

GOBERNAR LA GLOBALIZACIÓN EN EPOCAS DE INCERTIDUMBRE INTERNACIONAL

GOVERNING GLOBALIZATION IN TIMES OF INTERNATIONAL UNCERTAINTY

Massimo Cermelli

Universidad de Deusto - Deusto Business School

RESUMEN

El proceso de globalización ha supuesto un enorme cambio en el ámbito socioeconómico. La integración de los diversos mercados internacionales, gracias en gran medida a la expansión, sin límites, de las nuevas tecnologías, ha llevado a las empresas a buscar nuevas fórmulas para enfrentarse a un mercado cada vez más complejo y más competitivo. La fórmula de la maximización de los beneficios ha permitido un crecimiento sin precedentes en numerosas economías, pero al mismo tiempo se han creado enormes desequilibrios que se han reflejado, de forma directa, en los ciudadanos, aumentando las desigualdades, dentro de algunos países. Todo ello, nos sugiere la necesidad de un proceso de gobernanza de la globalización, dado que el crecimiento económico y la maximización de los beneficios no puede darse si no se superan los tres reduccionismos (antropológico, concepción de la empresa y concepción del valor) a través de la cooperación y el equilibrio entre la eficiencia, la equidad y la fraternidad.

Palabras clave: Globalización, cooperación internacional, desigualdades, populismo, economía civil.

SUMMARY

The process of globalization has brought about a huge change in the socio-economic sphere. The integration of the various international markets, thanks largely to the unlimited expansion of new technologies, has meant that companies are looking for new ways of dealing with an increasingly complex and competitive market. The profit maximization formula has led to unprecedented growth in many economies, but at the same time enormous imbalances have been created that have been directly reflected in the citizens, increasing inequalities within some countries. All of this suggests the need for governing the globalization process, since economic growth and profit maximization cannot be achieved without overcoming the three reductionisms (anthropological, business conception and value conception) through cooperation and the balance between efficiency, equality and fraternity.

Keywords: Globalization, international cooperation, inequalities, populism, civil economy.

1. Introducción

Se suele señalar la década de los 70 como el momento en que comienza el proceso de globalización, tal y como lo conocemos hoy en

día. Es a partir de esta época cuando, de manera progresiva, se incrementan los flujos de bienes, servicios, dinero, personas e ideas entre los países, dando comienzo a una creciente interdependencia económica, política, tecnológica y cultural entre naciones e instituciones internacionales.

Cabe mencionar que entre el 15 y 17 de noviembre de 1975, es decir hace poco más de cuarenta años, en la ciudad francesa de Rambouillet, tuvo lugar la primera cumbre del G6. En esta reunión extraoficial participaron los jefes de los países industrializados más ricos del mundo de aquel momento, es decir: Francia, Alemania Occidental, Italia, Japón, Reino Unido y Estados Unidos.

Esta fecha, en la que los “potentes” del planeta de aquél momento se reunieron cerca de París, suele hacerse coincidir con el comienzo del proceso que hoy en día se conoce bajo el nombre de globalización.

Hasta aquél entonces, la política había sido el principal actor capaz de marcar los fines de las distintas naciones mientras que la economía, al servicio de la política, había proporcionado a esta última los medios más eficientes para lograrlos. Según Lionel Robins (1932), de hecho: “La economía es la ciencia que analiza el comportamiento humano como la relación entre unos fines dados y medios escasos que tienen usos alternativos”. Pero a partir de este año, la economía empieza a marcar los fines mientras que la política parece proporcionarle los medios. En este complejo escenario de inversión de fines y medios entre la política y la economía tuvo lugar la génesis de la globalización.

La necesidad de mayor cooperación y coordinación económica, y por ende política, entre las grandes potencias económicas mundiales da el pistoletazo de salida a este proceso de globalización, que supone la integración de distintos mercados, con la consecuente convergencia de las preferencias de los consumidores/compradores mundiales, y de los procesos y actividades productivas permitiendo la minimización de costes y la maximización de la calidad de los bienes y servicios.

Las dos grandes fuerzas que han contribuido a la expansión del proceso de globalización han sido la eliminación de las barreras al comercio y la inversión internacional y la innovación tecnológica. Además, la globalización ha sido también una creciente percepción del nivel de conocimiento de cómo otras personas que se encuentran al otro lado del planeta viven y piensan.

Así que, desde aquella cumbre del 1975, –convocada para dar respuestas económicas a la dura crisis de los años `30, facilitar la coopera-

ción comercial entre los distintos países, y resolver las diferencias entre sus participantes—, el proceso de globalización viene siendo el que conocemos, y dichas cumbres, es decir el G-7, G-8 o G-20, se han transformado en función de las distintas circunstancias, en los nuevos organismos de la globalización, junto con la Organización Mundial del Comercio, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

2. Crecimiento y ralentización de la globalización: nuevos escenarios internacionales

El comercio internacional ha representado durante las últimas décadas, según Grossman et al., (1990) una fuente importante de crecimiento económico tanto en las economías avanzadas como en las emergentes, pero sus múltiples facetas contradictorias todavía no nos permiten afirmar de forma inequívoca que la globalización haya fomentado el desarrollo cualitativo de las naciones. Resulta cierto que la globalización, y el creciente nivel de comercio exterior han garantizado un mayor crecimiento económico, permitiendo a millones de personas salir de la situación de pobreza, pero por otro lado no ha propiciado que puedan aliviarse las desigualdades globales, ni el desarrollo de muchas naciones.

En su último informe sobre la globalización de junio de 2017 el BIS¹ subraya cómo la globalización ha determinado un aumento sustancial de los niveles de vida de la población mundial y una fuerte disminución de la pobreza en el último medio siglo. Además subraya que el comercio internacional y las finanzas han aumentado la competencia y la difusión de la tecnología, impulsando las ganancias de eficiencia y la productividad agregada a nivel mundial.

Sin embargo, este análisis, como otros publicados por los organismos económicos internacionales durante los últimos cinco años, coincide además en evidenciar que el proceso de globalización ha determinado el aumento de la desigualdad de los ingresos dentro de algunos países. Estos estudios coinciden en la necesidad de contar con unas políticas nacionales adecuadamente diseñadas para mejorar los beneficios de la globalización y mitigar los costes de ajuste, conjuntamente con una coo-

¹ Bank for International Settlements - BIS (2017), Annual Report - Understanding globalization.

peración internacional capaz de complementar esas políticas con el objetivo de reforzar los vínculos globales.

Si es cierto que el comercio internacional se expandió durante la década de los ochenta y de los noventa, alcanzando con la Ronda de Uruguay un acuerdo entre países que incluyó más de 123 naciones, también es cierto que mientras se firmaban tratados de libre comercio entre Estados Unidos, Canadá y México (TLCAN), se reforzaban las barreras y los controles hacia personas y trabajadores entre estos países.

El ingreso de China a finales de 2001 en la Organización Mundial del Comercio ha supuesto un acelerador para la expansión del comercio internacional, pero al mismo tiempo ha sido el detonante del creciente número de aranceles, restricciones a las importaciones y refuerzo en el control de la libre circulación de los trabajadores.

Son aspectos como los previamente mencionados los que han generado un sentimiento de creciente desconfianza y desacuerdo hacia el fenómeno de la globalización, ya que su aplicación ortodoxa, libre movimiento de bienes, servicios, capitales y personas, (según la teoría del padre fundador de la economía Adam Smith) no debería conllevar unas limitaciones a los flujos/movimientos internacionales de las fuerzas laborales.

Según advierte el organismo independiente Global Trade Alert² en 2016, las medidas proteccionistas se han duplicado en 2015; desde el año 2010 entre 50 y 100 medidas proteccionistas han sido llevadas a cabo en los cuatro primeros meses de cada año, superando el número de 150 en el 2016, y los miembros del G-20 fueron responsables del 81% de las medidas proteccionistas implementadas en 2015.

Por todo ello, la creciente expansión de la globalización, ha vivido a lo largo de los últimos cinco años una fuerte desaceleración. La llegada al poder del presidente Donald Trump ha venido marcada por la voluntad de abandono de diferentes tratados de libre comercio y la introducción de específicos aranceles sobre productos procedentes del extranjero (especialmente México y China). El reciente episodio del Brexit en Europa es otro claro ejemplo de esta tendencia que ha puesto de manifiesto las crecientes preocupaciones hacia el fenómeno de la globalización y el comercio internacional.

² <http://www.globaltradealert.org>

“Estados Unidos ya no es el fabricante más grande del mundo; ese honor ahora pertenece a China, que fabrica el 19,8% de los bienes mundiales frente al 19,4% registrado el pasado año por parte de Estados Unidos”.

Hace cinco años, con esta frase, el editorial del número de febrero de 2012 de la revista estadounidense *Technology Review*³ dibujaba un nuevo escenario para el sector manufacturero mundial, que se había movido durante los últimos años de oeste a este, subrayando cómo los futuros avances iban a exigir la reactivación de la manufactura estadounidense en los años sucesivos.

El modelo del “outsourcing”, que había triunfado hasta aquel entonces, gracias a su capacidad de reducción de costes, industrializando y estandarizando de forma más económica algunos procesos productivos en China había llegado al punto de no retorno y, como un boomerang comenzaba a volver atrás transformándose en “insourcing” tal y como lo describen Sirkin y Zinser (2012).

El mensaje en Estados Unidos empezaba a ser claro y manifiesto: era necesario un cambio de tendencia en el sector manufacturero para la recuperación económica y social del país. Muestra de ello han sido las imágenes de las últimas campañas electorales presidenciales donde los candidatos, tal y como señalaba James Heskett (2012), empezaron a sacarse fotos en la planta de fabricación de unas empresas manufactureras americanas llenas de maquinarias pesadas.

Todo ello ha supuesto que tanto el modelo de desarrollo de Estados Unidos como el modelo de China hayan cambiado, en este segundo caso focalizando la atención en su demanda interna más que en las exportaciones de sus productos hacia los mercados exteriores. Asimismo, la presencia de una serie de factores claves ya predecían hace más de cinco años que este cambio se estaba empezando a producir en China: el incremento de los costes de mano de obra (el coste de fabricación en este país podría elevarse al doble o incluso al triple en 2020), el incremento del valor del yuan, pero sobre todo, como ya ha sido mencionado anteriormente, un número creciente de políticas económicas enfocadas a empujar el componente del consumo interno dentro del PIB del país asiático.

Por otro lado, en Estados Unidos el problema de gestionar cadenas de suministro a larga distancia, el nivel de productividad más alto de los

³ *Technology Review* January, February 2012, pag.12.

empleados nacionales y el hecho de que el outsourcing tiene un efecto negativo sobre la capacidad innovadora de muchos distritos industriales estadounidenses ha facilitado, a lo largo de estos últimos años, la introducción de políticas comerciales proteccionistas.

Aun así, la OMC ha señalado durante los últimos años que, aunque las medidas proteccionistas se hayan cuadruplicado desde 2010 a 2016, lo cierto es que estas limitaciones solo han afectado, según el Global Trade Alert a poco menos del 2% de los flujos comerciales internacionales.

Tras el crecimiento exponencial del comercio internacional experimentado entre 1985 y 2007 y la ralentización del quinquenio 2007-2012, se ha vivido un momento histórico cuando a finales de septiembre de 2016 la Organización Mundial del Comercio ha anunciado las previsiones de crecimiento económico del comercio de 2016, comunicando que el valor iba a disminuir del 2,8% al 1,7%, indicando así por primera vez, tras casi dos décadas de imparable crecimiento, que el crecimiento de los PIB mundiales habría superado el crecimiento del comercio internacional.

Cabe mencionar que, así como es cierto que la OECD ha remarcado en más de un informe que una cuarta parte de esta ralentización se debe a las políticas proteccionistas y al freno del proceso liberalizador, no lo es menos que tanto el Fondo Monetario Internacional como todas las organizaciones internacionales han puesto énfasis en la necesidad de reforzar la cooperación entre naciones para preservar el comercio mundial y reducir las desigualdades.

3. La globalización y las desigualdades globales

Si analizamos la estructura de la economía mundial, considerando su población y renta, podemos observar cómo en este momento histórico el 8% de la población mundial se beneficia del 86% de la renta mundial mientras el 73% de la población mundial solo disfruta del 2,4%.

Es esta una imagen tristemente estática desde hace ya muchos decenios, a pesar de los crecientes niveles de globalización de los flujos comerciales, financieros y económicos mundiales.

En su último informe⁴ sobre la Riqueza Mundial el banco Credit Suisse subraya que la riqueza detentada en el mundo (estimada en 256

⁴ Credit Suisse (2016), *Global Wealth Report*, Research Institute.

billones de dólares) ha crecido de forma sustancial durante los últimos años y lo mismo ha ocurrido con los niveles de desigualdad.

Cabe destacar que el informe subraya cómo los mercados emergentes siguen siendo el motor del crecimiento de la riqueza principal aunque más del 60% de la riqueza total sigue estando en manos de los europeos y de los norte-americanos y solo el 30% en manos de los países asiáticos y China.

Si a nivel mundial tanto los niveles de valor añadido generado cada año como la riqueza detentada se distribuyen de forma muy desigual, a nivel nacional, en España, también las diferencias de ingresos presentan una tendencia siempre crecientes

Según informa la oficina estadística europea (Eurostat), que recoge dos indicadores de desigualdad⁵: el ratio 80/20, que compara los ingresos del 20% de la población con mayores ingresos con el 20% de la población con menores ingresos, y el coeficiente de Gini, ambos han visto como se incrementaban las desigualdades entre los españoles desde 1995⁶.

Tanto a nivel macro (Estados) como a nivel micro (empresas y consumidores) la tendencia en el mundo, y en España, durante la última década nos ha indicado la presencia de una fuerte concentración de riqueza en manos de cada vez menos personas.

Además, Eurostat nos informa que en los 27 países de la Unión Europea, en 2015, el 24% de la población (es decir 119 millones de ciudadanos) se encontraban en riesgo de pobreza o de exclusión social (ARPE), alcanzando esta cifra en España el valor de casi 13 millones en 2016 frente a los 11 millones que suponían en 2008⁷.

Los indicadores utilizados por la institución europea son básicamente tres: 1) personas en situación de riesgo de pobreza de ingresos; 2) personas con fuertes necesidades materiales; 3) personas que viven en hogares con intensidad de trabajo muy baja⁸.

⁵ http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Income_distribution_statistics;

⁶ http://www.elpais.com/articulo/economia/crisis/dispara/desigualdad/ingresos/espanoles/elpepieco/20111031elpepieco_2/Tes;

⁷ http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=t2020_50&language=en

⁸ Personas entre 0-59 años que viven en hogares en los que en promedio los adultos (entre 18 y 59) trabajaron menos del 20% de su potencial total de trabajo durante el último año (estudiantes excluidos).

En el caso de España hablamos de que en 2016, 13 millones de personas, el valor absoluto más alto después de Italia (17 millones), Alemania (16 millones) y Reino Unido (15 millones), han presentado al menos uno de los tres criterios utilizados.

En Reino Unido, también hace unos meses la Resolution Foundation nos informaba en su análisis “Who Gains from Growth?”⁹ que la prosperidad futura de la mitad inferior de los asalariados ingleses dependía de una revolución política que necesitaba claramente un aumento del número de mujeres que se incorporasen al mercado laboral, impulsando la formación, la capacitación y el aumento de los salarios de los que se encuentran peor remunerados. Sin estas acciones, el estudio llegaba a la conclusión de que una típica familia de bajos ingresos habrá disminuido su utilidad neta en términos reales en un 15% en 2020.

Generar empleo, o mejor dicho generar mejores empleos es entonces el único medio para poder hacer frente a la desigualdad y para generar nuevas perspectivas profesionales capaces de ofrecer oportunidades reales para superar el riesgo de exclusión social y la pobreza.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en su informe sobre la promoción del crecimiento en las regiones del mundo titulado: “Promoting growth in all regions”¹⁰ subraya cómo el crecimiento, las habilidades y la educación son las claves para un desarrollo regional inclusivo, es decir, un desarrollo que sea capaz de disminuir las desigualdades de oportunidades sin penalizar el crecimiento, favoreciendo la meritocracia, la competición y una enseñanza de calidad.

Observando lo que ocurre fuera de Europa debe reseñarse que sí hay buenas noticias. China y Latinoamérica presentan una clara inversión de tendencia. En estas áreas del mundo están, poco a poco, surgiendo nuevas clases medias tal y como pasó en Europa hace más de cincuenta años.

El Banco Mundial, en su informe “La movilidad económica y el crecimiento de la clase media en América Latina”¹¹ subraya cómo durante la última década la clase media de esta región mundial ha crecido en un

⁹ http://www.resolutionfoundation.org/media/media/downloads/Who_Gains_from_Growth_2.pdf

¹⁰ <http://www.oecd.org/gov/regionaldevelopment/promotinggrowthinallregions.htm>.

¹¹ http://siteresources.worldbank.org/LACINSPANISHEXT/Resources/Informe_ClaseMedia.pdf.

50% representando, hoy en día, el 30% de la población total, generando una fuerte disminución de la pobreza en esta área geográfica, gracias a un crecimiento económico sostenido, a la generación de empleo y a la disminución de la desigualdad.

Así, mientras en China y Latinoamérica va constituyéndose, de forma cada vez más rápida, una nueva clase media que incrementa la demanda nacional de bienes frente a un lento decremento de la demanda externa de bienes nacionales, en Estados Unidos parece que la clase media, a lo largo de los últimos años se ha transformado en un colectivo cada vez más pequeño, más pobre y más triste.

Según el análisis “The lost decade of the middle class” del Instituto Pew Research Center (PRC)¹² la década del 2000 al 2010 ha sido una década perdida para la clase media de Estados Unidos. El problema de la clase media también ha sido analizado por el Center for American Progress (CAP) a través del estudio “The American middle class, income inequality, and the strength of our economy”, llegando a conclusiones similares¹³.

Los análisis de los institutos americanos resultan interesantes porque nos permiten empezar a reflexionar en toda Europa, sobre la evolución futura de este colectivo, que representa el motor de nuestras economías.

Estas crecientes desigualdades, debidas también al fenómeno de la globalización en China, por ejemplo, han empujado a muchos millonarios a invertir fuera del país y, aunque los consumidores chinos se hayan ido haciendo más sofisticados, el gran reto que tiene esta economía es encontrar una solución al gran dilema entre la relevante necesidad de innovación (sobre todo disruptiva) y el sistema de control autoritario fuertemente presente en el país.

En Estados Unidos, desde el año 2000, la clase media, representada por hogares de tres personas con ingresos entre los 39.000 y los 118.000 dólares, es decir, familias medias con suficiente seguridad financiera para cubrir sus necesidades, proporcionar inversiones para la siguiente generación, y tener un poco de margen de seguridad, se ha reducido en tamaño debido a una fuerte pérdida de ingresos y, sobre todo, de riqueza acumulada en los decenios anteriores.

Además cabe señalar que en total, desde el año 2007, periodo en que comenzó la crisis en Estados Unidos, los ingresos medios por hogar se

¹² <http://www.pewsocialtrends.org/2012/08/pew-social-trends-lost-decade-of-the-middle-class>.

¹³ http://www.americanprogress.org/wpcontent/uploads/issues/2012/05/pdf/middleclass_growth.

han reducido un 6,5% según apuntan los análisis del U.S. Census Bureau.

Esta dinámica ha generado un incremento de los niveles de endeudamiento de las familias estadounidenses durante las últimas dos décadas, que ha hecho disminuir lentamente la riqueza de las familias de la clase media.

Afortunadamente todavía los últimos datos que nos llegan desde Estados Unidos¹⁴ apuntan a que entre 2014 y 2015 los ingresos medianos reales de los hogares se han incrementado un 5,2% por primera vez desde el año 2007, haciendo disminuir la tasa oficial de pobreza del país, poco por encima de un punto porcentual, el equivalente a 3,5 millones de personas.

Todos estos datos económicos, estrictamente ligados con la globalización explican el más reciente y próximo acontecimiento del Brexit en Europa. Un estudio de Colantone y Stanig (2016) evidencia cómo el determinante clave del éxito del referéndum ha sido el impacto de las importaciones de China y la falta de instrumentos de compensación para los trabajadores de determinados sectores que se han visto afectados. En otras palabras el voto para el “leave” ha sido más un voto en contra del descontrolado proceso de globalización, que en contra de la propia Unión europea.

En esta última investigación mencionada, el análisis de las regiones más perjudicadas por las masivas importaciones chinas (prevalentemente el sector textil y de bienes electrónicos) evidenciaba cómo en ellas el voto en favor del abandono había sido más contundente.

Así, bajando más en profundidad en este análisis sobre el voto británico, factores como la inmigración o el sentimiento antieuropeo parecen tener un mayor impacto que la falta de políticas redistributivas de las ganancias de la globalización económicas generadas durante las últimas décadas.

Un último dato interesante ha sido puesto en evidencia por el estudio de Nir Jaimovich y Henry E. Siu (2012) que nos señalaban cómo la reciente crisis económica había restringido a la clase media en Estados Unidos generando la que se define una “jobless recovery”, es decir una recuperación de la economía sin creación de nuevos empleos.

Los dos autores han analizado la ocupación de Estados Unidos utilizando una matriz que divide los empleos entre intelectuales y manuales / de rutina y de no rutina. Los dos investigadores americanos han constatado cómo en los últimos 30 años, en EEUU, se ha generado una “pola-

¹⁴ <https://www.census.gov/content/dam/Census/library/publications/2016/demo/p60-256.pdf>

rización de las profesiones”, es decir, las habilidades de rutina han ido desapareciendo concentrando la estructura del empleo ahí donde se encuentran las habilidades altas y bajas.

En síntesis, si previamente de las crisis se salía a través de la generación de empleos de rutina, ahora la propia crisis ha hecho desaparecer estos perfiles (tanto de rutina intelectuales como de rutina manuales, es decir, tanto secretarias como mecánicos) gracias a la introducción de las nuevas tecnologías, generando así una terciarización de las economías capaz de arrastrar la clase media que había surgido el día después de la Segunda Guerra Mundial.

Por tanto, esta dinámica de la polarización de las profesiones en unos años abrumará también a nuestra clase media en Europa si no somos capaces de adaptar tanto nuestros sistemas educativos y profesionales como los niveles de formación de las generaciones más jóvenes que tendrán que lidiar contra los robots, capaces de remplazar las ganancias de los trabajadores de la clase media.

En cualquier caso, todos estos aspectos problemáticos se han visto contrabalanceados por las externalidades positivas generadas por el fenómeno de la globalización económica: la salida de la condición de pobreza de millones de personas en los países subdesarrollados o en vía de desarrollo, los menores costes de los productos manufactureros para los consumidores finales en todo el mundo, los incrementos exponenciales de eficiencia y de productividad de las empresas que han tenido que operar en un entorno más competitivo y por último los beneficios en términos de innovación para las empresas, pequeñas, medianas y grandes que han decidido exportar o internacionalizar, mejorando la calidad de sus productos (*learning by exporting*) en los mercados internos e internacionales (Cermelli, 2013).

4. Globalización económica y populismo político

A raíz de lo mencionado hasta ahora es importante remarcar cómo las evidentes contradicciones del proceso de globalización han determinado el resurgir de movimientos populistas en las diferentes naciones del mundo.

En su análisis del pasado septiembre de 2016¹⁵, la empresa de gestión de activos ETF Securities señalaba cómo las políticas monetarias expan-

¹⁵ ETFS Outlook – Septiembre 2016 The unintended consequences of QE.

sivas extraordinarias (Quantitative Easing) habían podido determinar un creciente nivel de las desigualdades a nivel global con el consecuente resurgir de formaciones políticas populistas.

Definir el populismo es bastante complicado ya que es realmente difícil tener un consenso común sobre este fenómeno político que ha determinado elevados niveles de incertidumbre en las últimas rondas electorales en grandes economías europeas como Países Bajos o Francia.

En Europa este fenómeno se ha asociado con la polarización ideológica de los movimientos políticos, es decir los extremismos, pero según sugieren Ionescu y Gellner (1969): “el populismo adora las personas No es una ideología, sino una expresión política que se utiliza selectivamente y estratégicamente para apelar a problemas de interés general. Así que, grupos no homogéneos en términos demográficos (jóvenes y mayores) y de orientación política (izquierda y derecha) han empezado a estructurarse o a reincorporarse con el fin de luchar contra el “establishment” utilizando los canales comunicativos y de agregación social más innovadores.

Como apunta el informe de marzo de 2017 de la Caixa¹⁶ analizando los datos de la European Social Survey (ESS), en 2014 el 23,8% de la población europea se identificaba con posiciones políticas extremas con un desglose interno de un 13% que se ubicaba dentro de la extrema derecha y un 10,8% que se ubicaba en la extrema izquierda.

Según este análisis, muchos partidos populistas se criaron a lo largo de la crisis financiera, canalizando la pérdida de credibilidad de los partidos políticos tradicionales, mientras que otros surgieron de la pérdida de confianza hacia las principales instituciones, probablemente debido a la falta de medidas adecuadas al reajuste socio-económico del proceso de globalización anteriormente analizado.

El crecimiento de los niveles de desigualdad es, desde luego uno de los factores económicos más relevantes para explicar dicha expansión del populismo, junto con los factores socio-culturales, demográficos y los niveles de confianza en las instituciones en general.

¹⁶ CaixaBank Research, Informe Mensual Numero 410, marzo 2017.

5. Gobernar la globalización: superar los reduccionismos y balancear los conceptos de eficiencia, equidad y fraternidad

Tras haber identificado las oportunidades y las contradicciones del proceso de globalización en curso, hay que identificar y definir las estrategias que permitan gobernar este fenómeno tratando de neutralizar las amenazas y promoviendo las políticas de reajuste socio-económicas.

Por este motivo es necesario en primer lugar superar una serie de reduccionismos a los que todavía la economía y las finanzas están ancladas: el reduccionismo antropológico, el reduccionismo de la concepción de empresa y el reduccionismo del concepto de valor (Becchetti y Cermelli, 2014).

El reduccionismo antropológico consiste en concebir al hombre como *homo economicus*, lo que técnicamente en economía quiere decir que la utilidad/felicidad de la persona en los modelos económicos depende únicamente del crecimiento de los bienes de los que dispone y de las propias dotaciones monetarias. Superar este reduccionismo significa superar el concepto cuantitativo de crecimiento para introducir el concepto cualitativo de desarrollo. Significa priorizar en los análisis económicos el concepto de equidad más allá del concepto de eficiencia. Este dilema introducido por Arthur Okun en 1975 en su famoso texto: “Equality and efficiency: the big tradeoff” nos sugiere que la ciencia económica tiene que alinear el paradigma antropológico a formas de racionalidad que incluyan el altruismo y la aversión a la desigualdad (o la preferencia por la equidad y la igualdad de oportunidades).

El reduccionismo del concepto de empresa consiste en concebir esta última como una entidad donde priman las exigencias de los accionistas, y se ignoran todas las demás necesidades de los actores que actúan a su alrededor.

En prácticamente todos los modelos económicos, las empresas vienen representadas como maximizadoras del beneficio y se considera como residual la presencia de organizaciones productivas de diversos tipos. De hecho confundir la contribución creativa de la empresa con el beneficio, quiere decir confundir la porción con la tarta y el objetivo de la maximización del beneficio implica que el objetivo de la empresa sea el de maximizar la porción de uno de los portadores de intereses (los accionistas) en detrimento del resto (trabajadores, clientes, etc.).

Superar este reduccionismo implica por lo tanto no poner excesivo o exclusivo énfasis en la maximización del beneficio (y particularmente en

el corto plazo) ya que se ha demostrado que esta atención genera resultados adversos incluso para el mismo buen funcionamiento del sistema económico empresarial y por ende para el comercio internacional.

Por último el reduccionismo del concepto de valor y de la consiguiente concepción del valor se refiere a la definición de este último como mero incremento cuantitativo. El atajo reduccionista identifica automáticamente el valor con el PIB. El bienestar, entendido como satisfacciones de vida y sentido de la vida, depende de una serie de factores que no entran en el PIB, mientras que éste, a su vez, crece por factores que empeoran, y no mejoran, nuestra vida.

Así como apuntaba Bob Kennedy en su histórico discurso en la Universidad de Kansas el 18 de marzo de 1968 “el PIB mide todo, excepto aquello que hace que la vida valga la pena, y puede decirnos todo sobre América excepto por qué estamos orgullosos de ser estadounidenses”.

Superar este tercer reduccionismo implica una clara respuesta cultural al reduccionismo del valor a través de la construcción y la utilización, para las evaluaciones de impacto (como por ejemplo la globalización y el comercio internacional) de indicadores de bienestar más amplios y articulados, capaces de incluir también las variables cualitativas.

En definitiva la economía, para ser armónica y equilibrada, necesita de tres dimensiones: la eficiencia, la equidad y la fraternidad, pero a día de hoy, lamentablemente, cada etapa histórica tiene sus propias restricciones, que limitan el potencial para crear las condiciones del bien común (y el proceso de globalización no está exento de esta dinámica).

Cuando abrimos un manual de economía aprendemos la diferencia que existe entre eficacia y eficiencia y somos proclives a aplicar este último concepto en todos nuestros análisis económicos.

A través de la caja de Edgeworth somos capaces de explicar, de forma clara, que el intercambio de mercado produce un aumento de la eficiencia generando en los contrayentes un nivel de satisfacción no inferior a aquel que sentían antes de llevar a cabo la transacción. Las elecciones de consumo de bienes por parte de los consumidores, de asunción de mano de obra por parte de la empresa y de asignación entre trabajo y tiempo libre por parte del individuo son considerados óptimos en base al principio de eficiencia, es decir la asignación óptima de los recursos escasos. En los mercados financieros las reglas se dirigen hacia la maximización de la eficiencia aumentando la liquidez y reduciendo los costes de transacción. Esta aproximación todavía soporta el impacto de un mundo

donde el desafío principal es aumentar al máximo posible nuestra capacidad de producir bienes y servicios en ausencia de vínculos con los recursos naturales (Becchetti y Cermelli, 2015).

Pero si primamos el concepto de eficiencia ¿qué ocurre con la equidad? Simplemente se traslada a un segundo momento y una vez que se hayan cubierto las condiciones de eficiencia nos podemos preocupar de los que tienen más y de los que tienen menos y redistribuir parte de la riqueza. Es este último el ejemplo en el que arraiga la profunda diferencia entre el proceso de responsabilidad social corporativa y la filantropía, que no prima el momento de la creación del valor, sino que más bien su sucesiva redistribución.

¿Cómo gestionamos el concepto de fraternidad? Aunque también es cierto que a pesar de su invisibilidad, la fraternidad aparece como un elemento que ha sido sustituido en el debate público por el concepto de solidaridad, este concepto suele siempre colocarse a un momento sucesivo al de la generación del valor económico tanto dentro de los países como entre los países.

Todas las veces que alguno de los tres lados (eficiencia, equidad y fraternidad) se queda corto, el sistema se vuelve asfixiante.

Un mundo hecho solo con eficiencia se parece a un mundo deshumanizado. La justificación a esta posición es el de la “mano invisible” de Adam Smith. Con la simple introducción en los modelos económicos del concepto de eficiencia la producción será la óptima, y la ausencia de equidad y fraternidad, tampoco importa, ya que el sistema automáticamente hará que la riqueza gotee hacia abajo llegando por tanto a “los últimos”. La teoría del “*trickle down*” se convierte así en la extrema justificación de un mundo creado solo con la eficiencia, sin equidad y sin fraternidad.

También la equidad sin eficiencia y fraternidad es deshumanizadora. Las experiencias históricas a las que probablemente nos hemos acercado más han sido aquellas relativas al socialismo real. La igualdad en los resultados humilla el espíritu humano de emprendimiento. La equidad es fría y deshumanizadora si no viene acompañada de la fraternidad, y lleva al colapso económico si no presta suficiente atención al problema de la eficiencia.

Es importante por lo tanto volver a tomar en cuenta el concepto de fraternidad. Pero hay que reconocer que un mundo hecho solo con fraternidad, sin eficiencia y sin equidad es falso, ficticio y abre la puerta a todos esos fenómenos de nepotismo, clientelismo, etc. en los cuales los

intereses de los miembros del grupo, al que la persona se encuentra ligado por vínculos fraternales, se persiguen a expensas del bienestar de terceros (Becchetti y Cermelli, 2015).

Si por otro lado prestamos atención a un mundo hecho solo de eficiencia y equidad, admirablemente sintetizado a través del concepto de la igualdad de oportunidades, también este paradigma es limitante y asfixiante porque estamos siempre en presencia de un sistema en el que faltan reciprocidad, gratuidad e intercambio de dones que son el lubricante fundamental para producir y poder disfrutar de unas relaciones sociales de calidad, también definidos bienes relacionales (Becchetti y Cermelli, 2014).

La coexistencia simultánea del concepto de eficiencia, equidad y fraternidad hasta aquí analizada implica una serie de cambios que deberían producirse en las instituciones de gobernanza mundial, sobre todo en el ámbito de las finanzas.

La promoción de instrumentos financieros éticos por ejemplo podría representar el primer paso de este camino. Los fondos éticos no necesitan de gobiernos, pero los gobiernos si necesitan de fondos éticos. Los gobiernos internacionales podrían por lo tanto establecer una serie de objetivos económicos, sociales y ambientales (crecimiento, ocupación en un cuadro de sostenibilidad, por ejemplo) y la finanza ética podría ser el instrumento más adecuado para alcanzar dicho objetivo.

Otro factor relevante sería el fomento de la biodiversidad financiera y la promoción de la relevancia de las decisiones de consumo por parte de los ciudadanos o “voto con la cartera”.

Finalmente un cambio, por parte de los gobiernos internacionales, de la estructura de las remuneraciones aplicables a los intermediarios financieros representaría un paso fundamental, en términos de gobernanza mundial, que permitiría incluir en los criterios que definen los premios indicadores de responsabilidad social y ambiental, de modo que puedan orientar los incentivos de los managers, y por tanto de las empresas financieras mundiales, a la creación de valor social y ambientalmente sostenible.

Para gobernar la globalización es entonces necesario poner atención en el aspecto que históricamente y cíclicamente suele ser menos enfatizado. El socialismo real, por ejemplo, necesitaba de mayor eficiencia y fraternidad, la economía medieval, por el contrario, adolecía de eficiencia y equidad, y la economía moderna de mercado precisa de una mayor fraternidad.

Enfatizar el aspecto que queda más desprotegido es la única forma de poner en marcha un mecanismo compartido de gobernanza del proceso de globalización y puede ser la mejor forma de llevarnos hacia una sociedad armónica y creando así un sistema económico más justo y más humano.

6. Conclusión

El análisis del proceso de globalización de las últimas décadas nos ha ofrecido una serie de indicaciones relevantes, pero seguramente la sugerencia más destacable es que si queremos avanzar en el proceso de desarrollo mundial es imprescindible la cooperación entre naciones, no solo para preservar el comercio internacional sino para reducir las desigualdades globales.

Por este motivo, la globalización, qué dio su primer paso tras la reunión de Rambouillet para reactivar de forma concertada la economía mundial, necesita de procesos compartidos de gobernanza, como ha sido subrayado por el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio.

A este propósito me gustaría terminar mi reflexión utilizando una antigua historia que arraiga su génesis en la cultura árabe y que más que tantas palabras permite en las aulas de nuestras universidades explicar el concepto profundo de colaboración a nuestros estudiantes.

Esta historia muy antigua cuenta que un vendedor de camellos, al morir, dejó un testamento para la división de sus bienes entre sus tres hijos. El vendedor de camellos poseía 11 camellos, y en el testamento dejó estipulado que la mitad de sus bienes le corresponderían al mayor de sus hijos, un cuarto al segundo de los hijos y un sexto al tercero de ellos.

Cuando llegó el momento de llevar a cabo la división se produjo el conflicto. La mitad de los camellos exactamente eran 5 camellos y medio. Por ello el hijo mayor trató de redondear esa cifra pidiendo a sus hermanos quedarse con 6 camellos.

Sus hermanos se opusieron sosteniendo que él ya había sido beneficiado, de forma generosa, por la voluntad de su padre y comenzaron así las constantes luchas entre ellos.

Un día pasó por aquel lugar otro vendedor de camellos mucho menos rico que poseía un único camello. Viendo a los hermanos enfrentados propuso donar su propio camello para hacerlo parte de la herencia, y él se quedó sin ningún camello.

Gracias a esto fue posible satisfacer las pretensiones de todos los hermanos. El hermano mayor se hizo con 6 camellos (la mitad de los doce), el segundo de los hermanos 3 camellos (esto es un 1/4 de doce) y al tercero le correspondieron 2 camellos (1/6 de doce). Ninguno de los hermanos puso objeción alguna a este reparto, puesto que todos estaban tomando aquello que les correspondía siguiendo la voluntad de su padre.

El total de los camellos repartidos (6+3+2) sumaba 11, por lo que el vendedor que había donado su camello pudo volver a tomar el suyo, habiendo solucionado el litigio entre los hermanos.

El ejemplo de esta historia es paradigmático de cómo en economía, en la política y en el comercio internacional la mejor forma de actuar es la cooperación entre los diferentes agentes, aun cuando dicha opción pueda parecer poco beneficiosa para cada individuo. Es la cooperación y la colaboración entre naciones la única forma de poder avanzar de forma sostenida aunque cuando parece que no hay soluciones a las amenazas contingentes.

Bibliografía

- BECCHETTI, L. y CERMELLI, M. (2014): “Reduccionismos económicos y “voto con la cartera”, *Revista de Fomento Social*, 70, 279-280.
- BECCHETTI L.; BRUNI, L.; ZAMAGNI, S. (2014): *Microeconomia – Un testo di economia civile*, 2ªed., Il Mulino.
- BECCHETTI, L. y CERMELLI, M. (2015): “Papa Francisco y la economía civil: una vía para el bien común en la economía global”, *Revista de Fomento Social*, 70, 121-135.
- BODIE, Z.; SIRRI, E. R.; TUFANO, P. (1995): *The Global Financial System*, Harvard Business School Press, Boston, pp. 1-31.
- CERMELLI, M. (2013): “Internacionalización e interacción: estrategias para innovar en las PYMEs vascas”, *Boletín de Estudios Económicos*, Vol. LXVIII Abril 2013 N°208.
- COLANTONE, I. STANIG, P. (2016): “Global competition and Brexit”, *BAFFI CARE-FIN Centre Research Paper* 2016-44, November.
- GROSSMAN, G.M.; HELPMAN, E. (1990): “Trade, knowledge spillovers, and growth”, *NBER Working Paper*, No. 3485.
- HESKETT, J. (2012): “Are factory jobs important to the economy?”, Harvard Business School, *working knowledge*, March 7.
- IONESCU, G. y GELLNER, E. (1969): *Populism: its meanings and national characteristics* (Nature of Human Society) London School of Economics and Political Science, Weidenfeld & Nicolson.

- NIR JAIMOVICH, HENRY E. SIU (2012): “The Trend is the Cycle: Job Polarization and Jobless Recoveries”, *NBER Working Paper*, No. 18334.
- ROBINS, L. (1932): *An essay on the nature and significance of economic science*, Mac Millan or Co., Limited, St. Martin’s street, London.
- ROUSSEAU, P. y WACHTEL, P. (2009): “What is happening to the impact of financial deepening on economic growth?” *Economic Inquiry*, Vol. 48, DOI:10.1111/j.1465-7295.2009.00197.
- SIRKIN, H. and ZINSER, M. (2012): “New math will drive a U.S. manufacturing comeback”, *Harvard Business Review*, March 6.

