

Desigualdad mundial y la ética empresarial en Sudamérica

Erick Andrés Pérez Álvarez²⁴

Recibido: 03-04-2019. Aceptado: 03-06-2019.

Introducción

El dilema ético que corroe a las sociedades sudamericanas es el problema de la desigualdad. Este tema, por tanto, debe ser abordado, no solo por el bien de las personas que son excluidas, sino por el de las naciones que pierden la capacidad productiva de sus ciudadanos. Sin embargo, como la desigualdad de ingresos por su carácter estructural no se puede eliminar, el dilema versa sobre las dimensiones de la desigualdad y la marginalidad avanzada, frente al papel esencial de las empresas para reducirla y cuáles son sus responsabilidades.

Es de especial preocupación darle respuesta desde la ética a la desigualdad y la exclusión a nivel mundial, y de manera específica en Sudamérica, debido al impacto que este fenómeno está teniendo en el continente. Es importante que los dirigentes económicos globales no olviden la perspectiva de la persona (ser pensante), en factores como la capacidad de sentir dolor, la capacidad de sentir afecto y el deseo del respeto a sí mismo (Williams, p. 252).

Concepto de desigualdad

En relación con la desigualdad del ingreso, la preocupación a abordar reside en la disímil distribución de recursos entre las personas.

Por ingreso se entiende «la suma de todas percepciones, monetarias o en especie, que fluyen en un periodo dado, o, equivalentemente, la

Resumen

El artículo parte de una concepción de la desigualdad en términos económicos y el dilema ético que implica el aumento de la brecha en términos económicos. Para entender el impacto del fenómeno se exponen los datos de desigualdad económica a nivel internacional, luego se hace una consideración de los datos que se tienen en el caso de los países sudamericanos, para exponer al final las consideraciones prácticas de la ética empresarial para el caso sudamericano.

Palabras clave

Desigualdad del ingreso, ingreso, índice de Gini, ética empresarial, desigualdad, salario eficiente, concentración de recursos escasos, marginalidad avanzada.

Abstract

This article point of departure is the inequality in economical terms, and the ethbical dilemma wich is implied in the growth of the economical breach. For undsrstanding the impact of this phenomenom there's an exposition of data of economical inequality in an international level, then the article gibes a consideration of the data in the case of South American countries, it ends with final considerations of applied business ethics for the South American case.

Keywords

Income inequality, income, Gini index, entrepeuneur ethics, inequality, efficient wages, concentration of resources

24 Magister y especialista en comercio internacional de la Universidad Sergio Arboleda, profesional en gobierno y relaciones internacionales de la Universidad Externado en Colombia. Profesional universitario de la Procuraduría General de la Nación eperez@tutamail.com

cantidad máxima de recursos que un hogar podría ejercer en el consumo mientras se mantiene constante su valor neto» (Atkinson, 2016, p. 55).

La desigualdad en ingresos lleva a la comparación entre los ingresos netos de los hogares de un país, en tanto el concepto desigualdad de ingresos difiere del de desigualdad de riqueza, pues el primero es fácilmente medible, en tanto el segundo implica analizar la riqueza acumulada de los hogares, lo que en muchos países impide su medición (Galbraith, 2016b). Para Galbraith, la desigualdad es un criterio medible (Galbraith, 2016b) y es un fenómeno constatable por medio de métodos matemáticos que comparen los ingresos y la distribución de los recursos escasos entre los distintos hogares de un país.

El crecimiento descontrolado de la desigualdad se considera un resultado adverso, producto de fallas de mercado y de la exclusión de sectores con menores ingresos al acceso a bienes sociales, ej. salud, educación, ocio, etc., (Grusky & Weeden, 2013), lo que favorece la pobreza, que se transforma en pobreza extrema o miseria, generando condiciones de «marginalidad avanzada», que es definida por Wacquant como aquella población que vive con salarios ínfimos, y asume como normal la vulneración de sus derechos fundamentales y constitucionales tanto en su hogar como en su trabajo (Giglia, 2016).

Analistas como Wilkinson y Pickett (Wilkinson &

Pickett, 2009) señalan que las estadísticas de pobreza se reflejan en las condiciones y la calidad de vida de la población que se encuentra en condiciones de pobreza. En específico, afecta variables, como la expectativa de vida, el grado de literalidad y conocimientos matemáticos, la mortalidad infantil, los homicidios cometidos por los segregados sociales, el grado de encarcelamiento, la obesidad, las enfermedades mentales y la poca o nula movilidad social.

La desigualdad presente en países alrededor del mundo refleja un dilema de ética empresarial, ya que es legítimo acumular riquezas con base en el mérito empresarial (Watkins & Brook, 2016), pero se sigue acumulando riqueza a favor de un reducido número de la población y se excluyen a vastos sectores de sus derechos sociales más básicos como son: la salud física, la autonomía y libertad de la persona (Elizalde & Roffler, 2014). La persona en pobreza extrema es excluida de la sociedad y de cualquier mejora en sus condiciones sociales o personales, y se le obliga a vivir en condiciones paupérrimas o de mendicidad.

El proceso de acumulación de riqueza, incluso permite la especulación de precios, el uso de tasas de interés elevadas, la corrupción institucional y las ventajas obtenidas por ciertos actores económicos en posiciones preferentes en el mercado. Todo afecta a consumidores que pagan valores superiores por productos y servicios, lo que de facto los

excluye de acceder, con ingresos limitados, a condiciones dignas de vida.

El fin último no es la igualdad, pues como señala Galbraith (Galbraith, 2016b), la igualdad absoluta es imposible en las sociedades en las que existe competencia, una economía dinámica y jerarquías socialmente aceptadas.

La desigualdad de ingresos por su carácter estructural es un fenómeno económico que no se puede eliminar. Por tanto, el dilema versa sobre las dimensiones de la desigualdad, la existencia de una marginalidad avanzada y el papel de las empresas en la desigualdad y cuáles son sus responsabilidades.

Mientras existan condiciones de marginalidad avanzada no sería ética cualquier acumulación desmedida de capital.

Datos internacionales de desigualdad

La concentración de la riqueza a nivel internacional creció en el siglo XX y lo que llevamos del siglo XXI en un ritmo constante. Según las mediciones de la organización internacional Oxfam para 2018, el 82% de la riqueza generada se fue a las arcas del 1% más rico, mientras el 50% más pobre de la población mundial obtuvo el menos del 1% de esta riqueza.

En sus informes de 2016, 2017 y 2018, Oxfam ha señalado que entre ocho a 61 personas poseen la misma riqueza que el

50% de la población más pobre. Estos cálculos se desprenden del cálculo comparativo entre los datos de la revista *Forbes* de los hombres más ricos con los cálculos de pobreza mundial de Credit Suisse; los principales cambios en la medición se dan por la cantidad de riqueza que se estima en la población más pobre por parte de Credit Suisse.

Lo que produce alarma en estas cifras divulgadas a nivel internacional es que la desigualdad no cesa, año tras año en los informes de Oxfam y demás organismos internacionales se manifiesta una acumulación de riqueza en los cálculos a partir de fuentes de uso público.

La desigualdad se puede expresar en datos concretos como que, en promedio, un alto empresario de una multinacional ubicada en Estados Unidos, en cuatro días ganaría el mismo dinero de lo que un tejedor de

ropa de Bangladesh podría ganar en toda su vida laborable (Oxfam, 2018).

Estas inequidades se reflejan entre los trabajadores y los directivos, de los mismos países con altos ingresos. El ratio de ingresos entre un estadounidense promedio y un director ejecutivo es de 271 a uno, para el año 2016 (Misher & Schieder, 2017). Estas cifras de desigualdad están directamente relacionadas con el crecimiento de las tasas de pobreza, que se reflejan en países con altos ingresos (Atkinson, 2016) y en la concentración absoluta de recursos. En el caso de Estados Unidos, para el año 2012, el 0.01% más rico tiene el 11.2% de la riqueza total del país (Saez & Zucman, p. 552).

Los ingresos que perciben los trabajadores por sus salarios han perdido su peso en el porcentaje que ocupan del total del producto interno bruto en

países a nivel global, en el caso de países industrializados como los europeos. En Italia, por ejemplo, el trabajo (ingresos por salarios) pasaron de representar el 0.61% de los ingresos del país, en 1985, a apenas el 0.54%, en el año 2015 (Mckinsey, 2018, p. 110). El único país europeo donde los ingresos percibidos por el trabajo aumentaron su participación con respecto al producto interno bruto total del país desde 1985 fue el Reino Unido. El resto de países europeos mostraron una tendencia decreciente desde el año de 1985, a pesar del relativo aumento de la participación de los ingresos por el trabajo entre el año 2000 al año 2016 (Mckinsey, 2018, p. 110). El menor peso en la economía de la remuneración por el trabajo tiene una correlación directa con los cálculos que señalan que alrededor de 2 381 034 349 de personas viven en condiciones de pobreza:

Tabla 1. Conteo global de pobreza año 2013

Conteo global de pobreza, 2013	Número de personas
Pobreza en la definición antigua (ingresos menores a \$ 1.90 dólares)	788 749 743
Pobreza en países con ingresos medio-bajos (ingresos entre \$ 1.90–\$ 3.20 dólares)	899 987 090
Pobreza en países con ingresos medio-altos (ingresos entre \$ 1.90–\$ 5.50 dólares)	678 271 391
Pobreza en países con ingresos altos (ingresos de \$ 1.90–\$ 5.50 dólares)	14 026 125
Total, población global viviendo en pobreza	2 381 034 349

Fuente: (Oxfam, 2018).

Suponiendo que en el año 2013 había una población total de 7 185 078 354 personas

(World Bank, 2013), estamos hablando de que 33% de la población mundial se encuentra en

condiciones de pobreza, ganando menos del dinero requerido para su subsistencia en su propio país.

Esto quiere decir que 788 749 743 personas a nivel global viven con menos de \$ 1.90 dólares diarios (alrededor de \$ 5.800 pesos colombianos), de acuerdo al criterio establecido en el año 2011 por el Banco Mundial. Con ingresos de esta magnitud las personas en mención se encontrarían en condiciones de pobreza extrema (Jolliffe & Beer Prydz, 2016). Valga resaltar que la población en condición de pobreza en países de ingresos altos, es decir, con ingresos entre \$ 1.9 a \$ 5.5, apenas alcanza las 14 025 125 personas, un valor que no se puede comparar a las personas en condiciones de pobreza en países con ingresos medio-bajos y medio-altos, que alcanzan a ser 1 578 258 481 personas.

La preocupación que surge es como reducir la pobreza, pues según la Brookings Institution, para cerrar la brecha con las personas en pobreza extrema, harían falta transferencias directas de alrededor de ochenta mil millones de dólares (Chandy Noe & Zhang, 2016). Por tanto, las cifras reflejan ante todo condiciones de desigualdad que parecen inquebrantables, a pesar de que los datos de la ayuda exterior para el desarrollo han mostrado una tendencia al alza en el valor total de las ayudas brindadas (Chandy, Noe & Zhand, 2016). El proceso de concentración de riqueza ha estado acompañado de una concentración de las transacciones en los mercados financieros en unas pocas entidades a nivel internacional. Por otra parte, se suman los escándalos vincula-

dos con paraísos fiscales que se ubican en varias latitudes del mundo, usados por parte del 0.01% más rico a nivel global, ya que este porcentaje de la población es el dueño de la mitad de los recursos ubicados en paraísos fiscales (Oxfan, 2018). Todo parte de un proceso de evasión de impuestos, de corrupción y de enriquecimiento ilícito, con casos como los Bahamas Papers y los Panama Papers.

Otros datos de importancia sobre la desigualdad global se pueden tomar de varias fuentes como los datos Gini que provee el Banco Mundial; el estudio de ingresos de Luxemburgo con datos específicos de los mercados netos y brutos; los datos de Thomas Piketty y sus asociados de la Escuela de Economía de París, que tienen datos sobre la cantidad total de ingresos que son susceptibles de impuestos del 1% más rico; los datos de Frederick Solt y su base de datos estandarizada mundial de inequidad en el ingreso que mide datos de desigualdad Gini y compara la redistribución de los recursos en 174 países con cerca de 7000 estimativos; y el estimado de inequidad en el ingreso de los hogares de la Universidad de Texas para 149 países y 3872 estimativos (Galbraith, 2016a).

Datos de desigualdad en Sudamérica

El índice Gini es un coeficiente que indica la desigualdad. Cuando se obtiene un valor de cero, indica igualdad absoluta entre todos los miembros de una nación con los recursos

disponibles, mientras que el uno indica la concentración de toda la riqueza de un país en una sola persona. Entre más alto el valor del coeficiente, mayor la desigualdad debido a la concentración de recursos en menos personas.

En países sudamericanos, sobre un valor de 100, el índice da 47.7; en Chile, 51.3; en Brasil, 42.4 y 43.8 en Perú (Woorld Bank, 2017).

La desigualdad en términos económicos se refleja en especial en zonas rurales, en Colombia por ejemplo, este índice nos indica la concentración de la riqueza por regiones:

Para el año 2017, el coeficiente Gini de desigualdad de ingresos registró un valor de 0,508 a nivel nacional. En las cabeceras, el coeficiente de Gini fue 0,488, frente a 0,495 de 2016. Por su parte, en las trece ciudades y áreas metropolitanas el Gini fue 0,477 puntos; en 2016 fue de 0,485 puntos. (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2017).

En el caso colombiano, en particular, los datos en mención muestran una mayor concentración de riqueza en los pueblos y municipios que no son cabecera frente a las áreas metropolitanas y grandes ciudades del país.

Los datos de concentración de riqueza entre el quintil más rico en Latinoamérica son una prueba de la concentración absoluta de la riqueza. En el

caso de Colombia, 55.7% de la riqueza total del país está en las manos del 20% más rico; en Brasil, el 20% más rico tiene en su poder el 56.1% de la riqueza del país; en Chile, el 20% más rico tiene el 53.6% de la riqueza (World Bank, 2017). La desigualdad consiste en una concentración de recursos escasos en Sudamérica. Los quintiles más acaudalados acumulan riqueza ante unas economías en crisis permanente. En el caso de Estados Unidos, las sociedades con altos índices de desigualdad, cada vez que se da un aumento en el crecimiento, se tiende a concentrar el aumento de los ingresos en la población más rica (Saez & Striking, 2015).

Es importante señalar la participación en el PIB global por parte de Sudamérica, que es de apenas un 5,05%, lo que es ínfimo si nos comparamos a otras regiones del mundo como el este asiático, con una participación del 25,75%; el sur asiático, con una participación del 9,39%; e incluso el sudeste asiático, que tiene una participación en el PIB global del 6.33% (International Monetary Fund, 2018).

Existe entonces una concentración de la riqueza acentuada en los países suramericanos, que tiende a ser permanente en el tiempo, y a su vez, los países sudamericanos han vivido un proceso de pérdida de su capacidad productiva, lo que se refleja en su escasa participación en el PIB mundial.

Como consecuencia, en la región sudamericana y en los

países del Caribe, para los trabajadores del sector privado su salario real se ha mantenido constante, según análisis comparados entre los años 2005 y 2015, mientras que las tasas de desempleo han aumentado significativamente (International Labour Organization, 2017). Además de los problemas derivados de la pobreza, un efecto inmediato de esta situación en Sudamérica y el Caribe es que aproximadamente el 30% de la población no tiene acceso a servicios de salud, por razones económicas, y el 20% por razones geográficas (García Ramírez, 2016).

El acceso al agua potable sigue siendo una preocupación en el siglo XXI. En Sudamérica, apenas 65% de la población tiene acceso a agua potable, mientras que las diferencias regionales son profundas en países como México, que ofrecen acceso al líquido a solo 43% de la población, mientras que Argentina o Chile tienen un mayor acceso (González, 2017). Otra variable como la educación revela que aquellos niños que tienen padres con bajos niveles educativos tienden a tener menores niveles de educación que otros niños de su misma generación (Calvo-González, 2017).

El poco acceso a los servicios sociales básicos para la supervivencia hace parte de las deficiencias estatales, pero no se puede ignorar la concentración de recursos, y en específico, en Sudamérica, por casos de corrupción con recursos públicos destinados a los sectores sociales que son apropiados por empre-

sas privadas. La malversación de recursos públicos dirigidos para sanear los sectores sociales afecta directamente a los «marginados» y se puede denominar como la «corrupción posmoderna», término que señala el procurador general de la nación de la República de Colombia (Carrillo, 2018).

Reflexiones y propuestas sobre la ética en las empresas, las economías y los Estados sudamericanos

Como se dijo, en Sudamérica, se vive un proceso doble. Por un lado, una amplia desigualdad de ingresos, y por otro, la escasa producción de bienes y servicios a nivel local. Por tanto, una reflexión de un modelo de ética empresarial y económica en nuestro continente debe pensar en la población local y las condiciones locales, con un enfoque de producción.

Así, apoyándonos en autores como Habermas y Apel, podemos plantear cinco cuestiones de base:

En primer lugar, que la gestión de los valores, normas y principios morales se convierte en una necesidad para las empresas que quieren mantener su proyecto en el medio y el largo plazo. En segundo lugar, que cualquier organización empresarial es agente moral de decisión y actuación, al igual que las personas. Una empresa posee libertad para decidir frente a distintas alternativas de acción y tiene que elegir

de entre ellas, produciéndose un ajustamiento basado en valores, normas y principios, por lo que es responsable de sus decisiones y actuaciones. En tercer lugar, que la actividad empresarial no se produce en el vacío social, por lo que aunque una empresa puede ser privada, sus repercusiones son públicas por lo que está obligado a responder de ellas. En cuarto lugar, que aquello que sea lo moralmente exigible deberá ser descubierto en un diálogo con los afectados por la decisión, norma o institución, en condiciones de simetría, inclusión e igualdad. Y, en quinto lugar, que cualquier ética económica y empresarial debe tener presente que una reflexión en el nivel organizacional (meso) debe ir acompañado siempre de una reflexión crítica del nivel de los sistemas (social, económico y político) en el que se inserta la organización y viceversa. (Habermas citado por González, 2007, p. 207).

La empresa tiene que analizar su entorno y prever cuál va a ser el impacto de sus decisiones, y en específico, debe analizar su impacto en la desigualdad económica, no solo sobre actores externos, sino para los actores de la empresa. La autonomía empresarial no es un derecho absoluto a actuar más allá del bienestar social.

Fomentar «buenas prácticas de gobierno corporativo» (Purroy, 2007), que se implementan con códigos internos, con el objetivo de dar cumplimiento

a reglamentos para procurar, la transparencia, el *accountability* y la ética empresarial.

La empresa debe pensar en los actores más cercanos a la misma, en primera medida los trabajadores, sus familias y la comunidad donde está ubicada. Empresa y Gobierno deben pensar que:

[...] la idea de igualdad de oportunidad es más compleja de lo que parece a primera vista. Exige, no simplemente que no haya exclusión del acceso por razones diferentes de las adecuadas o racionales para el bien en cuestión, sino que las razones consideradas adecuadas para el bien sean tales que individuos de todos los sectores de la sociedad tengan igual oportunidad de satisfacerlas (Williams, 2014, p. 271-272).

Ya que tanto empleadores como los empleados deben beneficiarse de estas políticas, un caso práctico se encuentra en los estándares internacionales de aplicación voluntaria. Estos estándares garantizan a los consumidores dos principios éticos. El primero es el salario digno a los empleados en buenas condiciones de trabajo, y el segundo principio es dar oportunidades a productores en países del tercer mundo. Un ejemplo son los certificados de comercio justo como el Fair Trade USA APS for Large Farms and Facilities o el Fairtrade International-Hired Labour, los cuales se aplican al comercio internacional agrícola de Latinoamérica con países

Europeos. Estos certificados son supervisados por organizaciones internacionales cuyo sello garantiza que los salarios de los empleados están por encima de la línea de la pobreza. Los consumidores recompensan esta iniciativa de las empresas, prefiriendo los productos que tienen estos certificados y hasta pagando más por estos productos (International Trade Organization, 2019).

Otra iniciativa de responsabilidad social empresarial que aplica para las empresas de Sudamérica, busca los ingresos justos de los trabajadores en condiciones de trabajo dignas. Se encuentra en organizaciones como Ethical Trading Initiative—ETI (en español Iniciativa de Comercio Ético). También están los estándares internacionales de la Organización Internacional del Trabajo. Este último garantiza que la empresa brinde un salario digno según los estándares de la OIT, en cadenas de suministro internacionales (International Trade Organization, 2019). De esta organización se pueden destacar los estándares de pagos de salarios a tiempo (C095), de salario mínimo (C131) o de salario de mínimo vital (C131), que garantizan que las empresas que se acogen a estos certificados pagan a tiempo, y pagan un salario ajustado a las necesidades legales y locales.

Es por esto que se debe pensar en la integración de los intereses de los empleados con los intereses de la empresa, lo cual fue señalado por Wilkinson & Pickett (2009), como un paso

para que las empresas tengan un impacto más igualitario en sus comunidades.

Este criterio lo aplicó la aerolínea estadounidense Southwest Airlines, la cual por varias décadas le ha dado parte de las utilidades a sus trabajadores, esto a pesar de que los empleados no tienen participación alguna en las acciones de la empresa. El modelo de Southwest Airlines se ha mostrado sustentable en el largo plazo.

Pero, así como se puede dar participación en utilidades se ha aplicado el modelo ESOP (en español propiedad de acciones por empleados), aplicado principalmente en Estados Unidos y Reino Unido, pero cuya aplicación no se puede limitar a ese ámbito territorial; permite a los empleados adquirir acciones de las empresas, en algunas ocasiones acciones sin derecho a voto, pero permiten una participación más activa tanto de los empleados como de la comunidad (Phillips & Jensen, 2015).

Ante las desigualdades que nos enfrentamos en Sudamérica, debemos concluir que el actuar ético no puede ser ajeno a las condiciones en la que se encuentran las personas empleadas, ni ajena a la realidad de los consumidores sudamericanos, ya que existe una responsabilidad social. La ética empresarial tiene como uno de sus fundamentos la teoría económica, y a partir de Keynes encontramos, entre otras, que cuando el sector productivo le da mayores

ingresos y oportunidades laborales a la población a la cual las empresas venden sus productos, esto significa mayores consumidores para estas industrias locales. Además de una mayor productividad industrial, el actuar desde los principios morales obliga a que las industrias sudamericanas sean funcionales a la sociedad sudamericana.

Que sea una responsabilidad ética la justa remuneración, y el salario efectivo, no deben ser considerados contrarios al interés empresarial, como suele suceder en los debates sobre el salario en Sudamérica. Al contrario, la ética debe ir de la mano de los intereses empresariales, pues un salario efectivo mejora el rendimiento y la productividad y motiva al empleado a integrar sus intereses a los de la empresa.

La ética empresarial va de la mano con el análisis macroeconómico de las utilidades empresariales. No es casualidad que en las sociedades asiáticas (ej. tigres asiáticos), el proceso de industrialización se acompañó del desarrollo empresarial con crecientes niveles de igualdad (Wilkinson & Pickett, 2009) y de entrenamiento técnico industrial a sus ciudadanos. Es importante señalar que la menor capacidad adquisitiva de los consumidores sudamericanos (debido a los bajos salarios y el poco acceso a las ofertas laborales por parte de la población económicamente activa), implica que las empresas e industrias en el continente van a ver reducida su posibilidad de vender productos y servicios a la totalidad de los consumidores.

Por tanto, las empresas tienen dificultades en vender productos, incluso aquellos que suplen necesidades básicas de los consumidores, y ni hablar de los productos de lujo que tienen un mercado limitado en los países sudamericanos.

El modelo asiático de desarrollo le da luces a Latinoamérica sobre la ética empresarial. Este nos enseña que el proceso de competitividad a través de salarios bajos no es sustentable, ni tampoco ético, en el mediano plazo, en la forma que fue aplicada en principio por estos países. Por tanto, una vez aumentaron las utilidades se debió invertir en tecnologías que aumentarían la productividad del trabajo, y a su vez los empleados eventualmente exigieron ser parte de las utilidades de las empresas. De esta forma se dio un desarrollo endógeno a nivel nacional que permitió que el proceso de industrialización fuese sustentable (Ojeda, 2014). Es claro que el aumento de salarios por parte de las empresas Choebol en Corea del Sur, por ejemplo, no solo correspondió a las naturales demandas de los empleados, sino a su vez a la necesidad de crear una clase de consumidores de los productos desarrollados por la industria local.

Los salarios estancados en el caso Latinoamericano, implican un limitado crecimiento de la demanda y tienen un efecto directo, ya que existe una relación de conexión directa entre salarios bajos y una poca mejora en la productividad in-



dustrial (Wilkinson & Pickett, 2009), efecto que a su vez se observa sobre la estabilidad macroeconómica (Atkinson, 2016, p. 29). En la teoría esto también se puede constatar con el análisis keynesiano sobre el trabajo, las tasas de interés y los ingresos nacionales en los países sudamericanos. A mayores salarios y mayor consumo, se debe dar un incremento del PIB.

Mayores salarios estimulan la economía, llevando a mayores ingresos para las empresas, los cuales pueden invertir en mejorar su producción, y, ante todo, mayores ingresos significan un mayor ahorro. Por otra parte, un salario de eficiencia mejora la productividad de un funcionario y estimula la industria.

Sin lugar a dudas este fenómeno que se estudia en la teoría económica se replica en el contexto sudamericano, ya que debido a la desigualdad social los salarios reales de diversos estratos poblacionales se han mantenido sin crecimiento alguno, y esto ha llevado a un estancamiento del consumo, y, por tanto, a un crecimiento económico reducido, por lo que los países sudamericanos se enfrentan a la imposibilidad de aumentar la producción y la productividad nacional.

Con la ética empresarial no se va a acabar la desigualdad, ni es el único fin de la ética empresarial, pero si se puede pensar en unas utilidades que tengan una distribución más justa, en beneficio no solo de los trabajadores, sino de la empresa misma.

No obstante, en la actualidad y ante la disparidad presente en el continente sudamericano, hay grandes deficiencias en la ética y en la aplicación de la responsabilidad social empresarial que oriente el ejercicio profesional y de política pública, si se compara con otros continentes (Peinado, 2011). Esto se refleja en unas brechas económicas entre la población y la dirigencia económica y política de cada uno de los países de la región. Las riquezas no son malas en sí, sino que existe una codicia desmedida que se da en el contexto sudamericano, en la que prevalece el más fuerte (el que más riquezas acumula), sin importar los medios ni los fines.

Se deben pensar referentes objetivos para enfrentar desde las empresas la desigualdad. Así, en el normal desarrollo de la libre competencia, se puede premiar a las empresas que actúen desde la ética, es decir, que promuevan, no solo la responsabilidad social por los impactos producidos por las actuaciones de las empresas, sino también, con medidas y acciones de cooperación que contribuyan a disminuir la desigualdad y a redistribuir la riqueza.

En el contexto sudamericano, se ha hablado de cómo las empresas locales y extranjeras que invierten en el continente, deben procurar una inversión de calidad, en cuanto compartan su conocimiento, capaciten a sus empleados, y colaboren en la productividad de las industrias con las que se relacionan (Corporación Andina de Fomento,

2006, p. 155-157). Estas son acciones que, si bien no implican una redistribución de ingresos, sí reflejan una ética en la que se afecta positivamente a las poblaciones en las que se actúa.

Las acciones a favor de la comunidad y de los empleados deben ser medibles de tal forma que se pueda saber cuál va a ser el impacto, qué tantas acciones se pueden adelantar y qué medidas se adelantaron por parte de la empresa con miras a la responsabilidad social empresarial.

El método de hacer estándares y guías de ética es un paso hacia un decidido impacto positivo de la empresa en la comunidad:

[...] destaca la Social Venture Network (para los Estados Unidos y Europa), Sigma Project (de Reino Unido) y diversos instrumentos desarrollados por instituciones latinoamericanas como el Instituto Ethos (Brasil), IARSE (Argentina), Acción Empresaria (Chile), CentraRSE (Guatemala), DERES (Uruguay) y Perú 2021 (Perú). Este grupo de instrumentos proponen indicadores en temas sociales, medioambientales y laborales. Asimismo, resaltan aspectos del comportamiento ético empresarial, las prácticas de gobierno corporativo, los procesos de rendición de cuentas, el enfoque dado a la oferta de productos y servicios y el desempeño financiero de la empresa. (Del Castillo, 2011).

No obstante, se requiere el compromiso activo de las em-



presas alrededor de principios éticos para hacer efectivos principios que respondan a los intereses tanto del empresariado como de la comunidad.

Conclusiones

La desigualdad es un problema mundial, con implicaciones éticas, pues se han generado desigualdades de grandes magnitudes que afectan a miles de millones de personas que se ven relegadas a condiciones de pobreza extrema y marginalidad, que les impiden acceder a bienes básicos, a progresar socialmente debido a una vulneración constante en sus derechos básicos.

Las mediciones de la desigualdad a nivel global nos

señalan que esta se debe a una menor importancia del factor trabajo dentro de los ingresos nacionales, y a procesos de productividad a nivel global. Las desigualdades y falta de ética, entre otros factores, afectan a una población que no tiene acceso a la salud, el agua, o la educación.

En el caso sudamericano, las desigualdades son profundas y llevan a una acumulación de recursos en muy pocas personas e instituciones. Esto es aún más grave por la pérdida de preponderancia de los países sudamericanos en el mercado mundial.

La ética empresarial no se puede abstraer a la empresa de su entorno, y, por tanto, debe

tener en cuenta a los diversos actores y entender que se deben tener principios objetivos, cuyos resultados sean medibles, para que estos puedan ser seguidos por todos los empresarios, en favor del bienestar de la comunidad.

Las empresas deben observar cuál es el impacto de sus decisiones. Sin buenos salarios y sin empleo, no puede haber consumidores en el mercado sudamericano. Si mayores ingresos implican mayor ahorro y mayor producción, se puede llegar a una ética empresarial en la cual una mejor redistribución ayuda a todos los actores que hacen parte del mercado sudamericano.

Referencias bibliográficas

- Atkinson, A. (2016). *Desigualdad, ¿qué podemos hacer?* (I. Perrotini, Trad.) Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Calvo-González, O. (17 de octubre de 2017). World Bank. Obtenido de Latin America and the Caribbean: When more education doesn't translate into less poverty: <http://blogs.worldbank.org/latinamerica/latin-america-and-caribbean-when-more-education-doesnt-translate-less-poverty>
- Carrillo, F. (16 de mayo de 2018). Ética de lo público, conflictos de interés y nuevas tecnologías. Bogotá, Colombia: Procuraduría General de la Nación.
- Chandy, L., Noe, L., & Zhang, C. (20 de enero de 2016). The global poverty gap is falling. Billionaires could help close it. Recuperado de: Brookings Institution: <https://www.brookings.edu/blog/up-front/2016/01/20/the-global-poverty-gap-is-falling-billionaires-could-help-close-it/>
- Corporación Andina de Fomento. (2006). *Camino a la transformación productiva en América Latina*. Caracas: Oficina de Políticas Públicas y Competitividad.
- Del Castillo, E. (2011). Estrategias de responsabilidad social empresarial. En A. Vives, & E. Peinado, *La responsabilidad social de la empresa en América Latina* (págs. 229-248). Nueva York: Fondo Multilateral de Inversiones.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2017). Boletín técnico pobreza monetaria y multidimensional en Colombia. Bogotá: DANE. Recuperado de: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/condiciones_vida/pobreza/bol_pobreza_17.pdf
- Elizalde, C., & Roffler, E. (2014). Conceptualización y medición de la pobreza: análisis y desafíos para el abordaje de la pobreza persistente. En A. Clemente, *Territorios urbanos y pobreza*

- persistente* (pp. 53-91). Buenos Aires: Espacio Editorial.
- Galbraith, J. (2016). Causes of changing inequality in the world. (L. I. Economics, Ed.) *Intereconomics*, 55-61.
 - Galbraith, J. (2016). *Inequality: what everyone needs to know*. New York: Oxford University Press.
 - García Ramírez, J. (16 de Junio de 2016). World economic forum. Obtenido de These are the 5 health challenges facing Latin America. Recuperado de: <https://www.weforum.org/agenda/2016/06/these-are-the-5-health-challenges-facing-latin-america/>
 - Giglia, Á. (2016). Marginalidad, precariado y marginalidad avanzada: definiciones teóricas y realidades empíricas desde distintos contextos socioespaciales en la ciudad de México. *Territorios*, 59-80.
 - González, E. (2007). La teoría de los stakeholders. Un puente para el desarrollo práctico de la ética empresarial y de la responsabilidad social corporativa. *VERITAS*, II (17), 205-224.
 - González, E. (7 de Septiembre de 2017). Americas society-council of the Americas. Obtenido de Weekly chart: access to drinking water in Latin America and the Caribbean: <https://www.as-coa.org/articles/weekly-chart-access-drinking-water-latin-america-and-caribbean>
 - Grusky, D., & Weeden, K. (2013). Is market failure behind the takeoff of inequality. *American Behavioral Scientist*, 473-491.
 - International Labour Organization. (2017). *Labour Overview 2017*. Lima: Regional Office for Latin America and the Caribbean.
 - International Monetary Fund. (2018). IMF DataMapper. Recuperado de: GDP based on PPP, share of world percent of world: <http://www.imf.org/external/datamapper/PPPSH@WEO/SMQ/EAQ/SAQ/SEQ/EUQ/USA>
 - International Trade Organization (2019). Sustainability map, <https://sustainabilitymap.org/standard-details>
 - Jolliffe, D., & Beer Prydz, E. (2016). *Estimating international poverty lines from comparable national thresholds*. Michigan: World Bank Poverty and Inequality Team, Development Research Group.
 - McKinsey Global Institute. (2018). SOLVING THE PRODUCTIVITY PUZZLE: THE ROLE OF DEMAND AND THE PROMISE OF DIGITIZATION. San Francisco: McKinsey & Company. Recuperado de: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Global%20Themes/Meeting%20societys%20expectations/Solving%20the%20productivity%20puzzle/MGI-Solving-the-Productivity-Puzzle-Report-February-22-2018.ashx>
 - Mishel, L., & Schieder, J. (2017). *CEO pay remains high relative to the pay of typical workers and high-wage earners*. Washington D.C.: Economic Policy Institute.
 - Ojeda F. (2014), La evolución histórica del modelo de las firmas asiáticas: aportes históricos de Surcorea, Japón y República Popular China al management y su nueva forma de hacer y apoyar la empresa en el mundo. Universidad Piloto de Colombia. Obtenido de <http://www.unipiloto.edu.co/wp-content/uploads/2013/11/FA-No.6-Evolucion-del-Modelo.pdf>
 - Oxfam. (2016). AN ECONOMY FOR THE 1%: How privilege and power in the economy drive extreme inequality and how this can be stopped. Londres: Oxfam International. Recuperado de https://d1tn3vj7xz9fdh.cloudfront.net/s3fs-public/file_attachments/bp210-economy-one-percent-tax-havens-180116-en_0.pdf
 - Oxfam. (2017). AN ECONOMY FOR THE 99%: It's time to build a human economy that benefits everyone, not just the privileged few. Londres: Oxfam International. Recuperado de: https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/bp-economy-for-99-percent-160117-en.pdf
 - Oxfam. (2018). *REWARD WORK, NOT WEALTH Methodology note*. Londres: Oxfam International.
 - Oxfam. (2018). Reward work, not wealth: to end the inequality crisis, we must build an economy for ordinary working people, not the rich and powerful. Londres: Oxfam International. Recuperado de: https://d1tn3vj7xz9fdh.cloudfront.net/s3fs-public/file_attachments/bp-reward-work-not-wealth-220118-en.pdf
 - Peinado, E. (2011). RSE en América Latina En A. Vives, & E. Peinado, *La responsabilidad social de la empresa en América Latina* (págs. 65-82). Nueva

- York: Fondo Multilateral de Inversiones.
- Phillips, P., & Jensen, C. (2015). *ESOPs in Canada: how to implement an employee share ownership plan to grow and exit your business with your legacy intact*. Victoria.: Frensen Press.
 - Purroy, M. (2007). Ética, gobierno corporativo y responsabilidad social en las empresas. *Cuadernos Unimetanos*, 13-20.
 - Saez, E., & Zucman, G. (2016). Wealth inequality in the United States since 2013: evidence from capitalized income tax data. *The Quarterly Journal of Economics*, 519-578.
 - Saez, E. (25 de junio de 2015). Striking it richer: the evolution of top incomes in the United States (Updated with 2014 preliminary estimates). Recuperado de: UC Berkeley: <https://eml.berkeley.edu/~saez/saez-UStopincomes-2014.pdf>
 - Watkins, D., & Brook, Y. (2016). Equal in unfair: America's misguided fight against income inequality. New York: *St. Martin's Press*.
 - Wilkinson, R., & Pickett, K. (2009). *Desigualdad: un análisis de la (in)felicidad colectiva*. Barcelona: Turner.
 - Williams, B. (2014). La idea de igualdad. En J. Feinberg, *Conceptos Morales* (pp. 249-279). México: Fondo de Cultura Económica.
 - World Bank. (2013). Population total. Recuperado de: <http://data-bank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=SP.POP.TOTL&country=>
 - World Bank. (2017). GINI index (World Bank estimate). Recuperado de: <https://datacatalog.worldbank.org/public-licenses#cc-by>
 - World Bank. (2017). World development indicators income share held by highest 20% (SI.DST.05TH.20). Recuperado de World Bank: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=SI.DST.05TH.20&country=>