidad productiva de estas personas como los ingresos que estas perciben. A nivel agregado, la discriminación hacia las minorías sexuales tiene costos adicionales para un estado, por concepto de la menor productividad y del mayor costo en salud hacia estas personas, además del menor aporte económico individual que estas realizan a través del impuesto a la renta (pág. II).

En esto coincide la doctora Lee Badgett, quien ha analizado tres formas principales en las que la homofobia y la transfobia perjudican económicamente a las personas LGBTQ+. Primero, el mal trato en los sistemas educativos significa que las personas LGBTQ+ tendrán una educación de peor calidad, ya que algunos estudios muestran que tienen calificaciones más bajas, mayor ausentismo, mayores tasas de deserción y menores tasas de continuar hacia niveles más altos de educación.

En segundo lugar, enfrentar el estigma y la discriminación afecta la salud física y mental, como han demostrado muchas investigaciones en todo el mundo. Como resultado de los desafíos de salud y educación, las personas LGBTQ+ podrían estar comenzando sus carreras en la fuerza laboral con menos “capital humano”, o las habilidades, conocimientos y buena salud que hacen que las personas sean más productivas y económicamente exitosas.

Por último, la discriminación en los lugares de trabajo que reduce aún más la eficiencia de las personas LGBT, puesto que su creatividad, habilidades y conocimientos no se utilizan plenamente. Las afirmaciones de la doctora Badgett cobraron relevancia en una investigación de 2014 para el Banco Mundial, en el que estimó que en India, país donde la conducta homosexual está



Foto de ECE AK

penalizada, y no existe legislación para la protección de las personas LGBTQ+, la discriminación por orientación sexual le pudo costar al país hasta 1,7% de su Producto Interno Bruto en 2012.

Para el cálculo se sumaron los costos agregados de la pérdida de productividad del trabajo y los gastos en salud. Se definió como homofobia a la violencia, medidas punitivas, despidos, discriminación, rechazo familiar, acoso escolar y presión al matrimonio heterosexual de personas en contra de la comunidad LGBTQ+.

La investigación encontró que las personas dentro de la comunidad LGBTQ+ tienen ingresos 10% menores en comparación con el resto de la población. Asumiendo el salario como un reflejo de la productividad de las personas, entonces la economía india perdió 10% de su productividad. Es decir, alrededor de 7.700 millones de dólares. En cuanto al efecto sobre la salud, la investigación consideró tres enfermedades: depresión, pensamientos suicidas y VIH. A partir de esto, se estimó que el costo de los tratamientos alcanzó 23.100 millones de dólares. Así, el costo de la homofobia por pérdida de productividad y costos de salud suma al menos 30.800 millones de dólares, equivalente al 1,7% del PIB de India en 2012. Estudios similares en varios países indican que la homofobia y la transfobia reducen actualmente la producción económica en aproximadamente un 1%, causando una recesión permanente. Esta estimación sería conservadora, en palabras de Badgett, debido a la falta de información. Por lo tanto sería difícil cuantificar efectos adicionales de la homofobia.

A partir de lo anteriormente expuesto, se puede evidenciar que, aunque no lo parezca, los distintos segmentos y conglomerados de una sociedad pueden tener un impacto medible en la economía. Y esto no debe ser de extrañar, puesto que la comunidad LGBTQ+ la conforman cada vez más personas, que tienen un patrón de consumo determinado y que repercute en la actividad comercial. También tienen una vida social y cultural muy amplia, cuya participación influye en la producción agregada de un país.

Las investigaciones sobre el tema sugieren que las medidas de inclusión de las minorías sexuales, aquellas que les permiten desarrollar su potencial humano y maximizar sus probabilidades de contribuir plenamente a futuro, tienen beneficios netos positivos a largo plazo.

Así pues, una mayor inclusión de las minorías sexuales puede ser potencialmente beneficiosa para los distintos países del mundo. La igualdad daría a las personas LGBTQ+ la oportunidad de contribuir a la economía a su máxima capacidad. Con mejor educación y salud, así como un trato más justo en el lugar de trabajo, las personas LGBTQ+ podrían ser más útiles y productivas. Mientras que el Estado gasta

menos en atención médica y evita mayores niveles de pobreza. En contraposición, la homofobia y la transfobia nos perjudican a todos. Excluir a las minorías sexuales no es solo una tragedia humana, sino también una herida autoinfligida a nuestras economías porque puede frenar nuestro desarrollo.

En este sentido, es fundamental contar con más y mejores estadísticas para las minorías sexuales con el fin de conocerlas y, de esta manera, con datos robustos del impacto de la discriminación, ofrecer incentivos a los encargados de hacer políticas públicas de la necesidad de abordar seriamente las cuestiones sobre LGBTQ+, como una forma de garantizar la protección de los Derechos Humanos y la igualdad en salud y desarrollo.

Ciertamente, estas medidas se deben implementar bajo la tolerancia, el respeto y el apego a las costumbres, partiendo del hecho de que en todas las naciones las personas son libres de escoger y decidir sus preferencias y tomar decisiones en función de ello. Pero tomando como principio que la inclusión efectiva puede abrir todo un abanico de oportunidades que pueden ser ampliamente explotadas para que la economía crezca y potencialmente proporcione más para todos.

Referencias bibliográficas

Gómez, M. (2018). ¿Hay beneficio económico en permitir que dos personas del mismo sexo se casen? Dinero en imagen. Recuperado de: <https://www.dineroenimagen.com/blogs/econ-101/hay-beneficio-economico-en-permitir-que-dos-personas-del-mismo-sexo-se-casen/100386>

Blog Crédito Real. (2018) ¿Por qué es importante la comunidad LGBT en los negocios? Recuperado de: <https://www.creditoreal.com.mx/blog-credito/blog-credito/por-que-es-importante-la-comunidad-lgbt-en-los-negocios>

Jones, J. (2021). LGBT Identification Rises to 5.6% in Latest U.S. Estimate. Gallup. Recuperado de: <https://news.gallup.com/poll/329708/lgbt-identification-rises-latest-estimate.aspx>

Sandri, P. (2015). La economía rosa exhibe su poderío. La Vanguardia. Recuperado de: <https://www.lavanguardia.com/economia/20210610/7519406/wal-lbox-cotiza-nueva-york-empresa-barcelona.html>

Dinero en Imagen. (2014). Comunidad LGBT impacta positivamente en el desarrollo económico. Recuperado de: <https://www.dineroenimagen.com/2014-11-16/46432>

ONUSIDA. (2014). Costes económicos y repercusiones en el desarrollo de la exclusión de las personas LGBT. Recuperado de: <https://www.unaids.org/es/resources/presscentre/featurestories/2014/march/20140314homophobia>

Gómez, M. (2014) ¿Cuál es el impacto de la homofobia en el desarrollo económico? Dinero en Imagen. Recuperado de: <https://www.dineroenimagen.com/2014-03-25/34688>

Sepúlveda, P. (2020). Experta del Banco Mundial: "La homofobia y la transfobia reducen la producción económica en cerca de 1%. La Tercera.

Jiménez, J., Cardona, M. y Sánchez, M. (2017). Discriminación y exclusión laboral en la comunidad LGBT: un estudio de caso en la localidad de Chapinero, Bogotá Colombia. Papeles de Población, vol. 23, núm. 93, pp. 231-265. Universidad Autónoma del Estado de México. DOI: <https://doi.org/10.22185/24487147.2017.93.028>

Blanco, U. (2019). Si la comunidad LGBTQ+ fuera un país, su economía sería 3 veces más grande que la de México. El Financiero. Recuperado de: <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/si-la-comunidad-lgbt-fuera-un-pais-su-economia-seria-3-veces-mas-grande-que-la-de-mexico/>

Sectorial. (2017). Población LGBT: Un Mercado Subvalorado en la Economía. Recuperado de: <https://www.sectorial.co/articulos-especiales/item/70772-poblaci%C3%B3n-lgbt-un-mercado-subvalorado-en-la-econom%C3%ADa>

Banco Mundial. (s.f.). Orientación Sexual e Identidad de Género. Recuperado de: <https://www.worldbank.org/en/topic/sexual-orientation-and-gender-identity#1>

Meunier, C. (2015). Efectos Económicos de Discriminación a Minorías Sexuales, y Propuesta de Políticas Públicas para Chile. Universidad Técnica Federico Santa María. Recuperado de: <https://www.iguales.cl/wp-content/uploads/2016/01/Meunier.pdf>

Yochim, D. (2020). Pride Month: 12 key numbers highlighting the economic status, challenges that LGBTQ people face. NBC News. Recuperado de: <https://www.nbcnews.com/known-your-value/feature/pride-month-12-key-numbers-highlighting-economic-status-challenges-lgbtq-ncna1231820>

**Por María
Eugenia
García y
Jesús
Martínez**



Fotos de Pixabay



Mercados Biológicos: La economía desde el punto de vista evolutivo

Como ya es conocido por todos nosotros, la economía es la ciencia encargada de estudiar la distribución eficiente de los recursos escasos para satisfacer nuestros deseos y necesidades infinitos. Dichos deseos y necesidades son satisfechos mediante bienes y servicios que producimos y comercializamos, los cuales, en un mercado competitivo, se transan libremente y para determinar el precio y la cantidad es necesario la interacción de una oferta y una demanda.

No obstante, es importante aclarar que la economía también tiene que ver fundamentalmente con la toma de decisiones. En este sentido, desde el inicio de los tiempos, el ser humano se ha encargado de hacer economía, desde que decidió salir del África a conquistar los rincones más recónditos del mundo, hasta cuando decidió domesticar el trigo o conquistar "El Nuevo Mundo".



Foto de Monstera Production

En el interín ha estado transando, negociando, produciendo y consumiendo, pues desde que nacemos, como personas, tenemos necesidades. Eso es cierto, pero de hecho, cada pequeña acción de nuestra vida (levantarse a ir a trabajar o seguir durmiendo) incluye decisiones en las que utilizamos la lógica económica. Esta nueva definición de lo que es “hacer economía” que es la nueva ola entre los pensadores de esta ciencia ha alejado la tradicional definición de economía como una “ciencia social”. Cierta número de investigaciones recientes han encontrado que las leyes económicas tienen

aplicaciones en el terreno biológico donde participan animales y plantas de todo tipo.

Es en este tipo de interacción natural en el que se crean los llamados “mercados biológicos” o lo que se conoce como mutualismo, y no es más que la interacción de organismos de distintas especies y se logra que, una o ambas especies logre un beneficio de supervivencia y reproducción. Es un fenómeno esencial para la naturaleza y para el desarrollo de las especies involucradas y su respectivo ecosistema. El mutualismo se puede dar de tres maneras.

Tipos de mutualismo



Foto de Egor Kamelev

Recurso - recurso

Las dos especies involucradas en la interacción obtienen el mismo tipo de recurso. Un ejemplo de esto es la relación entre un hongo y las raíces de las plantas terrestres, relación conocida como micorriza, en la cual ambas especies se benefician: la planta recibe del hongo nutrientes, minerales y agua y el hongo obtiene de la planta hidratos de carbono y vitaminas que él por sí mismo es incapaz de sintetizar.

Servicio - servicio

Ambas especies son beneficiadas por un servicio que ofrece la otra. Un ejemplo de esto en el reino animal es la relación entre el pez payaso y las anémonas. La anémona es un depredador marino que posee unos tentáculos altamente venenosos, pues desprenden una toxina llamada *actinoporins*, que tiene un efecto paralizante, por otra parte, el pez payaso es un animal muy colorido, por lo que tiende a atraer fácilmente la atención de otros depredadores. En esta relación ambos organismos prestan un servicio, pues el pez payaso es inmune a la toxina emitida por las anémonas, lo cual le permite moverse entre los tentáculos de ella, encontrando refugio, alimento y protección contra peces más grandes. Por otra parte, la anémona también se beneficia de esta interacción, pues el pez elimina parásitos y otros organismos que la perjudican, además de oxigenar los tentáculos de la anémona con el nado del pez payaso, lo cual le permite tener mayor y mejor flujo de agua.



Foto de Rachel Claire



Foto de Daniel Torobekov

Servicio - recurso

Una de las especies se beneficia de un recurso y ofrece un servicio. Este es el tipo de mutualismo más común en el reino animal. Ejemplo de esto es la relación entre el tiburón y las rémoras. Las rémoras son peces que evolutivamente han evolucionado debido a la necesidad y dificultad que tenían para conseguir alimento, defenderse de otras especies y reproducirse, modificando su primera aleta dorsal a una ventosa de discos laminados adheribles a la piel del tiburón debido a la fuerza de succión.



Foto de John Arellano

La rémora se beneficia de la asociación con el tiburón porque en cierta manera está garantizando su alimento (se alimentan de los restos de comida que se le escapan de la boca al tiburón) y su supervivencia, al ser protegida. El tiburón, por su parte, se beneficia del servicio de la rémora porque este pez hace limpieza a sus dientes y se alimenta de parásitos, que puedan generarle alguna enfermedad al tiburón.

Otro ejemplo de mutualismo servicio - recurso es la polinización, en la cual las abejas que atraídas por la dulzura de las flores, sorben el néctar que hay en su interior y sin saberlo se impregnan del polen de la planta, llevándolo a otra planta y así propiciando el intercambio genético entre plantas.

Un estudio realizado por Redouan Bshary, profesor de Eco-ética de la Université de Neuchâtel en Suiza, ahondó un poco más a profundidad el primer caso de mutualismo servicio - recurso. Bshary investigó la interacción de peces limpiadores como las rémoras con peces más grandes como los tiburones y descubrió que la interacción entre “limpiadores” y “clientes” obedece a una situación económica.

Los limpiadores quitan más de 1.000 parásitos al día, esto es un servicio muy importante para sus clientes. A veces, más de dos clientes buscan la inspección, compitiendo por el servicio, por lo que activamente tratan de acoplarse a los limpiadores en el procedimiento de limpieza. Así que, en realidad, ambas partes, los clientes y los limpiadores participan en un juego de mercado.

Para entender el contexto, el primer aspecto a señalar es que cada limpiador posee un territorio especial o “estación de servicio” donde ofrece este servicio a sus clientes. Lo segundo, es que, de hecho, este es un procedimiento muy importante para los clientes, por lo que usualmente tienen que esperar en línea para el servicio cuando los limpiadores están muy ocupados. Lo tercero es que los limpiadores pueden engañar a sus clientes y en vez de parásitos, pueden comer pequeños trozos de piel de sus clientes. Ahora bien, el tipo de cliente se divide en dos grandes grupos: i) clientes que viven cerca, son residentes y no viajan mucho, por lo tanto, son muy dependientes de su estación local. ii) clientes itinerantes, entre los que se cuentan depredadores, que pueden viajar mucho, por lo tanto, son exigentes y pueden cambiar fácilmente de estación de limpieza.

La toma de decisiones en el reino animal

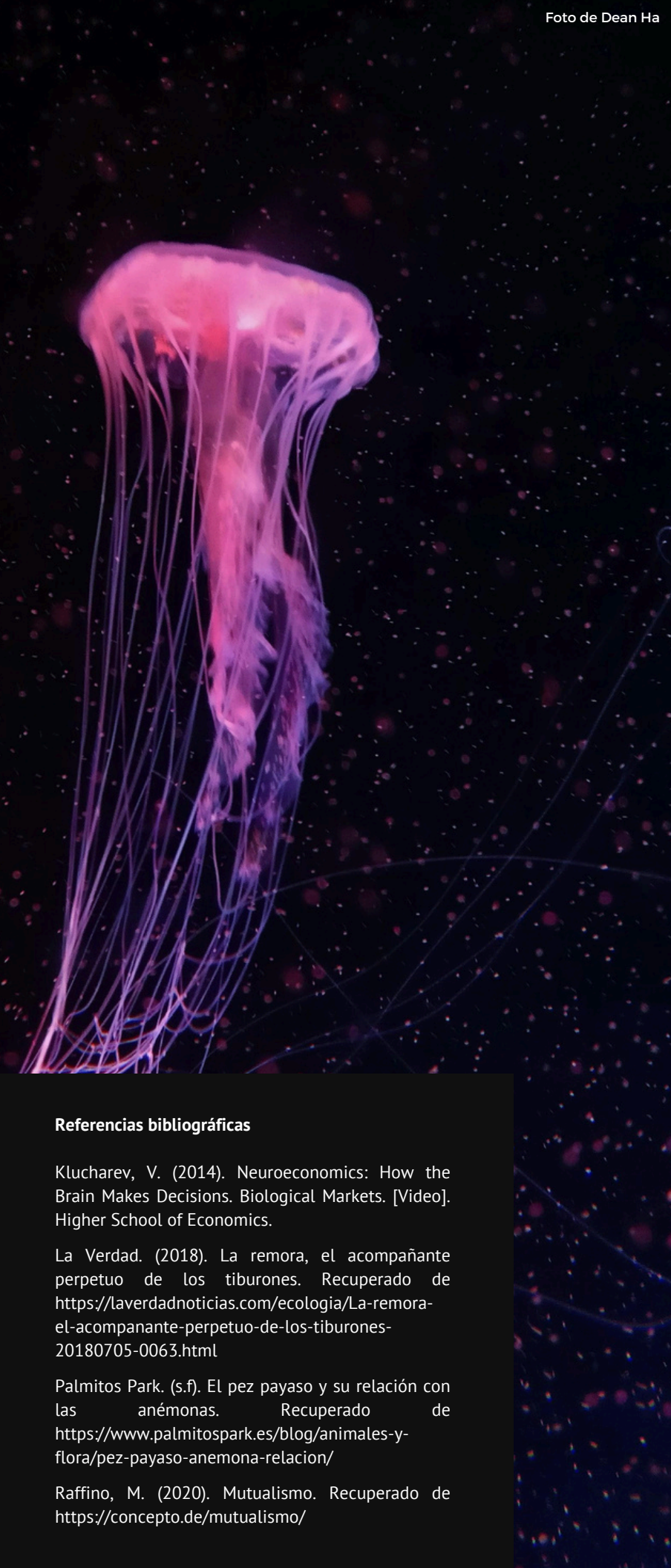
¿Qué pasaría si dos clientes llegan a la estación de limpieza al mismo tiempo? ¿Cuál cliente debe recibir el servicio primero? La teoría del mercado predice que los limpiadores deben dar prioridad a usuarios itinerantes, los clientes exigentes, pues estos clientes pueden cambiar de estación fácilmente y los limpiadores perderían a este cliente. Al mismo tiempo, la teoría del mercado sugiere que los limpiadores deben dar prioridad a los depredadores y no engañarlos porque pueden tomar represalias.

Los resultados del estudio mostraron que los limpiadores tienden a mostrar buenas prácticas de negocio y que tratan mejor a los itinerantes. Así que si los residentes y los itinerantes llegan al mismo tiempo, los limpiadores siempre dan prioridad a los itinerantes. Asimismo, la única categoría de peces que los limpiadores nunca hicieron trampa fueron los depredadores. Finalmente, en un servicio común y corriente, el cliente exigente timado no volvió a la estación y los que consiguieron un buen servicio volvieron en el 60% de los casos.

Por lo tanto, la evidencia sugiere que los animales están involucrados en los mencionados “mercados biológicos” donde intercambian bienes y servicios.



Esto también ha sido estudiado por otros economistas y neurocientíficos al descubrir que los monos capuchinos y chimpancés son capaces de transar con bananas o conchas. Otros animales como los cerdos, asimismo, son capaces de tomar decisiones racionalmente económicas en su provisión de comida.



Referencias bibliográficas

Klucharev, V. (2014). Neuroeconomics: How the Brain Makes Decisions. Biological Markets. [Video]. Higher School of Economics.

La Verdad. (2018). La remora, el acompañante perpetuo de los tiburones. Recuperado de <https://laverdadnoticias.com/ecologia/La-remora-el-acompanante-perpetuo-de-los-tiburones-20180705-0063.html>

Palmitos Park. (s.f). El pez payaso y su relación con las anémonas. Recuperado de <https://www.palmitospark.es/blog/animales-y-flora/pez-payaso-anemona-relacion/>

Raffino, M. (2020). Mutualismo. Recuperado de <https://concepto.de/mutualismo/>

La teoría de los mercados biológicos sugiere que la selección natural puede favorecer algunos aspectos de la toma de decisiones, que facilitan la interacción efectiva de los mercados. Por lo que parece, la selección natural puede favorecer algunos rasgos, por ejemplo, nos permite juzgar la calidad de los socios, recordar la calidad del socio, buscar los socios efectivamente y, juzgar la honestidad de nuestros socios, lo que nos permitiría comportarnos eficazmente en los mercados biológicos. La teoría de los mercados biológicos predice que el intercambio de varios servicios y bienes en la naturaleza deben verse afectados por la ley de oferta y demanda, pero también permite explicar otros temas de relevancia como la dinámica en la supervivencia de los genes más aptos en las especies, ello ha abierto toda una área de estudio que involucra las matemáticas, la biología y la economía como lo es la “Teoría Evolutiva de Juegos”.

Otras interacciones biológicas

Es importante resaltar que existen diversos tipos de interacciones entre especies más allá del mutualismo, como el parasitismo, en el cual una de las especies perjudica a otra, sin matarla; el comensalismo, en la cual una de las especies se beneficia de la relación mientras la otra ni se perjudica ni se beneficia; la depredación, cuando una especie se alimenta de la otra; la cooperación, en la cual ambas especies se benefician pero pueden también existir por separado y la más conocida, la competencia, en la cual dos especies distintas dependen de los mismos recursos, por lo que la presencia de una especie tiene un efecto negativo en la otra y viceversa. Todas y cada una responden a contextos en el cual la teoría de los mercados biológicos tiene algo que decir.

En conclusión, la aproximación de los mercados biológicos sugiere que las especies han transado durante millones de años. No solo los seres humanos hacen economía, sino que tanto animales como plantas están inmersos en una interacción e intercambio de servicios y mercancías, y durante la evolución han desarrollado ciertos rasgos que les permite negociar eficazmente. Su toma de decisiones está muy afectada por la selección natural y la teoría de mercados biológicos sugiere que cada especie busca los mejores socios, y en la venta de bienes y servicios propios el precio será modulado por la oferta y la demanda ¿Esto significa que está cerca la economía de universalizar la ley de oferta y demanda? Aún parece muy apresurado hacer esta afirmación, pero, sin lugar a dudas, hemos avanzado muchísimo.



Los beneficios económicos de la migración

Foto de throughmylife_in_INDIA

Por María Eugenia García y Jesús Martínez

¿Cuántas personas en el mundo crees que son migrantes? Si ves las noticias, seguro verás más de un titular diciendo que existe una “crisis de migrantes” o que “el país está colapsado de migrantes” y, lógicamente, podrías creer que son muchísimos. Sin embargo, te sorprenderá saber que, de acuerdo con el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la ONU, los migrantes solo representan a la actualidad un 3,5% del total de la población mundial, es decir, un aproximado de 280,6 millones de personas que están esparcidas por todo el mundo lejos de su lugar de origen.

Se conoce como “emigración” a la acción de abandonar el país de origen para establecerse en uno extranjero, mientras que “inmigración” es llegar a un país extranjero para radicarse en él. La migración, es el fenómeno que describe esos desplazamientos, de un lugar a otro, originando los cambios de la residencia habitual de las personas.

Las personas siempre han migrado. La historia del mundo, de hecho, es una historia de migración. Hace 2 millones de años el primer *homo sapiens* salió de África y colonizó Eurasia. Hace 45.000 años, los humanos lograron dominar la megafauna australiana y hace 16.000 años llegaron a América. De allí ha habido oleadas continuas de migración de pueblos, tanto por tierra como agua y entre continentes, así como la conquista de tierras inhóspitas y pobladas, hasta lograr habitar el mundo entero.



Foto de Marcelo Renda

¿Permitir o no la migración?

No cabe duda de que la migración es hoy un tema que genera división. Los recientes movimientos políticos, especialmente de ultraderecha, en países como Estados Unidos, Brasil y Europa en general han tenido como epicentro el tema de la migración: ¿Debería limitarse la entrada de extranjeros?, ¿Cómo hacer que los migrantes paguen realmente su parte? Las críticas más frecuentes giran en torno a aspectos tan variados como la distorsión cultural, el incremento de la criminalidad, el esparcimiento de enfermedades, el aumento del peso fiscal, la pérdida de empleos o la disminución de los salarios.

Posiblemente una de las razones más importantes del rechazo al migrante es que se le ve como una carga en lugar de un apoyo para el país. De acuerdo con el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR), algunas de las razones para la migración son guerras, hambrunas y el cambio climático. En este sentido, informan que en todo el mundo existen, aproximadamente, unos 66 millones de desplazados, de estos, unos 26 millones cuentan con el estatus de refugiados. Representando un 24% y 9% respectivamente del total de migrantes.

El resto de los migrantes lo conforman personas en edad laboral que viajan a otro país para mejorar sus perspectivas económicas y aunque, ciertamente, este proceso puede conllevar ciertas externalidades a su país receptor que algunos pudieran ver como negativas ¿realmente es tan negativa la llegada de extranjeros a un país?

¿Qué dicen las investigaciones?

Pasemos a términos meramente económicos, ¿es beneficioso para la economía de un país la entrada de personas de otras naciones? ¿Qué tanto influyen en el crecimiento económico del país receptor? En lo que respecta a estas interrogantes, la evidencia científica indicaría que sí, que abrir las fronteras en realidad hace que el mundo en general sea más rico.

De acuerdo con el economista Michael Clemens en su investigación titulada “Trillion-Dollar Bills on the Sidewalk” si hoy todas las barreras al comercio se eliminaran el PIB mundial podría crecer un aproximado de 4%. Pero si los diferentes tipos de políticas contra la migración fuesen completamente removidos, es decir, que las personas a nivel mundial tuvieran perfecta movilidad para trabajar donde quisieran, el PIB global aumentaría exponencialmente entre 50 y 150%. Es decir, el tamaño de la economía mundial se doblaría anualmente. En esto coincide otro estudio del Fondo Monetario Internacional que, por su parte, estima que un incremento del 1% en la migración generaría un incremento del 2% en el PIB per cápita.

Diversos estudios han hallado que los migrantes tienen una mayor probabilidad de emprender un negocio o realizar innovaciones, o ganar reconocimientos que sus pares nativos. Según datos de la Universidad de Oxford, en Estados Unidos los inmigrantes han tenido un rol protagónico en el emprendimiento, pues a pesar de que solo representan 15% de la población, al menos 30% de los negocios son emprendidos por estos y 40% de las mayores fortunas les pertenecen. Gigantes como Apple y Google y otras empresas como Tesla han sido construidos por migrantes o hijos de migrantes.

Los expertos afirman que la razón de esto es que emigrar es un riesgo y por eso los emigrantes tienden a ser más emprendedores. Un aspecto adicional a considerar es que los migrantes traen consigo desde su país sueños, ideas o propósitos, perspectivas y formas distintas de ver las cosas, lo cual les permite afrontar la situación de manera innovadora e incrementar la producción.

Beneficios económicos de la migración



Foto de Britannica

Dinamismo en la economía

Dejando de lado el hecho de que migrar supone alejarse físicamente de personas, sitios, bienes materiales y actividades importantes para una persona y, para el país emisor, pérdida del capital humano y factores productivos en esa sociedad, también implica beneficios importantes si se gestiona correctamente. De acuerdo con la ONU (2016), los migrantes desempeñan un papel diverso, dinámico y productivo dado que contribuyen a los países de acogida y de origen, añaden valor a los sectores productivos y al bienestar de los hogares y fortalecen la economía.

El informe sobre las migraciones en Asia y el Pacífico de 2015, elaborado por la CESPAP, confirma que los migrantes han contribuido hasta un 6% del PIB en Tailandia, lo que representa entre 6.000 y 24.000 millones de dólares de los Estados Unidos en 2014. En Malasia, un aumento por término medio de 10 trabajadores migratorios va asociado al empleo adicional de 4 malasios. En Singapur, los migrantes han fortalecido las finanzas públicas, ya que han contribuido hasta un 25% del impuesto sobre la renta y han contrarrestado la reducción de la población en edad de trabajar.

Incremento de la natalidad

Precisamente este último hecho es el que más atractivo está despertando en países de Europa y Asia que se enfrentan a un cambio demográfico sin precedentes. Gigantes como China, potencias como Japón y demás economías

desarrolladas como Corea del Sur, Italia, Suecia o Noruega ya están empezando a sentir el peso de una población cada vez más longeva y una menor tasa de natalidad (inferior a 2, necesario para la renovación generacional). En este sentido, la migración representa otro beneficio ya que, en promedio, los migrantes tienden a tener más hijos y, tal como se ha comentado, en su mayoría son personas en edad de trabajar, muchos de los cuales ya han pasado por un proceso de educación formal.

Productividad

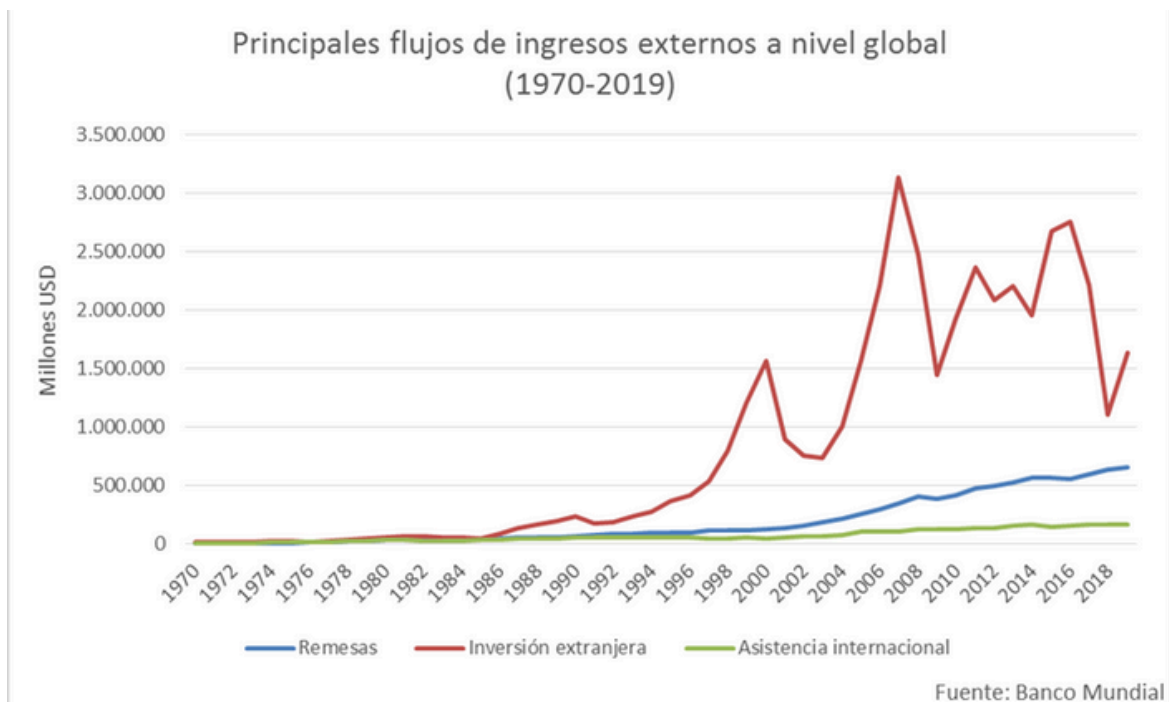
La migración permite incrementar la productividad, aumentar la oferta de mano de obra y generar incentivos económicos para la competencia de sueldos y salarios, oferta y demanda de trabajo y de bienes y servicios e incluso, de capacitación profesional. El migrante, tenga o no tenga preparación profesional, tiende a aumentar la productividad del país, porque siempre hay trabajo por hacer, lo que aumenta la producción agregada de la nación.

Desarrollo multilateral

La migración también beneficia al país que despide al migrante, pues eventualmente, personas que permanecen en el país reciben desde afuera fondos y remesas, lo que impulsa al consumo y al gasto privado. Las remesas son sumamente importantes en la economía ya que constituyen la segunda fuente de ingresos externos para los países.



Foto de Pexels



Este ingreso mejora significativamente la calidad de vida de los habitantes de aquellos países menos pudientes o más pobres y permite forjar un mejor futuro a quien lo recibe dadas las limitaciones del país en el que reside.

La migración entonces puede propiciar un aumento de la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) en los países de origen y la expansión de los beneficios indirectos de las remesas. Tal como se puede observar en la siguiente tabla, para algunos países, incluso, puede llegar a representar un porcentaje sustancial de su PIB.

Remesas recibidas %PIB		
Lugar	País	2019
1	Tonga	37,2
2	Tayikistán	28,6
3	Kirguistán	28,5
4	Nepal	26,9
5	Haití	23,2
6	Honduras	21,5
7	El Salvador	20,9
8	Lesoto	20,8
9	Bermuda	20,7
10	Samoa	17,2

Fuente: Banco Mundial

Aunado a esto, los migrantes que emprenden negocios tienden a crear lazos comerciales entre sus países de origen y domicilio mediante la importación y exportación de bienes y servicios. Por lo tanto, el beneficio regional de la migración es multilateral.

Cultura

Finalmente, el aporte cultural que se obtiene de los extranjeros también influye en el aspecto económico. Nuevas personas, de distintas religiones, otras creencias, otra sociedad, incluso otro idioma, diversifica la sociedad y de alguna u otra manera influye en ella. Estados Unidos, por ejemplo, se convertirá para 2030 en el país con mayor número de personas hispanoparlantes, a pesar de que su idioma oficial es el inglés. Dada la gran cantidad de migrantes de Latinoamérica en Estados Unidos, el mercado estadounidense también se verá beneficiado de toda la dinámica económica hispanoparlante.

Críticas mal enfocadas (y sus posibles soluciones)

Existen muchísimas razones que ya se han esgrimido acerca de por qué algunas personas (y gobiernos) rechazan la migración, lo que a su vez puede derivar en rechazo y xenofobia, pero yéndonos a lo meramente económico se podrían resumir en tres: puestos de trabajo, impuestos y sobrepoblación, que en ocasiones se enfocan de forma incorrecta.

LOS BENEFICIOS ECONÓMICOS DE LA MIGRACIÓN

Puestos de trabajo

Uno de los temores que ocasiona la migración es que el extranjero despoje de plazas de trabajo al nativo de un país. Usualmente se dice que los migrantes quitan el trabajo y bajan los salarios. Pero también es importante considerar que la mayoría de los migrantes toman trabajos que los locales no quieren o en los cuales hace falta mano de obra. Esto hace que los locales tiendan a moverse a trabajos mejores pagados. Este es un beneficio adicional al que no se le presta mucha atención.

En efecto, la evidencia muestra que esto no necesariamente ocurre todas las veces ya que este desplazamiento requiere suficiente capacitación. No obstante, ese posible coste puede ser mitigado mediante legislaciones que permitan salir de la informalidad a los migrantes, ya que su carácter de indocumentados en muchos países permite que los empleadores puedan pagarles por debajo de la media. Con respecto a los puestos de trabajo, debemos considerar que el pastel económico no está dado, así que en la medida que la economía crezca ofrecerá mayor empleo.

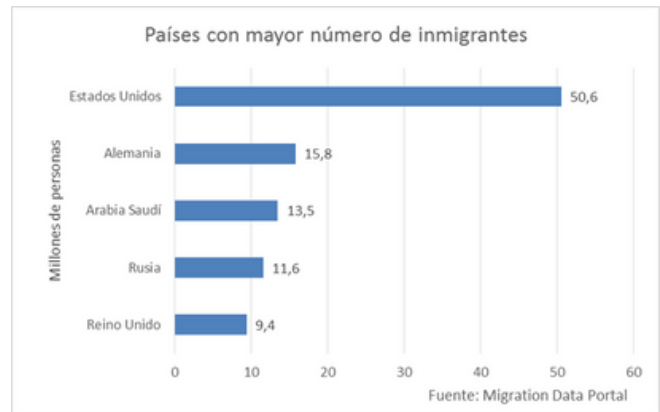
Impuestos

Una crítica recurrente a los migrantes es que hacen uso de los beneficios de seguridad social del país al que llegan sin pagar su parte. Sin embargo, no es razonable suponer que todos los migrantes son per se gente que se aprovecha o evaden impuestos solo por el hecho de ser de otro país. Tanto un local como un extranjero tendrá el mismo incentivo tanto a pagar como a no pagar impuestos si así lo facilita el contexto institucional. Mientras que las autoridades fiscales deben velar porque todos los contribuyentes paguen sus impuestos de Ley sin distingo de ningún tipo.

De hecho, los datos reflejan que precisamente muchos migrantes quedan fuera del rango fiscal por no encontrarse efectivamente integrados al sistema regulatorio del país al que llegan. En este sentido, en la medida que se integren a los migrantes, el Estado podrá ejercer acción regulatoria sobre ellos.

Sobrepoblación

Este último punto puede ser fácilmente rebatido mediante cifras. Usualmente las personas sobreestiman la cantidad de migrantes que existen realmente en el país y esto es un hecho que hace pensar a muchas personas que la llegada de migrantes colapsará la capacidad del país, tal como se comentó al inicio, los migrantes del mundo representan solo el 3,5% de la población mundial. A nivel global, de acuerdo con cifras de Migration Data Portal en 2021, el país que más acoge inmigrantes es Estados Unidos, con 50,6 millones de migrantes, guardando una gran diferencia con respecto al segundo Alemania (15,8 millones) y tercero Arabia Saudí (13,5 millones).



Estas cifras pueden parecer exageradas, pero cuando lo comparamos con respecto a su total poblacional nos damos cuenta de que realmente representan una cantidad relativamente pequeña de su población. En este sentido, hay países cuya población casi en su totalidad es migrante como Emiratos Árabes (88,1%) y Catar (77,3%). Mientras que en Estados Unidos y Alemania no superan el 20%.

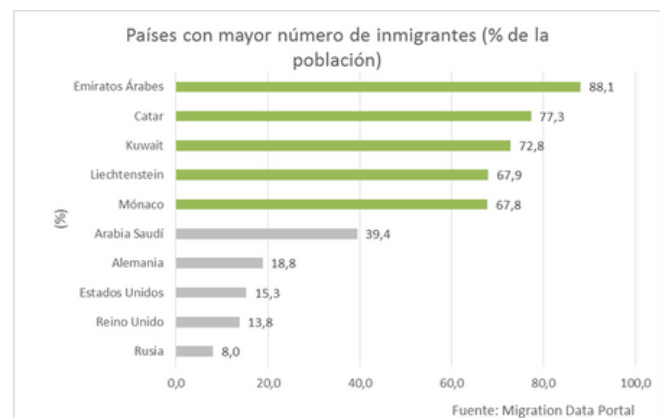


Foto de OIM



Comentarios finales

Generalizar sobre si la migración es o no beneficiosa para un país puede ser incorrecto, considerando que 1) No todas las economías funcionan igual y 2) No todas las sociedades responden de la misma manera ante los sucesos que experimentan pero, cabría preguntarse ¿Algún país ha prosperado completamente encerrado?

Se ha demostrado que, a grandes rasgos, el intercambio económico, social y cultural que genera el flujo de migrantes, puede generar en el mediano plazo un impacto bastante positivo en la economía. A pesar de que las causas de la migración no siempre son positivas - pues pueden deberse en ocasiones a guerras, atentados terroristas, precario nivel de vida, situaciones económicas, políticas, sociales, e incluso factores como el clima o la religión-. E independientemente de las diferencias regionales, culturales y religiosas; todos los seres humanos somos, en promedio, igual de capaces, por lo que permitir y brindar oportunidades laborales, académicas y personales a otras personas del mundo que buscan una mejor vida y, lograr recibirlos, puede, en el mediano y largo plazo, beneficiar a la sociedad haciéndola multicultural y fomentando, indirectamente, el flujo de capitales y la apertura económica de los países.

Aun con sus muchos beneficios, todavía son muchos los países que ponen gigantescas barreras a la migración, pero esto pareciera ser un error. La globalización que experimenta el mundo a nivel económico, tecnológico y cultural, también debería evidenciar la del ser humano. Por lo tanto, deberíamos aprender a vivir con la migración, pues es un fenómeno que siempre ha existido y está presente en todos los países.

La migración, si bien representa un reto, también puede representar una gran oportunidad para las naciones. En la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible los Estados Miembros de las Naciones Unidas se han comprometido a que la migración sea "ordenada, segura, regular y responsable". Este objetivo es interesante, pues si los países emplean adecuadamente sus esfuerzos y recursos para perseguir este objetivo, se le explotará a la migración todos los beneficios e impactos positivos que conlleven en las distintas economías del mundo y se tendrá como un evento sostenible a lo largo del tiempo y no como una problemática. Por lo tanto, los gobiernos del mundo deben aplicar políticas orientadas a su control, pero no a la restricción, de manera que los recursos sean administrados adecuadamente. Es importante destacar la importancia de la regulación de la migración, y no en el sentido de restringir el acceso de extranjeros a los países, sino saberlos aprovechar y acoger, de lo contrario, la sociedad en general se verá arrastrada a un escenario de amplia desigualdad económica y social, pobreza, fragmentación espacial (excesiva urbanización), inseguridad y escasez de recursos.

Lo recomendable para los gobiernos es formalizar al extranjero y brindar programas de protección y asistencia económica y social, permitiéndole ingresar al mercado laboral y permitiendo que produzcan, generen ingresos y se incluyan en la sociedad. En otras palabras, brindar tantas oportunidades como sea posible y procurar mejorar la calidad de vida de locales y extranjeros, del ciudadano residente en general. Las personas, por otro lado, debemos entender que todos somos iguales, queda de nuestra parte brindar oportunidades y tal vez en el futuro, recibirlos. En cualquier parte del mundo.

Referencias bibliográficas

Akhtar, S. (2016). La migración es beneficiosa para todos si se gestiona correctamente. Recuperado de <https://refugeesmigrants.un.org/es/la-migraci%C3%B3n-es-beneficiosa-para-todos-si-se-gestiona-correctamente>

Clemens, M. (2011). Economics and Emigration: Trillion-Dollar Bills on the Sidewalk? *Journal of Economic Perspectives*, 25 (3), pp. 83–106

Migration Data Portal. (2021). Migration statistics. Recuperado de: <https://migrationdataportal.org/>

The Economist. (2020). How Migration could make the world richer [video]. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=fjKYtfpe1aQ>





Fotos de Canva



Historia económica global: Hiperinflación china (1937 – 1949)

Por María Eugenia García y Jesús Martínez

En términos simples la hiperinflación consiste en el registro de una tasa de inflación muy elevada lo que, posteriormente, conlleva a una pérdida sostenida del poder adquisitivo de la moneda a un ritmo muy acelerado. Aunque especialistas en el área aún debaten sobre una cifra exacta que indique cuándo nos encontramos en un estado de hiperinflación, la más aceptada es la propuesta por Philip Cagan, primer estudioso de este fenómeno, quien dice que esta se alcanza cuando la inflación mensual asciende a más del 50%.

Steve Hanks, académico de la Universidad John Hopkins, aseguró en una entrevista a la BBC (2015) que la hiperinflación, en la mayoría de los casos, es resultado de una sobreoferta

excesiva del dinero circulante no correspondido por un aumento similar en la cantidad de bienes y servicios en la economía nacional y agrega que “en muchos casos la hiperinflación resulta de la impresión de moneda por el gobierno para resolver déficits fiscales (...). Con más dinero persiguiendo los mismos bienes y servicios, aumenta rápidamente el valor de esos bienes medido en la moneda nacional”.

Los casos de hiperinflación son muy raros en la historia. Este fenómeno “suele presentarse a causa de algún acontecimiento violento, de gran impacto, como una guerra civil o (un conflicto) contra otro país” (Barba, 2012). Toro Hardy (1993), por su parte, afirma que las economías que la padecen sufren un “proceso de desintegración” y para Da Silva (2016) “la hiperinflación básicamente destruye la economía”.



A través de los ejemplos de hiperinflación en la historia podemos corroborar estas afirmaciones, concluyendo finalmente que los episodios de inflación descontrolada no solo han logrado pulverizar rápidamente todo el sistema económico sino también el social trayendo de forma inminente sobre el país caos y desconcierto.

Antecedentes

Un caso muy particular fue el de la China que entre 1937 y 1949 experimentó el episodio de inflación más grave de su historia moderna. Durante la década de 1940, posterior a la II Guerra Mundial, este país aún se encontraba dividido por una cruenta guerra civil (Guerra civil china 1927-1950) en el que la moneda ocupó una posición preponderante durante todo el conflicto, pues se llevó a cabo una especie de “enfrentamiento bélico monetario” entre las partes: los nacionalistas liderados por Chiang Kai-Shek y los comunistas de Mao Tse Tung.

La causa inmediata de la inflación es fácil de aislar: el gobierno nacionalista inyectó continuamente grandes cantidades de papel moneda en la economía china para financiar la larga contienda. Para ello se recurrieron durante esos años a enormes déficits presupuestarios, que luego se intentaron resolver mediante la impresión de dinero, lo que rápidamente condujo a una alta inflación y asimismo a una delicada situación de resquebrajamiento social y político en el país asiático.

Para comprender la situación de la China continental en su totalidad hay que bosquejar un poco el contexto de aquel país durante este tiempo. Para empezar, se debe saber que para la época la nación oriental no contaba con un banco central. El sistema monetario chino se basaba en una extensa red de bancos privados que operaban en las diferentes regiones del país. Dichas entidades funcionaban como cualquier otro negocio, operaban sin mayores controles estatales y, de hecho, no existía una única moneda de curso legal, sino que cada una podía emitir sus propias “notas” o billetes que circulaban libremente. Asimismo toda la economía china funcionaba bajo un estándar plata.

Política monetaria nacionalista

A la llegada al poder de los nacionalistas (1927), Chiang Kai-Shek inició un largo proceso para eliminar la banca libre en China aplicando un “enfoque incremental” mediante el cual pudo poco a poco monopolizar la moneda.

El gobierno de Chiang mantenía un excesivo gasto fiscal producto de los distintos conflictos bélicos y en aquel momento la vía más expedita para financiar la guerra, sin apelar a acciones como la subida de impuestos u otros mecanismos impopulares, era el de obtener recursos mediante el endeudamiento del Estado. Pues los préstamos del exterior llegaban “demasiado tarde y demasiado poco”, estos en su mayoría provenían de los Estados Unidos, aliado de los nacionalistas, y consistían principalmente en créditos para la compra de bienes (Xun, s.f.).

Las instituciones financieras locales estuvieron dispuestas a ceder al gobierno cuantiosos préstamos a cambio de protección contra los sindicales comunistas. Solo en el primer año, los préstamos representaron el 49% de los ingresos del gobierno (Hewitt, 2007). No obstante, los dirigentes de bancos chinos comenzaron a preocuparse de la capacidad gubernamental por atender la deuda y se negaron a seguir otorgando empréstitos, situación a la que respondió Chiang de la misma manera que con los huelguistas: los llevó a la cárcel como rebeldes políticos y sus bienes fueron confiscados.

En 1928 se crea el Banco Central de China y el gobierno comienza rápidamente a ofrecer a los bancos privados grandes cantidades de bonos como garantía por la deuda. Para asegurar la compra, los títulos llevaron altas tasas de interés y se vendieron a descuentos sustanciales de sus valores faciales. Por ejemplo, el gobierno vendió títulos en 1931 a poco más del 50% de su valor nominal (Habbeger, 1988). Aunque mediante estos bonos no se arregló la situación financiera, según lo previsto, los bancos ahora estaban económicamente dependientes del gobierno y, además, se lograba aplazar los problemas financieros hasta el vencimiento de los bonos.



Shock internacional

El estallido de la guerra chino-japonesa (1937-1945) fue un gran golpe a la economía nacionalista, pues los bonos del gobierno ahora se vendían por poco menos del 50% de su valor nominal. Aunado a esto el ejército japonés ocupó más de un tercio de China (Manchuria) incluyendo prácticamente todas las principales ciudades portuarias del país y centros industriales, la zona más productiva en China. La consecuencia inmediata fue la pérdida de la base fiscal de aduanas e industrias y, consecuentemente, los precios empezaron a aumentar rápidamente.

Sin embargo, la acción de mayor influencia en la situación económica vendría desde los Estados Unidos en 1934 cuando Franklin Delano Roosevelt promulga la Ley de Compra de Plata mediante la cual el Tesoro de los Estados Unidos se embarca en una compra masiva de plata que trajo como resultado un alza enorme en los precios del mineral e impulsó una salida gigantesca de plata desde los puertos chinos ocasionando una profunda recesión deflacionaria.

La apreciación de la moneda china resultó catastrófico para el gobierno y las empresas, pues las deudas contraídas aumentaban a medida que los precios bajaban. El PIB de China cayó un 26%. El gobierno otorgó privilegios al Banco Central para obtener mayores divisas e impone controles para limitar las exportaciones de plata, pero, de igual forma, el metal se contrabandeaba a través de bancos de propiedad extranjera que no estaban atados a los reglamentos de China.

Inicios de la crisis

El gobierno nacionalista lejos de buscar ofrecer mejores incentivos a la banca para mejorar la situación económica emite a través del Banco Central la Ley del Banco de Ahorro según la cual los bancos privados debían tener una cuarta parte del total de sus ahorros en bonos del gobierno, pero los bancos en respuesta a la acción gubernamental empiezan rápidamente a liquidar los bonos a pérdida.

Posteriormente, se procede a la toma del Banco de China y el Banco de Comunicaciones, los dos bancos más importantes del país, y se creó un fondo de préstamos de emergencia con otros bancos para supuestamente prestar auxilios financieros a bancos pequeños. Lo establecido no se cumplió y el gobierno solo utilizó esta artimaña para hacer desembolsar dinero a los bancos y utilizarlo para hacerse accionista mayoritario en gran número de estas. Sus principales dirigentes fueron sacados y se designaron otros a dedo.

Los principales bancos del gobierno comenzaron a acaparar numerosas notas de bancos pequeños y cuando se hubo amasado una cantidad significativa se dispuso el canje por plata de manera simultánea, claramente estos bancos no contaban con la capacidad para canjear tales cantidades, así que el gobierno los declaró insolventes y se procedió a la toma de los mismos por "interés público", con esto, los nacionalistas obtuvieron el control virtual de la banca.



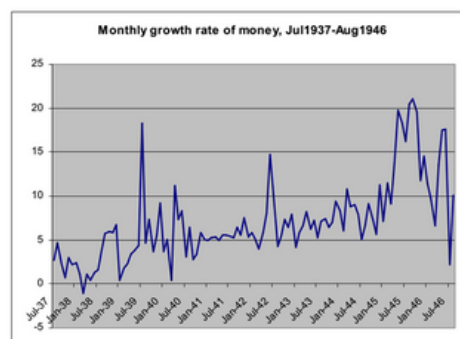


Para 1935, el gobierno nacionalista efectivamente había terminado la banca privada en China, ya que era el accionista mayoritario en cada banco. Los recursos de los bancos chinos fueron utilizados para financiar el gobierno a través de la continua adquisición de bonos del gobierno. Pero incluso con los recursos de los bancos más grandes de China, el gobierno nacionalista apenas pudo permanecer solvente. Los negocios continuaron decayendo cuanto más plata era sacada de contrabando de China, es entonces cuando el Banco Central anuncia la salida oficial del país fuera del patrón plata y se hicieron billetes de banco de curso legal en todo el país (yenes nacionalistas o también denominados fapi) y el país se embarca en un modelo de dinero fiduciario con el gobierno en pleno control de la cantidad de dinero en emisión.

Estallido de la hiperinflación

Sin lugar a dudas, la política del Banco Central Chino pronto condujo al desastre monetario, pues solo resultó favorable para Chiang, ya que ahora no tenía ninguna restricción sobre el poder de girar la manivela de la imprenta de billetes y aumentar sus arcas con dinero que solo estaba respaldado por promesas del gobierno. Todo ello a pesar de los efectos sociales y económicos que posteriormente podría acarrear.

A causa de esto, China pasaría por una situación muy anómala en la historia de las hiperinflaciones, pues parte inicialmente de una situación aguda de deflación. Desde 1937 hasta 1945 es que comienza un proceso de acelerada inflación monetaria en el país a causa de la financiación de la guerra con Japón, especialmente entre 1943 y 1945 donde se alcanzó un tope de 302% acumulado y diario de 4,75%, de esta manera la duplicación de precios solo tomaba alrededor de 15 días.



Inmediatamente después, entre el período 1946 a 1949, para la guerra civil contra los comunistas comenzaría otro proceso de hiperinflación sin precedentes. Un estudio de Steve H. Hanke y Nicholas Krus estima que la tasa de inflación durante este período alcanzó su punto más alto con un 14% diario, es decir, que los precios en moneda corriente se duplicaban cada 5 días y 8 horas aproximadamente. También en abril de 1949 se alcanza la impresionante cifra de 5.070% acumulado.

Es decir, entre 1935 y 1949, China experimentó una hiperinflación en que los precios subieron más de mil veces. La expansión monetaria fue tan severa que los centros de impresión nacionalistas fueron incapaces de mantener el ritmo, y la moneda china impresa en Inglaterra tuvo que ser volada sobre el Himalaya (Habbeger, 1988).

Monetización del déficit

La inflación durante la guerra civil llegó a ser tan grave que muchos expertos afirman fue determinante para producir el colapso del régimen nacionalista, ya que el apoyo a Mao Tse Tung había crecido exponencialmente gracias a las fallidas políticas económicas de Chiang. Para Hewitt (2007) la hiperinflación fue “el inicio de un proceso que ayudaría a allanar el camino a la ascensión comunista en China ya que con un gobierno inepto y corrupto en el control de la oferta de dinero chino la inflación se produjo casi de inmediato”.

Sin embargo, del bando comunista también se colaboró al desastre fiscal, ya que los gastos de ambos bandos se financiaron con papel moneda, según Barba (2012) “los comunistas incluso pusieron en circulación divisas locales en las zonas que fueron controlando” y tampoco dudaron, si bien en menor cantidad, que el aparato gubernamental, en echar mano de la máquina de billetes. En este punto llegaron a coexistir hasta 10 monedas diferentes en el país, entre los que estaba el yen japonés militar (gunpyo) y un papel moneda comunista, por ello, el proceso hiperinflacionario no se vivió de la misma forma en toda la China.

Según Richard Ebeling (2010) para cuando estalló la guerra con Japón en 1937 la financiación del gasto a través de la imprenta de dinero abarcó del 65 al 80%, la cantidad total de dinero en circulación (efectivo y bonos) era de 3,6 millardos de yuanes, para el resto de los años de la guerra, las cifras fueron: 1942, 50,8 millardos; 1943, 100,2 millardos; 1944, 275 millardos mientras que para el final del conflicto en 1945 la oferta monetaria había ascendido a 1506,6 millardos de yuanes.

Por otro lado, para los años de la guerra civil, la expansión monetaria abarcó de 50 a 65% por ciento de los gastos del gobierno, no obstante la situación no fue ni tanto mejor ya que esto no significó que la impresión de dinero disminuyera, pues según el académico estadounidense hacia finales de 1946, la oferta monetaria había aumentado a 9.181,6 millardos de yuanes, con un incremento de más de seis veces a 60.965,5 millardos en diciembre de 1947 y siete meses más tarde, en julio de 1948, la oferta monetaria se había expandido a 399.091,6 millardos de yuanes.

Caída del régimen nacionalista y fin de la hiperinflación

El gobierno nacionalista en un desesperado intento por ocultar la inflación comienza a congelar los precios, salarios, los tipos de cambio y establece duras sanciones contra los “especuladores” del mercado negro. Los controles impuestos por el gobierno durante este tiempo sólo exacerba el problema creando aún más distorsiones y desequilibrios mientras llevaba a muchos segmentos de la población rural a condiciones de extrema pobreza.

El gobierno además introduce una reforma monetaria que reemplaza los viejos billetes por nuevos “yuanes de oro”, a una razón de tres millones a uno (Barba, 2012). Esto trajo como consecuencia que la oferta monetaria total disminuyera a 296,8 millardos de yuanes. Sin embargo, nuevamente la oferta monetaria por parte del gobierno creció en forma exponencial a 8.186,3 millardos a finales de 1948 y en 1949, la oferta de dinero alcanzó 5.161.240 millardos de yuanes (Hewitt, 2007).

El valor del dinero chino continuó así una depreciación continua frente a las monedas extranjeras. Según información recabada por Ebeling (2010) en junio de 1937, el cambio de yuan a dólar estadounidense era de 3,41 yuanes por dólar. En 1941, en el mercado negro se situó en 18,93 yuanes por un dólar, en 1945, a 1.222 por dólar y para 1949, el cambio era de



Fotos de Canva

una astronómica cifra de 23.280.000 de yuanes por dólar, esta última cifra recuérdese además afectada con el cambio a “yuanes de oro” de tres millones a uno realizado por el gobierno.

Los intentos por reemplazar los yuanes de oro por “yuanes de plata” en 1949 fueron un fracaso total también. El caos inundaba al país y la presión social creció a un grado altísimo. Las pocas bases de apoyo al gobierno dictatorial de Chiang fueron finalmente minadas por la inflación. En ese sentido es claro que la destrucción del sistema monetario chino durante este período fue completamente determinante para el triunfo de Mao Tse Tung y el movimiento comunista en 1949 que aprovechó el momento político de gran malestar social.



Desde la liberación de Tianjin en enero de 1949 hasta los primeros días de la fundación de la nueva China, debido a la falta de material, las dificultades financieras, las fuerzas económicas estatales débiles y otros factores, continuaba el problema del aumento de los precios. Finalmente, la República Popular China fue establecida el 1 de octubre de 1949 en la persona de Mao y ello, según Barba (2012) coadyuvó al mejoramiento de la economía, pues “solo la centralización del poder en toda la China continental, alcanzada con la victoria de los comunistas sobre el decadente gobierno nacionalista, habría de traer mayor estabilidad hacia el primer trimestre de 1950”.

Habiendo consolidado su poder, Mao inició un programa de colectivización que duró hasta el año 1958. Se inició un proceso de expropiación de las tierras, se iniciaron grandes proyectos de industrialización y construcción de infraestructuras para facilitar los cambios económicos y sociales que China necesitaba en aquel momento. Además se fundó el Banco Popular de China, en una especie de refundación del Banco Central, se realizó una nueva conversión monetaria y se unificaron todos los billetes del país bajo un nuevo yuan (renminbi) lo cual redujo la cantidad de dinero en circulación. Asimismo, se prohibió el oro y el mercado negro de plata para el desarrollo de una política “clara”, dándole un mayor protagonismo al yuan en el mercado. También se implementó el negocio de ahorro real; una especie de negocio especial de cobertura que se inició con el fin de acabar con la especulación financiera y estabilizar el precio de mercado bajo la circunstancia de que el yuan seguía siendo inestable y el precio había fluctuado violentamente.

Durante este periodo, China tuvo un crecimiento interanual en el PNB de entre el 4 y el 9 % y la hiperinflación fue superada en relativamente poco tiempo, esto en gran medida gracias al gran apoyo monetario proveniente desde la Unión Soviética a través de numerosos auxilios financieros.

新年快乐

Referencias bibliográficas

Barba, G. (2012). Hiperinflación: cuidado, no es un cuento chino [mensaje de blog]. Inteligencia financiera global. Recuperado de: <https://n9.cl/gih7s>

Burdekin, R & Hsin-hui. (2001). Exporting Hyperinflation: The Long Arm of Chiang Kai-Shek. Claremont McKenna College. Recuperado de: <https://n9.cl/iktqy>

Da Silva, L. (2016). Hiperinflación: causas, consecuencias y peligros. Sumarium. Recuperado de: <https://n9.cl/6cmryp>

Ebeling, R. (2010). The Great Chinese Inflation. Foundation of Economic Education. Recuperado de: <https://n9.cl/oie2l0>

Habegger, J. (1988). Origins of the Chinese Hyperinflation. Foundation of Economic Education. Recuperado de: <https://n9.cl/qushg>

Hewitt, M. (2007). Hyperinflation in China (1937-1949). Market Oracle. Recuperado de: <https://n9.cl/s1ojo>

Redacción de BBC. (2015) ¿Qué es la hiperinflación? BBC. Recuperado de: <https://n9.cl/atre9d>

Toro, J. (1993). La inflación: conceptos básicos

Xun, Y. (s.f.). How the Chinese inflation developed during the Second World War and how it is affected by the progress of war? A regional comparison.



Foto de Lawrence Suzara

El papel de la economía en la religión



Por María Eugenia García y Jesús Martínez

Partiendo del hecho de que la economía consiste en la asignación más eficiente de los escasos recursos, dadas las ilimitadas necesidades humanas, desde el inicio de los tiempos, el homo sapiens ha estado haciendo economía, incluso al ser un hombre de las cavernas. Por otra parte, la religión ha estado presente desde el inicio de los tiempos, pues el hombre siempre ha buscado justificar su existencia y función en este mundo mediante la creencia en entes o fuerzas sobrenaturales. Por lo tanto, no es muy descabellado pensar en que puede existir una relación entre la religión y la economía. Después de todo, tal como afirma el filósofo israelí Yuval Harari “la religión ha sido la tercera gran unificadora de la humanidad, junto con el dinero y los imperios”.

El académico estadounidense Earl Johnson fue uno de los primeros autores en tender puentes entre la religión y la economía, al interpretar la fe como “la economía de Dios” remitiéndose a los textos bíblicos (Nolte, 2017). De acuerdo con su propuesta, existe un sistema en el Reino de Dios para producir y consumir bienes, para crear riqueza y distribuirla. Entendiendo bienes y riquezas como algo mucho más allá que el dinero o algo material, es un sistema bajo el cual Dios quiere mostrar su amor al mundo y como sus riquezas pueden fluir en favor de sus hijos y beneficiar a la humanidad. En su esencia las sagradas escrituras no serían sino un vasto manual comprensivo acerca de la economía de Dios, es decir, la

administración familiar ejercida por Dios sobre la humanidad, consistente en que él mismo se imparte a su pueblo escogido a fin de que los humanos se hagan afines y similares a Él. El hombre, en consecuencia, sigue un proceso administrativo entre todos los recursos disponibles en los que se incluyen en todo momento las opciones religiosas, eligiendo su destino desde el coste de oportunidad frente al resto de alternativas vitales posibles, trazando de esta manera su destino. Puro acto económico decisorio.

Para ilustrar este punto en particular podemos citar a Robert Barro y Rachel McLeary (2003) quienes, después de analizar estadísticas de 59 países entre 1981 y 1999, evidenciaron que el crecimiento económico y el aumento en la productividad sí está estimulado por la creencia en una vida después de la muerte. Esto debido a aspectos inherentes al comportamiento de los individuos al procurarse una vida correcta para evitar el castigo del infierno y lograr la vida eterna. Estos autores también demuestran estadísticamente que las convicciones religiosas de la gente están positivamente correlacionadas con su nivel de educación, su expectativa de vida y su tasa de fertilidad y que la amenaza del infierno pesa más que el premio del cielo cuando los creyentes toman sus decisiones económicas.

Para ilustrar este punto en particular podemos citar a Robert Barro y Rachel McLeary (2003) quienes, después de analizar estadísticas de 59 países entre 1981 y 1999, evidenciaron que el crecimiento económico y el aumento en la productividad sí está estimulado por la creencia en una vida después de la muerte. Esto debido a aspectos inherentes al comportamiento de los individuos al procurarse una vida correcta para evitar el castigo del infierno y lograr la vida eterna. Estos autores también demuestran estadísticamente que las convicciones religiosas de la gente están positivamente correlacionadas con su nivel de educación, su expectativa de vida y su tasa de fertilidad y que la amenaza del infierno pesa más que el premio del cielo cuando los creyentes toman sus decisiones económicas.

Ciertamente, la religión tiene incidencia a nivel de hechos a la actividad económica, aun sin que nos demos cuenta. Por ejemplo el PIB real de un país tiende a aumentar en las épocas cercanas a diciembre, en donde la población cristiana incrementa su gasto en consumo privado para celebrar las festividades navideñas. De acuerdo con un estudio de la Universidad de Georgetown en Washington realizado en el 2016 por Brian y Melissa Grim, la fe aporta un total de 378 mil millones de dólares anualmente a la economía de los Estados Unidos (Basado en los ingresos en educación, salud, actividades congregacionales, organizaciones benéficas, medios de comunicación y alimentos), empleando a cientos de miles de trabajadores. Solamente en Estados Unidos, la religión aporta más a la economía que Apple y Microsoft juntos, pues generan bienestar espiritual, pero asimismo son creadoras de bienes y servicios.

Otros eventos con una periodicidad de un mes entero, como la celebración del Ramadán en la religión musulmana, paralizan la actividad económica, debido al ayuno que practican los creyentes, puesto que los 30 días son no laborables y son dedicados exclusivamente a la religión. Existen otros eventos que también influyen en la economía y son eventuales, como por ejemplo el ataque a las Torres Gemelas del 11 de septiembre de 2001 que tuvo motivaciones políticas, pero principalmente religiosas e impactó negativamente a los mercados financieros estadounidenses y mundiales, pues el epicentro del ataque terrorista fue Nueva York, capital financiera del mundo. La economía estadounidense entró en una recesión debido a la desconfianza y a la inseguridad que sentían los ciudadanos.



Foto de El País

El judaísmo

Uno de los aportes tempranos a la economía fue de parte de la religión judía. Los orígenes de esta religión se remontan a Judea, el territorio geográfico que actualmente está compuesto por Palestina e Israel. Los habitantes de Judea eran los más conservadores de la pureza de la religión. Para ese entonces se podían notar ciertas características que definirían su manera de ver la economía, como una marcada desigualdad social, pues las personas o eran muy adineradas -las pertenecientes a la realeza y a la corte, usualmente- vivían con altos niveles de lujo gracias a la explotación de los esclavos o, vivían en condiciones de miseria, escasez y pobreza aguda -la mayoría del pueblo-. La sociedad descrita en el Antiguo Testamento poseía características del capitalismo moderno, como la propiedad privada, la división del trabajo, la creación de los mercados y el uso de las monedas. No obstante, no poseían otros recursos materiales de importancia con excepción de los bosques; sin posibilidad de desarrollar las industrias de transformación, por lo tanto, no era posible que se realizara un progreso económico de relevancia.

La lucha entre la sociedad tribal, con su propiedad comunal y su actividad económica primitiva y el progreso económico impersonal de una sociedad más compleja, estratificada en clases y castas basadas en gran parte en la propiedad privada, están reflejadas en el Antiguo Testamento y en las recopilaciones posteriores de leyes e interpretaciones que constituyen el genuino pensamiento judío. Además, comenzó la diáspora de mercaderes y mercancías con los indicios del comercio interior y exterior y las personas optaron por acumular y distribuir riquezas.

Aunado a todos estos hechos, se introduce en la vida social de aquel momento los diezmos y ofrendas como aportes desinteresados que realizaban los fieles a la iglesia con la intención de expiar sus pecados y salvar su alma, además de retribuir a un Dios bondadoso una ínfima parte de lo que Él había hecho por ellos. Se introduce el concepto de jubilación para que las familias pasaran más tiempo reunidas, del año sabático para el perdón de las deudas, surge el concepto de misericordia y con ello la caridad, vista como una transferencia -pues no tiene contraparte- a un tercero más necesitado. Se introduce el concepto del bien y del mal, de la salvación y de la perdición, y a partir de la limosna se puede apreciar más este fenómeno, pues si se aportaba dinero a las personas más necesitadas como ancianos, embarazadas, extranjeros que venían de paso o incluso vagabundos, el alma se salvaría porque se consideraba que es una buena obra y será recompensada en la vida después de la muerte.



Foto de Pinterest

Grecia

Grecia fue quizás el más grande productor de filósofos y pensadores de toda la historia, asimismo tuvo una rica y extensa obra mitológica que es fiel exponente de lo que significaría la cultura griega. Yuval Harari afirma que gran parte de la mitología antigua es en realidad un contrato legal en el que los humanos prometen devoción imperecedera a los dioses a cambio de poder dominar a las plantas y los animales.

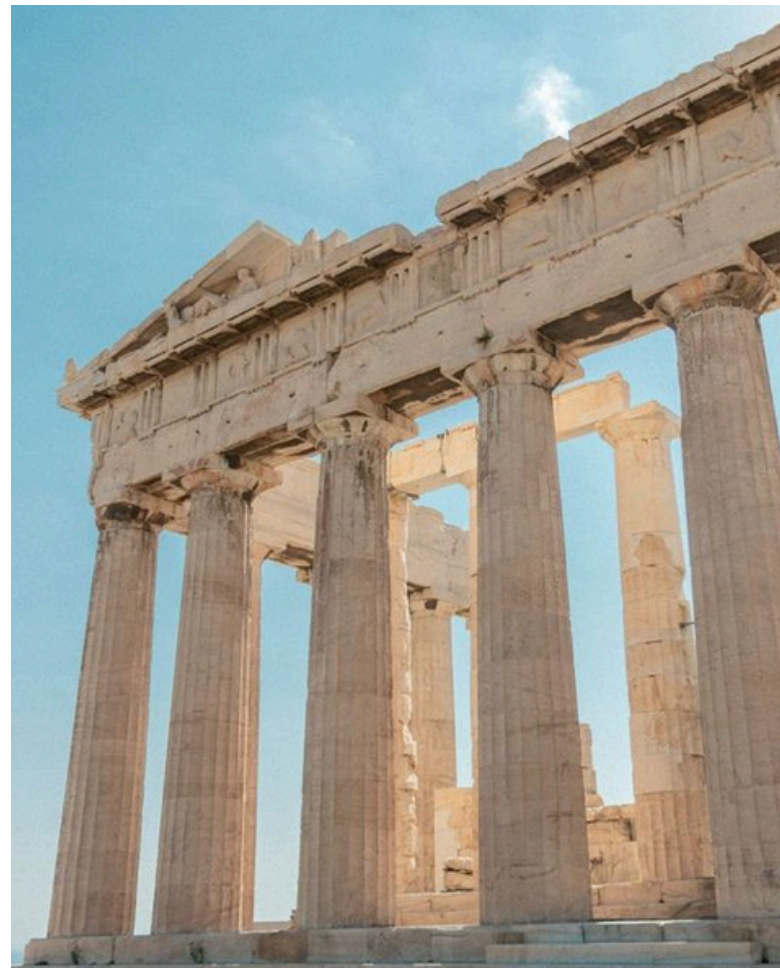
Aunque pueda parecer trivial a primera vista, el primer efecto religioso de relevancia sobre la economía fue convertir en propiedad a plantas y animales que antes fueron iguales espiritualmente a los humanos y permitió explotarlos como producto. Este factor, entre muchos otros, moldeó la temprana economía griega, la cual vivió un auge en el comercio exterior a través de vías marítimas del Mediterráneo, puesto que importaban granos y especias y exportaban vino y aceite de oliva. Aunado a esto, las polis griegas desde el año 550 a.C. ya utilizaban monedas.



La rebeldía espiritual de los profetas refleja este cambio en la estructura económica, denunciaban la avaricia de la sociedad nueva, trataron de retrotraer a los hombres a la forma de vida de la alianza, de revivir la justicia y la clemencia como principios de la conducta social. Condenaban los excesos de las nuevas clases comerciales, de los usureros y de los despojadores de tierra y predicaban la vuelta a las limitaciones del derecho de propiedad privada. Dos de los sabios más famosos de la época, el profeta Osas y el profeta Amos castigaban el fraude y además repudiaban la actividad relacionada al arbitraje y al cobro de intereses por préstamos, castigando a quienes realizaban esas actividades.

No consideraban los males que denunciaban como resultado, en parte, de una nueva estructura económica, sino que los atribuían exclusivamente a un cambio en el corazón del hombre. La codicia y la corrupción fueron consideradas como la causa única de la miseria. El remedio era totalmente idealista: aceptar plenamente la ley de Dios, volver a vivir conforme el código religioso. No formaba parte de sus concepciones la visión clara de una nueva estructura social del futuro. La expansión de la producción y el creciente dominio del hombre sobre la naturaleza exigían a las instituciones recientemente establecidas. Por lo tanto, en la medida en que los profetas se interesaron por el orden social y por la conducta del hombre, sólo pudieron expresar la vana esperanza del retorno a una situación más primitiva.

Foto de Pinterest





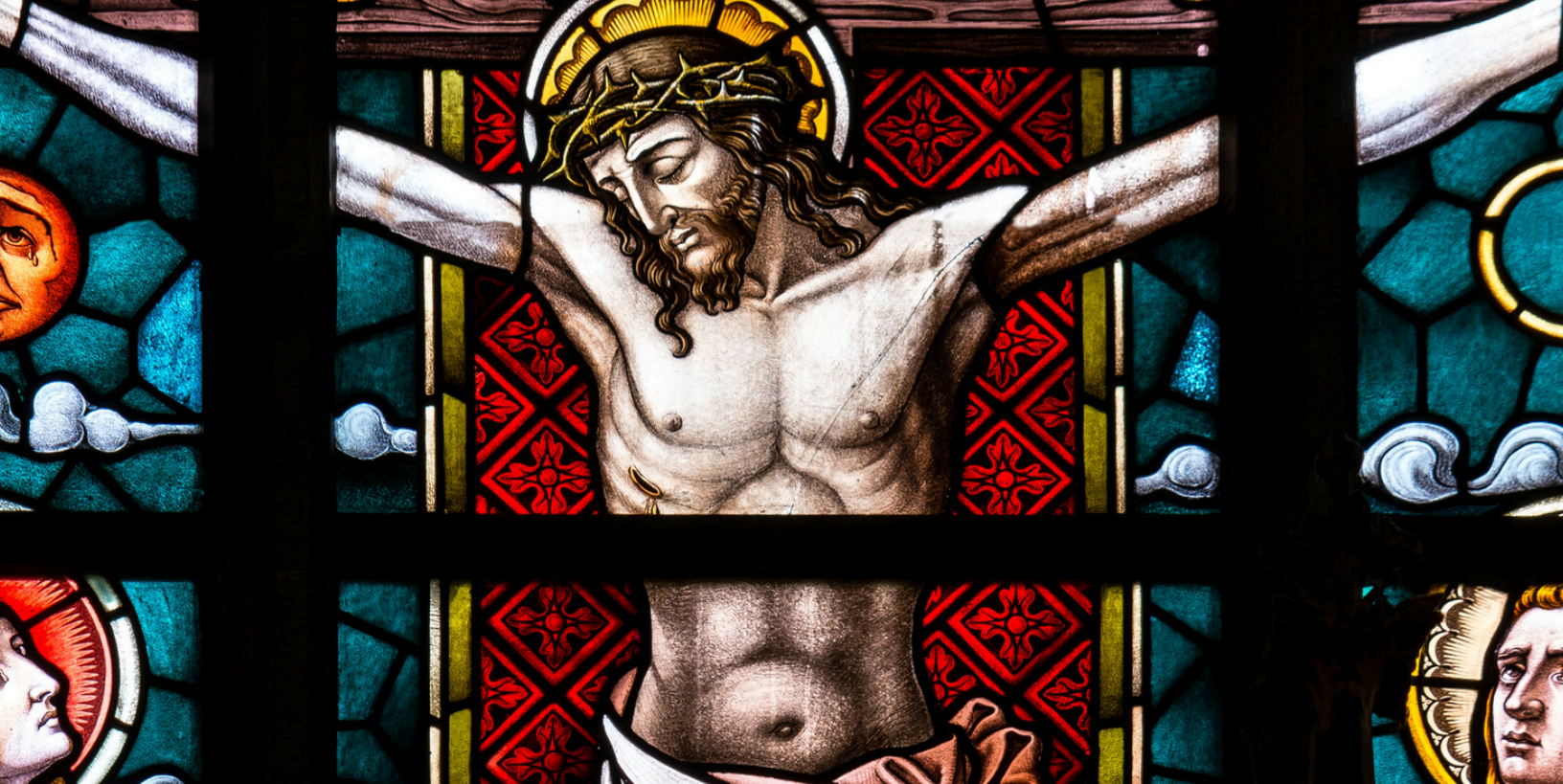
La producción de esta sociedad consistía en artesanías y en agricultura, sobretudo en la capital, Atenas. Aquí también surgen los impuestos por importación con carácter directo únicamente a la élite en tiempos difíciles, pero indirectamente al resto de la sociedad, sobre todo con el comercio de esclavos, ganado y vino.

Un aspecto particular de su economía era la producción dedicada a los sacrificios o también llamados “hecatombes” que desde un punto de vista religioso poseía, en efecto, un uso productivo. La liturgia religiosa consistía principalmente en que los humanos sacrificaban corderos, vino y pasteles a los poderes divinos, quienes a cambio prometían cosechas abundantes y rebaños fecundos. El rey por ejemplo, en la capital del reino, sacrificaba decenas de gordos carneros al gran dios de la guerra Ares, al tiempo que rezaba para obtener la victoria contra los bárbaros.

Adicionalmente, a pesar de que no surgieron términos formales relacionados a la ciencia económica, surgieron muchos principios fundamentales para la misma, propuestos por Platón y Aristóteles principalmente. Inicialmente Platón (427 a.C. - 347 a.C.), aportó la concepción de que es importante la división del trabajo y la especificación para aumentar la producción, rechazó el oro como riqueza por ser corruptor de élites, rechazó las riquezas individuales en la élite, planteando una especie de “comunismo” para esta clase y estableció una jerarquía social. Por otra parte, Aristóteles (384 a. C- 322 a.C.), si bien no rechazó la concepción y la utilidad del dinero, consideraba que debía utilizarse únicamente para satisfacer necesidades básicas y no a la acumulación de riquezas. Además, consideraba la propiedad privada mucho más productiva en manos de los individuos y no de las élites; también fundamentó la filantropía. Jenofonte (430 a. C. -355 a.C.), por su parte, define a los bienes económicos como aquellos que proporcionan una utilidad a quien los posea, es decir, no considera bienes las cosas perjudiciales.

Roma y la Iglesia Católica

En lo que respecta a los aportes de la religión y las civilizaciones antiguas, siempre es importante mencionar al Imperio Romano. Para ilustrar, es en este tiempo cuando se introduce el hecho de que el precio de los bienes se establece de acuerdo con la valoración y no según el capricho de los individuos ni el trabajo que costó hacerlo.



A pesar de que el aporte romano a la historia económica fue bastante vago, dado que la economía básicamente se circunscribe a la administración de la hacienda (se abocaron a la política, la guerra y a lo jurídico principalmente), sí es posible encontrar algunos escritos económicos latinos que abarcaban temas como la explotación agraria de inspiración griega. Además, autores como Séneca (3 d.C - 65 d.C.) realizaron numerosos aportes. Este autor hizo contribuciones en lo que respecta a la clasificación, distinción y conceptualización de los bienes. Fue el primer autor en considerar y definir los bienes públicos, también reconoce que surgen oportunidades de trabajo para que la monarquía y la clase alta se mantengan, realizó aportes a teorías económicas como la preferencia temporal de los bienes, argumentando que se valoran más los bienes en el presente que en el futuro y también formuló la teoría del valor, indicando que el valor es directamente proporcional a la escasez de un bien y de lo peculiar que este sea.

El afán por resolver todo tipo de conflictos impulsó a los romanos la confección de una serie de normas, leyes e instituciones. Este es uno de sus principales legados a la cultura occidental. En la medida en que se referían a instituciones económicas, puede considerarse que contribuyeron a la Ciencia de la Economía, aunque no en el campo de la teoría pura, sino en el campo de la economía aplicada (en este caso en su aplicación jurídica) a partir de la introducción de regulaciones relacionadas al dinero, los precios, los contratos, las obligaciones, los bienes, las sucesiones, la propiedad privada, los préstamos, los alquileres y la fijación de intereses y de rentas. La religión no tendría un factor de relevancia en la economía romana hasta la llegada del Cristianismo de la mano del emperador Constantino. El cristianismo como religión

reconocía el trabajo físico como la ocupación fundamental y más honrosa del hombre. Por ello, los esclavos y oprimidos se sentían atraídos por esta religión. El cristianismo se manifestó al principio como la religión de los esclavos y los libertos, los pobres y los parias, de los pueblos subyugados o dispersos por Roma (Schumpeter, 1954). No obstante, al convertirse luego en religión de Estado pasaría a ser la religión de las élites.

A partir de allí, pasando por la caída del Imperio Romano y toda la Edad Media, la Iglesia tendría una importancia fundamental tanto en el aspecto político, económico como social. El pensamiento económico cristiano, en términos sencillos, honra a la pobreza, ya que supone que la recompensa para los pobres vendrá después de la muerte. Por otro lado, critica al exceso de riqueza como corruptor, la usura y el cobro de intereses. Urge a las personas a practicar la misericordia y la caridad.

Sin embargo, es importante resaltar el hecho de que la Iglesia se convirtió en el mayor latifundista de toda la historia. A la Iglesia le fueron cedidos territorios en toda Europa bajo su directo gobierno (como los reinos papales en Italia), sin contar monasterios, iglesias y conventos, entre otros, que se mantienen hasta la actualidad. La Iglesia se mantuvo principalmente mediante la institución del diezmo, que requería una aportación del 10% de la producción de los siervos, así como mediante donaciones por parte de la nobleza, pero asimismo fue uno de los principales impulsores durante la Edad Media de la llamada "economía de guerra" gracias a las riquezas obtenidas durante las Cruzadas. También durante la Edad Media se introdujeron los tributos para el perdón, que básicamente consistían en pagos para la redención de pecados.

Foto de Zukiman Mohamad



El Islamismo

La cultura islámica ha sido, sin lugar a dudas, una de las más ricas e importantes de toda la historia de la humanidad. En la Edad Media, cuando tuvo su mayor auge y florecimiento logró esparcir por Oriente Medio, África y Europa un sinfín de conocimientos en áreas tan variadas como la química, las matemáticas, la literatura y las artes plásticas. Sorprende mucho que el pensamiento económico haya quedado al parecer un poco relegado para los filósofos islámicos dentro de esa vorágine de desarrollo del saber, no obstante, el tema económico no quedó totalmente ignorado dentro del debate y las letras pues fue parte de discusiones que iban más allá del tema económico.

Los más importantes pensadores económicos islámicos fueron Abu Hamid al-Ghazali e Ibn Khaldan, hombres doctos quienes observaron con mucha claridad sus respectivas sociedades y hallaron situaciones que merecían la pena ser estudiadas como fenómenos económicos per se. Al-Ghazali y Khaldan fueron estudiosos que integraron la economía dentro del estudio de diversas disciplinas, aunque siempre circunscrito dentro del marco religioso islámico. En cuanto a al-Ghazali su estudio se centró en la dinámica y descripción del intercambio de bienes en los mercados. En este sentido, el filósofo indicó que el desarrollo de la especialización y división del trabajo está íntimamente relacionado con el crecimiento del mercado, existe pues un payoff que lleva a un mayor producto en la economía. Ante este panorama señaló la ineficiencia del trueque como método de cambio (pues las ponderaciones de cierto bien son completamente

arbitrarias) y, por ello, proponía el uso de la moneda ya que facilitaba los intercambios comerciales. Por su parte, Ibn Khaldan, tuvo como mayor aporte la propuesta de la existencia de los llamados ciclos de desarrollo, aquellos que explican cómo una sociedad pasa de un estado económico a otro, es decir, cómo evoluciona.

A pesar de que los temas meramente económicos no son comunes en sus escritos, podríamos concluir que los aportes de estos filósofos árabes fueron, no obstante, muy importantes. Debemos tomar en cuenta que en los tiempos de estos representantes del pensamiento económico aún no existía una justificación formal de la economía. Por lo tanto, los análisis económicos eran consecuencia o parte de la dinámica de otras ciencias como la política y de actividades como el comercio. Sin embargo, Al-Ghazali tocó temas tan relevantes como el gasto público, los préstamos, el interés, la usura y la carga fiscal de la ciudadanía. Khaldan hizo lo propio con el estudio de la población, los beneficios, los bienes de lujo, la oferta y demanda. Ambos coincidieron en el tema monetario como la formación de capital y el dinero como medio de cambio y unidad de cuenta. El único factor que en cierta forma le restaría autoridad a sus estudios sería el sesgo ideológico, ya que estos filósofos árabes analizaron las actividades económicas desde un punto de vista religioso, no tanto científico. Mas es preciso reconocer que tanto ellos como muchos otros filósofos de la Antigüedad y la Edad Media serían los que abrirían la senda de lo que se convertiría muchos años después en la ciencia económica.

Comentarios finales

Para concluir, podemos comentar que tanto la práctica religiosa como la económica tienen una vigencia que se remonta a los orígenes de la historia de la humanidad. Independientemente de la distinción geográfica, cultural y social, el hombre se ha identificado con un Ser Supremo al que le adjudica milagros, la creación de la vida y del universo y su existencia, pero asimismo cree en el valor del dinero. La religión, desde esta perspectiva, puede ser vista como un catalizador para el crecimiento económico y el desarrollo social de las naciones, pues derivan en la creación de organizaciones que producen ingresos y capital social a partir de las relaciones interpersonales y los lazos que se crean. Además, la libertad de creencias religiosas al parecer produce buenos resultados a nivel económico y empresarial. De acuerdo con Brian Grim de la Universidad de Georgetown y Robert Edward Snyder de la Universidad Brigham Young (2014), países con bajos niveles de hostilidades religiosas y gobiernos restrictivos en religión clasifican más alto en la competitividad global, además de contribuir a la paz y estabilidad y ayudar a disminuir la corrupción, dos ingredientes importantes para el desarrollo económico.

La religión afecta a la toma de decisiones y al comportamiento humano al establecer normas sociales y forjar personalidades individuales. Además, la práctica religiosa puede cultivar natural y eficientemente el capital humano para impulsar la economía, pues fomenta a los estudiantes a dedicar más tiempo en sus estudios, a trabajar duro para ser una buena persona y a tener mayores aspiraciones académicas, aportando así a la construcción de un mejor mundo y buscando garantizar una recompensa con sus actos en vida en el más allá.



Foto de Rajat Sahu



Foto de Julia Volk

Referencias bibliográficas

Barro, R., McCleary, R. (2003). Religion and Economic Growth. Harvard University

El Comercio. (2016). Religión y economía. Recuperado de <https://www.elcomercio.com/opinion/religion-economia-opinion.html>

Grim, B., Snyder, E. (2014). Is Religious Freedom Good for Business?: A Conceptual and Empirical Analysis. Georgetown University Washington, D.C.; Brigham Young University Provo, Utah. Volume 10, Article 4.

Grim, B., Grim, M. (2016): The Socio-economic Contribution of Religion to American Society: An Empirical Analysis. 'Interdisciplinary Journal of Research on Religion'. Volume 12. Article 3.

Marripedia. (2019). Effects of Religion on the Economy. Recuperado de http://marripedia.org/effects_of_religion_on_the_economy

Memeluxo. (2015). La fe es la economía de Dios. Recuperado de <https://memeluxo.com/2015/01/28/la-fe-es-la-economia-de-dios/>

Nolte, M. (2017). Economía y religión. Recuperado de <https://blog.cristianismeijusticia.net/2017/06/07/economia-y-religion>

Roll, E. (2003). Historia de las Doctrinas Económicas. México: Fondo de Cultura Económica.

Schumpeter, J. (1954). History Economics Analysis

Schumpeter, Joseph A. (1971). Historia del Análisis Económico. Fondo de Cultura Económica, México.

Silva, J. (1939). Historia del Pensamiento Económico-Social

Silva, J. (1953). Historia y Antología del Pensamiento Económico: Antigüedad y Edad Media. México: Fondo de Cultura Económica.

Las dos caras de la moneda: ¿Ciencia o coleccionismo?

Por María Eugenia García y Jesús Martínez

¿Te has preguntado alguna vez qué secretos pueden esconder las monedas que tienes en tu bolsillo? ¿Qué historias cuentan esas pequeñas piezas de metal acuñadas con precisión, testigos silenciosos de la historia? Efectivamente, las monedas no solo nos hablan de frías transacciones económicas, sino que también nos transportan a través del tiempo, para desenterrar tesoros ocultos, revelando los acontecimientos, las dinastías y las culturas que dieron forma a nuestro pasado. De hecho, cada moneda cuenta una historia única, desde los retratos de los gobernantes hasta los símbolos grabados, que reflejan creencias religiosas y sistemas de poder.

Este es el fascinante mundo de la numismática, uno a veces inexplorado, pero que nos puede decir mucho sobre nuestro presente al desentrañar los aspectos económicos, políticos y culturales de las civilizaciones pasadas. Es por ello que, en este artículo, exploraremos el apasionante estudio de las monedas desde sus raíces en las civilizaciones antiguas hasta su concepción moderna como una disciplina científica.

¿Qué es la numismática?

En primer lugar, es importante entender a qué nos referimos con numismática. Los entusiastas coleccionistas conocen sobre este término, pero es importante resaltar que la numismática es mucho más que la simple colección de monedas. La numismática, en términos generales, es el estudio especializado de las monedas y otros objetos monetarios, que abarca su recolección, análisis, clasificación y contextualización histórica. Esta disciplina permite desvelar información valiosa sobre las civilizaciones pasadas, sus sistemas económicos, políticos y culturales, a través del examen de las características físicas de las monedas, como su diseño, material, inscripciones y simbología.



Foto de Facebook



Foto de iStock

Ciertamente, además de su valor histórico y arqueológico, la numismática también despierta un gran interés artístico y coleccionista, ya que las monedas representan una forma tangible de apreciar el legado cultural y estético de las diversas sociedades a lo largo de la historia, pero constituye una parte no la totalidad del ejercicio de la numismática.

Dimensiones de la numismática

Existen numerosos términos, catalogaciones y estados de las monedas y papeles monedas cuyo conocimiento puede ser de mucha utilidad a la hora de evaluar las piezas. A continuación te los presentamos:

Catalogación según conservación

Monedas: Esta clasificación está sujeta a cambios de valoración según las circunstancias históricas en torno a la acuñación de las monedas, incluso existen monedas muy maltratadas o bien con defectos de fabricación que por ser escasas o incluso, producto de esos defectos, consiguen un valor mucho mayor.

- **Sin circular (S/C):** piezas que no han tenido mucha circulación en el mercado, pero han sido destinadas para ello. No tienen defectos.
- **Excelente buena conservación (EBC):** no tiene imperfecciones apreciables a simple vista, pero contiene las huellas propias de una breve circulación y algunos pequeños golpes.
- **Muy buena conservación (MBC):** buena conservación, pero ha estado claramente en curso y tiene más golpes y hasta rayones.
- **Buena conservación (BC):** su valor numismático llega a ser la mitad de la MBC. La circulación y las imperfecciones son evidentes y marcadas.
- **Regular conservación (RC):** tiene arañazos, abolladuras, relieves desgastados y otros desperfectos de esta índole.
- **Mala conservación (MC):** sus leyendas y dibujos son ilegibles o prácticamente ilegibles. El metal ya no brilla y las imperfecciones son grandes: grietas, abolladuras grandes, erosión del canto, partes rotas u oxidadas etc.

Cuando una moneda está entre dos categorías, se indica con una barra inclinada, por ejemplo: EBC/MBC. Se añaden símbolos + o - tras una categoría para indicar caracteres intermedios.

Papel moneda: En cualquier presentación (billete, pagaré, letra de cambio, cheque, cédula)

- **Sin Circular (S/C):** Pieza nueva que no ha circulado y cuya conservación es perfecta.
- **Excelentemente bien conservado (EBC):** Muy escasa circulación. Estado de conservación excelente.
- **Muy bien conservado (MBC):** La circulación es patente en pequeños pliegues y suciedades, pero no existen desgarros ni otras imperfecciones mayores.
- **Bien conservado (BC):** Huellas evidentes de circulación, como suciedades, pérdida de color y pequeños desgarros.
- **Regularmente conservado (RC):** Falta hasta 1/8 de la superficie original del billete. Presencia de desgarros, suciedad y agujeros.
- **Mala conservación (MC):** Ilegibilidad de leyendas y mutilaciones graves.

Foto de cottonbro studio



Además, existe un vocabulario utilizado para precisar términos recurrentes en el mundo numismático:

- **Anverso (cara, recto, águila):** Cara principal que suele presentar un retrato o un escudo. Indica qué personaje o entidad emite la moneda.
- **Reverso (cruz, sello, sol):** Cara secundaria donde se indica el valor monetario. Puede contener escenas sociales, históricas, religiosas, políticas, etc. Está más liberada al no contener información "rígida" como el anverso.
- **Canto:** Grosor de la pieza, normalmente trabajado geométricamente. También puede presentar leyendas.
- **Módulo:** Diámetro de la circunferencia que enmarca la pieza.
- **Peso:** De la moneda, expresado en gramos.
- **Ley:** Relación entre el metal principal del que se nutre la pieza y el resto de materiales.
- **Aleación:** Unión homogénea de dos o más materiales.
- **Impronta:** Leyendas y figuras de las dos caras de la moneda.
- **Tipo:** Elementos figurativos de cada cara.
- **Estilo:** Manera de ejecución de cada tipo.
- **Leyenda:** Cada una de las inscripciones escritas de cada cara. Pueden no existir.
- **Motivo:** Retratos, escudos y otros dibujos/relieves.
- **Campo:** Espacios libres y superficies lisas
- **Exergo:** Es todo lo que queda por debajo del borde sobresaliente que aparece a veces, generalmente en el reverso, que suele contener leyendas relativas a la fecha de acuñación y otros datos relativos.
- **Pátina:** Gama de colores producto de la oxidación de los metales o combinación con otros elementos del ambiente.
- **Marca de Ensayador:** Letra o símbolo que hace referencia al responsable de la emisión monetaria que la porta.

Adicionalmente, los numismáticos y coleccionistas se pueden desenvolver en un ambiente de subastas, es decir, una venta organizada y adjudicada al comprador (postor) que pague la mayor cantidad de dinero o de bienes a cambio del producto. En la actualidad, esta es una práctica bastante común, a la que se puede acceder en convenciones organizadas, por invitación o a través de casas de coleccionismo dedicadas a desenvolverse en esta labor.

Comentarios finales

La importancia de la numismática radica en su capacidad para proporcionar una visión tangible y palpable del pasado. A través de las monedas, podemos comprender mejor la evolución del comercio, las transformaciones sociales y los intercambios culturales que ocurrieron en diferentes épocas y regiones, aspecto que es super interesante porque el mundo evoluciona y la economía con él. Además, la numismática despierta el interés y la curiosidad por la historia, permitiéndonos apreciar la belleza artística, el trabajo en detalle y la maestría técnica que se encuentran en cada moneda. Al explorar este campo fascinante, nos sumergimos en un viaje en el tiempo, conectando con las personas y los eventos que dieron forma a nuestra civilización actual.

Este es un campo sumamente interesante, en el que cada vez más personas se suman y se dedican a ello. Actualmente en Venezuela existen numerosas casas de coleccionismo, convenciones periódicas y valoración de piezas históricas que tienen historias por contar.



Billete de 1 USD del 2003
Condición: Very Fine+
El billete presenta: Dobleces. Ondulaciones.
Imagen: Numisfilia



¿Podría ser la represión financiera el capítulo final del problema de la deuda pública en Estados Unidos?

Por Marcos Torres Kaliwoszka

Foto de Karolina Grabowska

En diversos medios es posible encontrar las preocupaciones que se derivan del crecimiento sostenido de la deuda pública de Estados Unidos en los últimos años. Este fenómeno representa un riesgo significativo para la estabilidad económica y financiera del país, con implicaciones locales e internacionales.

Causas del crecimiento de la deuda pública

El aumento de la deuda pública de Estados Unidos se debe, básicamente a una combinación de factores, entre los que se destacan:

1. Déficit Fiscal Persistente

En los últimos años, el gobierno federal ha registrado déficits presupuestarios significativos, lo que ha obligado a recurrir al endeudamiento para financiar el gasto público.

2. Políticas Fiscales Expansivas

La implementación de recortes de impuestos y el aumento del gasto en programas sociales y de infraestructura han contribuido al crecimiento del déficit y, por ende, de la deuda pública.

3. Impacto de la Pandemia de COVID-19

La crisis sanitaria y económica generada por la pandemia llevó al gobierno a implementar medidas de estímulo y apoyo, lo cual impactó, aún más, el nivel de endeudamiento.

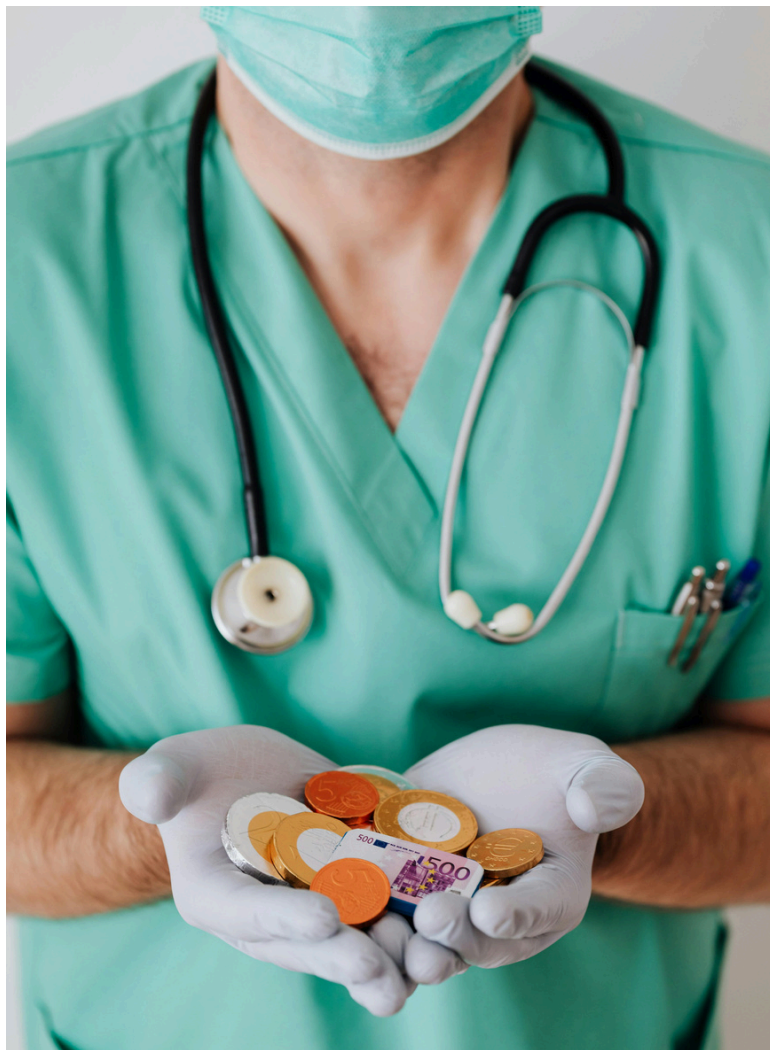


Foto de Karolina Grabowska



Foto de Саша Аляшкин/

Riesgos del Crecimiento de la Deuda Pública

Este aumento sostenido de la deuda pública de Estados Unidos conlleva varios riesgos, entre los que destacan:

1. **Vulnerabilidad Fiscal:** Un nivel de deuda pública elevado reduce la capacidad del gobierno para responder a futuras crisis o shocks económicos, limitando su margen de maniobra fiscal.
2. **Presión sobre las Tasas de Interés:** El incremento de la deuda pública puede ejercer presión al alza sobre las tasas de interés, lo que encarecería el costo de financiamiento del gobierno y afectaría negativamente a la inversión privada.
3. **Vulnerabilidad Externa:** Un nivel de deuda pública elevado puede generar desconfianza en los mercados financieros internacionales, lo que dificultaría el acceso a financiamiento externo y pondría en riesgo la posición de Estados Unidos en la economía global.

Para abordar el problema del crecimiento de la deuda pública, son varias las recomendaciones que se pueden implementar, por ejemplo:

1. **Consolidación Fiscal:** A través de la implementación de un plan de reducción gradual del déficit fiscal, con una combinación de aumentos de ingresos y recortes de gasto público.
2. **Reforma Tributaria:** Con el objetivo de aumentar los ingresos del gobierno de manera equitativa y eficiente.
3. **Racionalización del Gasto Público:** Realizando la revisión prioritaria del gasto público, eliminando programas ineficientes y reconduciendo a favor de áreas clave como salud, educación y seguridad social.
4. **Mejora de la Productividad:** El lado de la oferta siempre debe tenerse en cuenta, con el fin de aplicar políticas públicas que fomenten la innovación, la inversión en capital humano y la modernización de la infraestructura, lo cual sienta las bases para lograr mayor crecimiento económico a largo plazo.



Foto de cottonbro studio



Foto de Karolina Grabowska



Foto de Karolina Grabowska

No obstante, la implementación de medidas correctivas toma tiempo, y de no hacerse, el problema se agravaría, acorralando a los responsables de implementar las políticas económicas (policy makers) y dejándoles con pocas opciones disponibles.

Ante una situación límite de incumplimiento de las obligaciones (default), se abre la posibilidad de que la represión financiera sea utilizada como herramienta para enfrentar el problema de la deuda.

¿Qué es la represión financiera?

La represión financiera se refiere a un conjunto de políticas gubernamentales que tienen como objetivo mantener artificialmente bajas las tasas de interés, con el fin de reducir los costos de financiamiento. Algunas de las principales características de la represión financiera son:

- Grupo cambiante de políticas en las que el gobierno toma riqueza del sector privado y facilita al gobierno, o a otros sectores, el financiamiento de su deuda.
- Incluye políticas como "tipos de interés cero" o cercanos a cero, flexibilización cuantitativa, requisitos de cartera en bonos públicos para bancos y controles de capital, entre otros.
- Forma parte de las llamadas "políticas macroprudenciales" que buscan regular y supervisar a todo el sector financiero.



Foto de Monstera Production



Foto de Reynaldo Briganthy

Un poco de historia

El término "represión financiera" fue acuñado por los economistas Edward Shaw y Ronald McKinnon en la década de 1970 para criticar políticas que reducían el crecimiento económico en países en desarrollo. En la publicación Finanzas y Desarrollo del Fondo Monetario Internacional (FMI), correspondiente a junio de 2011, Carmen Reinhart, Jacob Kirkegaard y Belen Sbrancia señalan que "uno de los principales objetivos de la represión financiera consiste en mantener las tasas de interés nominales más bajas de lo que habrían sido en mercados más competitivos".

Diversas investigaciones académicas sugieren que las economías reprimidas, desde el punto de vista financiero, se caracterizan por una serie de políticas que canalizan fondos del sector privado hacia el gobierno, los cuales, en mercados libres, habrían tomado otro destino más productivo.

¿Cuáles son los efectos más importantes de la represión financiera?



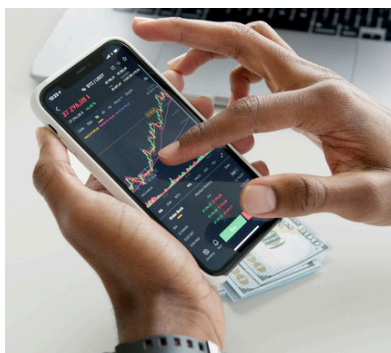
Daños al Sector Productivo

- Desincentiva el ahorro y la inversión productiva al mantener tasas de interés artificialmente bajas, frenando el crecimiento económico.
- Perjudica a trabajadores, empresarios, ahorradores y pensionistas al reducir los rendimientos de sus ahorros e inversiones
- Daña al sector asegurador, al reducir sus rendimientos de inversión.



Riesgos de Inestabilidad Financiera

- Puede generar burbujas de activos y distorsiones de precios al mantener, artificialmente, bajas las tasas de interés
- Daña la reputación de los bancos centrales y deteriora la confianza en el sistema financiero.
- Aumenta los riesgos de sobre endeudamiento en economías emergentes con condiciones financieras más restrictivas.



Distorsiones en los Mercados Financieros

- Canaliza fondos hacia el gobierno que en mercados libres habrían tomado otro destino más productivo
- Restringe los flujos de capitales entre países y la asignación eficiente del capital.
- Aumenta la intervención estatal en los bancos y mercados financieros.



Transferencias de Riqueza de Ahorristas a Deudores

- Cuando produce tasas de interés reales negativas, la represión financiera reduce el valor real de los ahorros y transfiere riqueza de los ahorradores a los deudores, incluyendo al gobierno.
- Actúa como un impuesto opaco y regresivo sobre los ahorristas.

Los posibles efectos globales si EE.UU. decidiera aplicar la represión financiera como una forma de disminuir su carga de deuda

Si Estados Unidos decidiera aplicar la represión financiera como una forma de disminuir su carga fiscal por pago de intereses, esto tendría efectos globales significativos, entre otros:



Foto de Vladislav Reshetnyak

Impactos Macroeconómicos Globales

- Dificultaría la asignación eficiente de capitales en los mercados financieros internacionales.
- Podría generar distorsiones de precios globales vía depreciación del dólar estadounidense.

Deterioro de la Confianza y las Expectativas

- Podría dañar la reputación de la Reserva Federal y la confianza en el dólar estadounidense como moneda de reserva global.
- Socavaría la credibilidad de EE UU en los mercados financieros internacionales.

Impacto en los Mercados Financieros Mundiales

- Generaría distorsiones importantes en los mercados financieros globales al mantener tasas de interés artificialmente bajas en la principal economía mundial.
- Reduciría los rendimientos de inversiones y ahorros a escala global, penalizando a ahorradores e inversionistas institucionales de todo el mundo.
- Podría desencadenar burbujas de activos y aumentar los riesgos de inestabilidad financiera global.

Transferencia de Riqueza a Escala Global

- Transferiría riqueza de manera opaca de ahorradores a deudores no solo dentro de EE UU sino también a escala internacional.
- Perjudicaría a los fondos de pensiones, compañías de seguros y otros inversores institucionales extranjeros con inversiones en activos estadounidenses.



Foto de RDNE Stock project



En resumen, una eventual represión financiera en EE UU tendría profundas repercusiones negativas en los mercados financieros mundiales, transferiría riqueza globalmente, distorsionaría los flujos de capitales internacionales y dañaría la confianza en el liderazgo económico estadounidense.

Por estas razones, no son pocos los economistas que sugieren con premura otras opciones para abordar el problema de la deuda pública en Estados Unidos. El tiempo apremia, ya que podría haber poco margen para cambiar el rumbo y poder evitar un colapso.

Referencias bibliográficas

Reinhart, C. M., & Sbrancia, M. B. (2011). The liquidation of government debt. *Economic Policy*.

Reinhart, C. M., & Rogoff, K. S. (2011). From financial crash to debt crisis. *American Economic Review*.

McKinnon, R. I. (1973). Money and capital in economic development. *Brookings Institution Press*.

Shaw, E. S. (1973). Financial deepening in economic development. *Oxford University Press*.

Roubini, N., & Sala-i-Martin, X. (1992). Financial repression and economic growth. *Journal of Development Economics*.

Bencivenga, V. R., & Smith, B. D. (1991). Financial intermediation and endogenous growth. *The Review of Economic Studies*.

Giovannini, A., & De Melo, M. (1993). Government revenue from financial repression. *American Economic Review*.

Easterly, W. (1993). How much do distortions affect growth? *Journal of Monetary Economics*.

Demetriades, P. O., & Luintel, K. B. (1997). The direct costs of financial repression: evidence from India. *The Review of Economics and Statistics*.

Fry, M. J. (1997). In favour of financial liberalisation. *The Economic Journal*.

Abiad, A., Detragiache, E., & Tresselt, T. (2010). A new database of financial reforms. *IMF Staff Papers*.

Reinhart, C. M., Kirkegaard, J. F., & Sbrancia, M. B. (2011). Financial repression redux. *Finance and Development*.

Aizenman, J., & Glick, R. (2009). Sterilization, monetary policy, and global financial integration. *Review of International Economics*.

Bumann, S., Hermes, N., & Lensink, R. (2013). Financial liberalization and economic growth: A meta-analysis. *Journal of International Money and Finance*.

Jaramillo, L., & Weber, A. (2013). Bond yields in emerging economies: It matters what state you are in. *Emerging Markets Review*.





CETERIS
PARIBUS
CETERIS

@ceterisparibus.venezuela
ceterisparibusvzla@gmail.com
www.ceterisparibusvenezuela.com