

# CUADERNOS 21

Economía y populismos

Octubre 2017



El CÍRCULO CÍVICO DE OPINIÓN asume como propios únicamente los textos de los *Documentos* que, tras la correspondiente deliberación y aprobación, se publican con su firma.

Las opiniones contenidas en los *Informes* encargados por el CÍRCULO CÍVICO DE OPINIÓN, y firmados por sus respectivos autores, son de la exclusiva responsabilidad de estos.

# ÍNDICE

<b>Economía y populismos</b>	5
<b>Informes</b>	
Crisis económica y populismos <b>José María Serrano Sanz</b>	9
Desigualdad y populismo <b>Eduardo Bandrés Moliné</b>	23
Globalización, Gran Recesión y populismo <b>Guillermo de la Dehesa</b>	43



## ECONOMÍA Y POPULISMOS

En años recientes, el populismo, como fenómeno político, ha cobrado una inusitada importancia en numerosos países, muchos europeos, incluida España, y hasta en los Estados Unidos. No hace tanto tiempo parecía ser algo residual en occidente y su presencia se limitaba a ciertos escenarios, singularmente en América Latina. Hoy, políticos o partidos populistas han conseguido alcanzar posiciones de poder significativas también en países de economía avanzada y sociedades abiertas, y eso hace más necesario entender por qué surgieron, interpretarlos y comprender las posibles consecuencias de la nueva realidad. El **Círculo Cívico de Opinión** ya se ha ocupado del tema en un primer documento (CUADERNOS n° 19, abril, 2017, *Populismo: qué, por qué, para qué*) centrado en los aspectos más políticos. Pero el fenómeno del populismo requiere aproximaciones desde varias ópticas y, por eso, en esta segunda entrega se aborda de un modo específico su relación con la economía.

Sobre las causas que han motivado la intensa oleada de populismos que ahora se vive en occidente no hay unanimidad. Para algunos autores son determinantes las de tipo cultural, como el peso creciente en la opinión y en las políticas públicas de quienes sostienen valores que chocan con los tradicionales (en políticas de género, ecología y medio ambiente...) o el multiculturalismo inducido por las migraciones masivas; desde esta perspectiva, el populismo no sería un fenómeno sobrevenido, sino que habría venido anunciándose hace tiempo. Otros coinciden en que el auge del populismo se veía venir, pero sostienen que su desarrollo se debe a cuestiones económicas de largo alcance, como la globalización o el aumento de la desigualdad. Es cierto, sin embargo, que hay espacios de intersección, como la inmigración, que puede ser vista como un choque cultural y al tiempo una amenaza para los salarios o los puestos de trabajo de los nativos menos cualificados, sobre todo. En lo que sí existe un elevadísimo grado de acuerdo es en que la crisis de 2008 ha actuado como detonante, agravando tensiones acaso larvadas con anterioridad, de manera que, de un modo u otro, los problemas económicos han jugado un papel importante en el reciente crecimiento del populismo.

El aumento de la internacionalización comercial y financiera, que llamamos globalización, tiene efectos de conjunto positivos sobre el crecimiento de la renta mundial, pero también efectos distributivos que originan muchos ganadores y algunos perdedores. Estos son, sobre todo, quienes ven peligrar sus puestos de trabajo o estancarse sus salarios en países de rentas altas: el enlace entre la globalización y la desigualdad. El aumento de la desigualdad tiene causas previas y acaso más importantes que la propia globalización, como la automatización, que tiende a marginar a los trabajadores con baja cualificación, o los problemas para controlar fiscalmente las rentas muy elevadas. Y es cierto que la evolución de la desigualdad ha sido muy diferente entre unos y otros países, como lo era el punto de partida, pero lo más importante para decidir su impacto en las actitudes políticas es la percepción que la opinión pública tenga del tema.

La crisis ha provocado un aumento de las tensiones previas, sean culturales o económicas, porque ha elevado la inseguridad, especialmente para los grupos vulnerables, que ya estaban siendo afectados por los problemas anteriores (trabajadores mayores, poco cualificados y en sectores sometidos a competencia exterior). Pero, además, la crisis ha provocado en algunos países unas respuestas equivocadas que han agravado los problemas y han dado lugar a nuevos populismos en donde no había indicios previos de que fueran a prosperar. Se ha podido crear allí uno de aquellos ciclos de crisis-políticas de austeridad-crisis, que han alimentado tradicionalmente el populismo iberoamericano. En esa situación de riesgo se ha encontrado España.

En España no había ni hay espacio en la opinión pública para un populismo de derechas, excepto cuando concurre el factor nacionalista, como sucede en Cataluña. El populismo de izquierdas es un producto de la crisis económica, no de movimientos de fondo relacionados con la globalización o la desigualdad, ni tampoco con el cambio cultural. El populismo estalló en España con la crisis, pero para explicarlo hay que referirse, en lo económico, a la desacertada gestión de la etapa de expansión y de los primeros tiempos de la crisis, tanto por parte de las autoridades españolas como de las europeas.

En los años de expansión las autoridades españolas dejaron crecer los desequilibrios macroeconómicos, como si conservaran instrumentos para reconducirlos fácilmente, cuando en realidad los habían perdido al ceder la política monetaria y cambiaría por entrar en el euro. Al principio de la crisis tomaron un atajo equivocado, multiplicando la deuda pública de forma insostenible y dejando agravarse el problema del sistema financiero. Cuando cambiaron de estrategia fueron incapaces de explicarlo y de ofrecer un horizonte de esperanza a los ciudadanos, de manera que hicieron creíble el ciclo crisis-austeridad-crisis, que alimenta al populismo.

En sus errores estuvieron bien arropadas por las autoridades europeas, que, primero, diseñaron muy deficientemente el euro: lo diseñaron para la normalidad, no para una eventual crisis. Después, tardaron tanto en reaccionar que sumieron a la eurozona –sobre todo a los países frágiles– en una crisis interminable, mayor que la de Estados Unidos, que había sido el epicentro inicial, pero había adoptado una respuesta enérgica desde el principio. Dicho de otro modo: si la política monetaria expansiva, que empezó en la eurozona en diciembre de 2011, se hubiera adelantado tres años, el problema del populismo en España no habría sido tan agudo.



Lo que no implica que no hayan concurrido factores de otro tipo, como la corrupción, que ha desacreditado a la clase política establecida.

La otra cara de la moneda es que, afortunadamente, tampoco el populismo de izquierdas lo tiene fácil en España para articular una estrategia de política económica genuinamente populista. El apoyo a la apertura económica y a la integración europea, muy constantes en la opinión española, son otros tantos límites a su política.

**CÍRCULO CÍVICO DE OPINIÓN**  
Octubre 2017





# CRISIS ECONÓMICA Y POPULISMOS

**José María Serrano Sanz**

Catedrático de Economía Aplicada

Universidad de Zaragoza

## 1. Introducción

Sobre las causas que han motivado la intensa oleada de populismos que ahora se vive en occidente, no hay unanimidad. Pero sí existe un elevadísimo grado de acuerdo en que los problemas económicos han jugado un papel importante. Tres son los factores que se mencionan habitualmente: la globalización y el aumento de la desigualdad en los países avanzados, como trasfondo, y, como detonante, la crisis reciente. Los tres están profundamente relacionados y de ellos se ocupa el presente Documento.

En este primer capítulo del Documento nos centraremos en el papel que ha tenido la crisis económica iniciada en 2008 en la eclosión de movimientos populistas en países avanzados, con especial referencia a España. En el próximo apartado haremos un breve resumen de las ideas sobre el populismo. A continuación, nos ocuparemos de los aspectos económicos del malestar social de fondo que ha hecho posible el populismo. Después explicaremos en qué sentido la crisis económica ha sido determinante en algunos casos, como en el de España. Por último, nos detendremos en los aspectos económicos de la demanda de populismo en España.

## 2. En torno al populismo

En los años setenta del pasado siglo ya advirtió Ernesto Laclau, uno de sus principales teóricos recientes, que resulta más fácil intuir lo que es el populismo, que conceptualizarlo (Laclau, 1978). Todavía hoy las muchas variantes que presenta el populismo confieren a la palabra un significado polisémico, que hace difícil encontrar una definición generalizadamente aceptable. Gidron y Bonikowski (2013), desde la perspectiva de la ciencia política y la sociología, han revisado los distintos conceptos de populismo y los clasifican en tres corrientes: quienes lo ven como una ideología política (Mudde), quienes lo consideran un estilo de hacer política, una retórica (Laclau), y quienes lo ven como una estrategia de movilización (Jansen). Los economistas han sido más pragmáticos; así, Dornbusch y Edwards (1989) se limitaron a señalar que el populismo era “un enfoque del análisis económico que hace hincapié en el crecimiento y la distribución del ingreso y minimiza los riesgos de la inflación y el financiamiento deficitario, las restricciones externas y la reacción de los agentes económicos ante las políticas agresivas que operan fuera del mercado”.

Dada la dificultad de encontrar una definición compartida, lo más razonable para enfrentarse al tema, desde una óptica no doctrinaria, parece ser el examinar



los rasgos comunes de todos los movimientos considerados populistas o de aquellos que están presentes en muchas de las organizaciones así conceptuadas. Esto permite, además, caracterizar a ciertos políticos o determinados partidos como cuasi-populistas o parcialmente populistas.

El rasgo más ampliamente aceptado, como la esencia del populismo, es el papel central atribuido a la oposición entre el pueblo y la élite, que desemboca en la consideración de la política como conflicto. Gente corriente frente a *establishment* corrupto (Mudde), rebelión del hombre común por hartazgo contra la élite y contra el sistema (Dalio *et al.*, 2017), son algunas de las formulaciones más repetidas. Di Tella y Rotemberg (2017) –recordando un eslogan peronista, “alpargatas, no libros”– añaden el desprecio a la “inteligencia”, a la competencia técnica, como uno de los rasgos distintivos del populismo y de los votantes populistas; rasgo que explica algunas de las elecciones recientes, como la de Trump o el Brexit, interpretados también como votos contra los expertos. La idea siempre explícita es que el pueblo, bueno y homogéneo, ha sido descuidado, olvidado y maltratado por una élite que solo busca su beneficio y ha establecido reglas injustas para garantizarlo. Esa imaginaria homogeneidad del pueblo, que vincula populismo y nacionalismo, es resaltada por Müller (2016), para quien la esencia del populismo es, precisamente, el rechazo del pluralismo.

Mukand y Rodrik (2015) señalaron que, aparte de la oposición de clase entre élite y pueblo, podían existir otras brechas en la sociedad de origen identitario, que configuraban mayorías y minorías. A partir de ahí, Rodrik (2017) sostiene que los políticos populistas movilizan a la población apoyándose en una u otra de esas brechas; los populistas de izquierdas priorizan la oposición por motivos económicos o de clase y los de derechas la que tiene argumentos culturales y separa mayorías y minorías. Judis (2016) hace una distinción parecida entre el populismo de izquierdas (oposición entre dos: pueblo y élite) y el populismo de derechas (donde habría un tercer grupo, una minoría étnica, de inmigrantes, religiosa..., mimada por la élite a costa del pueblo y convertida en objeto de la ira de este por los populistas). También Müller (2016) menciona la alianza ocasional entre la élite y alguna minoría, como oposición al pueblo.

Esa visión del populismo le conduce a pensar la política como conflicto. El populismo no es una ideología, se ha dicho, sino “una lógica política, una manera de pensar la política” (Judis, 2016, p.14); en definitiva, un estilo de hacer política. La visión de la política como conflicto es propia de líderes de confrontación, no colaborativos, de líderes de exclusión y no inclusivos, que magnifican conflictos para presentarse después como los únicos capaces de resolverlos. Esta perspectiva no ideologizada, sino instrumental, explica que haya populismos alineados políticamente desde la extrema izquierda a la extrema derecha.

La tendencia autoritaria es otro de los rasgos que caracterizan a los movimientos populistas, aunque en unos es muy acusada y en otros casi imperceptible, y en esta cuestión no resulta relevante la diferencia entre izquierda y derecha, porque ambos extremos se dan en todas las posiciones ideológicas. En cambio, sí parece significativa una distinción de otro tipo, pues el sesgo autoritario puede acentuarse cuando los populistas toman el poder en países con un débil entramado institucional y por eso se ha dicho del populismo iberoamericano que es un híbrido entre democracia y autoritarismo (Dalio *et al.*, 2017).

En cualquier caso, lo que sí resulta generalizado es la tendencia común a propugnar ejecutivos fuertes y a menospreciar el papel del parlamento. Un rasgo que



cabe relacionar con la crítica que todos los populismos formulan a la democracia representativa. Después, no obstante, vuelve a haber diferencias entre unos y otros a la hora de proponer alternativas, pues mientras algunos reclaman un liderazgo fuerte, otros abogan por la apelación continua al pueblo a través de la democracia directa. Tampoco aquí vale de nada la distinción izquierda-derecha para discriminar tendencias.

El liderazgo carismático acostumbra a ser una de las características que, instintivamente, se asocia al populismo. Es un rasgo que encaja bien con la estrategia de confrontación, la preterición del parlamento y la necesidad de seguridad de las masas en ciertos momentos; por eso, muchos movimientos populistas, a lo largo de la historia, han gozado de liderazgos fuertes. En el fondo, el pueblo no siempre es tan activo y consciente como los populistas pretenden, de manera que resultará funcional un líder que se haga intérprete y movilice al pueblo, aunque acabe ocurriendo que es la visión del líder la impuesta al pueblo. Un liderazgo fuerte puede formar parte de la oferta política del populismo y resultar atractivo, pero no es un elemento estrictamente necesario de la misma.

Tampoco lo es la estrategia opuesta, la de apelar continuamente al pueblo, estableciendo una suerte de democracia directa, en vez de la representativa. Es preciso reconocer, sin embargo, que encajaría mejor con la retórica populista del gobierno del “buen pueblo” la democracia directa que la delegación incondicional en el líder. Aunque, sin duda, es más difícil de articular en la práctica esta segunda estrategia y por eso hay muchos más ejemplos de liderazgo carismático que de democracia participativa entre las experiencias populistas.

Al no existir una definición inequívoca de populismo, resulta imposible que haya una nómina indiscutida de líderes, partidos o movimientos populistas en la historia. Es más, la relación varía sensiblemente de unos autores a otros. Por supuesto, no hay discrepancias respecto a lo que se podría denominar el líder populista arquetípico o el núcleo del populismo a lo largo del tiempo, pero sí en relación con la periferia, con aquellos de los cuales algún autor afirma que tienen “rasgos populistas”, mientras otros no lo comparten o los creen insuficientes. Se ha llegado a decir que es imposible que un político esté mucho tiempo en la primera línea de protagonismo, sin que alguien –adversarios o medios– lo llamen populista.

Por ese motivo resulta también complicado señalar tendencias a lo largo de la historia que sean compartidas por toda la literatura. Hay, sin embargo, un amplio acuerdo en que el populismo nació como movimiento político a finales del XIX como respuesta a ciertos problemas económicos en Estados Unidos y que los años de la Gran Depresión y los de la crisis actual han sido fecundos en movimientos populistas en Europa y Estados Unidos. En Iberoamérica también se ha señalado el atraso económico como trasfondo de los movimientos populistas, de ahí que hayan sido más continuos y menos episódicos. Es decir, que los problemas económicos parecen haber sido una constante en el impulso al populismo.

Para los países desarrollados esas tendencias se confirman con el índice de populismo elaborado por Dalio *et al.* (2017), que mide el porcentaje de votos conseguidos por movimientos que denominan populistas o antisistema, desde 1900 hasta 2016. Su índice incluye Estados Unidos, Reino Unido, Japón, Alemania, Francia, Italia y España. De acuerdo con sus resultados, hasta la primera guerra mundial habrían fluctuado bastante los porcentajes, después tuvieron un fuerte crecimiento hasta los años treinta (en torno al 40%), tras la segunda guerra el

porcentaje descendió significativamente (alrededor del 10%, en promedio) hasta la crisis actual, cuando ha vuelto a aumentar con intensidad (35% en 2016).

En términos de movimientos políticos organizados se suele considerar en la literatura sobre el tema que el Partido del Pueblo, fundado en Estados Unidos en 1892, es el primero en la historia. Judis dice que el populismo es una creación norteamericana, extendida después al resto de América y Europa. Se trató de la institucionalización de un movimiento de protesta de agricultores, que sumó también trabajadores, contra la política monetaria restrictiva que acompañaba al patrón oro, la dureza de los bancos en la ejecución de las garantías de préstamos y las tarifas ferroviarias para el transporte de mercancías. Introdujo en el lenguaje la imagen del pueblo frente a los plutócratas y tuvo cierto eco en los años noventa del XIX, aunque acabó por diluirse en la primera década del siglo XX.

El complejo fin de la primera guerra mundial –con desórdenes sociales, desarticulación de países, duras reparaciones...– y su inmediata prolongación en la crisis económica de los años treinta fueron un caldo de cultivo apropiado para que los movimientos populistas tomaran fuerza en Europa y después también en América. Dalio *et al.* (2017) establecen un conjunto de características como propias de los movimientos populistas, para señalar a continuación quién cumple cada una de ellas y completar la nómina de los políticos populistas del periodo. Los rasgos son: ataque al sistema político, ataques a empresas y bancos, fuerte nacionalismo, menos democracia (o ejecutivos más fuertes), proteccionismo y políticas contra la inmigración. Mussolini, Hitler, Oswald Mosley y Getulio Vargas serían los populistas perfectos, mientras Roosevelt o Franco, habrían cumplido solo alguno de los requisitos. Examinando a populistas de otros momentos, serían Perón y Chávez los más cercanos al arquetipo, aunque, según los autores, tampoco reunían todas las características porque no hicieron políticas anti-inmigración.

Durante la segunda mitad del siglo XX el populismo redujo significativamente su presencia en Europa y Estados Unidos, mientras arraigó en Iberoamérica de un modo tan intenso que muchos autores llegaron a considerarlo un fenómeno idiosincrático de la región.

### **3. El malestar social como trasfondo**

La eclosión de movimientos populistas y la aparición de líderes populistas en los países desarrollados desde la crisis económica reciente ha sorprendido a muchos, tanto como la propia intensidad de una depresión, con la que ya no se contaba en una supuesta era de estabilidad garantizada. Por ese motivo, apenas suscita dudas que existe una relación entre la crisis y el populismo actual. El título del libro de Judis es expresivo y representativo de esta idea: “La explosión populista. Cómo la gran recesión transformó la política americana y europea”.

Sin embargo, no todo el mundo cree que la crisis haya sido el principal determinante de la aparición del populismo o que este hubiera alcanzado el vuelo que ha tomado, sin la existencia de un malestar social previo a la crisis.

En algún caso, como en el de Inglehart y Norris (2016), ni siquiera se ve en la economía la causa principal de ese malestar. Para ellos el populismo actual de los países occidentales tiene sus raíces en problemas políticos que llevan décadas acentuándose y la globalización o la crisis solo habrían sido aceleradores



recientes. El populismo sería una respuesta defensiva ante el choque cultural que les ha supuesto a muchas personas, especialmente mayores de edad y con escasa formación, el cambio en valores que viene teniendo lugar desde los años setenta del siglo pasado en los países desarrollados. Primero, sostienen, los debates sobre los valores progresistas ocuparon el centro de la discusión pública, desplazando en los programas de los partidos políticos a los temas económicos, incluidos los problemas distributivos. Después se acabaron imponiendo muchos de ellos, como el multiculturalismo, la igualdad de género, la ecología o el matrimonio entre personas del mismo sexo, por citar algunos ejemplos. Este choque se vio acentuado con las corrientes migratorias de los últimos decenios –y más recientemente con las amenazas terroristas– y provocó una creciente reacción en personas que han dado su apoyo a movimientos populistas.

Así, el populismo superaría la oposición tradicional izquierda-derecha, donde la primera propugna economía pública, redistribución y Estado de Bienestar y, la segunda, libre mercado, desregulación e impuestos bajos. El nuevo frente se establecería entre los valores del pueblo, o populismo, y los de las élites, o cosmopolitismo. Los cosmopolitas defenderían la democracia pluralista, la tolerancia, el multiculturalismo y los valores progresistas. El populismo, por el contrario, abogaría por situarse contra el *establishment*, por el liderazgo fuerte y la voluntad popular, el nacionalismo y los valores tradicionales. La tesis tiene interés, por supuesto, pero parece adaptarse exclusivamente a los populismos de derechas en los países occidentales. Resulta imposible, en esa clave, entender el nacimiento de Podemos y Syriza, los populismos iberoamericanos o el éxito relativo de Bernie Sanders.

En todo caso, el malestar social que ha dado fuerza a los populismos tendría, a juicio de la mayoría de autores, dos raíces económicas de fondo, que son previas a la crisis, aunque hayan sido agudizadas por esta, y que aparecen como diferentes, pero están muy relacionadas. Se trata de la globalización y la desigualdad. Repasaremos brevemente esos problemas económicos de fondo, que tienen un tratamiento más detallado en los textos de Guillermo de la Dehesa y Eduardo Bandrés en este mismo Cuaderno.

En cuanto a la globalización. El origen de la actual etapa de globalización está en la liberalización de las políticas comerciales y de movimientos internacionales de capital que se impusieron en los compases finales del siglo XX en una amplia variedad de países en todo el mundo. La consolidación del multilateralismo comercial por medio de las últimas rondas del GATT, que hizo posible incluso su transformación en la más ambiciosa OMC, y la desaparición de la política de bloques, con el hundimiento de la Unión Soviética y otros regímenes comunistas, fueron impulsos decisivos. También la progresiva pero drástica reducción de los costes de comunicación, con los nuevos avances tecnológicos.

Desde los años noventa del siglo XX el crecimiento de los intercambios comerciales y financieros entre una amplia mayoría de los países del mundo tuvo un ritmo superior al crecimiento de la renta en esos mismos países. De manera que aumentó la interdependencia económica entre ellos. Un proceso tan intenso y prolongado ha cambiado la fisonomía de la economía internacional y a ese cambio se le ha denominado globalización. Es importante señalar que no se trata de un proceso histórico necesariamente irreversible, como demuestra el abrupto final que tuvo la anterior etapa de globalización con la primera guerra mundial. De momento, la crisis de 2008 ha impuesto una pausa en el proceso de internacionalización, pues el comercio no ha crecido desde 2008 y los flujos de capitales se han desacelerado sensiblemente.

En cualquier caso, el apreciable aumento de los intercambios comerciales y financieros en el mundo desde los años ochenta del siglo XX es una realidad, que ha tenido importantes consecuencias económicas. En primer lugar, desde la perspectiva de la producción, ha crecido la renta del conjunto de la economía mundial más intensamente de lo que lo habría hecho sin la globalización, pues se produce de un modo más eficiente, empleando factores productivos antes infrautilizados en los países pobres y aprovechando economías de escala, antes inalcanzables. Una difusión de la tecnología sin precedentes históricos lo ha facilitado. Además, en ausencia de barreras al comercio y con precios bajos en transportes y comunicaciones, se ha fragmentado la producción a escala internacional, para encontrar los lugares en los que es más barato localizar cada fase del proceso productivo, ganando de nuevo en eficiencia; son las denominadas cadenas de valor global.

También se han producido, sin embargo, importantes consecuencias, desde la perspectiva de la distribución de la renta, tanto a escala internacional como en el interior de los países. La producción ha crecido, sobre todo, en los países atrasados y esto ha provocado dos efectos muy visibles en los últimos dos decenios: su peso en la economía mundial ha aumentado significativamente y, al mismo tiempo, la pobreza en el mundo se ha reducido de forma notable. En el año 2000 los países atrasados tenían el 21% de la renta mundial y los avanzados el 79; en 2016 los atrasados tienen el 40% y los avanzados el 60. No es que haya caído la renta de los avanzados, sino que ha crecido más intensamente la de los menos desarrollados. En el mismo periodo, la extrema pobreza en el mundo habría pasado de afectar a un 29,1% de la población mundial a un 9,3; por primera vez desde que existen estimaciones está en cifras de un solo dígito.

Las consecuencias distributivas de la globalización no han alcanzado únicamente a los países pobres, sino que se han notado asimismo en los más avanzados. La deslocalización de la producción ha trasladado sobre todo factorías que requerían empleos industriales de baja cualificación, fácilmente sustituibles, hacia países con mano de obra abundante y salarios bajos. Este segmento de la población probablemente se ha sentido perjudicado en sus expectativas de encontrar empleos seguros con salarios elevados y es fácil que responsabilice de ello a la globalización. De manera que la globalización produce beneficiarios, pero también perjudicados que pueden reaccionar contra ella, creando el caldo de cultivo de movimientos populistas.

El otro aspecto relevante en la economía de la globalización, aparte del comercial, es el financiero. La importancia que ha adquirido se debe en realidad a las propias estrategias de los grandes países emergentes, como China, y de algunos de los avanzados, como Alemania. Ellos han elegido crecer exportando, de manera que tienen en el superávit comercial su estado natural. Pero esto significa crecer ahorrando y su práctica continuada ha generado un exceso de ahorro en la economía mundial, que es difícilmente gobernable en una era sin limitaciones a los movimientos de capitales. Por una parte, ha flexionado los tipos de interés a largo plazo a la baja, lo que obliga a los gestores de fondos a arriesgar mucho para obtener rentabilidades suficientes y esto, a su vez, acaba por reducir los requisitos de solvencia que se piden a los prestatarios y, eventualmente, a provocar burbujas. Por otra, para evitar los efectos perniciosos del estallido de las mismas, las políticas monetarias se convierten en rehenes que deben ignorar los problemas de riesgo moral en que incurren y adentrarse en expansiones cuyos resultados últimos se desconocen. La reciente crisis financiera es una buena ilustración de todo ello.



Pero, además, la internacionalización financiera de la economía mundial tiene también consecuencias distributivas que son importantes, según recientes trabajos. Los economistas del FMI, Furceri y Loungani (2015), estudiaron los efectos de la liberalización progresiva de los movimientos de capital en 149 países, desde 1970 hasta 2010, y concluyeron que había hecho que aumentara significativamente la desigualdad en la distribución de la renta, en especial, en los países menos desarrollados y en aquellos que sufrían más crisis financieras.

En definitiva, la globalización tendría excesos, que habrían provocado reacciones defensivas en ciertos grupos que se consideraban perjudicados y acabaron apostando por el populismo. Dani Rodrik (2017) ha hablado de la hiperglobalización y sostiene que ni siquiera es la primera vez en la historia que ocurren estas reacciones, pues cada oleada globalizadora –la de finales del XIX y los intentos de volver a ella tras la primera guerra mundial– ha provocado movimientos populistas. Por eso no deberían sorprender ahora; la crisis puede haberlos agudizado, pero son algo inevitablemente asociado a las fases más intensas de la globalización, en su opinión.

La otra raíz del malestar social de fondo, se decía, es la desigualdad. Que una desigualdad excesiva en la distribución de la renta de un país pudiese estimular el populismo, ya fue señalado hace tiempo, y simultáneamente, por Sachs (1989) y Dornbusch y Edwards (1989), como la causa de los populismos iberoamericanos. También en la actualidad se ha aludido a una creciente desigualdad como una de las razones que explican el populismo en los países occidentales. En ocasiones se la asocia a la globalización, como se ha dicho, en otras al cambio tecnológico y a veces, incluso, a la dinámica general del capitalismo. Todo ello genera perdedores y con ellos, descontento e inseguridad.

La existencia de una creciente desigualdad se ha convertido poco menos que en un lugar común, desde hace algunos años, y las cuestiones distributivas, relegadas mucho tiempo en la agenda investigadora de los economistas, han pasado a primer plano. Organismos internacionales y economistas académicos han realizado numerosas mediciones para comprobar el fundamento de esa generalizada percepción y a estas alturas tenemos una información suficientemente contrastada.

En general, parece claro que en la mayor parte de los países avanzados se ha producido un aumento de la desigualdad de renta y riqueza desde los años ochenta del siglo XX hasta ahora. También, que el cambio se ha producido en beneficio, sobre todo, del 1% de los más ricos, e incluso del 10%. Ahora bien, hay excepciones y, desde luego, el proceso no ha sido uniforme, sino que hay una amplia variedad de casos por países, como era también desigual el punto de partida.

#### **4. La crisis y los populismos**

Una crisis económica de envergadura que se prolonga en el tiempo, acaba siendo interpretada por la sociedad que la padece en clave de fracaso de las políticas y las instituciones vigentes al comienzo de la misma. Esa interpretación genera una dinámica de cambio por la que, de manera natural, se cuestionan muchas de las ideas y las instituciones dominantes en la situación anterior. Si la crisis se convierte en muy intensa suele producirse un movimiento pendular en la percepción colectiva de cuáles son las mejores formas de organización social. En particular, y en lo que a la economía se refiere, sobre el papel que deben jugar, respectivamente, la iniciativa privada y el sector público en la toma de las

decisiones económicas. Si al comienzo de la misma dominaba el libre mercado, se abre camino la idea de que era un error confiar en tal sistema como motor de la actividad económica y debe tenderse a primar el papel de lo público, y viceversa.

Esto se ve potenciado porque la primera respuesta que pide la sociedad ante la crisis acostumbra a ser defensiva, por el temor y la inseguridad que provoca, y para ese tipo de respuesta el intervencionismo y el proteccionismo son los mejores ejes. La percepción social de la inseguridad y la conveniencia de una estrategia defensiva como respuesta primaria, son un caldo de cultivo ideal para movimientos políticos de tipo populista, que enfatizarán la necesidad de una prioridad absoluta de lo público y tratarán de relegar las cuestiones relacionadas con la eficiencia.

Ese es el primer riesgo de que una crisis económica profunda abra posibilidades al populismo. Pero hay otro. La crisis podría dar lugar a respuestas más ortodoxas de política económica que, a corto plazo, depriman la actividad económica y por esa vía acaben por exacerbar las tensiones distributivas y los conflictos sociales, abriendo de nuevo espacio para el populismo. Fue Jeffrie Sachs (1989) quien habló primero de los que denominó “ciclos de políticas populistas”, mientras Dornbusch y Edwards (1989) se refirieron a “la macroeconomía del populismo”. Para los tres el populismo iberoamericano tendría causas exclusivamente económicas (la desigual distribución de la renta) y su estrategia tendría un contenido eminentemente económico (redistribución y expansión), que fracasaría por condicionamientos también económicos (inflación y déficit exterior). Vendría entonces un ajuste, impuesto por los organismos internacionales, que sería después contestado por un nuevo ciclo populista. “Las políticas al estilo del FMI, sin preocupación por el crecimiento económico o el progreso social, pueden lograr la estabilidad financiera en el corto plazo, pero inevitablemente abren la puerta para otra ronda de reacción destructiva en forma de políticas populistas”, concluyeron su trabajo Dornbusch y Edwards (1989). Esa sería la lógica que habría hecho crónico allí el problema del populismo.

Lo interesante, desde nuestra perspectiva, es que crearon el concepto de ciclos económicos populistas, que ha sido ahora reivindicado para interpretar lo ocurrido en los países en los cuales la crisis ha resultado ser particularmente intensa y las políticas de austeridad muy severas. Nos referimos a los países del sur de Europa, incluida España. Así, DAVIS *et al.* (2016) llegan a construir una “teoría de los ciclos de populismo y austeridad”. Rodrik (2017) se refiere explícitamente a España y afirma que “no es sorprendente que la crisis financiera y sus secuelas en España y Grecia haya proporcionado un terreno fértil para los populistas de izquierdas”. En esa misma línea Guiso *et al.* (2017) han definido el populismo como una estrategia centrada en ofrecer protección a corto plazo, olvidando los costes que ello provoca a largo plazo. Judis (2016) liga el populismo de izquierdas en los países del sur a la crisis y el populismo de derechas de los países del centro y del norte al crecimiento de la inmigración. También los estudios electorales parecen avalar esta interpretación. Así, Dolezalova *et al.* (2017), en un estudio sobre las elecciones en 23 países de la Unión europea durante el periodo 1995 a 2012, encuentran una clara correlación entre los malos resultados macroeconómicos (especialmente, bajas tasas de crecimiento y desempleo elevado) y el voto de partidos de extrema izquierda (no específicamente populistas), mientras no encuentran relación alguna entre la economía y el voto a los partidos de extrema derecha (ni siquiera con la inmigración).

El problema de interpretar la crisis en los países del sur de Europa y las políticas de austeridad como antecedentes del populismo, es que se trata de realidades muy diferentes, que es preferible examinar una a una. Ni la situación previa a la



crisis, ni los problemas que esta trajo, ni las políticas económicas españolas o griegas han tenido mucho que ver. Los únicos factores comunes son –y no es poco– la pertenencia a un área monetaria mal construida, cuya respuesta a los problemas fue muy deficiente durante largo tiempo, y la imprevisión de las autoridades nacionales de ambos países en la época de expansión y en los primeros compases de la crisis. Nosotros nos centraremos en el caso español.

## 5. La economía y la demanda de populismo en España

España, en su conjunto, presenta dos especificidades en relación con los movimientos populistas de los países avanzados: el populismo de extrema derecha es irrelevante en términos electorales o de presencia social y el de extrema izquierda se ha desarrollado tardía, aunque intensamente. Y una tercera, que afecta solo a ciertas zonas, tiene el nacionalismo particularista como eje y versiones de izquierda y derecha. A pesar de lo interesante que resultan esas singularidades, la presencia del caso español en los estudios internacionales comparados es limitada, quizá por lo tardías de algunas de sus manifestaciones. El 15 M de 2011, el movimiento Indignados y también Podemos son mencionados con generalidad en los más recientes, pero como tales estudios suelen tomar por referencia las elecciones o la representación parlamentaria, no pueden aparecer hasta las elecciones europeas de 2014. En algún trabajo, sin embargo, sí se mencionan como populistas, con anterioridad, a ciertos partidos nacionalistas radicales de la periferia (Bloque, Esquerra y Amaiur). Dejaremos de momento el caso de esto últimos y nos centraremos en el populismo del conjunto.

Lo tardío de la presencia del populismo en la vida política española puede resultar sorprendente, si se considera la fuerza que aquí han tenido algunos factores que en otros lugares provocaron tiempo atrás el surgimiento de poderosos movimientos populistas de derechas o de izquierdas, y no solo desde la óptica de la economía. Si se habla de un profundo cambio cultural o de costumbres como trasfondo de una reacción populista (Inglehart y Norris), pocos países del occidente europeo han experimentado uno equivalente al de España desde los setenta hasta aquí. Si se piensa que el crecimiento de la inmigración debía provocar actitudes defensivas ante la posible pérdida de puestos de trabajo o la necesidad de compartir el Estado de Bienestar, y que esto era caldo de cultivo del populismo, España era un candidato natural, porque pasó en un decenio de no tener inmigrantes a ser uno de los países europeos grandes con un mayor porcentaje. Si se cree que la globalización amenazaba puestos de trabajo en países con una especialización productiva poco sofisticada, y salarios elevados en comparación con los países emergentes, de nuevo España parecía potencialmente vulnerable a las tentaciones populistas, pues ha pasado en pocos decenios de economía muy cerrada a una de las más abiertas de Europa. Si se considera que la crisis de 2008 era un detonante del populismo, pocos países ha habido en Europa tan temprana e intensamente afectados como España en términos de desempleo y dificultades económicas; el populismo podría haber surgido con fuerza desde el primer momento.

Sin embargo, el populismo del conjunto español ha sido tardío, aunque intenso, y unidireccional en términos ideológicos, se acaba de decir. ¿Cuáles son las razones? En nuestra opinión, podría haber motivos que lo explicaran, tanto desde el lado de la demanda como desde el de la oferta, aunque aquí nos limitaremos a los primeros, que son los que tienen sentido desde una perspectiva económica. Para comenzar, será útil recordar que, desde la perspectiva de las demandas de populismo, no solo cuentan las realidades objetivas, sino la percepción que la opinión pública tiene de ellas y que determina sus actitudes electorales o su

movilización. Pues bien, atendiendo a los datos de opinión pública, el populismo de derechas no tenía ambiente en España –con las excepciones territoriales mencionadas–, de modo que era inviable y todavía lo es, porque le falla la demanda. Por el momento, al menos, no hay espacio para las reivindicaciones contra los valores progresistas, contra la inmigración, frente a la globalización o ante la integración europea, los cuatro núcleos de las críticas al orden establecido, al cosmopolitismo, por parte de la extrema derecha en Europa.

El aumento de la inmigración en España desde los últimos años del siglo pasado la ha situado como uno de los países europeos con mayor porcentaje de personas nacidas fuera, por encima de Francia y Holanda y al nivel de Alemania y Gran Bretaña. Aparte de la intensidad, la rapidez con que se ha producido el cambio podría haber convertido el tema en un problema político de primer orden, que alimentara actitudes xenófobas y diera argumentos y votos a la extrema derecha, como ha ocurrido en otros países. Más aún, con la crisis y el aumento del desempleo de por medio. Rodrik (2017) sostiene que ha sido la afinidad cultural de los inmigrantes europeos e iberoamericanos con los españoles la que lo explica, y lo contrapone al choque que para Francia han supuesto los norteafricanos. Otros han hablado de las virtudes del modelo de integración español. En todo caso, los españoles son los europeos que menos consideran a la inmigración como un problema importante y siguen viéndola de modo favorable antes y después de la crisis, según el estudio que ha hecho Hatton (2017) a través del Eurobarómetro.

En cuanto a las actitudes ante la globalización, los españoles están entre los más entusiastas de entre los ciudadanos de los países avanzados. De acuerdo con el informe *Global Economic Attitudes*, del *Pew Research Center*, dedicado a la globalización en la edición de 2014, los españoles son los europeos que tienen una actitud más positiva ante el comercio internacional (el 91% cree que es bueno), son los más optimistas sobre la capacidad del comercio exterior de crear y no destruir puestos de trabajo, son los menos preocupados porque los extranjeros compren empresas nacionales y los más entusiastas con la llegada de inversiones extranjeras. En todo ello se sitúan en el polo opuesto de italianos y franceses y también de los estadounidenses. Por otro lado, Colantone y Stanig (2017) han hecho un trabajo sobre las consecuencias electorales entre 1988 y 2007 del aumento de las importaciones chinas en quince países europeos, incluida España, siguiendo los realizados por Autor y otros para Estados Unidos. Pues bien, sus resultados confirman que las zonas europeas más afectadas por la competencia de las importaciones chinas reaccionaron con un aumento de votos para los partidos que ofrecían nacionalismo económico y, en particular, para los partidos de extrema derecha. Los resultados son significativos, pero la excepción es España, a pesar de que el crecimiento de las importaciones chinas ha sido superior al promedio.

Si es cierto que no había espacio en la opinión pública española, ni antes ni después de la crisis, para las reivindicaciones de la extrema derecha, también lo es que la crisis de 2008 lo abrió para demandas de extrema izquierda. El malestar social no era siquiera genérico, como el derivado de la globalización o una percepción abstracta de la desigualdad, sino muy concreto, porque provenía de una pérdida masiva de puestos de trabajo (casi uno de cada cinco, entre 2007 y 2012) y de unas agudas dificultades financieras generalizadas para particulares, empresas y administraciones. Ese sentimiento se ve muy claro en el Informe Bertelsman (2016). De los ocho países considerados (Brasil, Francia, Alemania, Rusia, España, Suecia, Gran Bretaña y Estados Unidos), España es el que tiene un menor porcentaje de satisfechos con la situación financiera del hogar e incluso



con la vida, a pesar de tener un nivel de desigualdad medio (solo por debajo de Suecia, Alemania y Francia) y uno de los gastos sociales más elevados (solo por debajo de Francia y Suecia). Canalizado el malestar contra las élites económicas y políticas –unificadas en el eficaz apelativo de “la casta”– que mostraban, por otra parte, una completa incapacidad para explicar y solucionar los problemas, mientras se iban desgranando casos de corrupción, no es de extrañar que el populismo tuviera su espacio. La edición de 2012 de *Global Economic Attitudes* es reveladora al respecto.

La sensación de crisis del país era abrumadora; solo un 6% creía que la situación económica de España era buena, aunque un 57%, pensaba que su situación económica personal sí lo era (desde 2008 había caído la opinión sobre el país desde 35 a 6, mientras la personal solo lo había hecho de 68 a 57). Únicamente Grecia ofrecía peores resultados sobre el país (2%), pero era más congruente la respuesta sobre la situación personal (tan solo un 17% creía que era buena). Como consecuencia se había perdido en España la confianza en la dirección del país y en la economía de mercado. La satisfacción con la dirección del país había caído desde 51% en 2007 (la más alta entre los países avanzados) a 10 en 2012 (la más baja). La confianza de los españoles en la economía de libre mercado cayó 20 puntos entre 2007 y 2012 (de 67% a 47), más que en cualquier otro país, a excepción de Italia. Y lo que es más significativo, esa pérdida de confianza era generalizada, con independencia de la situación económica personal.

En cuanto a la responsabilidad de la crisis, se señalaba en primer lugar a los Bancos (78%), por encima incluso del Gobierno (59), que era lo más tentador para la opinión en los otros países avanzados. En cambio, las autoridades europeas salían indemnes en la misma encuesta, pues solo un 19% de los españoles les atribuía responsabilidad. Sin embargo, la tenían y muy seria, porque habían diseñado una moneda, el euro, incapaz de hacer frente a cualquier problema económico importante, una moneda solo para la prosperidad. El Banco Central Europeo, con un potencial casi ilimitado, no tenía obligación de intervenir en caso de una crisis financiera, por más grave que fuera. Eran los gobiernos nacionales, con medios limitadísimos y en brazos de los mercados financieros, quienes deberían enfrentarse a ella. Ni siquiera existía un fondo común para atender las urgencias de alguna hacienda nacional, aunque el margen de maniobra de los gobiernos en dificultades era mínimo, sin política monetaria ni cambiaria. Por supuesto, todo esto preocupaba poco a los países con exceso de ahorro, pero fue letal para los endeudados. Incluso podría haberlo sido para el conjunto, si en el otoño de 2008 se hubiese desatado un pánico bancario –que estuvo cerca– y los gobiernos hubiesen debido hacer frente a las obligaciones que habían asumido al garantizar los depósitos bancarios.

Ha sido de una forma desesperantemente lenta a lo largo de la crisis cuando se ha ido poniendo remedio a las deficiencias más clamorosas de la moneda europea. Cuando se puso en marcha del Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE) a finales de 2012, se decía en el comunicado oficial que se ponía una piedra angular de la unión monetaria; habían pasado cuatro años desde el comienzo de la crisis y ¡catorce! desde el principio del euro. La unión bancaria, la que debía ser otra piedra angular del euro, aún no se ha completado a estas alturas, casi veinte años después. Mientras Estados Unidos y Gran Bretaña fueron diligentes desde el comienzo de la crisis y la han sufrido menos, la eurozona no empezó a actuar en serio hasta finales de 2011. Y no deja de resultar inquietante que haya que asociar el cambio a la figura de Draghi, pues eso significa que quizá el futuro no esté garantizado.

Siendo cierto todo esto, no exime de responsabilidad a las autoridades españolas. Los gobiernos que gestionaron la expansión de los primeros años del euro y los primeros tiempos de la crisis, y el Banco de España, cometieron, por su parte, serios errores que han sido determinantes en la gravedad que la crisis ha tenido en España. El origen de tales errores fue su incapacidad para comprender la nueva posición en la que se había situado la economía española, una vez perdidas la política monetaria y cambiaria. Sin tales instrumentos y con un Banco Central Europeo irresponsable *de iure*, de producirse desequilibrios, solo podrían corregirlos con la política fiscal, lo que significaba acudir a los mercados financieros internacionales o reducir el gasto público en plena crisis. Lo primero podía ser inviable si cundía la desconfianza, lo segundo era políticamente muy difícil y económicamente desastroso. En otras palabras, estaban atados de pies y manos, por lo que era prioritario corregir los desequilibrios macroeconómicos en sus primeros estadios y no dejarles crecer; lo contrario de lo que hicieron.

Por otro lado, el gobierno de la crisis tomó un atajo equivocado en los primeros compases de la misma, empeorándola. La confianza en que podía hacer una política expansiva, como si no tuviera limitaciones financieras, fue un error que agravó los desequilibrios, sin lograr la imposible reactivación. En 2009 el PIB cayó un 3,6% y se perdieron casi un millón y medio de empleos, y mientras tanto la necesidad de financiación exterior seguía siendo elevada, un 5,1% del PIB, el déficit presupuestario llegó al 9% y la deuda de empresas y familias alcanzó su máximo histórico. El inútil empeño distrajo, además, del problema bancario, que era el que no debió aplazarse porque bloqueaba la salida. Tras el fracaso, comenzó en 2010 un ajuste insuficiente, por el que se fue arrastrando la economía española, hasta que se hizo definitivamente serio en 2012, el primer año en que no necesitó financiación exterior desde 1999. El ajuste consistió en una severa estabilización salarial y fiscal, que redujo el consumo, la inversión, las importaciones y el déficit presupuestario, una devaluación interna en toda regla, que llevó el desempleo a su máximo histórico. Afortunadamente, el ajuste coincidió con el cambio de actitud del Banco Central Europeo, que fue un bálsamo en aquellos momentos para la economía española. A partir del verano de 2013 la economía española volvió a crecer y ya no ha cesado de hacerlo hasta el presente, a buen ritmo y con una progresiva corrección de los desequilibrios, primero el exterior, después los financieros privados y, más lentamente, el déficit presupuestario y el desempleo. Todavía queda un largo camino por recorrer para afianzar la recuperación, pero la dirección es la correcta.

Sin embargo, la crisis y su gestión han dejado heridas en la opinión, en lo político y en lo social, acaso más profundas que las propiamente económicas. Las autoridades políticas de uno u otro signo han sido incapaces de ofrecer un relato coherente de lo que estaba ocurriendo, incluso cuando las cosas empezaron a ir bien. Tampoco las élites económicas se han esforzado nunca en hacer pedagogía, como si la adhesión al sistema de mercado estuviese garantizada para siempre. El retraso y los errores al abordar la crisis del sistema financiero, además, provocaron que algunas entidades inviables malviviesen más tiempo del razonable, acabando por sobreactuar en asuntos de gran sensibilidad social, como las preferentes o los desahucios (no se olvide que uno de los argumentos del primer populismo en Estados Unidos fueron las ejecuciones de tierras que eran garantía de préstamos concedidos a los agricultores). Entre tanto, los casos de corrupción en la administración de algunas cajas contribuían a desacreditar la imagen de políticos de los más diversos partidos, y hasta de sindicalistas, todos los cuales aparecían como representantes y beneficiarios del orden establecido. Y todo



ello iba saliendo a la luz a medida que nos adentrábamos en el corazón de la crisis y eran más evidentes los costes sociales de la misma.

Terreno abonado para una censura racional, por supuesto, pero también para construir un relato típicamente populista, que hiciera de las élites, la casta en la nueva terminología, el enemigo del pueblo y responsable de todos sus males. Un relato simple, carente de soluciones de fondo, pero trufado de eslóganes y anécdotas muy eficaces para despertar o agudizar el sentido de injusticia. Es, precisamente, la extensión y la agudización del sentimiento de injusticia lo que hace poderoso el mensaje populista y capaz de movilizar opiniones. Son las motivaciones y no las soluciones que ofrecen lo que fundamenta su éxito, por eso resultan imprevisibles o aventureros. La otra cara de la moneda es que tampoco el populismo de izquierdas lo tiene fácil en España para articular una estrategia de política económica genuinamente populista. El apoyo a la globalización y a la integración europea, muy constantes en la opinión española, son otros tantos límites a su política.

### Referencias bibliográficas

- Colantone, I. y P. Stanig (2017): *The trade origins of economic nationalism. Import competition and voting behavior in western Europe*, U. Bocconi.
- Dalio, R. et al. (2017): *Populism: The Phenomenon*, Bridgewater.
- Di Tella, R. y J. Rotemberg (2016): *Populism and the return of the "paranoid style"*, WP, Harvard BS.
- Dolezalova, J. et al. (2017): "Economic factors determining the electoral success of extreme right and extreme left parties in EU countries", *Society and Economy*.
- Dornbusch, R. y S. Edwards (1989): "La macroeconomía del populismo en la América Latina", *El Trimestre Económico*.
- Dovis, A. et al. (2016): *Political economy of sovereign debt: a theory of cycles of populism and austerity*, mimeo.
- Furceri, D. y P. Loungani (2015): *Capital account liberalization and inequality*, IMF WP.
- Gidron, N y B. Bonikovski (2013): *Varieties of populism*, Weatherhead C, Harvard, WP.
- Guiso, L. et al. (2017): *Demand and supply of populism*, Dondena WP.
- Hatton, T. (2017): *Public opinion on immigration in Europe: preference v. salience*, IZA DP.
- Inglehart, R y P. Norris (2016): *Trump, Brexit and the rise of populism: economic have-nots and cultural backlash*, Harvard WP.
- Jansen, R. (2011): "Populist mobilization: a new theoretical approach to populism", *Sociological Theory*.
- Judis, J. (2016): *The populist explosion. How the great recession transformed American and Europe Politics*, Columbia.
- Laclau, E. (1978): *Política e ideología en la teoría marxista: capitalismo, fascismo, populismo*, Siglo XXI.
- Mudde, C. (2007): *Populist radical right parties in Europe*, Cambridge.
- Mukand, S. y D. Rodrik (2015): *The political economy of liberal democracy*, mimeo.
- Müller, J.W. (2016): *What is populism?*, U. of Pennsylvania.
- Pew Research Center (varios años): *Global Attitudes Project*.
- Rodrik, D. (2017): *Populism and the economics of globalization*, mimeo.
- Sachs, J. (1989): *Social conflict and populist policies in Latin America*, NBER WP.



## DESIGUALDAD Y POPULISMO

**Eduardo Bandrés Moliné**

Catedrático de Economía Aplicada

Universidad de Zaragoza y Funcas

¿Puede construirse una explicación del populismo sobre bases principalmente económicas? Y en tal caso, ¿qué papel desempeña la desigualdad como argumento justificativo? El problema distributivo en las economías de mercado es parte inextricable de la confrontación política, pero esta se ha venido sustanciando en la tradicional dialéctica izquierda-derecha, que no es la que define la idiosincrasia del populismo. De hecho, el populismo, en sí mismo, no es una ideología igualitarista. Sin embargo, hay una correspondencia entre la eclosión del populismo, o de una cierta clase de populismo, y las secuelas de la última crisis económica y de las políticas de austeridad (Serrano Sanz, 2017), que bien podría estar relacionada con la creciente desigualdad en la distribución de la renta y la riqueza. Una enorme brecha entre una minoría ganadora y una mayoría de perdedores que genera en estos últimos una sensación de inseguridad y ansiedad económica. Inseguridad ante los efectos de la globalización y el cambio tecnológico sobre el empleo, ante el estancamiento, cuando no la depreciación, de las rentas salariales, ante los problemas de sostenibilidad financiera del Estado de Bienestar, ante el retroceso de algunas prestaciones sociales, y ante la limitada capacidad de actuación de los Estados democráticos frente a las grandes corporaciones y los organismos supranacionales.

El populismo está en auge en Europa. Los resultados de las últimas convocatorias electorales nacionales y europeas arrojan un porcentaje de voto a los partidos populistas que, en promedio, supera el 25% (Inglehart y Norris, 2016). Y países centrales en el proceso de construcción europea, como Alemania y Francia, han visto en fechas bien recientes cómo el populismo era capaz de obtener un amplio respaldo electoral entre sectores sociales que con anterioridad apoyaban a los partidos tradicionales de la izquierda y la derecha. Sin embargo, el populismo no es un fenómeno nuevo en Europa. Lo que sucede es que ahora se ampara en el descontento social que surge durante la crisis y que se traslada hacia todas las instituciones.

En ocasiones, el populismo se proyecta en forma de reacción frente a la inmigración y las minorías étnicas, alimentada por las divisiones culturales: es la respuesta populista del centro y norte de Europa. En otros casos, en cambio, la movilización se juega en el terreno de la desigualdad y las clases sociales, y la interpelación se dirige a los poderes financieros, las grandes empresas, las instituciones económicas internacionales y el propio sistema capitalista: es el tipo de populismo presente en el sur de Europa y también en Latinoamérica.

De modo general puede decirse que desde mediados del decenio de 1980 y hasta la Gran Recesión hay una trayectoria de aumento de la desigualdad en la mayor parte de los países europeos, que sin embargo no inspira el desarrollo de una



ideología populista que sitúe el problema distributivo en el centro de su discurso político. Los populismos prevaecientes en Francia, Dinamarca, Austria, Holanda, Noruega o Suecia se alimentaban sobre todo del creciente rechazo popular a la inmigración no europea y a los demandantes de asilo político (Judis, 2016). Su intromisión en el debate distributivo tendría lugar después, ya en los años noventa, pero no de una forma directa a modo de reprobación de la desigualdad, sino como reacción frente a la utilización de los servicios públicos y demás prestaciones sociales por los inmigrantes. Ese tipo de populismo, que cabe catalogar como de derechas, adopta así una reivindicación del Estado de Bienestar y del empleo solo para los nacionales, lo que le permite ensanchar su base electoral hacia sectores que con anterioridad habían apoyado a los partidos tradicionales de la izquierda europea.

Pero la convergencia de programas y políticas entre los partidos tradicionales deja también un espacio abierto para la aparición de posiciones más radicales en el espectro de la izquierda. Ese espacio terminará siendo ocupado por un nuevo populismo que se desarrolla principalmente en el sur de Europa (Italia, Grecia, España) y que, en sus orígenes, propone la salida del euro, el rechazo del Pacto de Estabilidad, la suspensión del pago de la deuda pública, la nacionalización de sectores estratégicos y la subida de impuestos a los contribuyentes con mayores ingresos. Pero lo que tiene de singular este movimiento político de nuevo cuño no son sus planteamientos radicales en materia económica o en relación con la integración europea. Lo que permite calificarlo como populista es su dialéctica arriba-abajo frente a la tradicional confrontación derecha-izquierda, su formulación de un antagonismo entre el pueblo (la gente) y las élites, que se constituye en argumento principal de su discurso, también frente a los partidos socialistas tradicionales, a quienes se acusa de ser responsables o cómplices de las políticas de austeridad y del empobrecimiento de la mayoría de la población (Judis, 2016).

Este trabajo tiene por objeto indagar en las relaciones entre desigualdad y populismo, mediante una aproximación a los principales argumentos teóricos y resultados empíricos que sustentan dichas relaciones. En la siguiente sección se realiza una presentación de la evolución de la desigualdad en los países avanzados, antes y después de la Gran Recesión. A continuación, se revisan algunas de las explicaciones formuladas sobre el crecimiento de la desigualdad, con especial atención a la globalización y al cambio tecnológico, pero también a la influencia de las instituciones y políticas nacionales, que terminan siendo decisivas en el estado final de distribución de la renta. La sección posterior analiza un aspecto que hasta el momento no ha merecido demasiada atención entre los economistas, pero que es determinante para vincular la desigualdad con las actitudes políticas de los ciudadanos: la percepción de la desigualdad y la valoración que de ella se realiza en términos de su mayor o menor grado de aceptación. La última sección culmina el trabajo con el análisis de los vínculos entre desigualdad, política y populismo, a la luz de las enseñanzas obtenidas en las páginas anteriores.

## **El crecimiento de la desigualdad en los países avanzados**

La interpelación del populismo a las democracias capitalistas tiene una de sus bases argumentales en la creciente desigualdad con la que se distribuyen los frutos del progreso económico. El fenómeno no es nuevo en la historia del capitalismo y los juicios sobre la desigualdad constituyen, probablemente, una de las principales diferencias entre la izquierda y la derecha política. Sucede, sin embargo, que el periodo que transcurre desde el final de la segunda guerra mundial hasta comienzos de los años ochenta del pasado siglo fue una etapa de



reducción generalizada de la desigualdad en Europa. Principalmente, por la influencia decisiva de los mecanismos redistributivos del Estado de Bienestar, a través del sistema de impuestos y transferencias, pero también por el crecimiento del peso relativo de los salarios en el conjunto de la renta nacional como resultado de los acuerdos sociales y la negociación colectiva, así como por la menor dispersión de las propias rentas salariales y del capital.

En los tres últimos decenios, en cambio, la desigualdad ha aumentado en la mayor parte de los países avanzados. El crecimiento económico no se ha distribuido en la misma proporción entre los diferentes segmentos de renta, ampliándose las diferencias entre los colectivos situados en los tramos superior e inferior de la escala de ingresos. Para el conjunto de países de la OCDE, el aumento de la renta real de los hogares situados en el 10% superior de la escala de ingresos casi ha triplicado al de los que forman parte del 10% inferior.

En consecuencia, desde mediados de los años ochenta el índice de Gini –el indicador más habitual para medir la desigualdad de rentas– crece con especial intensidad en países como Suecia, Estados Unidos, Finlandia o Reino Unido, aunque en otros como Francia, Bélgica o Países Bajos se mantiene prácticamente constante. Ese cambio de tendencia tiene lugar por un aumento de la desigualdad de las propias rentas de mercado y por la menor progresividad e intensidad redistributiva del sistema de impuestos y transferencias, que determina finalmente la distribución de la renta disponible de los hogares. En España la desigualdad se reduce inequívocamente entre comienzos del decenio de 1980 y la Gran Recesión, si bien la intensidad de la reducción es diferente según los subperiodos analizados. Pero la llegada de la crisis rompe la trayectoria anterior y da lugar a un intenso crecimiento de la desigualdad que termina situando a España en las primeras posiciones de la Unión Europea.

La medición *objetiva* de la desigualdad no está exenta de controversia. Sin pretender entrar ahora en la polémica, casi todos los índices de desigualdad tienen *de facto* propiedades normativas bajo las que subyacen distintas formas y grados de aversión a la desigualdad. Los índices más utilizados (Gini, Theil, Atkinson) no son igualmente sensibles ante cambios en la distribución, de modo que no es de extrañar que las percepciones subjetivas presenten sesgos en comparación con dichos índices. Por otra parte, es muy posible que los juicios de valor sobre la desigualdad tengan mucho más que ver con la situación de los valores extremos (pobreza *versus* super-ricos) o con variables distintas de la renta, como la riqueza, o incluso con otro tipo de percepciones, a las que luego nos referiremos. Por eso, cuando se pretende conectar la desigualdad con las posiciones políticas de los ciudadanos, es conveniente manejar otros indicadores que nos ayuden a comprender el proceso de formación de sus preferencias distributivas.

Una forma de completar la medición obtenida con los índices generales es seleccionar alguno de los deciles o percentiles que pueden ser más representativos de aquello que se quiere destacar. En relación con los efectos de la desigualdad sobre el mercado político, una de las manifestaciones de mayor impacto en los medios de comunicación y en la opinión pública es la renta de los denominados super-ricos (el 1% superior o incluso el 0,1%). El importante aumento de la renta y la riqueza de estos privilegiados colectivos se ha utilizado como argumento de crítica frente a un capitalismo cada vez más desigual (véase por todos, Piketty, 2013). En términos políticos, el movimiento *Occupy Wall Street* surgido en 2011 y la retórica adoptada por Bernie Sanders en la última campaña presidencial en Estados Unidos confrontaron, en la más pura dinámica populista, al 99% de la

población con el 1%, que vendría representar la clase formada por los billonarios.

Y es que los cambios distributivos en los países avanzados durante los últimos treinta años se manifiestan principalmente en el extremo superior de la distribución, en el último decil y en el último percentil, que ganan participación en la renta a costa prácticamente de todos los demás. A su vez, los integrantes de este 1% superior de la distribución de ingresos han cambiado de forma sustancial. Mientras en el pasado su composición estaba reservada casi exclusivamente a los propietarios del capital, en la actualidad predominan las denominadas superestrellas del deporte, la música o el espectáculo, así como presidentes de grandes empresas, médicos, abogados y otros profesionales independientes. Y este tipo de rentas –salariales o mixtas– se alinea a su vez con un peso significativo de las rentas del capital. El caso más paradigmático es el de Estados Unidos: a la altura del año 2000, dos tercios de quienes formaban parte del 1% con mayores ingresos del trabajo estaban también en el 10% superior de las rentas del capital (Atkinson, 2015).

Las consideraciones generales realizadas deben ser, no obstante, matizadas a la luz de las importantes diferencias entre unos y otros países. En el año de inicio de la última crisis económica, la participación del 1% superior en la renta de mercado era en España un 8,7%, similar a la de Francia y Finlandia, solo ligeramente superior a la de Dinamarca, Noruega o Suecia, y muy inferior a la de Estados Unidos (18%), Reino Unido (14%) y Canadá (14%). Y lo que es igualmente significativo: dicha participación se había mantenido prácticamente estable desde 1990, circunstancia que apenas comparten unos pocos países, en el marco de una tendencia generalizada de concentración de la renta en ese percentil superior.

La Gran Recesión y las políticas de austeridad adoptadas en los países de la eurozona –disciplina presupuestaria, devaluación interna, reformas laborales, recorte de prestaciones sociales– acentúan, si cabe, las tendencias de aumento de la desigualdad detectadas desde comienzos de los años ochenta del pasado siglo, golpeando especialmente a los hogares situados en la parte baja de la escala de rentas, afectados por el desempleo, la precariedad laboral y la reducción de los salarios. Después, la recuperación económica, aunque se extiende a todos los segmentos de renta gracias principalmente a la creación de empleo, beneficia más intensamente a los hogares de la parte superior de la escala de ingresos. Para el conjunto de países de la OCDE (OECD, 2016a), la renta disponible de los hogares situados en el 10% inferior de la escala de ingresos cayó un 1,8% entre 2007 y 2014, pero el descenso fue mucho más acusado en países como Grecia (-28%), España (-21%), Italia (-16%), Irlanda (-14%) y Portugal (-11%).

La visibilidad de la desigualdad no se circunscribe al ámbito de la renta, e incluso puede que sea más nítida en relación con la riqueza, entre otras cosas porque esta es mucho mayor. En Estados Unidos, el 10% de la población con mayor riqueza acumula el 76% del total y el 1% más rico, el 37%; en Alemania los porcentajes son del 59% y 25%, respectivamente; en Francia, 50% y 18%, y en España 43% y 15%. Interesa destacar que España es uno de los países de la OCDE que cuenta con menor desigualdad en la distribución de la riqueza –a diferencia de lo que sucede con la renta–; entre otras cosas por el mayor alcance de la vivienda en propiedad entre los hogares españoles de todos los estratos de ingresos (Véase OECD, 2016b).

Pues bien, en términos generales, la Gran Recesión también habría ampliado la desigualdad en la distribución de la riqueza en los países avanzados. La de los hogares situados en el quintil superior habría crecido el doble que la de los que



están en el segundo quintil en Alemania e Italia, cuatro veces más en Estados Unidos y cinco veces más en Francia, mientras que no habría habido un saldo diferente en Reino Unido y España (Domanski, Scatigna y Zabai, 2016).

### **Las raíces del populismo: causas del crecimiento de la desigualdad**

El intenso y generalizado crecimiento de la desigualdad en la mayor parte de los países avanzados desde comienzos de los años ochenta del pasado siglo, aunque tiene lugar en situaciones de partida y de llegada muy diferentes, abre la puerta a la búsqueda de explicaciones basadas en aquellos fenómenos económicos, sociales y tecnológicos comunes, que estarían tras estas tendencias. Así por ejemplo, en un estudio del Fondo Monetario Internacional (Dabla-Norris *et al.*, 2015) se apunta como principales factores determinantes los siguientes: i) la globalización, tanto en su vertiente comercial como financiera, ii) el cambio tecnológico, especialmente asociado a las tecnologías de la información y la comunicación, iii) la desregulación del mercado de trabajo y la consiguiente pérdida de influencia de los sindicatos, y finalmente, iv) los cambios en el sistema tributario y en las prestaciones del Estado de Bienestar. Los tres primeros factores actúan primordialmente sobre el proceso de formación de las rentas de mercado, mientras que el último afecta al papel del Estado en el tránsito desde las rentas de mercado a la renta disponible.

Un elevado número de trabajos sitúan la razón principal de este aumento de la desigualdad en la globalización. Aun aceptando que en conjunto ha mejorado el nivel de renta y el bienestar de todos los países, el argumento se basa en que las ganancias se habrían distribuido de forma desigual en el interior de cada país, dando lugar a la existencia de grupos perdedores.

El conocido “gráfico del elefante” de Milanovic (2016) vendría a mostrar lo que ha sucedido con la renta real de la población mundial entre 1988 y 2008, los veinte años anteriores a la Gran Recesión, que Milanovic califica como los de mayor globalización en la historia de la humanidad. Quienes se sitúan entre el percentil 80 de ingresos y el 1% superior serían los que menos han mejorado su nivel de renta en el mencionado periodo de tiempo. Y en ese intervalo estarían representados los hogares de las clases media y baja de los países desarrollados: Norteamérica, Europa Occidental, Oceanía y Japón. Por el contrario, los grandes ganadores de la globalización serían las clases media y baja de Asia, especialmente China, pero también India, Tailandia, Indonesia y Vietnam. Pero entre los ganadores, al menos hasta la irrupción de la crisis financiera, también figuran los hogares de los países ricos pertenecientes al último percentil, el 1% con mayor renta.

El resultado es una disminución de la desigualdad *entre* las rentas medias de los países avanzados y de los países emergentes, y por contra, un aumento de la desigualdad *dentro* de cada país. Y es este segundo tipo de desigualdad el que resulta determinante desde el punto de vista político, porque tanto el debate social como la respuesta política en los procesos electorales, y después desde las instituciones, tienen lugar en el escenario nacional. Las clases medias y bajas de los países avanzados serían los damnificados de la globalización, comprimidos entre los grandes ganadores de sus propios países (el *top* del 1% más rico) y los trabajadores de los países emergentes.

La tesis principal de Milanovic apunta la naturaleza ambivalente de la globalización, con aspectos positivos (buenos) y negativos (malos). Analizada desde los países avanzados, la globalización sería buena en cuanto mejora el bienestar

general, pero sería mala porque aumenta la desigualdad en dichos países y perjudica a colectivos concretos. Dicho en otros términos, el problema de los efectos negativos de la globalización sobre grupos específicos de trabajadores surge porque el beneficio medio para el conjunto de la población –también para esos trabajadores– es mucho menor que el coste marginal completo que solo ellos soportan al verse privados de su empleo o reducido su salario. El saldo negativo para algunos colectivos determina un rechazo que se amplifica en el mercado político y aumenta tanto la demanda como la oferta de políticas proteccionistas.

Pero ¿realmente es la globalización la causa del aumento de la desigualdad? ¿No hay otras fuerzas que podrían estar interactuando con ella y oscureciendo por tanto la verdadera causalidad?

Entre los fundamentos teóricos en los que se sustenta la tesis de la incidencia negativa de la globalización sobre la desigualdad figura el teorema de Stolper-Samuelson, corolario del conocido modelo de Heckscher-Ohlin, y que establece las implicaciones distributivas del comercio internacional. Este altera la estructura productiva de los países, de modo que cada uno tenderá a especializarse en aquellos bienes y servicios que son intensivos en los factores de producción para los que está relativamente mejor dotado. La producción intensiva en trabajo poco cualificado se traslada a los países emergentes, aumentando la demanda de este tipo de trabajo, pero reduciéndose en los países avanzados. Y a la inversa, en estos últimos aumenta la demanda de trabajo cualificado. Los precios de los bienes y servicios importados disminuyen, mientras que los de los bienes y servicios exportados aumentan. La traslación del efecto sobre los precios de los productos a los precios de los factores productivos amplifica la dispersión de salarios, de modo que en los países avanzados se genera una brecha entre los ingresos de los trabajadores cualificados y no cualificados por efecto de la globalización. En suma: el comercio internacional origina perdedores, y estos serían los trabajadores poco cualificados de los países desarrollados.

La tesis de Rodrik (2017) es que la ratio coste-beneficio de la liberalización comercial, definida como el cociente entre las pérdidas distributivas de los perdedores y los beneficios totales del comercio, aumenta conforme las barreras arancelarias son más pequeñas, por cuanto dichos beneficios son sucesivamente menores. Cabe deducir, por tanto, que en el estadio presente de liberalización de los intercambios comerciales internacionales las ganancias totales serían ya muy pequeñas, y la ratio coste-beneficio, muy grande.

La literatura económica sobre el impacto de la globalización en la desigualdad interna de los países es muy amplia, pero los resultados de los estudios empíricos distan mucho de ser uniformes. Algunos no obtienen evidencia de los efectos de la globalización sobre la desigualdad, o solo la encuentran en el caso de la globalización financiera; otros incluso detectan que el comercio internacional reduce la desigualdad, pero también algunos encuentran evidencia de lo contrario.

Desde una perspectiva macroeconómica, las importaciones generan cuatro tipos de impactos (Acemoglu *et al.*, 2016): el directo sobre el empleo de las manufacturas que sufren la competencia en sus propios productos, el indirecto sobre los sectores vinculados como proveedores o clientes con las primeras, la reasignación del empleo entre los sectores productivos a nivel local y, finalmente, la incidencia sobre la demanda agregada. En conjunto, las estimaciones realizadas sitúan en cifras de 2-2,4 millones los empleos que se habrían destruido en Estados Unidos como resultado total de las importaciones de productos chinos entre



1999 y 2011, cifras muy superiores a otras que con anterioridad solo habían cuantificado el efecto directo (Acemoglu *et al.*, 2016).

No obstante, la pérdida de empleos de la que se responsabiliza a la globalización comercial suele circunscribirse al primero de los efectos señalados, al que se manifiesta de forma directa, porque es el más visible. La concentración de dicha pérdida en unas áreas geográficas determinadas genera un proceso de declive industrial, desempleo y caída de ingresos para una minoría relevante, identificada sectorialmente en mercados locales de trabajo, promoviendo una radicalización de las posiciones políticas de los electores y del discurso y las propuestas de los partidos.

Autor *et al.* (2016) examinan las consecuencias electorales de la exposición al comercio internacional, tomando como unidad de análisis los condados y distritos en las elecciones al Congreso de Estados Unidos celebradas entre 2002 y 2010. El resultado más robusto, y que interesa aquí destacar, es que el impacto negativo de las importaciones de manufacturas sobre el empleo ha engendrado una clara e intensa respuesta política, con una radicalización del comportamiento electoral de los ciudadanos, en unos casos hacia posiciones más derechistas (distritos con predominio de población blanca no hispana y tradición republicana) y en otros hacia posturas más izquierdistas (distritos con tradición demócrata sin predominio racial). Se trata de un diagnóstico común, que achaca a la globalización la responsabilidad del declive económico, pero que da lugar a respuestas contrapuestas, en función de la ideología con la que se identifican los electores, aunque dirigidas siempre hacia posiciones más radicales. En una nota posterior, estos mismos autores llegan a señalar que una reducción del 25% en el *shock* comercial procedente de China entre 2000 y 2014 en estados con un resultado muy ajustado –Wisconsin y Michigan– hubiera dado la victoria a Hillary Clinton en esos estados; y si la reducción hubiese sido del 50%, habría ganado Pensilvania y también las elecciones presidenciales.

El impacto de las importaciones procedentes de China ha sido también analizado en países europeos como Francia y Alemania. Malgouyres (2017) estudia, para Francia, el ajuste producido en los mercados de trabajo, estimando el efecto sobre el empleo y sobre la desigualdad salarial. En el primer caso, los más afectados fueron los empleos de cualificación media, y en el segundo, los de cualificación más baja. Sin embargo, los salarios descendieron en la misma proporción en todos los niveles de ingresos de las manufacturas, excepto en el decil más bajo, donde se mantuvieron, de modo que la desigualdad salarial no aumentó por esta vía. En los demás sectores afectados de manera indirecta, la caída de los salarios se concentró en los deciles de la parte media-baja de la distribución, así que la desigualdad se redujo en la cola baja y aumentó en la cola alta. La clave puede estar en la legislación francesa sobre el salario mínimo, que protege a los trabajadores que se sitúan en la parte más baja de la escala salarial. Es importante insistir, por tanto, que el mecanismo por el que se traslada el efecto de la globalización sobre la desigualdad es el mercado laboral: desempleo, tasa de participación y empleo a tiempo parcial.

El eslabón que relaciona la globalización comercial –vía importaciones– con el comportamiento electoral es el mercado de trabajo. El impacto político de las importaciones de países con menores salarios podría por tanto neutralizarse si existiesen mecanismos de compensación que restaurasen, en todo o en parte, los ingresos de los trabajadores afectados. Cuando examinan el impacto político del comercio de Alemania con China y Europa del Este, Dippel *et al.* (2017) comprueban que el efecto total es pequeño y solo se manifiesta en un aumento

marginal del apoyo electoral a la extrema derecha populista por parte de los trabajadores de la industria manufacturera con menor nivel de cualificación. Probablemente porque el efecto directo sobre los ingresos, vía mercado de trabajo, se corrige en parte con otros mecanismos económicos o sociales, sin los cuales dicho efecto sería mucho mayor. De hecho, la reacción política tiende a ser más intensa tras las reformas liberalizadoras del mercado de trabajo, que dejan más desprotegidos a los trabajadores.

Las consecuencias distributivas de la globalización no terminan, sin embargo, con el comercio de bienes y servicios. Los movimientos de capital alteran también el estado de distribución de la renta, aunque sus efectos son mucho más complejos. Por una parte, las posibles ventajas de los países emergentes para beneficiarse de flujos netos positivos de capitales, dada la mayor rentabilidad esperada de las inversiones en comparación con los países avanzados, no parecen estar tan claras. Por otra parte, la globalización financiera aumenta el riesgo y la severidad de las crisis financieras, y los países receptores se vuelven mucho más vulnerables ante episodios de *sudden stop*, que determinan una retirada repentina de la inversión extranjera. Como demuestran Broner y Ventura (2016), la globalización financiera no garantiza, por sí misma, un aumento de la inversión y del crecimiento en los países con una dotación insuficiente de capital (y que *a priori* deberían ser receptores de los flujos de capital), pues todo depende de las instituciones propias de cada país, de la seguridad jurídica y de la profundidad de sus mercados financieros.

Precisamente Rodrik (2017) coloca también el acento en los aspectos institucionales cuando se refiere a las implicaciones distributivas que tiene la mayor movilidad del capital frente al trabajo. Implicaciones que producen un desequilibrio en contra del factor trabajo. En primer lugar, la capacidad negociadora de los trabajadores se ve negativamente afectada por la amenaza que representa la deslocalización o la paralización de nuevas inversiones, en detrimento por tanto de las rentas salariales. En segundo lugar, los *shocks* idiosincrásicos golpean con mayor fuerza al factor trabajo, que tiene menos posibilidades de eludir las crisis trasladándose a otro país. Y, en tercer lugar, la liberalización de los movimientos de capital genera una competencia fiscal a la baja sobre las rentas del capital que favorece a los propietarios de dicho factor productivo.

Una explicación alternativa del aumento de la desigualdad, también con una buena base teórica y empírica, es la que se sustenta en el progreso tecnológico. El libro de Brynjolfsson y McAfee (2014) parte de un dato bien elocuente: el empleo manufacturero en China desde 1996 se ha reducido en una cuarta parte, aproximadamente la misma proporción que en Estados Unidos. Los trabajadores norteamericanos no han sido sustituidos por trabajadores chinos; unos y otros han sido reemplazados por máquinas. Las tecnologías de la información y la comunicación han favorecido a los trabajadores más cualificados en mucha mayor medida que a los menos cualificados, han aumentado los rendimientos del capital en comparación con las rentas salariales y han elevado exponencialmente los ingresos de quienes poseen un talento especial, las denominadas superestrellas (véase Tyson y Spence, 2017). El resultado de un cambio técnico tan sesgado es no solo una sociedad con mayor desigualdad económica, sino una sociedad en la que mucha gente entiende que en buena medida la distribución de la renta no se corresponde con el esfuerzo y las aptitudes de las personas. Y ahí radica, justamente, el germen del descontento social que madura en forma de posiciones políticas radicales.



Porque la causa no estaría en la tecnología. Igual que sucedía con la globalización, el desempleo tecnológico tiene su explicación en la incapacidad de nuestras organizaciones e instituciones para afrontar el cambio técnico. La desigualdad subsiguiente no es una consecuencia inevitable: más de doscientos años de progreso tecnológico tras la revolución industrial, con crecimientos espectaculares de la productividad, han sido compatibles con aumentos del nivel de empleo y reducción de la desigualdad. Por tanto, son las políticas –especialmente las que afectan al mercado de trabajo y a la regulación de la competencia– las que determinan el resultado final del cambio técnico sobre la desigualdad.

En realidad, globalización y cambio técnico están muy relacionados. Van Reenen (2011) examina el efecto inductor que tiene el comercio con países de bajos salarios sobre la incorporación de nuevas tecnologías en los países avanzados. La globalización comercial estaría influyendo sobre el mercado de trabajo no solo a través de la teoría convencional del comercio internacional (vía Heckscher-Ohlin), sino por medio del progreso tecnológico. Pero a su vez, el fenómeno de la globalización se produce gracias a los avances en las tecnologías de la información y la comunicación, de la logística y del transporte. De modo que resulta difícil desgajar qué parte de *culpa* ha de achacarse a la globalización o al cambio técnico.

En OECD (2011) se analiza el impacto de la globalización y el cambio tecnológico sobre la desigualdad salarial. Sus resultados apuntan que la integración comercial no tiene efectos negativos sobre la desigualdad salarial de los países avanzados, incluso cuando se examinan separadamente las importaciones procedentes de los países en desarrollo. En relación con la integración financiera, tampoco puede decirse que genere un aumento de la desigualdad, si bien cuando se toma en cuenta solo la inversión directa de los países avanzados en el exterior –el fenómeno de la deslocalización total o parcial de la actividad productiva– sí se produce un pequeño crecimiento de la desigualdad. En cambio, el progreso técnico sí estaría generando una mayor desigualdad salarial, seguramente por el aumento de la demanda de trabajo cualificado y, en paralelo, el descenso en la demanda de trabajo no cualificado, lo que eleva la prima salarial de la educación y la brecha entre ambos tipos de asalariados.

Ahora bien, las variables que inequívocamente muestran un mayor impacto sobre la desigualdad salarial son las que se utilizan como *proxies* de las instituciones económicas y laborales de cada país, tanto por sí mismas como cuando interactúan con otras variables. Así, por ejemplo, cuando las importaciones procedentes de países en desarrollo interactúan con las instituciones laborales, sí se detecta un aumento sobre la desigualdad salarial allí donde la legislación laboral es menos protectora con los trabajadores. A su vez, cuanto mayores son el grado de sindicación, la protección del empleo (contratos indefinidos, costes de despido), la generosidad del seguro de desempleo y el importe del salario mínimo, menor es la dispersión salarial, especialmente por los efectos de estas instituciones sobre los trabajadores menos cualificados.

Un trabajo anterior de Jaumotte, Lall y Papageorgiou (2008) concluye también que el cambio tecnológico, en relación con la integración financiera, ha sido el principal factor explicativo del crecimiento de la desigualdad. El impacto de la tecnología estaría estrechamente relacionado con el peso de la inversión extranjera directa, que se dirige a aquellos sectores más intensivos en tecnología y en trabajo cualificado, aumentando la renta de aquellos que tienen mayores niveles educativos y que ya se encontraban con anterioridad en los deciles superiores de

ingresos. En cambio, no puede decirse que los indicadores de comercio internacional seleccionados tengan un impacto negativo sobre la desigualdad en los países avanzados. Es más, la reducción de tarifas y las importaciones procedentes de países en desarrollo estarían reduciendo la desigualdad, posiblemente por el mayor peso de los bienes importados en el consumo de los hogares con menores ingresos y por la reasignación del empleo hacia actividades con mayor productividad. En síntesis: aunque el cambio técnico impulsa el crecimiento y el nivel de renta en términos generales, las ganancias obtenidas se estarían distribuyendo desigualmente, favoreciendo a los que ya tenían una mejor posición de partida en términos de capital humano y nivel de ingresos.

Contrariamente a quienes exculpan a la globalización comercial de ocasionar un aumento de la desigualdad, Roser y Crespo (2016) concluyen que, si bien la apertura comercial en conjunto tiene un efecto pequeño sobre la desigualdad, las importaciones procedentes de los países menos desarrollados que no son exportadores de petróleo tienen un fuerte impacto negativo. Es un resultado muy robusto que explica la parte más importante del aumento experimentado en la desigualdad en los países desarrollados durante los últimos años. De nuevo, la inclusión de otras variables de tipo político e institucional muestra que las consecuencias negativas del comercio internacional sobre la desigualdad pueden ser contrarrestadas por la regulación del mercado de trabajo o la política fiscal. Lo que sucede es que la reducción de la densidad sindical a lo largo de los últimos cuarenta años ha mermado la capacidad de presión de los trabajadores y, por tanto, su influencia en la pugna distributiva es ahora mucho menor.

Puesto que una parte importante de la reacción populista frente a la globalización comercial proviene de la valoración que se hace de los resultados del comercio internacional, es importante conocer cómo se distribuyen esos resultados. No son las tendencias medias, sino las que se trasladan sobre colectivos específicos de personas, las que determinan la reacción política de ciertos grupos sociales.

La distribución de las ganancias del comercio internacional por niveles de renta se produce a través de dos canales: el de la producción y el del consumo. En virtud del primero, ya nos hemos referido a la incidencia real sobre los trabajadores menos cualificados de los países avanzados. El segundo canal, en cambio, se proyecta a través del consumo, en función del peso relativo que los bienes importados de diferentes países tienen en el presupuesto de gastos de los distintos grupos de renta. Fajgelbaum y Khandelwal (2016) analizan precisamente el impacto diferencial de la liberalización comercial sobre el bienestar de los grupos de renta. Sus resultados arrojan un balance inequívocamente favorable a los deciles con menores ingresos: los consumidores situados en los estratos inferiores de renta dedican un mayor porcentaje de su presupuesto a la adquisición de bienes importados que, además, tienen una baja elasticidad de sustitución en comparación con los bienes nacionales, mientras que los situados en los estratos superiores gastan proporcionalmente más en servicios, que son mucho menos comerciables. En todos los países, la ganancia de los consumidores situados por debajo de la renta mediana es superior a la de los situados por encima. El problema es que la visibilidad de los efectos directos, y negativos, sobre el mercado de trabajo es mucho mayor que la que tiene que ver con los beneficios del consumo.

En suma, si la desigualdad no se origina únicamente en la globalización, sino que existen también otros factores exógenos como el cambio tecnológico, ¿por qué la reacción populista se dirige de forma tan acentuada a la primera?



Muy probablemente, como sostiene Rodrik (2017), porque la identificación de los causantes del deterioro de las condiciones laborales de los trabajadores afectados (China, por ejemplo) es mucho más simple y directa en el ámbito del comercio internacional que en el de la automatización, la robotización o la inteligencia artificial. Y también porque, en el caso de la globalización, los efectos sobre el empleo y la desigualdad se concentran geográficamente en mercados locales de trabajo especializados históricamente en manufacturas intensivas en mano de obra de cualificación media-baja, mientras que el progreso técnico afecta a una gama mucho más amplia de actividades productivas distribuidas por todo el territorio y que perjudica también a los trabajadores más cualificados. Pero, sobre todo, porque se interpreta que las ventajas comparativas que impulsan las exportaciones de los países emergentes se sustentan en una violación de las normas laborales, sociales y ambientales vigentes en los países desarrollados, de modo que ese tipo de competencia se considera inaceptable. Algo que no sucede en la automatización y el progreso técnico.

Hemos visto que el impacto de la globalización comercial sobre la desigualdad se produce esencialmente a través del mercado de trabajo, uno de los mercados más regulados de la economía. De modo que las consecuencias sobre el empleo y los salarios tienen mucho que ver con la legislación laboral en materia de contratación, negociación colectiva y despidos, con el grado de sindicación, y con el importe del salario mínimo legal. De igual manera, el impacto de la globalización financiera tiene que ver con un mercado, el financiero, que también presenta una intensa regulación.

No es aceptable pensar que la globalización y el cambio tecnológico son factores exógenos que escapan al control de las instituciones políticas y de los agentes sociales. Ambos responden en gran medida a decisiones de gobiernos, organismos internacionales, empresas e incluso familias en su doble papel de trabajadores y consumidores. La explicación no está solo en los mercados, también está en las instituciones. Es un hecho contrastado que la ideología de los gobiernos influye en el tipo de política comercial adoptada –más o menos proteccionista–, en función de los intereses del capital y del trabajo y según la disponibilidad relativa de recursos (Dutt y Mitra, 2003).

Y, de forma mucho más clara, las políticas de regulación y liberalización de los mercados, los cambios en el sistema impositivo o las reformas del Estado de Bienestar son el resultado de procesos esencialmente políticos (Bourguignon, 2015). Mientras globalización y cambio tecnológico son fenómenos comunes a nivel global, el crecimiento de la desigualdad, aunque con pautas muy similares, ha sido de diferente intensidad en unos y otros países. Aunque no nos detendremos en ello, la capacidad redistributiva del Estado de Bienestar para reducir la desigualdad de las rentas de mercado es un hecho demostrado en numerosos trabajos empíricos, especialmente a través del gasto público social y, en mucha menor medida, del sistema fiscal (véase, entre otros, Doerrenberg y Peichl, 2014). La cuestión es cómo se interviene a través del presupuesto público para corregir la desigualdad. Y esa decisión, en la que se deben ponderar objetivos de equidad y de eficiencia, pertenece en toda su extensión al dominio de la política.

La erosión de las instituciones del mercado de trabajo puede ser una razón explicativa del aumento de la desigualdad en gran parte de los países avanzados. Nos referimos a los cambios en la capacidad de presión de los sindicatos –densidad y fuerza sindical–, al impacto del salario mínimo, a la regulación del seguro de desempleo y a la protección del trabajo temporal y a tiempo parcial. Pero también a

la influencia sindical sobre las políticas redistributivas mediante el sistema fiscal y las prestaciones sociales. Jaumotte y Osorio (2015) encuentran relaciones explicativas robustas entre variables representativas de este conjunto de instituciones laborales y el tamaño de la desigualdad, tanto de las rentas de mercado como de la renta disponible. Especialmente importantes son los efectos de la pérdida de influencia sindical sobre la distribución de la renta.

El aumento de la desigualdad no es una fatalidad, por tanto, que sucede por encima de la voluntad de ciudadanos y gobiernos. En la mayor parte de los casos, dicho aumento está relacionado con cambios en los equilibrios de poder (Atkinson, 2015). Y desde esa interpretación puede vincularse eficazmente la problemática de la desigualdad con la demanda de acción colectiva por parte de los ciudadanos y con la oferta de políticas públicas por gobiernos y partidos políticos. Ese es el enfoque de la economía política de la desigualdad, que nos lleva a examinar sus vínculos con la acción política.

### **Percepción y actitudes ante la desigualdad**

Al contemplar la desigualdad como determinante de la posición política de los votantes hay que referirse necesariamente a la posible discordancia entre los indicadores de desigualdad utilizados por los estadísticos y economistas, por una parte, y la percepción subjetiva que cada uno tiene de su posición en la escala de rentas y, en consecuencia, de la desigualdad, por otra. Naturalmente, la valoración que se haga de la desigualdad depende también de las preferencias sociales de cada persona, de modo que un mismo estado de distribución de la renta puede dar lugar a juicios muy diferentes y, en consecuencia, a posiciones políticas también muy distantes entre sí.

Son innegables las carencias que presentan las estadísticas sobre distribución personal de la renta, así como la disonancia entre las propiedades normativas de los índices y el concepto que cada uno puede tener de cómo comparar las rentas (en términos absolutos o relativos, por ejemplo). Pero al margen de esos problemas, es frecuente que existan sesgos de percepción con relación a lo que los índices estadísticos indican. En tal caso, estaríamos ante una brecha entre la desigualdad *objetiva* y la que los ciudadanos *imaginan* que existe. Y si esto fuera así –como veremos que efectivamente sucede–, el desencadenante de la demanda social de redistribución, o del posicionamiento político subsiguiente, no sería el nivel de desigualdad *real*, sino el nivel de desigualdad *percibido*.

En un estudio realizado por la Fundación Bertelsmann (2016) se examina dicho sesgo de percepción a partir de un conjunto de encuestas en las que se compara, por diferencia, la posición *real* de los entrevistados en la escala de rentas con la que ellos *estiman* que tienen. El resultado muestra que en siete de los ocho países analizados el sesgo de percepción es en promedio negativo, es decir, que los entrevistados consideran que están peor situados en la distribución de la renta de lo que realmente están. Y cuando se compara la desigualdad percibida con la desigualdad que idealmente se aceptaría, en todos los países la primera es mayor que la segunda, aunque la diferencia es especialmente alta en España y muy baja en Estados Unidos. En consecuencia, la demanda de redistribución en España es la más elevada de la muestra, mientras que la tolerancia a la desigualdad es mucho mayor en Estados Unidos.

Como es de suponer, la percepción de la desigualdad difiere según el “grupo de referencia” de cada sujeto, el cual tiene que ver con su *background* económico y



social. Las personas con rentas objetivas bajas tienden a pensar que la desigualdad es mayor que la que juzgan las personas con rentas objetivas altas (Knell y Stix, 2017). De igual modo, la probabilidad de que las diferencias de renta se valoren como demasiado grandes disminuye cuanto mejor es la posición subjetiva de los individuos en la escala rentas.

Tomando como base las respuestas obtenidas en el módulo sobre desigualdad del *International Social Survey Programme* (ISSP), Nieuhes (2014) compara la desigualdad *percibida* con la desigualdad *objetiva* y muestra que las diferencias entre ambas varían sustancialmente por países, si bien predomina un efecto de sobreestimación. De igual manera, cuando se pregunta a los encuestados del ISSP sobre la forma que más se asemeja al estado de distribución de la renta en su país entre cinco posibles alternativas gráficas (Gimpelson y Treisman, 2016), solo el 29% responde correctamente (37% en España). Los resultados tampoco son mucho mejores cuando se trata de averiguar qué percepción tienen de la dinámica de la desigualdad, de su evolución durante los años de la Gran Recesión: solo el 35% responde correctamente (aunque un 90% en España).

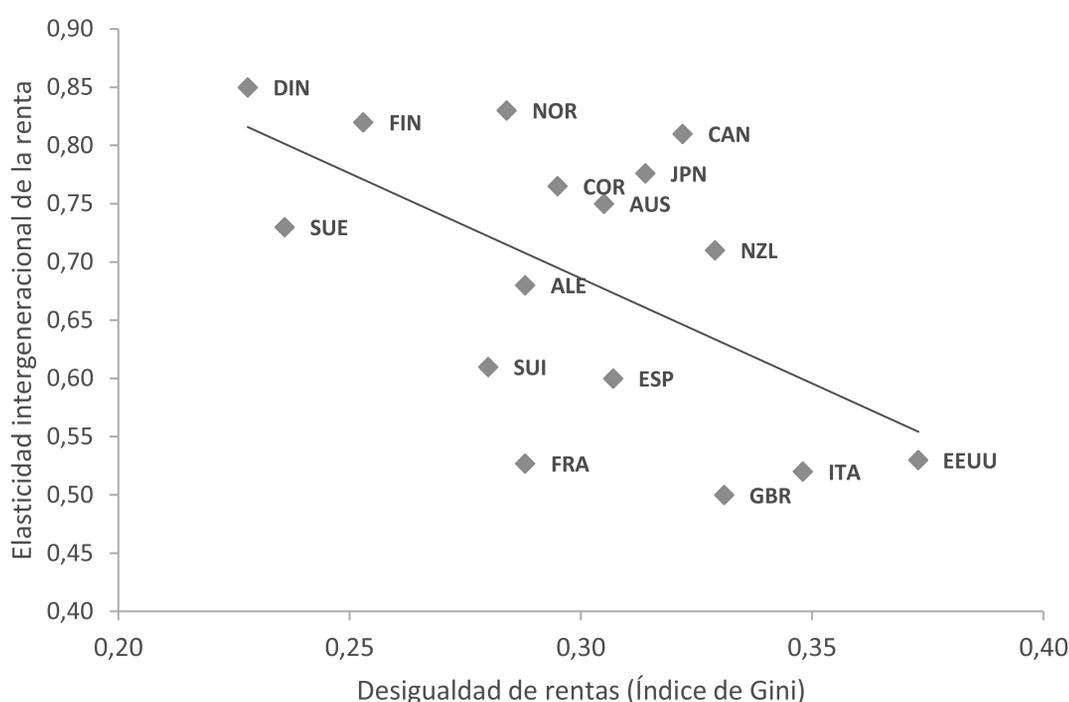
El resultado es que los indicadores *objetivos* de desigualdad no ofrecen correlación alguna con la valoración que los encuestados realizan de la desigualdad existente ni sobre la demanda de políticas redistributivas. En cambio, los índices *subjetivos* sí presentan una correlación positiva y significativa con la valoración de la desigualdad: cuanto mayor es la desigualdad percibida, mayor es también la valoración crítica que se hace del estado de desigualdad; y dichos índices subjetivos tienen un efecto estadísticamente elevado y muy significativo sobre la demanda de políticas redistributivas.

La conclusión más importante es que las preferencias redistributivas de la gente se explican mucho mejor a partir de su percepción *subjetiva* de la desigualdad que de las medidas *objetivas*. Y que de esa percepción subjetiva deriva también su posicionamiento político. Kuhn (2015), por ejemplo, encuentra que los individuos que perciben mayores niveles de desigualdad son los que más se identifican con las posiciones de la izquierda política, de modo que la ideología puede que sea una de las causas del sesgo que estamos analizando. Numerosos autores insisten también en la influencia de los medios de comunicación, y de la televisión en particular, en la percepción de la desigualdad, especialmente de la que se produce entre los extremos de la distribución, que es la que llama más poderosamente la atención.

Una de las razones que pueden estar tras la apreciación subjetiva de la desigualdad y que puede conformar también el esquema de preferencias distributivas es la valoración que se haga del estado de distribución de la renta en términos de su justicia o injusticia. La clave está en la diferencia entre la desigualdad que se debe a circunstancias sobre las que no tenemos capacidad de control –la lotería natural: raza, educación, situación económica de los padres, lugar de residencia– y aquella otra que procede de nuestras decisiones personales. De algún modo, el primer tipo de desigualdad sería una desigualdad injusta, inaceptable, mientras que el segundo, no. En términos políticos se trata de ver hasta qué punto las políticas públicas corrigen o no la desigualdad derivada de la lotería natural. De ahí que la demanda de políticas redistributivas tenga tanto que ver con la igualdad de oportunidades y que se dirija también de modo insistente hacia servicios públicos como la educación y hacia los mecanismos de asignación de puestos de trabajo, donde la influencia de las redes familiares es muy importante.

Uno de los gráficos que ha hecho fortuna en el análisis de la movilidad social es el que se ha dado en llamar la “curva del Gran Gatsby”, que establece la relación inversa entre la desigualdad de la renta y la movilidad económica intergeneracional (Corak, 2013). El gráfico muestra que cuanto mayor es la desigualdad de rentas, menor es la movilidad intergeneracional, porque la renta de los padres tiene más influencia sobre la renta de los hijos. Por tanto, la reacción política frente a la desigualdad puede que tenga más que ver con el descontento que genera la falta de movilidad social –el determinismo familiar– que con la desigualdad en sí misma. El gráfico 1 es una adaptación de la curva con datos de la OCDE (2015), y en él se observa que en los países nórdicos, así como en Canadá, Japón o Corea la movilidad social es mucho mayor que en Gran Bretaña, Estados Unidos, Italia, Francia o España.

**Gráfico 1.- La “curva del Gran Gatsby” en países de la OCDE**



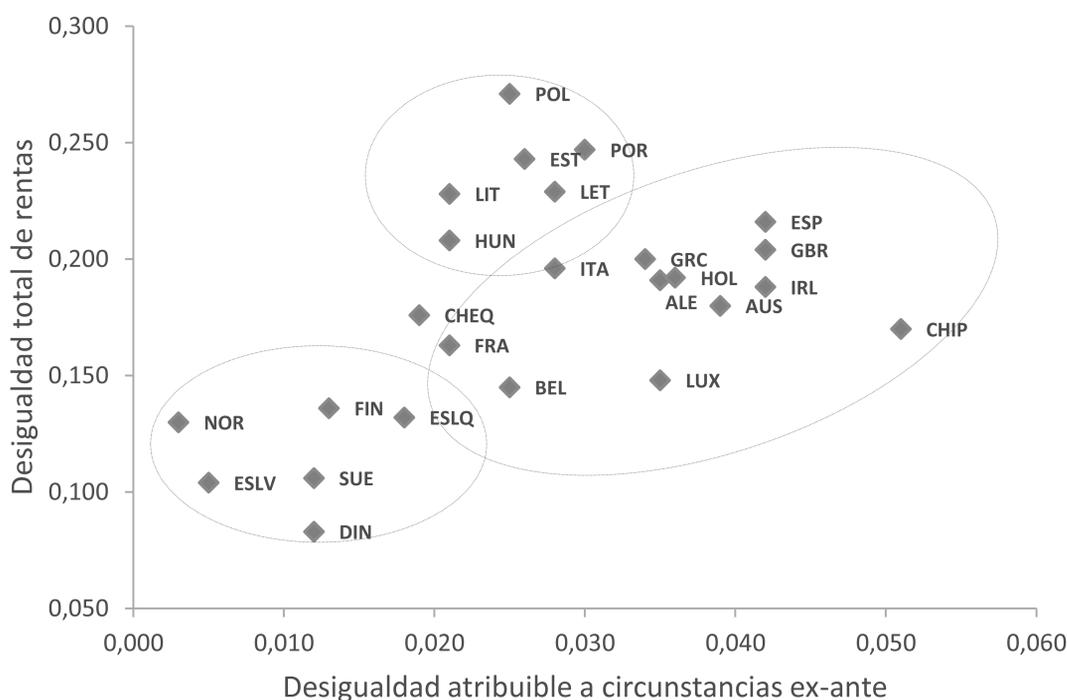
Fuente: OCDE (2015) p. 72.

La medición de qué parte de la desigualdad puede considerarse justa o injusta, aceptable o inaceptable, no es tarea fácil y apenas ha sido abordada por los economistas, que se sienten incómodos con este tipo de ejercicios. Checchi, Peragine y Serlenga (2010), y Brunori, Ferreira y Peragine (2013) construyen un índice de desigualdad de oportunidades económicas comparando los ingresos que efectivamente tienen los hogares con los que obtendrían de acuerdo con sus circunstancias –género, edad, lugar de residencia, nivel educativo, origen familiar, etc.– que se corresponderían con sus oportunidades individuales. Sus resultados muestran que cuanto mayor es la desigualdad en la distribución de la renta, mayor es también la desigualdad de oportunidades, si bien hay grandes diferencias entre países con el mismo grado de desigualdad de rentas. Como se aprecia en el gráfico 2, España junto a Reino Unido e Irlanda, están a la cabeza de los países europeos donde la desigualdad de rentas (medida aquí en el eje vertical por la desviación logarítmica media) se debe en mayor medida a las circunstancias personales, no controlables, de los individuos (eje horizontal), y, por tanto,



donde podría decirse que aquella es menos aceptable. Casi el 20% de la desigualdad existente en España se explicaría por la desigualdad de oportunidades ex-ante, porcentaje muy similar al de Alemania, Irlanda o Reino Unido, pero superior al de Noruega, Finlandia o Polonia.

**Gráfico 2.- Desigualdad de oportunidades y desigualdad total de rentas**  
(desviación logarítmica media)



Fuente: Tomado de Checchi, Peragine y Serlenga (2010), p. 25.

### Desigualdad, política y populismo

Decíamos al comienzo de estas páginas que, si bien sus raíces son muy anteriores, el populismo europeo estrecha sus vínculos con la desigualdad debido al descontento social que provoca la Gran Recesión. Aunque ya en los años noventa del pasado siglo el populismo nativista, propio de los países del centro y norte del continente, se había adentrado en la dialéctica distributiva, esta se había focalizado en la reivindicación de un Estado de Bienestar exclusivamente para los nacionales, frente a la explotación “abusiva” de los servicios públicos por parte de los inmigrantes. El impacto de la crisis sobre el empleo y los salarios provoca un aumento de la desigualdad que radicaliza las posturas políticas de los ciudadanos y abre un nuevo espacio electoral que, alejado de los planteamientos convergentes de los partidos tradicionales de la izquierda y la derecha, sería ocupado por los populismos de ambos extremos del tablero político.

En realidad, la influencia de la economía sobre el mercado político, tanto en el lado de la demanda (electores) como en el de la oferta (partidos, gobiernos), es un hecho contrastado en numerosos estudios empíricos. En particular, desigualdad y política forman un binomio con una larga tradición en el análisis económico de la democracia, y el examen de los efectos de la desigualdad sobre la estabilidad política ha sido objeto preferente de atención por los economistas del crecimiento. La hipótesis de partida –contrastada en numerosos trabajos empíricos– es que

cuanto mayor es la desigualdad, mayor es también el grado de inestabilidad política y, finalmente, menor es la tasa de crecimiento a largo plazo.

Pero, ¿cómo se introduce el populismo en el debate distributivo? Para O'Connor (2017) la desigualdad económica favorece el populismo a través de tres vías principales. En primer lugar, porque da lugar a la aparición de nuevas divisiones entre los ciudadanos, que pueden ser aprovechadas por las fuerzas políticas para ganarse su apoyo electoral a partir de las críticas a las élites gobernantes, o de la exacerbación del nativismo. En segundo lugar, porque una elevada desigualdad estimula la retórica populista de fractura del pueblo (99%) frente a la élite (1%), y deslegitima la propia democracia. Y, finalmente, porque la desigualdad no solo se manifiesta a través de la renta, sino por los efectos asimétricos que tiene la degradación de los servicios públicos sobre los distintos estratos sociales, o por el endeudamiento al que tienen que recurrir ciertos grupos para mantener el nivel de consumo. Y esas nuevas divisiones de carácter socioeconómico que afectan a las clases medias también son explotadas por el discurso populista.

Pero, tal como decíamos al principio, el populismo, en sí mismo, no es una ideología igualitarista. Para Judis (2016) ni siquiera es una ideología, sino una lógica política, una clase de discurso político. Ahora bien, aceptando su consideración como una ideología, esta vendría a sustentarse en una visión de la sociedad en la que existen dos grupos homogéneos y antagónicos: una mayoría silenciosa, “el pueblo”, intrínsecamente puro y decente, que se contrapone a una minoría, “la élite”, corrupta y deshonesto (Mudde, 2004). Se trata de una distinción normativa que se apoya en la presunta condición moral de cada grupo y que conduce a una defensa de la democracia directa como mecanismo de manifestación de la “voluntad del pueblo”.

En términos comparativos con otras corrientes ideológicas, el populismo podría catalogarse como ideología “delgada” en la tendrían cabida elementos centrales y hasta contrapuestos de las ideologías “gruesas”, como el socialismo o el liberalismo (Mudde y Rovira, 2017). De modo que las ideologías “gruesas” que se adoptan como huéspedes dan lugar a propuestas y programas políticos muy diferentes: de ahí que sea legítimo distinguir entre populismo de izquierdas y populismo de derechas.

El primero formula una interpelación en toda regla al capitalismo y a la “explotación” del pueblo por parte de las élites económicas (grandes corporaciones, bancos, medios de comunicación, políticos y propietarios del capital en general), y reclama una política igualitaria que se traduciría en cambios radicales en el papel del Estado en la economía y en un intenso proceso de redistribución. El segundo, en cambio, rechaza la “imposición” por parte de las élites de un conjunto de valores que tienen que ver con nuevas formas de entender la religión, la sexualidad, la inmigración y el estilo de vida en general de una sociedad liberal y cosmopolita (Mudde, 2007, 2010).

Aun cuando el componente populista es muy parecido entre todos los movimientos de ese signo, Mudde y Rovira (2011) señalan que las diferencias ideológicas prevalecen y definen de forma diferente a unos y otros. Y una de las razones es que mientras el populismo de derechas sitúa el énfasis en el nativismo, el populismo de izquierdas lo hace en las cuestiones socioeconómicas y, muy especialmente, en la desigualdad.

Los partidos populistas no se desentienden, por tanto, de un problema tan nuclear en el debate político contemporáneo como la desigualdad, pero lo que determina



su respuesta no son los elementos estrictamente populistas de su ideología, sino aquellos otros, externos, que alimentan su esquema de valores. Tampoco en el populismo que podríamos denominar “de izquierdas” existe una completa homogeneidad. March (2011) establece la distinción entre “socialistas populistas” y “populistas sociales”. Los primeros (Syriza, por ejemplo) no serían muy distintos de otros partidos radicales de izquierda, si bien mantendrían el ingrediente principal del antagonismo pueblo *versus* élite, que se traslada al rechazo de numerosas instituciones del capitalismo actual. Judis (2016) incluso sostiene que, una vez en el gobierno, Syriza habría abandonado sus postulados *anti-establishment*, convirtiéndose en un partido muy cercano a las posiciones que anteriormente ocupaba el Pasok. Los populistas sociales en cambio (Podemos, por ejemplo), serían más estrictamente populistas, con una ideología más ecléctica, no formulan un rechazo tan frontal al capitalismo, pero sí proponen también medidas radicales de reducción de la desigualdad y empoderamiento del pueblo frente al expolio de la élite. En lo que aquí interesa resaltar, sin embargo, ambas corrientes rechazan el estado de desigualdad existente y proponen políticas de redistribución de la renta y la riqueza como ingrediente fundamental de sus programas políticos.

¿Qué nos dicen los trabajos empíricos sobre los vínculos entre desigualdad y populismo? Comenzando el análisis por el lado de la demanda, la puerta de entrada al populismo estaría en la radicalización del electorado como resultado de la desigualdad. La estimación realizada por Visser *et al.* (2014) con datos de la *European Social Survey* revela que la redistribución pública de la renta es el principal determinante del respaldo a las ideologías radicales de izquierda entre los electores europeos. Los desempleados y quienes se ubican en las escalas inferiores de ingresos son los que con mayor probabilidad secundan dichas ideologías, sin que se detecten diferencias entre trabajadores manuales e intelectuales. El empeoramiento de las condiciones macroeconómicas, aunque no aumenta el porcentaje de ciudadanos que se sitúan ideológicamente en la extrema izquierda, sí influye sobre votantes descontentos que optan por partidos de ese lado del espectro político, de modo que las crisis rompen el alineamiento entre las convicciones ideológicas y el comportamiento electoral. De hecho, los resultados electorales de los partidos radicales de izquierdas en Europa están muy relacionados con el deterioro de las condiciones económicas de los países, pero también con el sentimiento anti-globalización y con el euroescepticismo (March y Rommerskirchen, 2015).

Ahora bien, aunque el radicalismo de izquierdas y sus vínculos con la desigualdad formen parte del conjunto de factores que determinan el apoyo electoral a las opciones populistas, existen otros elementos que influyen con igual o incluso superior intensidad en el comportamiento de los votantes. Las estimaciones realizadas por Inglehart y Norris (2016) revelarían la menor incidencia de las variables tomadas como *proxies* de la desigualdad en el respaldo electoral obtenido por los partidos populistas y el mejor comportamiento de las variables relacionadas con los valores culturales, entre las que destacan actitudes de rechazo frente a la inmigración, desconfianza ante los gobiernos, o el apoyo a líderes autoritarios. Su conclusión es que sería un error asociar directamente el aumento del populismo en Europa únicamente con la desigualdad. No obstante, las variables que utilizan para aproximar la desigualdad económica no recogen adecuadamente, a nuestro juicio, el fenómeno que pretenden describir: ninguna de ellas incluye explícitamente indicadores de exclusión, desigualdad o polarización, por lo que los resultados deben ser interpretados con cierta cautela.

Lo cierto es que las preferencias por la redistribución tienen que ver también con factores que no necesariamente están relacionados con la posición económica de

los votantes. Alesina y Giuliano (2011) encuentran que en Estados Unidos la raza es un determinante crítico, conclusión que se mantiene después de controlar otras variables como la renta, la educación, el género o la edad. Los blancos –que forman la mayoría– son mucho menos favorables a la redistribución que las minorías. Así también, la mayor homogeneidad étnica en los países europeos o en algunos estados norteamericanos favorece posturas más proclives a la redistribución pública de la renta (Alesina y Glaeser, 2004). Y, en sentido contrario, la mayor presencia de inmigrantes en Europa habría generado un sentimiento de rechazo, basado en las dificultades del Estado de Bienestar para cubrir las necesidades sociales, especialmente en tiempos de crisis.

En consecuencia, las cuestiones económicas –y de modo especial la desigualdad–, pero también otras como la inmigración y la desconfianza ante las instituciones nacionales y europeas, conforman un mapa de preferencias políticas que se orienta hacia posturas radicales que son explotadas por los partidos populistas. Corresponde ahora referirse, por tanto, a cuál es la respuesta de la oferta política ante situaciones como las descritas, de crisis económica, desempleo y aumento de la desigualdad, y al modo en que el populismo se ha introducido en el espacio electoral desatendido por los partidos tradicionales.

Parece claro que, incluso en Estados Unidos, donde el bipartidismo está fuertemente asentado, la desigualdad ha aumentado la polarización política, no tanto por la aparición de nuevas fuerzas políticas con opciones reales de participar en los gobiernos, sino por la creciente distancia ideológica entre los dos partidos dominantes. Un reciente trabajo de Voorheis, McCarty y Shor (2016) aplica este concepto de distancia ideológica a las cámaras legislativas de los distintos estados norteamericanos. Sus resultados son bien elocuentes: la desigualdad en la distribución de la renta aumenta la polarización, especialmente con la llegada de la Gran Recesión. El efecto se produce tanto entre los demócratas como entre los republicanos, los unos hacia la izquierda y los otros hacia la derecha, si bien el cambio en la posición de los republicanos es más intenso tras la llegada de la crisis económica, y, curiosamente, la desigualdad mueve al conjunto de la legislatura hacia la derecha.

Pero este desplazamiento político hacia la derecha no es exclusivo de Estados Unidos. Desigualdad y nativismo pueden dar lugar a un cóctel populista que bien gestionado proporciona réditos políticos incuestionables. En Europa el discurso de buena parte de los populistas nativistas asocia el empeoramiento de las condiciones económicas a la desmesurada presencia de inmigrantes y refugiados, que se apropiarían del empleo en numerosos sectores productivos y se estarían beneficiando de los servicios del Estado de Bienestar, en perjuicio en ambos casos de la población autóctona. De forma complementaria, la desigualdad se vincula con la globalización y con los casos de deslocalización de empresas, que trasladan la producción y el empleo a países con menores salarios y menores exigencias sociales y ambientales.

Con datos de la *Chapel Hill Expert Survey (CHES)*, Inglehart y Norris (2016) confeccionan un mapa sobre la posición ideológica de los partidos europeos a partir de una serie de variables que agrupan en dos componentes principales, uno de carácter económico (izquierda vs. derecha) y otro cultural (populistas vs. liberalcosmopolitas). Pues bien, el peso de los factores económicos en los programas electorales habría disminuido desde la segunda mitad de los años ochenta del siglo pasado, mientras que el peso de los factores no económicos habría crecido con fuerza hasta comienzos de los noventa, manteniendo su influencia desde entonces



en cifras muy similares. Las cuestiones relacionadas con la inmigración, el terrorismo o la integración europea, estarían por tanto en el primer plano de la agenda política, por encima de las relacionadas con la economía. El resultado sería un desplazamiento del electorado desde la lealtad de clase –determinada principalmente por factores económicos– a una polarización basada en valores culturales que prestan menos atención a problemas como la desigualdad y la redistribución.

El éxito electoral del populismo en Europa se basa, por tanto, en interpretar mejor que los partidos tradicionales el malestar social asociado a la crisis económica, el desempleo y la desigualdad, pero también los sentimientos de rechazo frente a la inmigración, la globalización y las instituciones comunitarias. Ahí están las raíces del populismo. Aunque, como señala Mudde (2015), todo ello se plasme en el mapa de relaciones oferta-demanda en el ámbito estrictamente político (véase también Martínez-Bascuñán, 2017). Y es ahí donde se revelan las cuatro razones principales que él señala para explicar el auge del populismo. La primera es la insatisfacción con las élites gobernantes por su incapacidad para gestionar correctamente retos tan importantes como la construcción europea, la inmigración, el desempleo o la reforma del Estado de Bienestar. La segunda es la percepción de que los grandes partidos tradicionales (conservadores y socialdemócratas) han confluído hacia posiciones moderadas hasta casi confundirse en sus políticas económicas y sociales (“son lo mismo”). La tercera es la mezcla deshonesta de mensajes desde los gobiernos, responsabilizando a las instituciones europeas de las políticas impopulares y arrogándose el mérito de los buenos resultados cuando estos se producen, en un contexto de electores cada vez más informados. Y la cuarta es la fuerza de los medios de comunicación y redes sociales, que sirven como detector de abusos y corrupciones y como altavoz de críticas, en un mercado informativo donde este tipo de noticias tiene una excelente acogida.

Sin embargo, debemos insistir en que la razón de fondo del descontento social y la consiguiente reacción populista, tanto desde el lado de la demanda como de la oferta del mercado político, en los países del sur de Europa, tiene mucho que ver con la desigualdad y la inseguridad económica provocadas por la Gran Recesión, que agravan la tendencia de fondo que en los veinte años anteriores había ampliado la brecha de desigualdad en el mundo desarrollado. El rechazo de las élites y la incapacidad de los partidos tradicionales para afrontar la nueva realidad, ofreciendo un cauce de recuperación de la prosperidad a los perdedores de este conjunto de transformaciones, habrían propiciado un giro del electorado hacia posiciones radicales y populistas, del que se han beneficiado unos nuevos actores políticos.

### Referencias bibliográficas

- Acemoglu, D.; Autor, D.; Dorn, D.; Hanson G.H. y Price, B. (2016), “Import competition and the great US employment sag of the 2000s”, *Journal of Labor Economics*, 34(1), S141-S198.
- Alesina, A. y Glaeser, E.L. (2004), *Fighting poverty in the US and Europe: a world of difference*, Oxford University Press, Oxford.
- Alesina, A. y Giuliano, P. (2011), “Preferences for redistribution”, en Benhabib, J.; Jackson, M.O. y Bisin, A. (eds.), *Handbook of Social Economics*, vol. 1, North Holland, Amsterdam, 93-131.
- Atkinson, A.B. (2015), *Inequality. What can be done?*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.).
- Autor, D.; Dorn, D.; Hanson, G. y Majlesi, K. (2016), “Importing political polarization? The electoral consequences of rising trade exposure”, *NBER Working Paper*, nº 22637, National Bureau of Economic Research.
- Bertelsmann Stiftung (2016), *Perceptions of inequality. Survey 2015/2016*, GED Study.
- Bourguignon, F. (2016), *The globalization of inequality*, Princeton University Press, Princeton.
- Brynjolfsson, E. y McAfee, A. (2014), *The second machine age*, Norton, New York.
- Broner, F. y Ventura, J. (2016), “Rethinking the effects of financial globalization”, *Quarterly Journal of Economics*, 131 (3), 1497-1542.
- Brunori, P.; Ferreira, F.H.G. y Peragine, V. (2013), “Inequality of opportunity, income inequality and economic mobility”, *Policy Research Working Paper*, 6304, The World Bank.

- Checchi, D.; Peragine, V. y Serlenga, L. (2010), "Fair and unfair income inequalities in Europe", *ECINEQ Working Paper Series*, 2010-174.
- Corak, M. (2013), "Income inequality, equality of opportunity, and intergenerational mobility", *Journal of Economic Perspectives*, 7(3), 99-102.
- Dabla-Norris, E.; Kochhar, K.; Suphaphiphat, N.; Ricka, F. y Tsounta, E. (2015), "Causes and consequences of income inequality: a global perspective", *IMF Staff Discussion Note*, SDN/15/13, International Monetary Fund.
- Dippel, C.; Gold, R.; Heblich, S. y Pinto, R. (2017), "Instrumental variables and causal mechanisms: unpacking the effect of trade on workers and voters", *NBER Working Papers*, n° 232019, National Bureau of Economic Research.
- Doerrenberg, P. y Peichl, A. (2014), "The impact of redistributive policies on inequality in OECD countries", *Applied Economics*, 46(17), 2066-2086.
- Domanski, D.; Scatigna, M. y Zabai, A. (2016), "Wealth inequality and monetary policy", *BIS Quarterly Review*, march, 45-64.
- Dutt, P. y Mitra, D. (2006), "Labor versus capital in trade-policy: the role of ideology and inequality", *Journal of International Economics*, 69(2), 310-320.
- Fajgelbaum, P. D. y Khandelwal, A. K. (2016), "Measuring the unequal gains from trade", *Quarterly Journal of Economics*, 131 (3), 1113-1180.
- Gimpelson, V. y Treisman, D. (2016), "Misperceiving inequality", *IZA Discussion Papers* n° 9100, Institute for the Study of Labor.
- Inglehart, R. F. y Norris, P. (2016), "Trump, Brexit, and the rise of populism: economic have-nots and cultural backlash", *HKS Faculty Research Working Papers Series*, RWP16-026, Harvard Kennedy School.
- Jaumotte, F. y Osorio, C. (2015), "Inequality and labor market institutions", *IMF Staff Discussion Note* SDN/15/14, International Monetary Fund.
- Jaumotte, F.; Lall, S. y Papageorgiou, C. (2008), "Rising income inequality: technology, or trade and financial globalization?", *IMF Working Paper* WP/08/185, International Monetary Fund.
- Judis, J. B. (2016), *The populist explosion. How the great recession transformed American and European politics*, Columbia Global Reports, New York.
- Knell, M. y Stix, H. (2017), *Perceptions of inequality*, Oesterreichische Nationalbank.
- Kuhn, A. (2015), "The subversive nature of inequality: subjective inequality perceptions and attitudes to social inequality", *IZA Discussion Papers* n° 9406, Institute for the Study of Labor.
- Malgouyres, C. (2017), "The impact of Chinese import competition on the local structure of employment and wages: evidence from France", *Journal of Regional Science*, 57(3), 411-441.
- March, L. (2011), *Radical left parties in Europe*, Routledge, New York.
- March, L. y Rommerskirchen, C. (2015), "Out of left field? Explaining the variable electoral success of European radical left parties", *Party Politics*, 21 (1), 40-53.
- Martínez-Bascuñán, M. (2017), "Radiografía del populismo", *Cuadernos*, 19, Círculo Cívico de Opinión, 21-33.
- Milanovic, B. (2016), *Global inequality. A new approach for the age of globalization*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.)
- Mudde, C. (2004), "The populist zeitgeist", *Government and Opposition*, 39 (4), 541-563.
- Mudde, C. (2007), *Populist radical right parties in Europe*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Mudde, C. (2010), "The populist radical right: a pathological normalcy", *West European Politics*, 33(6), 1167-1186.
- Mudde, C. (2015), "Populism in Europe: a primer", *Open Democracy*, disponible en <https://www.opendemocracy.net/can-europe-make-it/cas-mudde/populism-in-europe-primer>
- Mudde, C. y Rovira, C. (2017), *Populism. A very short introduction*, Oxford University Press, Oxford.
- Niehues, J. (2014), *Subjective perceptions of inequality and redistributive preferences: an international comparison*, Discussion Paper, Cologne Institute for Economic Research.
- O'Connor, N. (2017), "Three connections between rising economic inequality and the rise of populism", *Irish Studies in International Affairs*, 28, 1-15.
- OECD (2011), *Divided we stand: why inequality keeps rising*, OECD Publishing.
- OECD (2015), *In it together. Why less inequality benefits all*, OECD Publishing.
- OECD (2016a), *OECD Income Distribution Database*.
- OECD (2016b), *OECD Wealth Distribution Database*.
- Piketty, T. (2014; ed. original en francés, 2013), *El capital en el siglo XXI*, Fondo de Cultura Económica, Madrid.
- Rodrik, D. (2017), *Populism and the economics of globalization*, draft (mimeo), Harvard University.
- Roser, M. y Crespo, J. (2016), "Why is income inequality increasing in the developed world?", *Review of Income and Wealth*, 62 (1), 1-27.
- Serrano Sanz, J. M. (2017), "Crisis económica y populismos", *Cuadernos* 21, Círculo Cívico de Opinión.
- Tyson, L. y Spence, M. (2017), "Exploring the effects of technology on income and wealth inequality", en Boushey, H.; DeLong, J.B. y Steinbaum, M. (eds.), *After Piketty. The agenda for economics and inequality*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.), 170-208.
- Van Reenen, J. (2011), "Wage inequality, technology and trade: 21<sup>st</sup> century evidence", *Occasional Paper*, 28, Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science.
- Visser, M.; Lubbers, M.; Kraaykamp, G. y Jaspers, E. (2014), "Support for radical left ideologies in Europe", *European Journal of Political Research*, 53, 541-558.
- Voorheis, J.; McCarty, N. y Shor, B. (2016), *Unequal incomes, ideology and gridlock: how rising inequality increases political polarization*, draft (mimeo).



# GLOBALIZACIÓN, GRAN RECESIÓN Y POPULISMO

**Guillermo de la Dehesa**

*Presidente Honorario del Centre for Economic Policy Research, CEPR, de Londres*

He escrito varios libros sobre la globalización, cuando era un aspecto de la economía mundial menos conocido y bastante mal entendido: “Comprender la globalización”, en 2000 (Alianza Editorial). “Globalización, desigualdad y pobreza”, en 2003 (Alianza Editorial). “Winners and losers in globalization”, en 2006 (Blackwell Publishing) con prólogo de Paul Krugman. “Europe at the Crossroads”, en 2006 (MacGraw-Hill). “What do we know about globalization”, en 2007 (Blackwell Publishing) con prólogo de Stanley Fischer. “Nine common misconceptions about competitiveness and globalization”, en 2007 (The Group of Thirty, G30), y “Comprender la inmigración”, en 2008 (Alianza Editorial). Asimismo, he escrito también otro libro sobre la crisis financiera de 2007-2009, titulado “La primera gran crisis financiera del siglo XXI”, en 2009 (Alianza Editorial). La globalización y la Gran Crisis o Gran Recesión han sido dos factores determinantes del reciente resurgimiento del populismo en Europa y en el mundo.

Lo primero que tengo que decir es que los tres conceptos que aparecen en el título de este artículo son mucho más complejos de lo que parece a primera vista y de lo que se comenta, a menudo, en la prensa y en otros medios.

Hoy el populismo es una realidad creciente en la política y en la sociedad que ha surgido, tanto por ciertos defectos de la globalización, como, también y especialmente, por la Gran Recesión, sufrida por tanta gente en el mundo y especialmente en Europa, entre 2008 y 2012.

Ahora bien, pienso, asimismo, que, si no vuelve a ocurrir otra nueva crisis, como la desatada por la bancarrota de Lehman Brothers el 15 de septiembre de 2008, que dio lugar a la “Gran Recesión”, y que dio paso a los nuevos movimientos populistas en Europa y también en Estados Unidos, será más difícil que el populismo vuelva a resurgir. Más aún después de todas las medidas legales de control y de supervisión que se han tomado sobre la banca y sobre los mercados financieros.

Por estas razones, hoy el populismo debería de ir disminuyendo, aunque a un ritmo inferior al del que creció a partir de 2008. Sin embargo, hay que reconocer que el populismo no solo se ha desatado por la Gran Recesión, sino también por la creciente división internacional del trabajo, debida a la globalización y por las llamadas *cadena de valor global* en el comercio internacional, a las que me referiré más adelante.

Primero, conviene recordar que ya hubo tendencias populistas muy fuertes, tras la Gran Depresión de 1929, derivadas del desplome de la Bolsa de Nueva York, el 29 de octubre de dicho año, y su consiguiente desastre del llamado “Martes

Negro”, cuyos efectos duraron más de una década, afectando también a muchos otros países del mundo, mientras que los efectos de la Gran Recesión han durado cerca de cuatro años, ya que las economías afectadas han recommenzado a crecer ya a un ritmo más o menos aceptable.

El desempleo en Estados Unidos, que en 1929 era del 3,2%, tras la Gran Depresión llegó a alcanzar el 24,9% en 1933. Estos serios problemas provocaron que ganase Franklin Roosevelt la Presidencia con su lema “bienvenido sea el odio contra el gobierno del dinero organizado y de los reales economistas”, además de que surgiesen políticos populistas como Huey Long, llamado el “Pez Rey”, en Luisiana, con su lema “cada persona es un rey”, y consideraba a la revista Time, entre otras, como “dictadores y demagogos”, que, por cierto, terminó asesinado. O el sacerdote católico Charles Coughlin, de clase trabajadora procedente de un suburbio de Detroit, que terminó siendo Arzobispo de Detroit. Del populismo tras la Gran Recesión hablaré más adelante.

La globalización es un proceso, dinámico y a muy largo plazo, de liberalización del comercio, de integración creciente de los mercados mundiales de bienes y de servicios, de trabajo, de capital, de tecnología, de innovación y de ideas y, asimismo, de integración creciente de las personas que, entre todos ellos, hacen que aumente la competencia entre la gran mayoría de los países del mundo.

Asimismo, la globalización hace que aumente la productividad global, al conseguir una asignación mucho más eficiente de los factores potenciales de producción entre todos los países del mundo. Esto significa que las grandes recesiones y depresiones futuras que pueda llegar a sufrir el mundo será más difícil que puedan echar por tierra la integración mundial creciente de conocimientos, bienes, servicios, de capital y de personas, que es lo que le ha dado un enorme empujón al crecimiento mundial, tras la Gran Depresión de 1929.

Ahora bien, también conviene resaltar que existen varias concepciones falsas sobre la globalización:

Mucha gente piensa todavía que la competitividad es un juego de suma cero, y puede ser que algunas veces sea verdad, especialmente en los casos en que dos empresas que compiten en el mismo sector y en el mismo mercado, cuando esta situación termina en que una acaba comprando a la otra, ganando así cuota del mercado. Pero esta situación solo se aplicaría al caso en el que hubiese solo dos competidores mundiales en un mismo mercado, lo que suele ser muy infrecuente y que, además, el vencedor alcanzase el monopolio mundial de forma inmediata. Pero hoy las Autoridades de la Competencia no dejarían que este tipo de situaciones llegara a alcanzarse cuando algunas empresas intentaran alcanzar posiciones monopolistas o de oligopolio, que están absolutamente prohibidas. Todavía existen algunos empresarios que creen que pueden alcanzar una situación de monopolio a pesar de que, a mediados del siglo XVIII, Adam Smith y David Ricardo habían ya demostrado lo contrario, con sus aportaciones a la teoría de la ventaja comparativa absoluta y relativa, respectivamente, del comercio internacional.

Además, el comercio internacional no es un juego de suma cero. Si Estados Unidos aumenta su productividad, aumentan asimismo sus salarios reales y sus empleados gastarían parte del aumento de sus salarios en el consumo de bienes y servicios de otros países, aumentando los salarios reales en el resto del mundo.



De hecho, en los últimos años, el mundo ha crecido mucho más, gracias al crecimiento mayor y más rápido de los países en desarrollo, que hoy superan, en PIB total y, lógicamente, en tasa de crecimiento, a los países desarrollados.

Otra concepción falsa de la globalización es creer que la competencia de los países en desarrollo, con salarios más bajos, va a reducir o erosionar los sistemas de seguridad social y de pensiones, más generosos, que tienen los países más desarrollados, bien porque compitan con menores salarios o porque haya nuevas inmigraciones de ciudadanos de países en desarrollo, con salarios más bajos. Sin embargo, la evidencia empírica ha demostrado exactamente lo contrario, ya que los inmigrantes procedentes de los países en desarrollo son los únicos que van a poder sostener y pagar las pensiones de las poblaciones, mucho más envejecidas, de los países desarrollados, muy especialmente en Europa.

Asimismo, muchas empresas de países desarrollados que se han relocalizado en países emergentes, para evitar cerrar aquella parte de sus fábricas o procesos de producción en los que no podía competir, no solo han podido sobrevivir, sino también aumentar sus plantillas en su país de origen. Aunque hay que reconocer igualmente que dicha competencia ha terminado afectando a muchos trabajadores de mayor edad y menor conocimiento de los países desarrollados y muchos de ellos han sido forzados a jubilarse.

También hay que comprender que parte de los problemas salariales y de los menores puestos de trabajo en los países desarrollados ha sido consecuencia del desarrollo tecnológico, con la aplicación de las nuevas tecnologías de información y comunicación, creadas y difundidas por los propios países desarrollados, en los sectores productivos de bienes y de servicios. El desarrollo tecnológico ha contribuido igualmente a la dispersión salarial y a un mayor desempleo, pero, al mismo tiempo, ha aumentado, en promedio, tanto la productividad y los salarios en los países desarrollados como también la moderación salarial, aunque hay que reconocer que esto ha ocurrido en mayor medida en los países anglosajones que en los mediterráneos, en los que el poder sindical es más fuerte.

Otra tendencia actual importante es la deslocalización a los países emergentes, a través del “off-shoring y del out-sourcing” de determinados componentes de la producción que requieren un mayor peso de la mano de obra, para poder así reducir costes y reducir, notablemente, la entrada de inmigrantes en los países desarrollados. Sin embargo, también ha permitido mayores ingresos y beneficios para las empresas que lo han hecho. Ahora bien, asimismo, a cambio de menores salarios o mayor desempleo en los trabajadores menos cualificados de los países desarrollados.

A pesar de estas tendencias del comercio y de la producción, en el caso de Europa, los países nórdicos, que son los más abiertos al comercio internacional, han logrado mantener sus sistemas de bienestar y de protección social, porque sus impuestos son más elevados y porque su evasión fiscal es mucho menor, en gran contraste con la evasión fiscal en los países mediterráneos, salvo en Francia, donde es menor.

La globalización de los trabajadores de los países emergentes, a través de su emigración a los desarrollados, está también permitiendo que la seguridad social y los fondos de pensiones de muchos países no quiebren, especialmente

los europeos, como es el caso de España, Italia y Alemania, que son los países más longevos y más envejecidos de la Unión, gracias al mayor crecimiento de sus entradas. La excepción es, asimismo, la de Francia, que, en 1932, creó el sistema llamado “allocations familiares”, que premia con menores impuestos y mayores donaciones a las familias con mayor número de hijos, llegando, en el cuarto hijo, a no pagar impuesto sobre la renta. Además, Francia es el único país europeo que ha construido y asignado viviendas a los inmigrantes, en su mayoría provenientes del Norte de África, pero, asimismo, ha ido creando “guetos” en dichas Unités d’Habitation, que han terminado produciendo problemas serios, mientras que en otros países europeos, se mezclan más con la población local.

Es también muy importante resaltar que la edad de jubilación a los 65 años fue establecida en Europa en 1913, cuando la esperanza de vida al nacer era de 33 años, y que hoy la esperanza de vida al nacer en la UE es de 80,6 años y en España de 83 años, pero la edad de jubilación se sigue manteniendo a los 65 años. Esto significa que los sistemas de pensiones quebrarán si no se aumenta la edad de jubilación, pero los sindicatos, que defienden básicamente a los trabajadores de mayor edad por ser la gran mayoría de los sindicatos, son muy reacios. Por fin, se reunió el “Pacto de Toledo” en 2016 para analizar este grave problema y decidió que había que aumentarla a los 67 años, ¡pero lentamente hasta el 2027! De seguir esta tendencia, los planes de pensiones quebrarán y, seguidamente, la seguridad social.

¿Por qué se han desatado los movimientos populistas en estos últimos años?

La gran mayoría de los analistas en Estados Unidos lo atribuye al aumento de la inmigración:

Niall Ferguson (CiRSD, Otoño 2016) muestra que, en los últimos 45 años, el porcentaje de población americana que no ha nacido en Estados Unidos ha pasado del 5% en 1970 a más del 13% en 2014, tasa similar a la de 1860 y 1890. Además, la desigualdad ha aumentado mucho, citando a Piketty y Sáez, desde 1970, cuando el 1% de la población obtenía el 8% de la renta total y, en 2010, ha vuelto a alcanzar el 20%, porcentaje similar al de la Gran Depresión. Asimismo, ha aumentado la corrupción.

Estados Unidos ha salido de la gran crisis financiera de 2007 gracias a estímulos monetarios y fiscales. Por último, estima que Trump es un demagogo que quiere echar a todos los extranjeros de Estados Unidos, como ya intentó Denis Kearney, en 1877, pero entonces solo querían echar a los chinos. Finalmente, los populistas de hoy no son los “fascistas” de entonces, al preferir las guerras comerciales a las guerras “de verdad”, ya que ahora se crean “muros” administrativos, en lugar de muros fronterizos, salvo en el caso de Estados Unidos con México.

Robert Skidelski (17-05-2017), el gran biógrafo de Keynes, cree que hoy las bases populistas de izquierdas han desaparecido totalmente, y que, además, la socialdemocracia y los sindicatos ya son solo sombras de sí mismos. Ahora, los populistas de izquierdas compiten con los populistas de derechas para conseguir el apoyo de los mismos grupos que trajeron el fascismo de entreguerras. Es decir, el apoyo de hombres jóvenes desempleados y hombres “pequeños” que se sienten amenazados por la “oligarquía” bancaria, por las “cadenas de valor global”, por los políticos corruptos y por los burócratas europeos. Reconoce, finalmente, que la UE es la que más ha tardado en recuperarse de la crisis de 2008 y que el desempleo promedio de sus jóvenes es extraordinariamente elevado.



Branko Milanovic (16-05-2017) muestra que hoy es necesario un grado suficiente de homogeneidad entre los países para poder alcanzar un Estado de Bienestar, ya que, en la era de la globalización, los países con un mayor Estado de Bienestar atraen a los inmigrantes menos ambiciosos y menos especializados, reduciendo su productividad media, así como sus salarios y sus contribuciones a la seguridad social y las pensiones. ¿Quién ha votado a los movimientos populistas en los países desarrollados, especialmente en Estados Unidos y en Europa? En general, ha sido la clase trabajadora que o bien estaba desempleada o que no ha logrado mejorar su nivel de vida tras la Gran Recesión de 2007-2011.

Raj Chetty, David Gursky, Maximilian Hell, Nathaniel Hendren, Robert Manduca y Jimmy Narang (05-05-2017), muestran que, en Estados Unidos, una de las bases fundamentales del “Sueño Americano” es que los hijos alcanzan un nivel de vida más elevado que sus padres. Sin embargo, demuestran que las tasas de movilidad absoluta de los hijos nacidos en 1940 han caído del 90% al 50% para el caso de los hijos nacidos en 1980. La mayor parte de dicha caída está determinada, en mayor medida, por una distribución más desigual del crecimiento económico que por la mera caída del crecimiento económico. Asimismo, es un problema estructural de la economía de Estados Unidos, que necesitaría un crecimiento elevado, por encima del 6% anual, para alcanzar las tasas de movilidad de los años 1940. La única solución es que el crecimiento económico alcance a todos los ciudadanos y no a unos pocos, como han demostrado Thomas Piketty y Emmanuel Sáez (2012) en el caso de Estados Unidos, donde la distribución de la renta se ha concentrado en el 2% de las personas de mayor renta, creando una desigualdad extrema.

Ronald F. Inglehart, de la Universidad de Michigan, y Pippa Morris, de la Kennedy School de Harvard (Agosto 2016), analizan las causas del gran aumento del populismo en Europa, concluyendo que el mayor apoyo al populismo en Europa está concentrado en los hombres y no en las mujeres, en las personas de mayor edad con menores niveles de educación, en los más religiosos y en ciertas mayorías étnicas. Asimismo, los partidos populistas han recibido un mayor apoyo de los que tienen menos y de los desempleados, apoyando la tesis de la inseguridad. Asimismo, en términos de clase, el voto populista ha sido mayor en la pequeña burguesía que entre los trabajadores no cualificados.

Caroline Freund (01-06-2017), utilizando datos electorales de 2016, muestra que entre los votantes de Trump la educación y la etnia han sido mucho más importantes que la proporción de los empleos en las manufacturas.

Además, la menor tasa de voto entre los votantes demócratas, frente a la mayor tasa relativa de los votantes republicanos, ha sido el factor más decisivo para los resultados finales. No es que Trump se haya ganado a la clase trabajadora, sino que Clinton es quien la ha perdido, ya que, en anteriores elecciones, el Noroeste y el Medio-Este siempre habían votado demócrata.

David Autor, David Dorn, Gordon Hanson y Kavesh Majlesi (Diciembre 2016) en un artículo anterior, “Importing political polarization: The electoral consequences of rising trade exposure”, ya habían anunciado que la mayor apertura al comercio internacional de Estados Unidos iba a tener consecuencias políticas muy serias en las nuevas elecciones.

El Premio Nobel Paul Krugman (22-01-2014), como es normal en él, ya se había adelantado a este problema, en uno de sus blogs sobre “Populismo económico”, en el que ya mostraba que Obama iba a hacer de la desigualdad el tema central de su discurso sobre el Estado de la Unión y que tenía toda la razón. Los republicanos, algunos bien intencionados, decían que lo importante era el déficit externo de Estados Unidos y que el populismo era una diversión del problema esencial del país. Pero lo que los republicanos querían, según Krugman, era utilizar el déficit para reducir el Estado de Bienestar y aumentar la desigualdad. Krugman dijo: si yo fuera Obama me enfocaría exclusivamente en la desigualdad, que es el problema más importante, y guiaría la política macroeconómica en dicha dirección.

John B. Judis, en su *Columbia Global Report* (Octubre 2016) titulado “The populist explosion: how the Great Recession transformed American and European politics”, intenta reunificar la teoría del populismo desde sus inicios hasta hoy, centrándose en Donald Trump y Bernie Sanders. Distingue entre el populismo de derechas de Trump y el de izquierdas de Sanders y entre el populismo de izquierdas de Sanders y de Podemos, que apoyan al “Pueblo” contra el 1% restante; asimismo, distingue el populismo de derechas de Trump y el del Partido del Pueblo de Dinamarca, que va contra los musulmanes. Explica cómo, frecuentemente en la historia, el populismo de izquierdas ha terminado siendo populismo de derechas, como el de George Wallace en las elecciones de 1968, que, finalmente, ganó Nixon absorbiendo la base de Wallace y moviéndose hacia la derecha con “la Ley y el Orden”, que, por cierto, Wallace ya había utilizado anteriormente.

Luis Ramiro y Raúl Gómez (14-03-2016), en *Political Studies* (vol. 65), explican el éxito de la izquierda radical de Podemos, tras la Gran Recesión, básicamente por la caída del PIB del 15%, entre 2008 y 2013, el aumento del paro del 8,2%, en 2007 al 26,2%, en 2013, y, especialmente, el paro del 55,5% entre los jóvenes menores de 25 años, récord de los países desarrollados. Por esas razones, en las elecciones de diciembre de 2015, el Grupo de Podemos, Compromis, En Marea, Anova y En Comú, alcanzaron el tercer lugar con 69 escaños en el Congreso, tras los 123 del PP y los 90 del PSOE, haciendo casi desaparecer a Izquierda Unida, con solo 2. Los que votan a Podemos son mucho más jóvenes y con mayor educación, especialmente universitaria. Asimismo, encuentran difícil explicar las diferencias entre Podemos e IU basándose en la hipótesis de Entidad Nacional, asociada a un mayor centralismo. Pero no es así al tener en cuenta las preferencias de centralismo político, ya que los que así piensan son más proclives a votar a Podemos que a IU, al ser la probabilidad de votar a Podemos un 3% mayor que a la de ningún otro partido y un 2% menor que votar a IU.

El analista político holandés Cas Mudde ha sido uno de los primeros en prever y analizar los movimientos populistas en Europa, en su libro de Cambridge University Press, titulado “Populist radical right parties in Europe” (2007), mostrando que solo en Europa es donde ha existido la distinción entre el mayor auge de los populismos de extrema derecha en los países del Norte de Europa y de extrema izquierda en los del Sur de Europa.

Michael Broning (03-06-2016), en *Foreign Affairs*, se pregunta si puede el centro político mantenerse en Europa tras la Gran Recesión. En todos los países del Norte de Europa, Finlandia, Noruega, Hungría, Letonia, Lituania, y Suiza los partidos de extrema derecha han surgido y ahora están en los gobiernos, bien acompañados o no.



En el Reino Unido la derecha de “UKIP” ha subido en escaños, al igual que el “Frente Nacional” en Francia, y la “Alternative für Deutschland” en Alemania, donde el 59% de los encuestados se quejaban de que los partidos establecidos se parecían todos demasiado. En los países del Sur ha ocurrido lo contrario, ya que ha aumentado mucho la extrema izquierda populista, con Syriza, en Grecia, con el Movimiento Cinco Estrellas en Italia y con Podemos en España. En Portugal, la reacción ha sido distinta, ya que los portugueses son mucho más atlánticos que mediterráneos y han logrado que Marcelo Rebelo de Sousa, estrella de la televisión portuguesa y gran comunicador, sea elegido Presidente y que Antonio Costa, del Partido Social Demócrata Portugués, sea Primer Ministro.

Paris Aslanidis, del departamento de Estudios Helénicos de la Universidad de Yale, en su artículo “Mobilization” (01-09-2016), crea un marco teórico sobre los movimientos sociales populistas, intentando comprender los movimientos desencadenados por la Gran Recesión, utilizando datos empíricos de movimientos tales como “Occupy Wall Street”, en Estados Unidos, e “Indignados”, en Europa. Muestra cómo se han utilizado, en la mayoría de los casos, discursos basados en la mayoría “Gente”, contra la minoría “Élite”, para conseguir incitar a la movilización y politizar a la “Gente” formando movimientos populares sociales (MPS) bajo la promesa de restaurar la soberanía popular en manos de sus verdaderos dueños.

La “Gente” es realmente soberana y tiene que ir a las armas para hacer frente a las “Élites interesadas”. La “Gente” está representada por amplios movimientos sociales de los trabajadores y de los nuevos movimientos populistas. Su artículo repasa a fondo los movimientos populares en Grecia como Syriza o en España como Podemos.

Danny Quah (13-01-2017), actualmente Profesor de Economía en la Lee Kuan Yu School of Public Policy de Singapur, y antes de la LSE de Londres, estima que el mensaje de la globalización necesita volver a ser “recontado” a todos los votantes de Occidente, ya que el “mantra” que se ha introducido en el pensamiento liberal tradicional, es ahora puro “populismo nacionalista”, tanto en el caso de Trump como en el del “Brexit”, que intentan liberarnos de la “globalización y de la desigualdad”. Sin embargo, los hechos son los siguientes: en el Reino Unido, los datos demuestran que antes de Brexit no existía un aumento de la desigualdad. Londres rechazó totalmente el Brexit, ya que los jóvenes, que eran los que más sufrían, votaron en contra del Brexit en su gran mayoría. La Oficina del Alcalde de Londres ha calculado que las ofensas racistas contra los extranjeros aumentaron un 64% en las seis semanas después del referendo, no habiendo ninguna demostración contra los más ricos del 1%, ni tampoco contra los bancos extranjeros.

Chris Giles, del *Financial Times*, ha mostrado cómo la desigualdad en Reino Unido se ha mantenido estable y que el Brexit tiene sus raíces más en la nostalgia de los mayores que en la realidad del Reino Unido. Además, Londres ha experimentado el menor crecimiento de salarios, desde 2008, del Reino Unido. Asimismo, estima que el voto a favor del Brexit es muy populista, pero no contra la globalización, ni contra la desigualdad, que se ha mantenido estable, ya que los que han salido perdedores en esta década, que han sido ciertamente los jóvenes, han votado en contra del Brexit, mientras que los mayores, con sus pensiones, han votado a favor de salirse.

Kishore Mahbubani, en su “Geopolítica del populismo” (Diciembre 2016), muestra que la narrativa de la globalización y de la desigualdad, es decir, la de los desplazados, los mayores, los menos educados y los trabajadores blancos, no es la que ha conseguido que Trump sea Presidente. Los resultados han mostrado que los que han votado más a Trump que a Clinton han sido americanos ricos, mujeres blancas, estudiantes de secundaria y, en general, la mayoría de los jóvenes votantes americanos. Aunque Clinton ha ganado claramente el voto popular, Trump ha ganado el 57% del voto “blanco” de Estados Unidos y Clinton solo el 37%. Las mujeres blancas graduadas fueron votantes de Clinton, pero Trump ganó más votos de hombres blancos (57% frente a 41%), de americanos entre 45-64 años (52% frente a 44%), además de entre los blancos (62% frente a 31%) y de entre votantes no graduados (51% frente a 44%).

Daniel Gros, director del Center for European Policy Studies (CEPS), se pregunta si es la globalización la que realmente aumenta el populismo. Él cree que no, ya que, aunque la globalización ha transformado las economías, a través de las llamadas Cadenas Globales de Valor (GVC), enviando los trabajos que necesitan menores cualificaciones a los países en desarrollo, lo que hoy es clave para poder competir con países como China, Malasia y otros muchos que producen más barato.

Sin embargo, son los populistas más nacionalistas los que rechazan las GVC. La realidad muestra que una persona con un mayor nivel de estudios tiene una mayor probabilidad de obtener un trabajo mejor pagado que otro con estudios básicos. En Europa, aquellos que son graduados universitarios suelen tener mayores probabilidades de estar empleados que los que solo tienen educación secundaria, y entre las personas ya empleadas ocurre lo mismo, los universitarios ganan más que los que solo tienen el bachillerato lo que suele ser normal.

Danilo Serani, Profesor de la Universidad Pompeu Fabra (24-11-2016), utiliza el *European Social Survey* del periodo 2004-2014 para analizar la asociación entre confianza política y la Gran Recesión. Sus resultados confirman que la confianza o desconfianza políticas tienen un impacto directo en el voto populista y, además, sus efectos se acentúan durante las crisis y lo mismo ocurre cuando los partidos establecidos empiezan a converger hacia el centro. Concluye explicando que la Gran Recesión ha sido mucho más que una crisis económica, al haber cambiado la relación entre los ciudadanos y los principales actores y partidos políticos, mostrando así la incapacidad de dichos actores para responder a las demandas y necesidades de sus ciudadanos, lo que ha resultado en un rápido cambio en la composición de los partidos políticos en toda Europa.

Me gustaría concluir aludiendo a mi libro “What do we know about globalization: issues of poverty and income distribution”, publicado por Blackwell en 2007, en el que, aun siendo favorable a la globalización, ya que, pasada una década desde su publicación, ha conseguido que el mundo se desarrolle y mejore notablemente. Y ello a pesar de la Gran Crisis de 2007-2011, que no ha tenido nada que ver con la globalización, sino con una falta de suficiente regulación y supervisión financiera y bancaria, que felizmente se ha superado. En principio, la libertad de comercio, de inversión y de migración son esenciales para conseguir un mundo mejor. Ahora bien, reconociendo que estas tres libertades pueden ser y son utilizadas por personas y organizaciones que se dedican al tráfico de personas, de armas, de drogas, de explotación de mujeres, de jóvenes y hasta de niños.



Asimismo, todavía existen países y regiones de países que se han quedado atrás en el proceso de globalización, por no tener los mínimos requisitos institucionales, tales como falta de infraestructuras, de capital humano, de instituciones o de una mínima tasa de ahorro necesaria para su desarrollo.

Estas deficiencias hacen que la globalización sea vista, por ciertas minorías, como muy negativa, especialmente para los pobres, contrariamente a toda la evidencia empírica existente, ya que también emigran y consiguen mejorar su situación económica y la de sus familiares que han quedado en su país de origen; pero soy también muy consciente de que, lógicamente, los movimientos populistas han sabido explotar estas ideas para obtener los votos de los ciudadanos más desfavorecidos.

Por último, Duane Swank y Hans Peter Betz, de la Universidad de Zurich, en su artículo de 2003 “Globalization, the Welfare State and right-wing populism in Western Europe” en la *Socio-Economic Review* de mayo de 2003, ya hicieron una amplia recopilación de todos los partidos existentes en aquella fecha, y algunos nuevos añadidos ahora por mí:

Empezando por la extrema derecha, con Marine Le Pen del “Front Nationale”, en Francia; Nigel Farage de “UKIP”, en Reino Unido; Geert Wilders de “PVV”, en Holanda; Frauke Petry y Jorg Meuthen de “AfP”, en Alemania; Gabor Vona de “Jobbik”, en Hungría; Soini, de “True Finns” y del “Finns Party”, en Finlandia; Heinz Christian Strache de “FPO”, en Austria; “Kristian Thulesen Dahl del “Danish Peoples Party (PPP), en Dinamarca; Matteo Salvini de “Lega Nord” y, más a la derecha, “Allianza Nazionale”, en Italia; los “Sweden Democrats”, en Suecia; “Vlaams Belang” (VB), en Bélgica; “Law and Justice”, en Polonia; “Fidesz-KDNP”, en Hungría, “Golden Dawn”, en Grecia, y varios partidos en España: (FE-JONS) Falange Española de las JONS; FA (Falange Auténtica); AES (Alternativa Española); FN (Frente Nacional) VOX y LEM, (La España en Marcha) y MCE (Movimiento Católico Español). Ninguno obtuvo votos, salvo el 0,1% de FE-JONS. Muchos de estos partidos de derechas europeos felicitaron a Trump cuando ganó las elecciones en Estados Unidos.

Y siguiendo con la izquierda y también la extrema izquierda, representada por los “Verdes” y otros partidos más extremos, en la mayor parte de Europa: En Austria, el “Freedom Party” de extrema izquierda, los “United Greens” y la “Green Alternative”. En Bélgica, los “Ecologists” y “Live Differently” (Agalev). En Dinamarca, el “Socialist People’s Party” y el “Green Party”. En Finlandia, la “Green League” y el “Ecology Party”. En Francia, les “Greens” y les “Ecologistes”. En Alemania, “Alliance90/ Greens” y los “Ecologists”. En Grecia, los Ecologists y las “Alternative Green Lists”. En Irlanda, los “Greens”. En Italia, el “Movimento Cinque Stelle”, los “Greens” y el “Partito Radicale”. En Holanda, el conjunto “Green Progressive accord/Green Left” que incluye Pacifistas, Socialistas, Radicales y Comunistas. En Noruega, el Socialist People’s-Left Party” y los “Greens” y “People’s List for Environment” y “Solidarity”. En Portugal, “Os Verdes”. En España, “Los Verdes”. En Suecia, “Greens”. En Suiza, “Progressives”, “Greens” y “Alternative Greens”, y en Reino Unido, “Ecology/Green Party”.

¿Cuánto tiempo podrán perdurar unos y otros? Cuando terminen los efectos negativos de la Gran Recesión, que será más pronto que lo que se cree.



# PUBLICACIONES



# Colección CUADERNOS

## DOCUMENTOS E INFORMES

### DOCUMENTO nº 1

*España: ante una encrucijada crítica.  
Empleo, responsabilidad y austeridad*  
Círculo Cívico de Opinión. Noviembre de 2011

### DOCUMENTO nº 2

*Propuestas para fomentar el empleo juvenil*  
Círculo Cívico de Opinión. Febrero de 2012  
INFORMES  
*Para un diagnóstico sobre la formación y el empleo de los jóvenes.*  
L. Garrido Medina, UNED  
*El empleo juvenil en España: un problema estructural.*  
F. Felgueroso, Universidad de Oviedo.

### DOCUMENTO nº 3

*Plan y liderazgo. Lo urgente y lo importante en la política  
frente a la crisis*  
Círculo Cívico de Opinión. Marzo de 2012  
INFORMES  
*Lo urgente y lo importante en la política económica hoy.*  
J.M. Serrano Sanz, Universidad de Zaragoza  
*Políticas para una recesión de balance.*  
M. Martín Rodríguez, Universidad de Granada  
*Economía española. Diagnóstico, situación y propuestas.*  
A. Torrero, Universidad de Alcalá  
*La política económica frente a los problemas urgentes e importantes  
de la economía española actual.*  
A. Costas, Círculo de Economía

### DOCUMENTO nº 4

*La refundición de los reguladores*  
Círculo Cívico de Opinión. Mayo de 2012  
INFORMES  
*Sobre la estabilidad de la regulación. Fórmulas de equilibrio y frentes de riesgo.*  
J. Esteve Pardo, Universidad de Barcelona  
*Estabilidad regulatoria.*  
F.J. Villar, Universidad de Barcelona  
*Mínimos reguladores, mínima regulación, mínima restricción y mínima distorsión  
a los mercados.*  
A. Betancor, Universidad Pompeu Fabra  
*La estabilidad de la regulación económica.*  
J. de la Cruz Ferrer, Universidad Complutense

### DOCUMENTO nº 5

*Por una política presupuestaria más ambiciosa*  
Círculo Cívico de Opinión. Junio de 2012



#### **DOCUMENTO nº 6**

*Una democracia de calidad: valores cívicos frente a la crisis*

Círculo Cívico de Opinión. Septiembre de 2012

INFORMES

*La moral de la democracia.*

V. Camps, Universidad Autónoma de Barcelona

*Elogio de la obligación. No hay democracia posible sin cultura de la obligación.*

A. Cortina, Universidad de Valencia

*Raíces privadas de la ética pública.*

J. Goma Lanzón, Fundación Juan March

*Remedios para lo irremediable.*

F. Savater, escritor

#### **DOCUMENTO nº 7**

*Desafección política y sociedad civil*

Círculo Cívico de Opinión. Noviembre de 2012

INFORMES

*Partidos políticos y sociedad civil:*

*análisis de un divorcio, propuestas de reconciliación.*

J. Rupérez, Embajador de España

*La presunta desafección democrática.*

J. M. Ruiz Soroa, abogado

*Wikicracia y antipolítica.*

I. Camacho, periodista y escritor

*Fallo de país.*

A. Ortega, escritor y periodista

*Preocupémonos de los procesos, no de los resultados.*

J. I. Torreblanca, UNED

#### **DOCUMENTO nº 8**

*La investigación: una prioridad a prueba*

Círculo Cívico de Opinión. Diciembre de 2012

INFORMES

*Investigación, desarrollo e innovación en una España en crisis:*

*un breve informe de situación y algunas propuestas.*

F. Cossío, UPV, Ikerbasque

*La ciencia española entre dos leyes.*

J. López Facal, CSIC

#### **DOCUMENTO nº 9**

*Medidas para la reactivación del sector inmobiliario y la construcción*

Círculo Cívico de Opinión. Mayo de 2013

INFORMES

*La ciudad compacta, un recurso frente a la crisis.*

L. Fernández-Galiano, Universidad Politécnica de Madrid

*Territorio y ciudad, después de la crisis.*

M. Martín Rodríguez, Universidad de Granada

*El caso de Madrid: 1997-2012. Del urbanismo explosivo al inane.*

*Sacar lecciones de la crisis.*

J. Gómez Mendoza, Universidad Autónoma de Madrid

#### **DOCUMENTO nº 10**

*Riesgos de pobreza, ingresos mínimos y servicios sociales*

Círculo Cívico de Opinión. Noviembre/Diciembre de 2013

INFORMES

*La garantía de unos ingresos mínimos para todos:*

*una reforma necesaria para mantener la cohesión social y preservar el capital humano.*

M. Laparra, Universidad Pública de Navarra

*Problemas y dificultades de los servicios sociales públicos y propuestas.*

D. Casado, Seminario de Intervención y Políticas Sociales



### **DOCUMENTO nº 11**

*El mercado hipotecario de viviendas en España:  
una reconsideración*

Círculo Cívico de Opinión. Noviembre de 2013

INFORMES

*Informe sobre los desahucios.*

M. Atienza, Universidad de Alicante

*La crisis de la hipoteca.*

M. Hernández-Gil Mancha, Registrador de la Propiedad  
*Hipoteca y sobreendeudamiento.*

*Breve nota sobre las recientes iniciativas legislativas.*

E. Calmarza Cuencas, Registrador de la Propiedad y Mercantil

### **DOCUMENTO nº 12**

*Por una reforma tributaria en profundidad*

Círculo Cívico de Opinión. Febrero de 2014

INFORMES

*Reforma tributaria.*

E. Albi, Universidad Complutense de Madrid

*Tres reflexiones sobre la reforma fiscal: fraude, desigualdad y descentralización.*

J. López Laborda, Universidad de Zaragoza

*Una evaluación del sistema fiscal español y las reformas necesarias.*

I. Zubiri, Universidad de Zaragoza

### **DOCUMENTO nº 13**

*La Formación Profesional ante el desempleo*

Círculo Cívico de Opinión. Octubre de 2014

INFORMES

*Situación actual de la Formación Profesional en España.*

*Apuntes para un breve diagnóstico y propuesta de una agenda prioritaria.*

F. A. Blas, Universidad Complutense de Madrid

*Apuntes sobre la Formación Profesional en España.*

J. Carabaña, Universidad Complutense de Madrid

*Se es de donde se hace el Bachillerato... o no se es:*

*sobre la minusvalorización de la Formación Profesional y sus consecuencias.*

M. Fernández Enguita, Universidad Complutense de Madrid

*La Formación Profesional en España desde la perspectiva del empleo.*

F. J. Mato Díaz, Universidad de Oviedo

### **DOCUMENTO nº 14**

*Empresas, función empresarial y legitimidad social de los empresarios*

Círculo Cívico de Opinión. Noviembre de 2014

INFORMES

*La legitimidad de empresas y empresarios en España: una perspectiva comparada.*

E. Huerta Arribas, Universidad Pública de Navarra

V. Salas Fumás, Universidad de Zaragoza

*Valoración del empresario y problemas y retos de las empresas en España.*

J.R. Cuadrado Roura y A. García Tabuenca, Universidad de Alcalá

*La función innovadora del empresario.*

F. Becker Zuazua, Universidad Rey Juan Carlos

*El empresario: función social y legitimación*

A. Cuervo, CUNEF

*El empresario en la sociedad actual. Clave del desarrollo societario y económico.*

S. García Echevarría, Universidad de Alcalá

### **DOCUMENTO nº 15**

*La reforma constitucional y Cataluña*

Círculo Cívico de Opinión. Marzo de 2015

INFORMES

*La reforma constitucional y Cataluña*

S. Muñoz Machado, Universidad Complutense



**DOCUMENTO nº 16**

*Recuperar para el empleo a los trabajadores menos cualificados*

Círculo Cívico de Opinión. Abril de 2016

INFORME

*Recuperar para el empleo a los trabajadores menos cualificados.*

L. Garido, UNED, R. Gutiérrez, Universidad de Oviedo

**DOCUMENTO nº 17**

*La transición energética y la Cumbre del Clima de París*

Círculo Cívico de Opinión. Mayo de 2016

INFORME

*La transición energética y la Cumbre del Clima de París*

C. López, Universidad Autónoma de Madrid

**DOCUMENTO nº 18**

*El Brexit y los intereses económicos españoles*

Círculo Cívico de Opinión. Junio de 2016

INFORME

*Referéndum sobre la permanencia del Reino Unido*

A. Mangas, Universidad Complutense de Madrid

**DOCUMENTO nº 19**

*Populismo: qué, por qué, para qué*

Círculo Cívico de Opinión. Abril de 2017

INFORMES

*¿Por qué el populismo?*

F. Vallespín, Universidad Autónoma de Madrid

*Radiografía del populismo*

M. Martínez-Bascuñán, Universidad Autónoma de Madrid

**DOCUMENTO nº 20**

*Pobreza, crisis humanitarias y cooperación para el desarrollo*

Círculo Cívico de Opinión. Septiembre de 2017

INFORMES

*La cooperación para el desarrollo en un mundo desigual*

J. A. Alonso, Universidad Complutense de Madrid

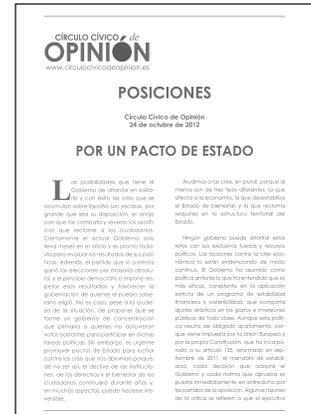
*Conflictos humanitarios y crisis violentas: de la respuesta a la prevención*

J. A. Núñez y F. Rey, Instituto de Estudios sobre Conflictos y Acción Humanitaria (IECAH)



# Colección POSICIONES

- 1. POR UN PACTO DE ESTADO**  
Octubre de 2012
- 2. ECONOMÍA ESPAÑOLA: TAREAS PENDIENTES**  
Noviembre de 2012
- 3. CORRUPCIÓN POLÍTICA**  
Febrero de 2013
- 4. ECONOMÍA ESPAÑOLA: CORREGIR EL AJUSTE PARA INICIAR EL CRECIMIENTO**  
Mayo de 2013
- 5. OCHO MIL MILLONES DE EUROS DE AHORRO: LA COMPLEJA REFORMA DE LA ADMINISTRACIÓN LOCAL**  
Mayo de 2013
- 6. SUPERAR LA DESAFECCIÓN, RECUPERAR EL APOYO CIUDADANO**  
Julio de 2013
- 7. POR UN COMPROMISO NACIONAL DE REGENERACIÓN DEMOCRÁTICA**  
Octubre de 2013
- 8. CATALUÑA: A FAVOR DE LA CONCORDIA**  
Enero de 2014
- 9. ECONOMÍA ESPAÑOLA: LAS EXIGENCIAS DE UN CRECIMIENTO VIGOROSO**  
Febrero de 2014
- 10. ANTE LAS ELECCIONES EUROPEAS**  
Abril de 2014
- 11. ESPAÑA, LA APUESTA POR LA RENOVACIÓN**  
Octubre de 2014
- 12. ECONOMÍA ESPAÑOLA: EL REALISMO OBLIGADO. LA HORA DE LA POLÍTICA**  
Enero de 2015
- 13. POR UNA CULTURA DE PACTO Y COOPERACIÓN POLÍTICA**  
Mayo de 2015
- 14. ESPAÑA ANTE EL 27-S**  
Septiembre de 2015
- 15. NUEVA LEGISLATURA, NUEVO CICLO POLÍTICO: POR LA REFORMA Y EL PACTO**  
Noviembre de 2015
- 16. EL VALOR ECONÓMICO DE LA UNIDAD: CATALUÑA EN ESPAÑA**  
Diciembre de 2015
- 17. A FAVOR DE LA POLÍTICA: UN BUEN GOBIERNO ¡YA!**  
Febrero de 2016



- 18. EUROPA ANTE LA CRISIS DE ASILO Y REFUGIO:  
UN LLAMAMIENTO A LA RESPONSABILIDAD SOLIDARIA**  
Marzo de 2016
- 19. HACIA LOS ESTADOS UNIDOS DE EUROPA**  
Mayo de 2016
- 20. ANTE EL 26J**  
Junio de 2016
- 21. ELECCIONES PRESIDENCIALES USA, 2016: ENTRE EL VÉRTIGO Y LA RESIGNACIÓN**  
Septiembre de 2016
- 22. RECUPERAR LA CONFIANZA:  
POLÍTICA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LAS ENTIDADES BANCARIAS**  
Febrero de 2017
- 23. PACTO POR LA EDUCACIÓN PARA ESPAÑA**  
Marzo de 2017

