

PRIMERA SECCIÓN

LOS MALESTARES CON LA GLOBALIZACIÓN NEOLIBERAL
EN LOS PAÍSES DESARROLLADOS

GLOBALIZACIÓN EXCLUYENTE E INESTABLE

CARLOS A. ROZO*

INTRODUCCIÓN

La gran recesión (GR) a la que condujo la crisis de las hipotecas basura a inicios del presente siglo ha demostrado que las expectativas creadas por las promesas de la apertura comercial y financiera para lograr mayor bienestar para todos aún se mantienen como promesas no sólo en los países en desarrollo sino igualmente en los países industriales. La World Commission on the Social Dimension of Globalization advertía, ya en 2004, que:

El actual proceso de globalización ha generado resultados no equitativos. Tanto entre como dentro de los países. Se crea riqueza pero demasiados países y gentes no están disfrutando de sus beneficios. Ellos tienen poca o ninguna voz en la determinación de estos resultados. Visto a través de los ojos de esta vasta mayoría de mujeres y hombres, la globalización no ha cumplido con sus más simples y legítimas aspiraciones de un trabajo decente y de un mejor futuro para sus hijos.

El resultado de este fracaso ha sido el surgimiento del populismo económico como político que divide al mundo en un pueblo virtuoso y unas elites corruptas que manipulan las instituciones para limitar la voluntad del pueblo. Prueba de ello fue el éxito electoral que tuvo Donald Trump al resaltar en su campaña hacia la presidencia de los Estados Unidos el desastre social y económico de algunas regiones de ese país y el estancamiento generalizado de los salarios del común de los trabajadores apuntando a la globalización de la producción como un factor determinante de tales resultados. En esta ló-

* Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.

gica se hace evidente que el presidente Trump está convencido de que el mundo no es una “comunidad global” sino “una arena en la cual las naciones, los actores no gubernamentales y los negocios se enfrentan y compitan por obtener ventajas” según lo expusieron sus asesores Cohn y McMaster (2017).

El propósito de este trabajo es examinar evidencias sobre el incumplimiento de estas promesas de bienestar que han llevado a un sentimiento antiglobalización que se generaliza en países industriales como en desarrollo y provoca movimientos políticos radicales y contra el orden establecido. A tal propósito se hace necesario reconocer que no existe un consenso sobre lo que significa la globalización pero sí existe evidencia de que sus promesas no se han convertido en realidades. Por ello se parte de exponer lo que considero es el fracaso mayor del nuevo orden mundial que ha llevado a distorsiones en la distribución del ingreso que beneficia a los que más tienen a costa de los que tienen menos para luego avanzar en explicar la asimetría entre los actores que promueven la globalización. A continuación se hace una reflexión sobre el significado de la globalización en la lógica de una conectividad que genera más distorsiones que beneficios para finalmente examinar el papel determinante que tiene el cambio tecnológico en esta etapa de evolución capitalista. Finalmente, algunas conclusiones sobre este contradictorio proceso globalizador.

LA ASIMETRÍA DE INGRESOS

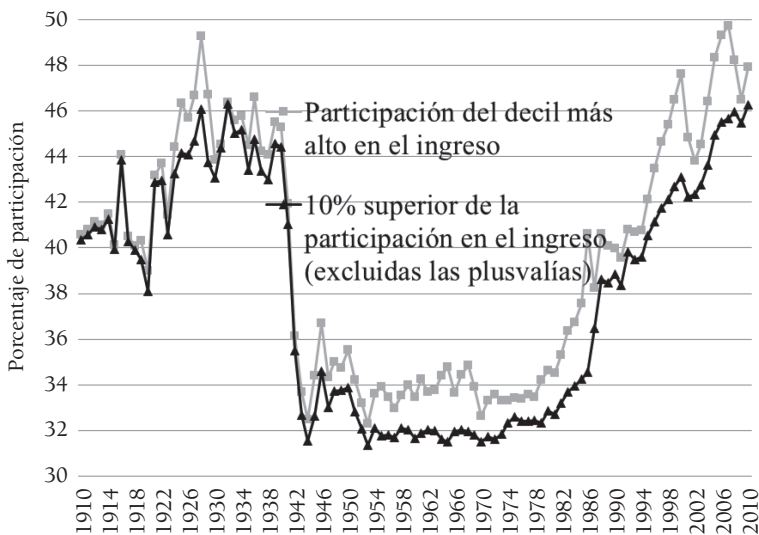
La teoría económica ha sustentado que la desigualdad se comporta como una U invertida que crece en una etapa inicial que beneficia primero a los dueños del capital pero luego se estabiliza con un mayor beneficio para las clases medias y bajas lo cual necesariamente induce a que la desigualdad se reduzca. El argumento se sustenta en el papel que juega el progreso tecnológico y cómo éste ha conducido a una economía del conocimiento. El prodigioso avance científico y tecnológico que se ha tenido en las décadas recientes ha inducido a una significativa modificación en la estructura del empleo por la mayor demanda de mano de obra calificada a costa de la no calificada (McAfee, 2014; Basu, 2016; World Bank, 2013). En este contexto Chandy y Dervis postulan que “Argumentativamente el efecto por el incremento de la tecnología sobre la desigualdad es por el incremento del premio que se impone sobre las habilidades” (2016:6). El argumento de Chang es más sistémico al plantear que:

Un régimen de baja inversión, bajo crecimiento y baja calidad de empleo ha sido construido dentro del sistema lo cual conduce a un crecimiento en la

desigualdad en el ingreso, lo que a su vez resulta en menos demanda que a la vez desincentiva la inversión (Chang, 2011:39).

Históricamente, desde la revolución industrial, se han documentado tres periodos de concentración del ingreso y la riqueza que contradicen a la teoría. El primero aparece por los efectos de la primera revolución industrial que enteramente favoreció a los dueños de los medios de producción. Esta tendencia se mantuvo en los principales países anglosajones con el Reino Unido como líder. Esta situación se repite a inicios del siglo XX cuando Estados Unidos asume el liderazgo concentrador al aparecer los “barones ladrones” del capitalismo estadounidense. La desigualdad creció aceleradamente durante la década de 1920 hasta el punto que el decil más alto recibía el 50% del ingreso nacional, como lo demostró Piketty (2014) y se aprecia en la gráfica 1. En el periodo de entreguerras se redujo el alto grado de concentración con una tendencia a la baja hasta la década de 1980.

GRÁFICA 1
DESIGUALDAD DE INGRESOS EN LOS ESTADOS UNIDOS
1910-2010



FUENTE: Piketty (2014).

El tercer proceso de concentración aparece nuevamente a partir de entonces y continúa entrado el siglo XXI agravándose con la GR que inicia en 2007. El grado de concentración contemporáneo supera el ocurrido en la Gran Depresión que se inicia en 1929. El hecho que parece irrefutable es

que la desigualdad ha crecido a extremos no experimentados en el pasado (Chandy y Dervis, 2016; Keely, 2015; Galbraith y Hale, 2014; Hellebrandt, 2014; Atkinson, Piketty y Saez 2009; Kumhof, Ranciere y Winant, 2013; Piketty, 2014). Oxfam (2014) llama la atención que los 85 hombres y mujeres más ricos del planeta poseen recursos equivalentes a lo que posee la mitad de sus habitantes. El Credit Suisse sostiene que el 1% más rico del mundo posee más riqueza que el 99% restante (2015).

El McKinsey Global Institute (2013) argumenta que la riqueza de los millonarios creció 8.3% anualmente entre 2009 y 2012 hasta alcanzar los 69 biD lo que llevó a que el 90% restante tuviera una reducción de su participación en el ingreso mundial del 54.7% al 50.4 entre 2000 y 2012. Wealth-X apunta que los individuos de ultra alto valor neto (*ultra high net worth*), en 2011 eran 185,795¹ con una fortuna total de 25 biD (2011:8). De este total 1,235 tienen un valor neto superior a los 1,000 millones de dólares (2011:10).

Un hecho a destacar es que se pronostica que 37% de los súper ricos estarán en los países en desarrollo. La India parece imponer esta tendencia cuando los súper ricos pasaron de seis a 61 entre 2000 y 2012 con fondos que ascienden a 250 MMD, pero Latinoamérica es la región en el mundo con la mayor tasa de crecimiento de ricos. México aportaba cinco de estos súper ricos y contribuía con 27 de los 2,325 más ricos que existen en el mundo en 2014 (Wealth-X, 2014).

En contrapartida está la clase media sobre la que ha recaído el mayor costo de la tendencia concentradora como lo acredita recientemente el McKinsey Global Institute al enfocar el tema de la desigualdad en una perspectiva alternativa. En este estudio se examina “la proporción de los hogares o personas en segmentos de ingreso cuyo ingreso real de mercado se estancó o cayó por debajo de donde había estado en la década anterior” (2016:23). Se trata de un segmento de la población que no mejoró su ingreso en el periodo, de hecho empeoró. Además, este estudio resalta que “una alta proporción de los hogares —cerca de dos tercios de todos los grupos de ingreso en 25 países o entre 540 y 580 millones de personas— no avanzaron económicamente en esta década” (2016:23). Mientras en el periodo 1993-2005 únicamente el 2% de los hogares se encontró en tal situación de precariedad en el periodo de 2005-2014 la proporción aumentó a entre 65 y 70% de los hogares. Este retroceso en la distribución del ingreso apunta al gran dilema de que la desigualdad, como lo plantea Williamson (2013), se puede traducir en pobreza. Galbraith y Hale resaltan este hecho al concluir que en las décadas recientes la desigualdad ha crecido prin-

¹ Para alcanzar “ultra alto valor neto” se requiere tener más de 30 millones de dólares.

principalmente debido a las ganancias extravagantes de los que ya eran ricos (2014:19).

En los Estados Unidos la evidencia muestra que hay pérdidas en ingreso en tanto que la mayoría de la población se retrocede en relación al potencial de la economía. Un indicador es como el ingreso ha crecido en comparación con periodos anteriores. La evidencia muestra que hasta 1979 el ingreso creció más rápido y fue mejor distribuido que como ocurre desde entonces, como claramente lo muestra el cuadro 1 para los diferentes quintales en la distribución. Entre 1947 y 1979 el ingreso del 5% más rico de la población creció a tasas inferiores a las del resto de la población pero desde entonces lo ha hecho a tasas superiores, especialmente respecto de los quintales de menor ingreso.

CUADRO 1
LOS ESTADOS UNIDOS: CRECIMIENTO DEL INGRESO FAMILIAR ANUAL
PROMEDIO POR GRUPO DE INGRESO
1947-2016

	1947-1979 (%)	1979-2007 (%)	2007-2016 (%)
Primer quintal	2.52	0.02	-0.04
Segundo quintal	2.21	0.37	-0.01
Tercer quintal	2.39	0.59	-0.03
Cuarto quintal	2.43	0.89	0.16
80 th-95 th %	2.36	1.17	0.32
5% más alto	1.87	1.99	1.06

FUENTE: Gould y Wolfe (2017).

Gould y Wilson muestran que “entre 1979 y 2015 los salarios del 1% más rico crecieron 157% mientras que los del 90% de menor ingreso lo hicieron en 21%” (2017). Este resultado hace evidente que el crecimiento económico no se ha traducido en mayores salarios para la mayoría de la población no obstante que durante este periodo la productividad creció aproximadamente 23% (Gould y Wilson, 2017).

De hecho, en 2016 el 80% de los hogares tenía ingresos que estaban por debajo de los de 2007 mientras que los del 5% de los de mayores ingresos mejoraron sus ingreso en 8.7% como consecuencia de que

[...] el ingreso medio para los hogares de no adultos mayores fue en 2016 de 66,487 dólares, 1.5% por debajo del 2007 lo que resulto de que de 2000 a

2016 el ingreso medio de este tipo de hogares cayó de 69,890 a 66,487 dólares, es decir 3,403 dólares equivalente a 4.9% (Gould y Wolfe, 2017).

El resultado de esta desigualdad se hace patente en aumentos en el coeficiente de Gini que en los Estados Unidos subió de 0.34 a 0.38 entre mediados de la década de 1980 y la de 2000. El ingreso del 20% más rico creció 14% en la década de 1970 mientras que el de los 20% más pobres lo hizo en 9%. En los años noventa el de los 20% más ricos creció 27% mientras que el de los 20% más pobres subió 10%. Incluso la disparidad se vuelve mayor entre los de arriba. El 0.1% de los más ricos, aquellas personas con ingresos superiores a 10 millones de dólares, tenían cerca del 8% del ingreso total del país, igual que durante la década de 1920, pero se había reducido al 2% en los años sesenta, según Piketty y Sanz. El Economic Policy Institute en Washington encontró que en 1980 el *top* 1% ganaba 10 veces más que el resto, pero para 2006 ganaba 20 veces más y para el 0.1% de mayores ingresos esta ganancia pasó de 20 a 80 veces. Esta situación se manifiesta en prácticamente todos los países de la OCDE en los cuales la brecha entre pobres y ricos se ha disparado al nivel más alto en los últimos 30 años, incluso en los más igualitarios como Alemania.

Según un informe del FMI sobre las economías de los Estados Unidos y Francia de julio 2016 el estándar de vida de la clase media se ha visto reducido a niveles de la década de los años ochenta. Éste es el resultado de una creciente polarización en la distribución del ingreso y en el nivel de riqueza. El factor trabajo ha visto reducida su participación en el ingreso en 5%, respecto de hace 15 años lo cual ha llevado a que uno de cada siete estadounidenses viva en pobreza aunque 40% de los pobres trabaja. Éste es el resultado de una trayectoria de largo plazo. Desde los años setenta del siglo pasado los ingresos reales de las clases medias bajas se han estancado mientras que los de altos ingresos crecen. El resultado de esta dinámica de polarización de ingresos y riqueza ha llevado a tasas de consumo menores en los últimos 15 años (Maqueda, 2016).

En consecuencia, Stiglitz (2012:11) ha argumentado que “el sueño americano es un mito” ya que hay menos oportunidades de igualdad en los Estados Unidos que en Europa. Durante la recuperación de 2009 y 2010 el 1% de los estadounidenses con mayor ingreso se quedó con el 93% del aumento de la renta. Los que tienen ingresos más altos son los “buscadores de renta” con prácticas predatorias y abusivas, lo cual muestra que la Teoría del Derrame de que el enriquecimiento de los de arriba mejora a los de abajo, es una falacia. El hecho real es que la mayoría de los estadounidenses se encuentran peor (con menos ingresos reales ajustados por inflación) que en 1997 debido a que los beneficios del crecimiento fluyeron hacia la cima. El argu-

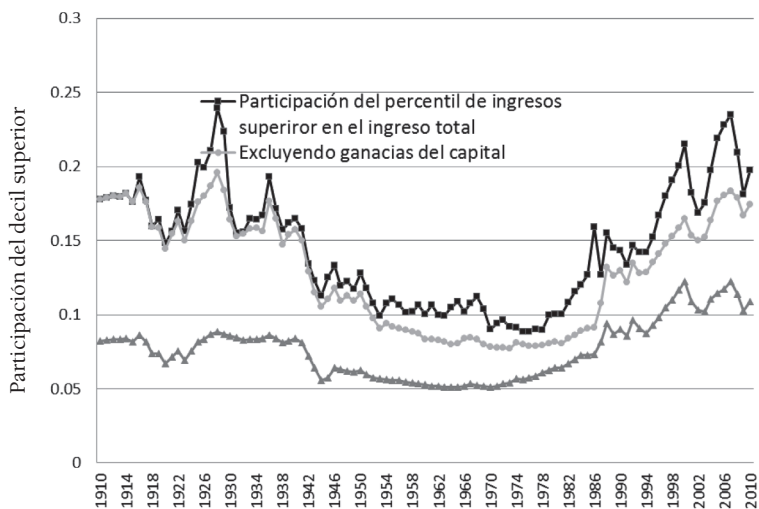
mento generalizado es que la búsqueda de rentas distorsiona la economía al ser el origen de la desigualdad. Las fuerzas del mercado influyen pero éstas dependen de la política y la política depende del dinero. La desigualdad reduce el crecimiento y la eficiencia lo que se traduce en falta de oportunidades para el recurso más valioso, la gente, que no se usa. Recortes de gasto público como lo plantean los de arriba lleva a una subinversión en infraestructura, educación y tecnología que frenen el crecimiento.

Un hecho a subrayar es que en los periodos de concentración del ingreso la clase beneficiada ha ido cambiando. En las primeras dos rondas los beneficiados fueron los capitalistas y los empresarios mientras que en la aún vigente los beneficiados han sido los trabajadores altamente calificados. Este detalle se aprecia en la gráfica 2 con el diferente comportamiento que tienen las ganancias de capital y los salarios altos en la masa salarial a lo largo del tiempo.

En la primera ola de concentración son las ganancias de capital las que determinan la concentración del ingreso en tanto que las altas remuneraciones al trabajo juegan un papel menor pero a partir de 1970 esta correlación pierde fortaleza. Desde entonces, los altos salarios se convierten en un factor determinante del grado de concentración y se fortalecen aún más en la década de 1990, lo que resalta la importancia de los trabajadores más calificados en la distribución del ingreso (Jorgensen y Trimmer, 2011).

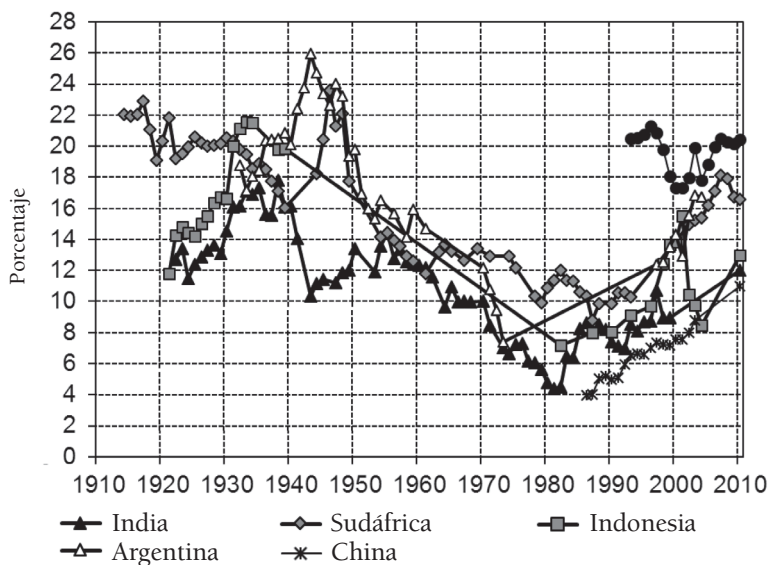
Este patrón de desigualdad se relaciona con el hecho que en la economía del conocimiento las industrias basadas en la tecnología produjeron las mayores ganancias con un promedio de 28% al año (Bloomberg, 2014). Esta tendencia es común en todas las industrias y en todas las regiones aunque no es homogénea para todo el espectro productivo. Este comportamiento de inequidad en la distribución de la renta no es privativo de los países industriales, igualmente afecta a los países de menor desarrollo (PMD). En la gráfica 3 se observa lo sucedido en algunas de las economías emergentes y cómo esta dinámica de desigualdad tiene un patrón de comportamiento similar al de los países industriales aunque las magnitudes son significativamente inferiores. En la década de 1940, el mayor nivel de concentración alcanzó 26% en el país más desigual que en aquel entonces era Argentina. También en estos países se redujo la concentración después de la Segunda Guerra Mundial hasta llegar a niveles inferiores al 10% al inicio de la década de 1980, muy por debajo de lo que ocurrió en los países industriales. A partir de entonces ocurre una nueva tendencia concentradora pero que no se aproxima a los niveles a los que ocurre en los Estados Unidos y Europa. Colombia, el país con mayor desigualdad en la primera década del siglo XXI, apenas alcanza un nivel ligeramente superior al 20% en el decil superior de ingresos.

GRÁFICA 2
EVOLUCIÓN DEL INGRESO DEL 1% DE MAYORES INGRESOS
EN LOS ESTADOS UNIDOS
1910-2010



FUENTE: Piketty (2014).

GRÁFICA 3
DESIGUALDAD DE INGRESOS EN ECONOMÍAS EMERGENTES
1910-2010



FUENTE: Piketty (2014).

ASIMETRÍAS EN LA PRODUCCIÓN MUNDIAL

Estas tendencias en la distribución del ingreso se complementan con el carácter asimétrico de participación de los países y las empresas en la globalización y en la asimetría que hay en la relación mercado-Estado. La idea de un mundo hiperconectado, es decir complejo, interdependiente e altamente conectado, no parece ser el resultado de una participación colectiva de las empresas y las gentes de todos los países sino la construcción de un puñado de empresas que imponen sobre el resto sus reglas de funcionamiento. Las formas de operación hiperconectadas de las economías nacionales es muy vulnerable a choques políticos y económicos ya que el ambiente internacional y de globalización está determinado por líderes con una mentalidad de toma de riesgo orientada a mejorar sus ganancias y no necesariamente el bienestar de la población por medio de empleos estables y bien remunerados.

El actor central de la globalización económica es la empresa global.² El conjunto de estas empresas dominan el flujo de bienes, servicios y capital por medio de cadenas de valor global (CGV) que les lleva a controlar más del 50% del comercio internacional, generar el 40% del valor de las bolsas de valores occidentales y ser dueñas de la mayor parte de la propiedad intelectual del mundo lo que les produce ganancias cercanas a un billón de dólares. Sin embargo, estas empresas sólo generan el 2% de los empleos mundiales y el 85% de su acervo de inversión extranjera, ajustada por inflación, se acumuló después de 1990.

Los incentivos de tal expansión se pueden encontrar en la lógica de explotación de economías de escala cuando China, la India y los países de la ex Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y los mercados emergentes se abren al capital occidental y al comercio internacional. La hipótesis lógica a postular es que la correlación creciente entre los mercados de los países industriales alentó la creación de los mercados emergentes como lo postuló Garten (1997). Esto es aún más cierto al reconocer que el factor clave del desarrollo de estos mercados no es el de su capacidad de exportar productos terminados sino el de su capacidad para recibir importaciones, tanto de bienes y servicios como de capital. Se condiciona a estos países a tres fuerzas principales: 1) el tipo de importaciones que reciben; 2) la necesidad de depender de una alta tasa de ahorro externo, y 3) el desarrollo de la capacidad de sus mercados financieros para modificar su estructura en la dirección hacia mercados de capital. Se ubica ahí, el auge de las bolsas de valores

² Aquella que dejó de ser multinacional, porque atendía y se ajustaba a las necesidades locales, para imponer en todos los mercados que opera productos homogéneos sin consideración a las necesidades locales.

y en general la opción de la titularización de activos, lo cual significa pasar de sistemas de crédito basados en la actividad bancaria tradicional a sistemas que funcionan con base en mercados de capital y de dinero.

En contraste en los países de la OCDE el 99.8% de las empresas son pequeñas y medianas con muy poca orientación hacia la exportación. Estas empresas generan dos tercios de los empleos y más de la actividad económica, lo cual implica que sólo el 2% de las empresas son grandes empresas que al funcionar en CGV tienen una orientación netamente global y de orientación hacia el comercio internacional. No es de extrañar, entonces, que la OCDE llegue a preguntar que tan “incluyente es la naturaleza de la globalización” (OECD, 2017). Tampoco es de extrañar que en la actualidad sea a las grandes empresas tecnológicas a las que se les acusa de prácticas monopólicas como es el caso de Google que en la UE se le acusa de prácticas discriminatorias en el uso de su sistema operativo Android, que se usa en 80% de los teléfonos inteligentes del mundo y en 90% en Europa (*The Economist*, 2017d).

Otro hecho relevante es que tres países responden por cerca del 50% de la producción mundial pero sólo tienen 9% de la población. En 1998 de las 500 empresas más importantes del mundo el 48% (224) eran de nacionalidad estadounidense, las japonesas constituían el 9% y las alemanas el 5%. Así, tres países contaban con el 62% de las empresas que imponen las condiciones de la globalización. Esto se hace más claro al reconocer que estas 500 empresas controlan alrededor del 70% del comercio global y que sólo cinco empresas controlan más del 50% del mercado mundial por productos específicos como automóviles, aerolíneas, componentes electrónicos, acero y computadoras personales. De éstas las principales son de los Estados Unidos con lo cual hay que preguntarse seriamente si el proceso de globalización no debiese considerarse más como el proceso de “americanización” de la economía mundial y ser considerado como otro producto que venden sus transnacionales. El contrargumento a esta posición es la irrupción de China y del grupo de economía emergentes en este escenario de globalidad desde finales del siglo pasado (Rozo, 2016).

Dos terceras partes de las 900 industrias que existen se han concentrado más desde 1997, según el último censo. Esto significa que “una décima parte de la economía está a merced de un manajo de empresas desde la comida para perros hasta las aerolíneas, las telecomunicaciones y las tarjetas de crédito”. Las aerolíneas son dominadas por cuatro empresas con una férrea disciplina financiera y con muchos accionistas en común. En 2015 ganaron 24 mil millones de dólares y no bajaron precios a pesar que el *fuel* se fue al suelo (*The Economist*, 2017d).

Este grado de concentración es el resultado de una acelerada y multimillonaria carrera hacia la fusión de empresas, que de 2008 a 2016 alcanzó 10 billones de dólares. Sin embargo, ganar tamaño no es la única forma de controlar a la competencia. El problema es también una mayor regulación de las Pymes desde 2008 lo cual puede ser el resultado del mayor gasto en cabildeo que en la última década se ha incrementado en tres MMD, un aumento de un tercio. También está el uso de patentes y todo el control de la propiedad intelectual, como igualmente lo es el acelerado y alto costo del cambio tecnológico. Un factor adicional es la preferencia de los inversores institucionales que favorecen empresas con mayor grado de especialización.

El resultado de esta fiesta de compras es una falta de competencia en los mercados nacionales. En los Estados Unidos este hecho permite que el retorno sobre el capital sea 40% mayor que en el extranjero, lo cual induce a que empresas con altas ganancias tengan un 80% de oportunidad que mantenerse por los próximos diez años, cuando en los años de 1990 esta posibilidad era de apenas 50%. Según *The Economist* (2017d), “el exceso de efectivo generado por las empresas locales más allá de su inversión presupuestada corre en el nivel de 800 biD al año, o 4% del PNB” que por la estructura fiscal del país hace que las empresas estacionen sus ganancias en el exterior. Estos niveles de ganancia afectan la desigualdad en el ingreso cuando responden a altos precios o a salarios deprimidos lo que proviene de empresas que abusan de su poder en mercado oligopólico. Finalmente esto se traduce en una reducción de la demanda agregada y menor crecimiento económico. Esto es lo que ocurre cuando la proporción del producto que va a los trabajadores se reduce en una cantidad equivalente al 60% del aumento en las ganancias antes de impuestos, como ha ocurrido en la última década, como resultado de factores tecnológicos que inducen a la robotización o a la relocalización de la producción a zonas extranjeras de bajo costo. El resultado ha sido que el empleo local de las 500 S&P es aproximadamente una décima parte del empleo total en los Estados Unidos.

El fiasco contemporáneo se encuentra en el fracasado postulado de que los países tienden a converger en sus niveles de desarrollo y se hacen más equitativos en la distribución de la riqueza por la interdependencia que crea su inserción a mercados globales.³ Por el contrario, como ha demostrado la evolución en la distribución de la riqueza ha tendido a su mayor concentración en las últimas cuatro décadas por diferentes canales. La pérdida adquisitiva de los salarios es una consecuencia de la automatización, la cual se hace necesaria por la competencia que enfrentan las empresas en un

³ Para los países en desarrollo ésta es la posición que expresan Davis, 1996; Robbins, 1997; Michaely, Papageorgiu y Choksi, 1991.

mercado global. Los dueños de los robots ganan pero los trabajadores que no tienen empleo al ser desplazados por una máquina pierden. En las décadas de los años 1950 a 1980 la automatización permitió a muchos trabajadores puestos mejor remunerados debido a que la economía se expandía dentro de un Estado de bienestar en que los derechos de los trabajadores se fortalecían, lo que favoreció para que los trabajadores recibieran parte de las ganancias. A partir de la década de 1980 se restringieron estas posibilidades por la minimización del Estado de bienestar que implicó el neoliberalismo.

LA DINÁMICA GLOBALIZADORA: DESACOPLAMIENTO PRODUCTIVO-FINANCIERO

Globalización implica una integración mundial en que muchas economías nacionales se convierten en una sola economía ya que integrar implica combinar en uno lo que eran partes. Así tener una economía global significa destruir las partes por medio de la eliminación de barreras nacionales para tener mercados de bienes y de capital y recursos laborales disponibles. En consecuencia, el internacionalismo entendido como un comercio internacional basado en tratados, protocolos, alianzas y otras estructuras en las que las naciones descansan mutuamente para trabajar conjuntamente hacia objetivos comunes desaparece ya que lo internacional es una relación entre naciones que no necesariamente tienen objetivos comunes. En esta lógica la economía internacional es incompatible con la globalización cuando la interdependencia se convierte en integración.

En esta lógica la globalización implica una nueva forma de organización y funcionamiento de la economía mundial por medio de un mercado mundial que obedece a reglas de operación de la producción, la distribución y el financiamiento para el aprovechamiento de economías de escala que derivan de la acelerada dinámica del cambio científico y tecnológico. También implica nuevas oportunidades y retos que deben enfrentar las empresas, los consumidores y los gobiernos por las nuevas reglas y formas en que ocurre la liberalización del comercio internacional, la expansión de la inversión extranjera directa y la emergencia de flujos financieros transfronterizos masivos. Ello ha sido posible por la combinación de dos factores: decisiones de política para reducir las barreras nacionales a las transacciones económicas internacionales y el avance del cambio tecnológico, especialmente en los campos de la información y las telecomunicaciones. Su principal efecto ha sido reducir los costos de toda la actividad transfronteriza. En este nuevo contexto los países deben producir para los mercados de exportación lo que

impone una disciplina determinada por precios internacionales con oportunidades que se alimentan del creciente acceso al ahorro mundial que permanentemente busca opciones de mayor utilidad. Esta lógica de operación, que se derivan principalmente de la experiencia de los Estados Unidos, ha llevado a postular la existencia de una “nueva economía” en que se disfruta de un mayor crecimiento económico, una productividad al alza y el adelgazamiento del Estado a la vez que se ofrece mayor rentabilidad al capital como al trabajo simultáneamente a que se logra una plena ocupación de los recursos humanos y materiales con un nivel inflacionario que tiende y se mantiene a la baja. Este resultado no es Pareto óptimo: hay ganadores y perdedores los cuales pueden ser países, industrias, empresas o sectores de trabajadores (Rodrik, 1996). El hecho que adquiere dimensión central es que la orientación hacia la integración y la internacionalización comprometen la estabilidad interna simultáneamente que delimitan y restringen la eficiencia de la política económica local (Rozo, 1987, 1997).

El gran dilema contemporáneo producido por la globalización está en la modificación de la relación Estado-mercado en la tarea de administrar la economía nacional. Boyer y Drache (1996) argumentan que hasta la década de 1980 los Estados no tenían dificultad en imponerse sobre los mercados. Los gobiernos administraban sus economías por medio de políticas keynesianas orientadas al pleno empleo, lo hacían controlando los mercados financieros, pero eso ya no ocurre. Desde entonces los mercados definen los límites de la política, los gobiernos están sujetos a las fuerzas del mercado en formas sin precedente que determinan la forma de las políticas públicas.

Más determinante es que la globalización se ha expandido por la movilidad del capital financiero que ha encadenado los mercados nacionales en un sistema continuo y profundamente más interconectado globalmente lo cual determina que en una economía altamente globalizada los mercados financieros tengan mayor influencia sobre el comportamiento macroeconómico que el que tiene la política monetaria. Este hecho ha llevado a que la globalización genere una mayor propensión a desequilibrios en el sistema productivo por desequilibrios en el sistema financiero, lo que termina por convertirse en crisis financieras sistémicas. El problema no es la tendencia hacia la contracción que se deriva de un desequilibrio en la cuenta corriente, lo que se conoce como la propensión a generar “exceso de ahorro” sino lo es la propensión en los ciclos financieros a amplificar los picos y los pisos. Este resultado tampoco es Pareto óptimo. Este fenómeno ocurre al formarse picos financieros prolongados que sostienen ciclos de negocios hasta que se hacen insostenibles, así los desequilibrios financieros terminan por convertirse en ciclos financieros que se manifiestan por fluctuaciones en los

precios de los activos por cambios en la percepción entre valor y riesgo que afectan la actitud hacia el riesgo al tiempo que generan restricciones de liquidez y financiamiento. El problema, como plantea Borio es que “El precio del riesgo se mueve altamente pro cíclico, amplificando fluctuaciones financieras y económicas” (2014:3). El factor determinante es lo que Borio llama la hipótesis de “excesiva elasticidad financiera”, esto es, por la sobreabundancia o el colapso en la expansión del crédito que ejercen los bancos y los mercados de activos que terminan por alimentar una inercia de construcción de desequilibrios. Se gesta así una incapacidad del régimen financiero y monetario de controlar los desequilibrios en el sector productivo.

En el contexto de la cambiante economía mundial esta dinámica es semejante a lo que Drucker (1986) denominó como el desacoplamiento entre la economía real, el flujo de bienes y servicios, y la economía financiera que opera por medio de los flujos de capital, la volatilidad del tipo de cambio y los flujos de crédito que crecientemente adquieren mayor independencia el uno del otro. En el extremo Drucker argumenta que “los movimientos de capital funcionan desconectados del comercio —y altamente independiente de él— completamente exceden el financiamiento del comercio” (1986: 782). En resumen, los sistemas financieros nacionales liberalizados debilitan las restricciones financieras lo que permite la acumulación de desequilibrios financieros, como ya lo demostrara Díaz Alejandro (1985) debido a que los regímenes de política monetaria no responden directa ni inmediatamente al crecimiento de estos desequilibrios.

La interconectividad es lo que hace que la intrincada red de conexiones en el sistema financiero global disemine los choques más rápidamente, tal y como ocurrió en 2008. El evento más evidente de esta dinámica es que la quiebra de Lehman Brothers en 2008 ocasionó que miles de empresas en países ricos como en los más pobres perdieron dinero o desaparecieron cuando el dólar se fortaleció en valor en lugar de perder valor. Este efecto de la que supuestamente era la moneda refugio fue el resultado de la mayor interconexión entre los mercados reales y los financieros como consecuencia de la globalización. La movilidad del capital ha encadenado los mercados nacionales en un sistema continuamente más interconectado globalmente.

La contradicción central se encuentra en como la globalización ha colocado a la estabilidad financiera como un objetivo central de la política económica al mismo tiempo que se practica una política de puertas abiertas al flujo de fondos de corto plazo lo cual ha impulsado el crecimiento de este tipo de actividades. En 1980 existían 24 “empresas de capital privado” (*equity firms*) que para 2015 habían crecido a 6,628 de las cuales 620 se crearon en 2015, según Preqin, una consultora basada en Londres. El efecto de este

crecimiento en los mercados de capital provocó que en los Estados Unidos el número de bancos alcanzara su nivel máximo en 1984, el sector de fondos mutuos en 2008 y los fondos de alto riesgo (*hedge funds*) en 2015, los cuales tuvieron transacciones por 400 billones en 2015. La mitad de las firmas de capital privado son estadounidenses al igual que lo es el 56% de los activos de estos fondos. Estos fondos tienen en la actualidad una capitalización de mercado de 50 billones de dólares, casi igual a las 100 empresas más importantes de *Fortune 500*, pero emplean sólo 6,000 personas.

En la década de 1970 los Estados Unidos gastaba 4% del PIB en el sector financiero ahora gasta el doble con resultados catastróficos ya que el sistema financiero está hipertrofiado y disfuncional ya que el redireccionamiento ocurrió con el objetivo único de lograr mayor crecimiento de las ganancias financieras de corto plazo. Hasta 1980 las instituciones financieras operaban para empujar la economía hacia las industrias del futuro con repercusiones positivas para fortalecer una clase media más grande y pudiente. Este cambio institucional en el sector financiero no llevó a una sociedad más rica pero sí a una minoría multimillonaria.

A este desarrollo del sector financiero concurre la significativa inyección de liquidez en el mercado financiero global lo cual induce a una sobrevaluación de los activos financieros como resultado de la intensa búsqueda de los inversionistas por mayores márgenes de ganancia. Este comportamiento paradójico levanta serias interrogantes sobre las implicaciones de los encadenamientos entre la política monetaria y la política de estabilidad financiera en lo que Rey (2015) ha denominado como el “ciclo financiero global”. Esto es en el comportamiento de las políticas nacionales macroeconómicas cuando la economía global está operando bajo el impacto de las políticas expansionistas de los principales bancos centrales, en particular del Banco de la Reserva Federal de los Estados Unidos. En esta lógica este país crece en poder financiero cuando el dólar, que ya era la moneda de reserva del sistema global con un “exorbitante privilegio”, como lo apuntó Valéry Giscard d’Estaing, crece en importancia con la globalización al convertirse en el ancla que los demás países buscan para limitar la volatilidad. Cuando la política monetaria del FED puede incidir sobre el apetito por el riesgo otros países pierdan control sobre su política monetaria interna creando este “ciclo financiero global”. Este ciclo ocurre por los desequilibrios financieros globales cuando la economía estadounidense funciona sobre la base de un déficit comercial, el cual beneficia a los consumidores estadounidenses pero perjudica a los productores cuando las importaciones crecen a tasas superiores a las exportaciones y el sector exportador no genera suficientes trabajos que se pierden por el incremento de la competencia internacional.

Para financiar este déficit persistente el gobierno estadounidense emite activos que pagan poco pero permiten a este país financiar su persistente déficit comercial. El efecto final es una acumulación de reservas simultáneamente a que se genera un déficit en la cuenta corriente lo que se traduce en que la brecha es, en realidad, el resultado de flujos financieros que no se resuelve imponiendo aranceles a las importaciones. Esto es demasiado complicado para que Donald Trump lo entienda.

Paradójicamente, la extraordinaria expansión de liquidez producida por los principales bancos centrales ha dado resultados que son decepcionantes con un nivel de desempleo que en la eurozona se encuentra por arriba del 10%, no obstante que la inflación se mantiene por debajo del 2% durante años y el PIB aún no vuelve a los niveles previos a la crisis. Más grave es que ni siquiera se logra crecimiento en los precios lo cual tiende a mostrar el fracaso de la política monetaria en la lógica de la globalización y de la pobreza conceptual de la política de restricción fiscal. Parece que hace falta una política fiscal cuando la economía languidece ante una crónica falta de demanda, es decir, cae en una situación de estancamiento secular.

La intervención de los bancos centrales no se ha traducido en crecimiento de los sectores productivos pero sí se ha manifestado rotundamente en la estabilidad de los tipos de cambio por el incentivo al acarreo de divisas (Rozo, 2017). Estas consecuencias derivan de los efectos que, según Borio (2013), impone el paradigma del ciclo financiero global cuando 1) por la liberalización financiera se magnifica la amplitud de los ciclos financieros, 2) por una política monetaria excesivamente enfocada en el control de la inflación se limita la adopción de políticas macroprudenciales que mitiguen los picos y las caídas de los ciclos lo que lleva a una distorsión en la asignación de los recursos y 3) por el mantenimiento de bajas tasas de interés por demasiado tiempo se causa una política acomodaticia (*policy drift*) que acentúa condiciones de sobreendeudamiento y de excesiva deuda (Borio y Dysyatat, 2011).

En estas condiciones se hace necesario distinguir entre un ciclo ordinario, entendido como un ciclo financiero endógeno que no está influenciado por políticas subóptimas y un ciclo financiero de política acomodaticia que está fuertemente influenciado por políticas acomodaticias, lo que implica que el ciclo financiero global está determinado por las políticas monetarias de los principales bancos centrales que establecen las condiciones para el resto de los países sin consideración del tipo de régimen cambiario en operación. En realidad es la FED la que determina la política monetaria del resto de los demás países lo que convierte a la FED en un “hacedor de mercados”. Este nuevo talante del funcionamiento monetario-financiero es lo que lle-

va a Rey (2015) a postular que el trilema⁴ de la política macroeconómica se convierte en un dilema cuando la política monetaria de los Estados Unidos tiene el poder de dar nuevo sentido a la aversión al riesgo y a los derrames financieros. En estas condiciones los tipos de cambio flotantes no pueden aislar a las economías locales del ciclo financiero global. Rey concluye que si un país desea tener una política monetaria autónoma debe entonces sacrificar la apertura financiera a fin de evitar flujos especulativos de capital y niveles de endeudamiento en reacción a choques que provienen de la política monetaria de los Estados Unidos.

Existe así una necesidad implícita de reformular la interconectividad de la economía global para crear un sistema regulatorio y de supervisión sobre los efectos negativos de los derrames de las políticas de los bancos centrales convertidos en hacedores de mercados. Lo que subyace de fondo es que la creciente interconectividad en los mercados financieros erosiona la resiliencia de las estructuras productivas nacionales.

Para moverse en tal dirección, a fin de limitar el grado de exclusión global actual, se hace necesario examinar como las políticas macro prudenciales pueden limitar los efectos perjudiciales del ciclo financiero global.⁵ En particular, se hace indispensable entender cómo una política de control de capitales bien enfocada puede tener un efecto positivo en ampliar el espectro de las políticas nacionales, como lo argumentan Klein y Shambaugh (2013). Además, hay que tener mayor claridad y entendimiento sobre como las economías emergentes pueden retomar la capacidad para elaborar una política monetaria independiente por medio de políticas macroprudenciales en la perspectiva de Janet Yellen de que estas políticas más que la política monetaria son el instrumento correcto para enfrentar la inestabilidad financiera global (Reuters, 2014).⁶

ENTRE EL MERCADO Y EL ESTADO

Los Estados han dejado de considerar el mercado interno como el factor crucial para el mejor desempeño económico para enfocarse en la exporta-

⁴ La imposibilidad de mantener simultáneamente movilidad total del capital, tipos de cambio fijos y políticas monetaria y fiscal independientes.

⁵ El rango de estas políticas, según Borio (2013), va desde límites en el valor de los préstamos hasta el nivel de capital que los bancos pueden tener para diferentes tipos de préstamos. Su propósito es limitar la dinámica que lleva a ciclos de auges y quiebras a partir de que se acepta que la estabilidad de precios no es suficiente para alcanzar estabilidad financiera.

⁶ La idea es que las PMP pueden ser un sustituto de los controles de capital como también pueden ser una forma de enfrentar el trilema al reconciliar el libre flujo de capital con la estabilidad cambiaria y una política monetaria independiente.

ción como el motor del crecimiento. Pero no está claro que sea el comercio global la mejor opción de promover una *performance* económica fuerte cuando el 80% del comercio exterior se realiza al interior de las CGV, como lo afirma la UNCTAD (2013). Incluso en tales circunstancias difícilmente puede defenderse el postulado del libre comercio. Tampoco puede ocurrir cuando los mercados controlan a los gobiernos por medio del: 1) endeudamiento lo que les ha llevado a definir los objetivos de empleo, política social e impuestos y 2) de la inoperancia de la política monetaria.

La gran recesión ha demostrado que se requieren nuevas reglas ya que como argumentó Samuelson los mercados son eficientes microeconómicamente pero ineficientes macroeconómicamente lo que significa que los mercados no pueden ser el mecanismo central que gobierna la sociedad moderna. Los nuevos tipos de instrumentos financieros y la red electrónica global han alterado las estrategias de las empresas y de los gobiernos. Se requiere una nueva regulación financiera internacional. El alcance y los objetivos de los mercados y de los Estados tienen propósitos diferentes ya que la eficiencia de los mercados está en la asignación de recursos en el corto plazo en tanto que el Estado es el conducto para la inversión de largo plazo que permita asegurar la transparencia, la igualdad y el libre acceso. El mercado es el mecanismo de coordinación entre las fuerzas de la oferta y la demanda para determinar los precios, el producto y los métodos de producción vía el mecanismo automático de precios. En tanto que el Estado debe orientarse a establecer los objetivos estratégicos de la política económica para lograr los objetivos de empleo y crecimiento que requiere una nación para generar bienestar y paz social (Boyer y Drache, 1996).

En un mundo globalizado es incierto el futuro del Estado-nación si éste requiere de la internacionalización de la política estatal con innovaciones institucionales y con nuevos objetivos e instrumentos con el fin de hacer iguales a los que no lo son: “es equivocado pensar que a problemas diferentes corresponden las mismas soluciones” (Rozo y Constantino, 2010). Esta lógica de la globalización puede implicar un proceso de convergencia y uniformidad entre todas las naciones sin que exista lugar de maniobra para los gobiernos y una intervención estatal que pueda definir objetivos y estrategias tecnológicas y de financiamiento acordes a sus necesidades de desarrollo y bienestar social.

Un ejemplo de esta lógica es la política industrial instrumentada por China para reorientar esta dinámica de globalización. Un factor de gran tensión es la fortaleza de la economía china, consecuencia de una política industrial que impone condiciones de competencia sobre el resto de las empresas globales. En tan sólo diez años, China se ha convertido en un competidor tecnológico de gran relevancia en una gama amplia de actividades desde

pagos por internet hasta autos autónomos. Estrategias como tipo de cambio subvaluado o financiamiento barato a sus empresas son cosas del pasado frente al dinamismo innovador de su sector privado apoyado generalmente aunque no abiertamente por políticas de Estado. Lo asombroso es la intensidad del paso al que avanza esta economía que le ha llevado a ser el país líder en ventas en el exterior con el 13.2% de las exportaciones mundiales en 2016 (WTO, 2017). Las estrategias públicas que imponen condiciones sobre el resto parecen extremas pero no rompen reglas globales. Así, el gobierno demanda que las empresas extranjeras compartan sus avances tecnológicos con las empresas locales como una condición para entrar al mercado local al mismo tiempo que las empresas extranjeras son supervisadas por prácticas monopólicas y se les restringe la entrada a sectores altamente lucrativos. Los chinos simplemente recurren a los mecanismos que hicieron posible la industrialización de Alemania y los Estados Unidos en el siglo XIX (*The Economist*, 2017c). Más importante es el esfuerzo chino por convertirse en un líder tecnológico y en muchos sectores a la vez que incluye tecnología financiera hasta inteligencia artificial, con especial énfasis en trenes de alta velocidad y en autos de tecnologías no contaminantes. A tal fin ha contribuido el esfuerzo de financiamiento de las empresas por medio de fondos de capital de riesgo que de 2014 y 2016 puso a disposición 77 MMD cuando alcanzaba apenas 12 MMD entre 2011 y 2013 (*The Economist*, 2017a). Éste es el resultado exitoso de una política industrial que ha puesto especial énfasis en el desarrollo de la ingeniería para lo cual el gobierno ha dedicado significativas sumas para la I&D y torcido el brazo a las empresas extranjeras para compartir secretos comerciales (*The Economist*, 2017b).

El gobierno ha identificado sectores prioritarios a los cuales ha facilitado financiamiento y condiciones de desarrollo instrumentando iniciativas y apoyos económicos no siempre abierta y directamente. Se opta por disfrazar las propuestas como iniciativas de organismos semioficiales como la Academia China de Ingeniería.

Ha habido tres grandes enfoques a lo largo del tiempo. Inicialmente se persiguió la modernización de las industrias tradicionales como construcción de barcos, acero y petroquímicos. Posteriormente en 2010 se escogieron siete industrias estratégicas desde energías alternativas hasta biotecnología. En 2015 se inició el programa “Hecho en China 2025” con diez sectores entre los cuales sobresalen el aeroespacial, nuevos materiales y equipo agrícola. El sector automotriz, a pesar de sus fracasos persistentes, ha estado presente en las tres estrategias. Esta estrategia deriva de la seguida por Alemania con la “Industria 4.0” que se enfoca en crear un ambiente amigable para la inversión por medio de entrenamiento y capacitación y políticas de apoyo

pero deja las decisiones de negocios a las empresas pero se imponen objetivos de nivel de contenido local en algunos sectores.

El éxito de este tipo de política industrial ha sido su efectividad para juntar: tecnología extranjera, habilidades locales, demanda de mercado y dinero oficial. En trenes dieron contratos muy lucrativos a Siemens y Kawasaki para que compartieran tecnologías. También puede haber contribuido a que la regulación financiera desde 2008 se orienta más hacia mayor transparencia y la eliminación de discriminación contra los inversionistas minoristas y las pequeñas empresas. La reforma está más orientada por los principios seguidos en la ley Dodd-Frank de los Estados Unidos y en la Markets in Financial Instruments Directive (MiFID 2) de la UE que entró en vigor en enero de 2017.

EL FACTOR TECNOLÓGICO: ESTANDARIZACIÓN VS. DIFERENCIACIÓN

La dinámica de la globalización ha hecho de la ciencia y de la tecnología un instrumento para convertir la producción en un estándar universal que condiciona y obliga a que las mercancías sean conceptualizadas, producidas y consumidas en una escala mundial. Se da así un enfrentamiento entre capitales privados que tiene como consecuencia que los productos o mercancías, aunque estandarizados, estén en constante evolución por el proceso de competencia entre los capitales que operan en la esfera global.

Éste es el significado del constante proceso de estandarización-diferenciación de las condiciones de producción y circulación que lleva a la innovación permanente de las mercancías. La economía global se convierte así en una interrelación directa y de confrontación competitiva entre capitales productivos y financieros lo cual obliga a considerar que esta economía global no es sólo una relación entre naciones sino que paulatinamente se ha venido definiendo más y más por la competencia que entablan los capitales individuales en la explotación de los recursos naturales y en la utilización de los factores de la producción en escala mundial

Una característica central de esta dinámica de estandarización-diferenciación de la reproducción es el alto grado de dependencia de las empresas en el uso y producción de tecnología que no es de libre adquisición en el mercado sino que evoluciona en forma privada e interna a las empresas a fin de dotarlas de la habilidad competitiva que demanda la diferenciación de bienes y servicios.

Esta forma de organización es de gran relevancia en las condiciones actuales de incertidumbre sobre la evolución futura de la productividad y de la innovación. Ejemplo de ello es la posición pesimista de Robert Gordon

(2013, 2014) frente a la optimista de Joel Mokyr sobre la necesidad de revertir la tendencia de estancamiento de la productividad a largo plazo. En la década de 1970 la productividad en Japón, producción por hora trabajada, crecía al 7% mientras que en lo que ahora es la eurozona lo hacía al 4% y en los Estados Unidos en la década de 1940 se llegaba al 4%. En la actualidad en todos estos países la productividad no alcanza una tasa del 1% (Cette, 2016). Esta tendencia no es resultado de la crisis contemporánea sino una tendencia de largo plazo. Para Gordon el crecimiento de largo plazo depende de la innovación, es decir, de nuevas ideas y éstas parece que se han acabado o por lo menos no son del tamaño de las que existieron a inicios del siglo XX con agua corriente, electricidad, coche, TV, avión, radio, teléfono. El optimismo de Morir está en que la innovación proviene de otras razones entre las que destaca que el progreso tecnológico no es función sólo de avances científicos sino que proviene de nuevas innovaciones, de la caída del costo de acceso a la información y del positivo funcionamiento de las instituciones y en estos campos todavía hay mucho que recorrer.

CONCLUSIÓN

La idea central es que el crecimiento de la producción y los frutos que de ello derivan para el bienestar de los países han estado cada vez más bajo el influjo de lo que ocurre fuera de sus fronteras nacionales y que no existe autonomía absoluta de los Estados para decidir su propio destino. Más relevante es que esos efectos son cada vez más fuertes y más difíciles de evadir. No obstante, no debe pensarse que las naciones están en la indefensión condenadas a “lo que viene de afuera”. Existen y continuaran existiendo grados de libertad para definir el destino de las economías nacionales.

La evidencia apunta a que la globalización económica a la que han sido sujetas las economías nacionales no se ha traducido en una fuerza que revitalice el crecimiento de la producción, que impulse una nueva ola de productividad o que facilite el adelgazamiento del Estado limitando su participación en las economías nacionales. Una globalización que induce a la desigualdad cuando los trabajos pierden sus empleos en las fábricas a la vez que las inversiones de portafolio benefician a los más ricos a lo que ha llevado es a un bajo nivel de crecimiento cuando se afecta la demanda agregada dada la menor propensión de los ricos a consumir. Pero también ha llevado a limitar la capacidad de las políticas monetarias por la importancia que ha asumido el ciclo financiero global al igual que ha puesto en duda la validez del trilema de la política macroeconómica.

Bajo el principio de que el rendimiento lo es todo y para ello es necesaria una economía global dominada por un proceso de internacionalización del capital se corre el riesgo de ganar eficiencia a costa del bienestar social. Los crecientes niveles de desempleo y el deterioro de las condiciones del empleo en casi todo el mundo atestiguan en esta dirección. Privilegiar la eficiencia productiva, impuesta por un puñado de empresas transnacionales, minimizar la competencia y sacrificar el bienestar social han conducido a crear las condiciones para que aparezca un nuevo Ned Lud en la figura del presidente de los Estados Unidos con su ejército de artesanos destructores de sus propios medios de producción. Sir James Goldsmith (1996) ilustra este dilema de la globalización al advertir que: “Debe ser un error adoptar una política que lo hace a uno rico si elimina a la fuerza de trabajo nacional y transfiere la producción al exterior pero que lo quiebra si continua empleando su propia fuerza de trabajo”. Por el contrario, enfrentar la globalización con una economía local fuerte, diversificada y con un alto grado de autosuficiencia podría ser una mejor opción.

Por ello la necesidad apremiante está en reordenar la red interconectividad creada por la globalización cuando se funciona bajo el cobijo del ciclo financiero internacional lo que implica entender el impacto del ciclo sobre los precios de los activos, los flujos de portafolio y el riesgo compartido. De su entendimiento depende el grado óptimo de liberalización financiera y si controles de capital bien enfocados son efectivos para preservar la estabilidad financiera en economías que pueden ser arrasadas por la salida de flujos masivos de capital. Hay que reconocer que esta intrincada red de interconexiones entre las esferas productiva y financiera es lo que hizo que en la GR se diera una expansión masiva e inmediata del choque monetario-financiero sobre el sector productivo. Tal experiencia es algo que no debería repetirse nunca jamás.

BIBLIOGRAFÍA

- Atkinson, Anthony B., Thomas Piketty, Emmanuel Saez (2009), “Top Incomes in the Long Run of History”, *NBER Working Paper 15408*, October, Cambridge, Massachusetts.
- Basu, K. (2016), “Globalization of labor markets and the growth prospects of nations”, *World Bank Policy Research Working Paper No. 7590*, Washington D.C.
- Bloomberg (2014), “Crece riqueza de multimillonarios en 2013”, *El Financiero*, 3 de enero, p. 17.

- Borio, Claudio (2013), "Macroeconomics and the financial cycle: Hamlet without the Prince?", *VoxEU*, February.
- Borio, Claudio y Piti Dysyatat (2011), "Global imbalances in the financial crisis: link or no link", *BIS Working Paper*, no. 346, May.
- Borio, Claudio; H. James, Hyun Son Shin (2014), "The international monetary system: a capital account historical perspective", *BIS Working Papers No. 457*, September.
- Boyer, Robert y Daniel Drache (1996), *States against markets, the limits of globalization*, Routledge, London & New York.
- Cette, Gilbert, Antonin Bergeaud, Remy Lecat (2016), "Productivity Trends in Advance Countries Between 1980 and 2012", *The Review of Income and Wealth*, vol. 62(3), September, pp. 420-444.
- Chandy, Laurence y Kemal Dervis (2016), "Are technology and globalization destined to dive up inequality", *Debate 1 de Serie 11 Global Debates*, Brookings Institute.
- Chang, Ha-Joon (2011), *23 Things they don't tell you about capitalism*, Penguin Books.
- Cohn, Gary y H.R. McMaster (2017), *Op-ed en el Wall Street Journal*, junio.
- Credit Suisse (2015), "Global Wealth Databook 2015", disponible en <<http://publications.credit-suisse.com/tasks/render/file/index.cfm?fileid=C26E3824-E868-56E0-CCA04D4BB9B9ADD5>>.
- Davis, Donald, R. *Trade liberalization and income distribution*, Department of Economics, Harvard University, 1996.
- Díaz-Alejandro, C. (1985), "Good-bye financial repression, hello financial crash", *Journal of Development Economics*, vol. 19, pp. 1-24.
- Drucker, Peter (1986), "The changed world economy", *Foreign Affairs*, Spring, vol. 64, no.4, pp. 768-791.
- Galbraith, James K. y J. Travis Hale (2014), "The evolution of Economic Inequality in the United States, 1969-2012: Evidence from Data on Inter-industrial Earnings and Inter-regional Incomes", *World Economic Review*, 3, pp. 1-19.
- Garten, Jeffrey E. (1997), *The Big Ten*, Basic Books, New York.
- Goldsmith, James (1996), "The Winners and the loser" en Mander, J. y E. Goldsmith, *The case against the global economy*, Sierra Club Books, pp. 171-179.
- Gordon, Robert (2013), "US productivity growth: The slowdown has returned after a temporary revival", *International Productivity Monitor*, no. 25, Spring.
- Gordon, Robert (2014), "The demise of US economic growth: Restatement, Rebutal, and Reflections", *NBER Working Paper 19895*, February, Cambridge, Mass.

- Gordon, Robert (2016), *The rise and fall of American Growth: The U.S. Standard of living since the Civil War*, Princeton University Press.
- Gould, Elise and Julia Wolfe (2017), *Income growth in 2016 is strong, but not as strong as 2015 and more uneven*, Economic Policy Institute, Posted September 12, 2017 at 12:04 pm, <https://correo.xoc.uam.mx/cgi-bin/openwebmail/openwebmail-read.pl?sessionid=rozo*correo.xoc.uam.mx-session-0.452079490616114&folder=INBOX&page=1&longpage=0&sort=date_rev&msgdatatype=sentdate&keyword=&searchtype=subject&message_id=%3Cec2361f981a14ee1d45cccaa9.3a7d7d3515.20170917122438.440a60dfd3.e7a2bfb7%40mail80.suw13.rsgsv.net%3E&action=readmessage&headers=simple&attmode=simple&db_chkstatus=1>.
- Gould, Elise and Valerie Wilson (2017), *Little to no gain in median annual earnings in the 2000s, while significant wage gaps remain*, Economic Policy Institute, Posted September 15, 2017 at 2:11 pm, <http://www.epi.org/blog/little-to-no-gain-in-median-annual-earnings-in-the-2000s-while-significant-wage-gaps-remain/?utm_source=Economic+Policy+Institute&utm_campaign=440a60dfd3-EMAIL_CAMPAIGN_2017_09_15&utm_medium=email&utm_term=0_e7c5826c50-440a60dfd3-58778941&mc_cid=440a60dfd3&mc_eid=3a7d7d3515>.
- Gould, Elise y Zane Gould, Zane Mokhiber (2017), *Most families are nearly back to 2007 income levels, but inequality continues to grow in 2016*, Economic Policy Institute, Posted September 15, 2017 at 10:57 am <http://www.epi.org/blog/most-families-are-nearly-back-to-2007-income-levels-but-inequality-continues-to-grow-in-2016/?utm_source=Economic+Policy+Institute&utm_campaign=440a60dfd3-EMAIL_CAMPAIGN_2017_09_15&utm_medium=email&utm_term=0_e7c5826c50-440a60dfd3-58778941&mc_cid=440a60dfd3&mc_eid=3a7d7d3515>.
- Hellebrandt, Tomas (2014), "Income Inequality Developments in the Great Recession", en Peterson Institute for International Economics, *Policy Brief Number PB 14-3*, January, Washington, D.C.
- Jorgenson, Dale W. y Marcel P. Timmer (2011), "Structural Change in Advanced Nations: A New Set of Stylised Facts", *Scandinavian Journal of Economics*, 113(1), pp. 1-29.
- Klein Michael e Jay Shambaugh (2013), "Is there a dilemma with the trilemma", *VoxEU*, 27 September.
- Kopczuk, Wojciech (2015), "What do we know about evolution of top wealth shares in the United States?", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 29, no. 1, Winter, pp. 47-66.
- Kumhof, Michael, Romain Ranciere y Pablo Winant (2013), "Inequality, leverage and crisis: The case of endogenous Default" en *IMF Working Paper WP/13/249*, November, Washington D.C.

- Maqueda, Antonio (2016), “La clase media de EE UU cae a niveles de hace 30 años”, *El País* (negocios), España, 13 julio, p. 36.
- McAfee, Andrew (2014), *The Second Machine Age*, W.W. Norton & Co. New York.
- McKinsey Global Institute (2013), *Global Private Banking Survey 2013*.
- McKinsey Global Institute (2016), *Poorer than their Parents? Flat or Falling Incomes in Advance Economies*, July.
- Michaely, Michael, Demetrios Papageorgiu y Armeani Choksi (1991), *Liberalizing Foreign Trade: Lessons of Experience in the Developing World*, vol. 7, Basil Blackwell, Cambridge, Mass.
- OECD (2017), “Y ¿que tanto participan las pequeñas y medianas empresas en estas CGV? Statistical Insights: Inclusive Globalisation, does firm size matter?”, *OECD Insights Blog* <<http://oecdinsights.org/2017/02/06/statistical-insights-inclusive-globalisation-does-fim-si...> 28/09/2017>.
- Oxfam (2014), “Working for the few, Political Capture and Economic inequality”, 178 *OXFAM Briefing Paper*, 20 January, <www.oxfam.org>.
- Piketty, Thomas (2014), *Capital in the Twenty-First Century*, The Belknap Press, Harvard University Press.
- Reuters (2014), “Yellen drives wedge between monetary policy, financial bubbles”, 7 July.
- Rey, Hélène (2015), “Dilemma not Trilemma: The Global Financial Cycle and Monetary Policy Independence”, *NBER Working Paper 21162*, Cambridge, Mass.
- Robbins, Donald, *Trade, Trade liberalization and Inequality in Latin America and East Asia: Synthesis of seven countries* HIID, Harvard University.
- Rodrik, Dani (1997), *Has globalization gone too far?*, Institute for International Economics, Washington D.C., marzo.
- Rozo, Carlos A. (1987), “La paradoja del crecimiento crediticio: ¿Camino hacia la crisis?”, *Comercio Exterior*, Bancomext, México, octubre, p. 824-830.
- Rozo, Carlos A. (1997), “Política monetaria, política cambiaria y flujos de capital” en Alfredo Sánchez Daza (coords.), *Lecturas de Política Monetaria y Financiera*, UAM-A, pp. 161-203.
- Rozo, Carlos (2016), “Las economías emergentes y el cambio de gravedad de la economía mundial” en Gregorio Vidal, *La economía mundial y los procesos de integración y regionalización*, UAM-M.A. Porrúa, México, pp. 119-142.
- Rozo, Carlos A. (2017), *Capital Especulativo y blindaje financiero en México*, CESOP y UAM-Xochimilco.
- Rozo, Carlos y Roberto M. Constantino (2010), “El desarrollo y las instituciones en la globalización: Entre el Estado y el mercado” en Carlos A. Rozo

- y Roberto M. Constantino, *La Quimera del Desarrollo Mexicano*, Itaca & UAM, pp. 19-46.
- Stiglitz, Joseph E. (2012), “El precio de la desigualdad”, *El País*, 17 junio, p. 11 Negocios.
- The Economist* (2017a), “Innovation in China, The next wave”, 23 September.
- The Economist* (2017b), “China’s Economy. Biting the bullet”, (28 January).
- The Economist* (2017c), “Does China play fair?”, (23 September).
- The Economist* (2017d), “Multinational. The retreat of the global Company”, 28 January.
- UNCTAD (2013), *Informe Sobre las Inversiones en el Mundo Panorama General*, Nueva York, Naciones Unidas.
- Wealth-X (2011), *World Ultra Wealth Report 2011, Uncovering Pockets of Opportunity*, Wealth-X Pte Ltd & its affiliates, Singapore, <www.wealth.com>.
- Wealth-X (2014), *Wealth-X and UBS Billionaire Census 2014-2015*, Wealth-X Pte Ltd & its affiliates, Singapore, <www.wealth.com>.
- Williamson, Kevin D. (2013), “Left Behind, An elegy for Appalachia”, *National Review on Line*, December 16.
- World Bank (2013), *Shared Prosperity. Links to growth. Inequality and inequality of opportunity*, Washington D.C.
- World Commission on the Social Dimension of Globalization (2004), *A Fair Globalization: Creating Opportunities for All*, International Labor Organization Publications, Geneva, Switzerland.
- World Trade Organization (2017), *World Trade Statistical Review 2017*, Chapter IX, Statistical Tables, Table A6.