

Debats sobre la dinàmica del sistema econòmic

Des de la segona meitat del segle XX a
la globalització i les crisis del segle XXI

Dr. Joan Tugores Ques

PID_00238425

Temps mínim previst de lectura i comprensió: **4 hores**



Índex

Introducció	5
Objectius	7
1. Globalització	9
2. Fragilitats financeres i crisis	13
3. Problemes distributius: desigualtat	19
4. Creixement	23
5. Enfocaments crítics	28
5.1. Canvis al capitalisme: les grans corporacions i la tecnestructura	28
5.2. La causació acumulativa: Myrdal	29
5.3. Enfocaments de la dependència	30
5.4. L'intercanvi desigual	31
6. Ampliant les fronteres de l'anàlisi econòmica	33
6.1. Debats sobre racionalitat	33
6.2. Nous objectius (extra)econòmics	34
6.3. El paper de les institucions	36
7. Autors	38
Resum	43
Glossari	45
Bibliografia	49

Introducció

Aquest darrer mòdul revisa alguns debats de les darreres dècades, des de la Segona Guerra Mundial fins a les dues primeres del segle XX, i per tant complementa el mòdul anterior. Però l'èmfasi es desplaça ara a qüestions rellevants a mitjà i llarg termini que inclouen explicacions del creixement econòmic, incloent-hi els problemes d'alentiment d'aquest en determinades èpoques, les valoracions sobre el funcionament de les dinàmiques econòmiques, i temes de fons que han guanyat presència recentment però les arrels dels quals venen de lluny, com els reptes que han plantejat primer la globalització i posteriorment la greu crisi financera que esclata el 2008 i les interaccions entre problemes econòmics i sociopolítics i problemes de desigualtats, que ocupen un lloc central cada vegada més reconegut.

Una forma de sistematitzar històricament els canvis que han portat als debats recents és la formulació del professor de Harvard **Dani Rodrik**, que distingeix tres etapes del capitalisme:

1) El **capitalisme 1.0**, que va ser el capitalisme liberal principalment del segle XIX i principis del XX, caracteritzat per una presència limitada de les intervencions públiques en economia. En aquest entorn, encara que les dimensions internacionals anaven augmentant, les limitacions en els mitjans de transport i les comunicacions feien que l'àmbit nacional o estatal de les economies fos el predominant.

2) **Capitalisme 2.0**. La conjunció de la Gran Depressió a partir de 1929 i de les pressions sociopolítiques va portar a l'assumpció de més responsabilitats per part dels poders públics, tant en l'àmbit de la gestió macroeconòmica com en la provisió de determinants béns i serveis públics. Com es va esmentar al principi del mòdul anterior, la connexió entre les idees econòmiques de **Keynes** i les propostes socials de **Beveridge** va conformar una nova era del capitalisme. Però, a causa de les respostes proteccionistes a la crisi de 1929 i també de les limitacions inicials a la mobilitat de capitals, les dimensions estatals continuaven sent la referència de partida, i van començar a conviure amb una ampliació de les relacions internacionals, sobretot a partir dels anys seixanta.

3) Segons Rodrik, la nova era –el **capitalisme 3.0**– tindria com a tret central que l'àmbit rellevant per a les decisions econòmiques i empresarials passaria a ser l'economia global, que desbordaria els límits de les fronteres nacionals: la jurisdicció significativa per a comerciar, invertir, establir instal·lacions productives, etc., passava a ser l'economia mundial. Aquesta és una diferència central entre el nou capitalisme 3.0 i els formats anteriors. Però això obre uns interrogants tan importants com delicats. Si històricament les intervencions

de polítiques públiques han tractat de modular o corregir les ineficiències o les imperfeccions del mercats, quins marges de maniobra tenen les polítiques públiques que substancialment continuen sent dels estats per fer front a les eventuals disfuncions d'uns mercats que han esdevingut supranacionals? Això dona lloc a la qüestió de la **governança de la globalització**. I, de manera relacionada, es planteja si la globalització permet mantenir els compromisos públics en matèria d'estabilitat econòmica i protecció social. Dit d'una altra manera: és el capitalisme 3.0 una versió global del 2.0 o, al contrari, pot implicar una certa regressió o reversió cap a una versió global del capitalisme 1.0, afeblint els marges de maniobra dels governs en polítiques d'estabilització macroeconòmica i de protecció social? Naturalment es pot apuntar que, lògicament, si els problemes econòmics tenen una dimensió global llavors caldria que les respostes sociopolítiques també assumissin una dimensió global, mitjançant mecanismes de coordinació o cooperació supranacional o mecanismes de federalisme global, però això és molt més fàcil de dir que de fer. Els intents per a articular mecanismes com el G20 i reforçar algunes institucions internacionals estan encara lluny de poder donar veritables respostes globals a problemes globals.

Objectius

1. Analitzar les grans tendències en economia en les darreres dècades i l'evolució associada de les anàlisis i el pensament econòmics.
2. Posar en context el que ha representat la globalització i els reptes per als economistes.
3. Analitzar com el pensament sobre riscos i fragilitats econòmics contribueix a entendre els esdeveniments de les darreres dècades i en particular la crisi des de 2008.
4. Debatre la reparició dels temes de distribució de la renda a llocs més destacats dels debats econòmics recents.
5. Debatre les perspectives analítiques i empíriques sobre el creixement econòmic.
6. Resumir les principals aportacions del pensament crític o heterodox en economia.
7. Debatre algunes principals línies d'ampliació dels temes que tenen en compte els economistes.

1. Globalització

Normalment s'associa la **globalització** amb una intensificació de les relacions internacionals, en termes de més pes del fluxos comercials i financers supranacionals.

Aquests són ingredients obvis de les noves realitats, però la globalització no és solament –ni principalment– un tema quantitatiu, sinó que sobretot implica profundes modificacions qualitatives en el funcionament de les economies i les societats, en les **regles del joc** econòmiques i empresarials amb importants implicacions socials i polítiques. Aspectes com els canvis en la forma d'**organitzar la producció a escala global**, l'aparició de **nous actors** que emergeixen amb creixent poder econòmic i polític i els **reptes de la governança** d'aquestes noves realitats en són algunes de les dimensions més rellevants.

Un article de 2001 del llavors economista en cap de l'FMI, **Michael Mussa**, titulat «Factors que porten a la integració econòmica global», destaca un punt central: no es tracta d'un fenomen nou. Al llarg de la història s'han produït fases en què les facilitats de transport i comunicacions han portat a intensificar les relacions comercials i financeres i, de vegades, els fluxos migratoris. L'Imperi romà o la ruta de la seda que en els segles XII i XIII connectava l'Àsia Oriental i Central amb Europa –amb els viatges de Marco Polo com a referència mediàtica més coneguda– en són els precedents. I sobretot a finals del segle XIX i fins a la Primera Guerra Mundial el grau d'obertura internacional va ser molt notable. Els problemes polítics i econòmics des de 1914 van portar a un replegament de l'economia mundial, de manera que fins als anys setanta / vuitanta no es varen tornar a assolir els valors de 1913 en alguns indicadors d'obertura comercial i financera.

Per tant, la integració global o globalització no depèn només de les tecnologies de transport i comunicacions, sinó també de les voluntats i les regles polítiques de mantenir un sistema econòmic internacional obert.

Dit això, cal també constatar que els avenços en les tecnologies dels transports i comunicacions, especialment pel que ha significat **internet**, permeten en les darreres dècades un salt qualitatiu molt destacat en les interconnexions a escala global.

Un grau més gran d'obertura comercial és potser el tret més visible de les noves realitats globals. De fet, el comerç internacional feia dècades que creixia a ritmes superiors als del PIB mundial (una tendència alentida des de la crisi), la qual cosa va donar lloc a quelcom que tothom percep:

El percentatge de béns i serveis produïts a l'estranger que fan servir quotidianament consumidors i empreses s'ha incrementat notablement en les darreres dècades.

Això ha portat a nous enfocaments en comerç internacional i a debats sobre les formes d'organitzar el sistema comercial mundial. La dualitat entre el **sistema multilateral** que lidera l'Organització Mundial de Comerç i la **proliferació d'acords regionals**, com també les eventuals **temptacions proteccionistes** que reapareixen en temps de crisi (encara que constatant que s'ha après alguna lliçó de la història, com va assenyalar el G20 des de la seva primera reunió de novembre de 2008, ja que després de la crisi d'aquell any no s'ha incorregut en la deriva proteccionista posterior a 1929), són algunes de les polèmiques obertes.

Una **obertura financera també a l'alça** és l'altra gran dimensió de la globalització. Els fluxos financers que superen fronteres han crescut de forma exponencial. Això té **beneficis potencials**, com ara permetre que alguns països amb estalvi nacional insuficient accedeixin a finançament addicional procedent de l'exterior per mobilitzar més projectes d'inversió, o permetre que països amb excedents d'estalvi els canalitzin de forma rendible a través dels mercats financers internacionals. Però també ha comportat debats sobre si un grau elevat de globalització financera introduïa **elements de riscos o fragilitats a l'economia mundial**. Per esmentar només dues posicions influents en bona part oposades, **Peter Blair Henry**, de la Stern School of Business i assessor del president Obama, ha presentat arguments favorables a la liberalització financera, mentre que **Dani Rodrik** i **Arvind Subramanian** volen explicar «per què ha estat decebedora la globalització financera».

La globalització de la producció que dóna lloc que molts processos productius es fragmentin en diferents segments o activitats ubicades a diversos països és un dels trets més definitoris de la globalització.

Ja el 1990 **Henry Kierzkowski** i **Ronald Jones** es referien a la **fragmentació de la producció**. A finals dels anys noranta, **David Hummels** i diversos coautors es refereixen a l'**especialització vertical**, en què cada país produeix una etapa del procés productiu i no tan sols productes diferents, com en les formulacions tradicionals del comerç internacional. **Paul Krugman** es referia el 1995 a la **partició de la cadena de valor**, mentre que el 1998 **Robert Feenstra** explicava com la integració comercial creixent permetia la **desintegració de la produc-**

Vegeu també

Els enfocaments en comerç internacional han estat comentats parcialment en el mòdul «El pensament econòmic després de la Segona Guerra Mundial: mercats i polítiques».

ció, gràcies a la facilitat per a enviar components i *inputs* intermedis entre els diferents components de la xarxa de producció a escala global. En un conjunt d'aportacions presentades entre 2006 i 2008 Gene Grossman i Esteban Rossi-Hansberg encunyen l'expressió *trading in tasks*, que reflecteix com cada vegada tenen més pes en el comerç internacional els resultats de tasques, activitats o components que, en la segona dècada del segle XX, representen entre el 60 i el 70% del fluxos comercials mundials, segons algunes estimacions.

D'Adam Smith i David Ricardo a les factories globals

La descripció clàssica dels avantatges de la divisió del treball i l'especialització és la que va fer Adam Smith el 1776 a la *Riquesa de les nacions* amb l'exemple de la producció d'agulles. Però en aquella època treure profit de l'especialització de cada operari en diferents tasques requeria una proximitat física que va donar lloc a organitzar la producció a la factoria o fàbrica en que es concentraven els treballadors. Per això, com va explicar el 1817 David Ricardo, el comerç internacional era bàsicament de productes ja acabats, cadascun produït íntegrament a cada país. Els avenços en les comunicacions i els transports actuals permeten una nova configuració: continuen sent del tot certs els avantatges de la divisió del treball i l'especialització, però ara ja no és imprescindible que cada tasca, segment o activitat del procés productiu es faci físicament una al costat de les altres.

De fet, ara té sentit que cada tasca es desenvolupi en la localització en que sigui més eficient o barata i que els resultats de cada tasca o activitat s'enviï al llarg de la cadena global de valor, de les noves factories globals, fins a conformar el producte final. Aquestes **factories globals** són eficients gràcies al fet que les tecnologies de la informació permeten una coordinació instantània i barata en relació amb les especificacions sobre què produir i com inserir-ho a la cadena logística. Una implicació és que en el comerç internacional guanyen pes els fluxos de components i *inputs* intermedis. Ja no es vi a canvi de teixits, diuen Grossman i Rossi-Hansberg, «esmenant» –de fet actualitzant– David Ricardo.

La profunditat dels canvis ha comportat modificacions dels criteris per a elaborar les estadístiques de comerç internacional. Fent servir l'exemple més conegut –i que l'antic director de la Organització Mundial de Comerç Pascal Lamy utilitzava habitualment– si un producte Apple exportat des de la Xina per valor de 500 dòlars conté components procedents de molts països i el valor afegit a la Xina és només de 10 dòlars, per quin valor hauria de figurar aquesta exportació en les estadístiques de comerç internacional? Per 500 com en les dades tradicionals o per 10 com es fa en les bases de dades com *Trade in Value Added (TiVA)* de l'Organització Mundial de Comerç i l'OCDE? Es tracta, doncs, de canvis profunds que han comportat nous conceptes i noves estadístiques.

Inicialment la globalització va tenir un fort incentiu en poder obtenir estalvis de costos desplaçant a països amb costos més baixos –principalment salarials, però també fiscals i mediambientals– alguns segments dels processos productius, cosa que va donar lloc als debats sobre **deslocalitzacions**. Però aviat els països que rebien una part important d'aquestes activitats es van començar a convertir no tan sols en llocs barats per a produir sinó en mercats amb poder adquisitiu en alça als quals era interessant vendre. No solament va canviar el mapa de la producció mundial, sinó també el mapa del potencial de consum a escala global. Es comença a parlar de les **economies emergents**. El 2001 **Jim O'Neill** –un analista de Goldman Sachs– encunya el terme **BRIC** per referir-se al conjunt de Brasil, Rússia, l'Índia i la Xina com a integrants més destacats. Historiadors com **Angus Maddison** presenten estadístiques de llarg termini –remuntant-se molts segles enrere–, que demostren que algunes d'aquestes economies, com la Xina i l'Índia, ja havien assolit durant segles posicions capdavanteres que només van perdre amb la Revolució industrial a Occident, un procés que ara s'estava revertint.

Els canvis associats amb la globalització han estat profunds i obren qüestions que conformen l'agenda de l'anàlisi i els debats econòmics dels darrers temps... i dels futurs. Alguns són la transposició als nous temps de qüestions tradicionals en economia que requereixen adaptar-se a les noves regles. Ja se'n va comentar una en el mòdul anterior: com es veu afectada la capacitat dels poders públics per a adoptar polítiques d'estabilització econòmica? D'altres es resumeixen en els apartats següents: com queda en un entorn global la fragilitat financera que al llarg de la història ha provocat sotracs i crisis importants? Com es reformulen els problemes de distribució de la renda i quines són les seves implicacions? Com queden les perspectives de creixement econòmic a mitjà termini? I, de manera més oberta, com es modifica l'àmbit del que es consideren problemes econòmics o connectats amb l'economia que mereixen atenció?

2. Fragilitats financeres i crisis

Com ja s'ha comentat en el mòdul anterior, el paper que s'espera del sistema financer –nacional o internacional– és tan essencial com el fet de captar de manera adient l'estalvi i canalitzar-lo eficientment cap a les inversions productives. En molt moments el sistema financer aconsegueix aquesta tasca essencial i llavors no és notícia. Però també la història –tant la més llunyana com la més recent– mostra que amb més freqüència de la desitjable es produeixen disfuncions en aquesta tasca i llavors les fragilitats financeres mostren els seus riscos i provoquen, de vegades, crisis que, tal com evidencia la història, tendeixen a ser més greus que les dificultats o les recessions originades per altres causes. Precisament per aquesta reiteració al llarg del temps es podria esperar que s'haguessin trobat ja solucions a les fragilitats financeres. Per això la pregunta rellevant en matèria de crisis financeres no seria tant **per què hem tingut una crisi** sinó **per què hem tornat a tenir una altra crisi**. Si la història és sempre font de lliçons importants, en el cas de les crisis financeres la pregunta central també fa referència a la incapacitat per a mantenir apreses les lliçons de la història.

Després de l'esclat de 1929 i la Gran Depressió subsegüent, és prou conegut que va ser l'actuació decidida de l'**Administració Roosevelt** en els primers moments del seu mandat, el 1933, el que va permetre posar en marxa mesures dràstiques, incloent-hi un tancament dels bancs durant una setmana i l'aprovació de la **Llei bancària de 1933**, que van canviar les regles del joc i van establir mecanismes de regulació i supervisió, com ara la primera versió d'un mecanisme de garantia de dipòsits bancaris per part dels poder públics que va reconduir els comportaments del sector financer. Aquestes regulacions als Estats Units i altres països van permetre unes dècades posteriors més estables financerament, malgrat alguns episodis concrets que es van poder afrontar. A finals del segle xx les pressions per a anar relaxant aquests mecanismes i permetre graus cada vegada més grans de liberalització financera –amb l'argument que «ara és diferent»– van canviar de nou les regles. Es van desaprendre les lliçons de la història i es va reobrir la porta a noves fonts de fragilitats, que esclatarien el 2008.

This time is different

L'argument freqüent per a rebutjar les lliçons de la història, en particular per a desatendre els advertiments que es tornaven a produir situacions semblants a les que en el passat van portar a crisis financeres, és l'apel·lació a l'expressió *This time is different* (aquesta vegada és diferent). Aquest va ser el títol triat pel llibre que van publicar el 2010 **Carmen Reinhart** i **Kenneth Rogoff**, en què fan una àmplia revisió de, com diu el subtítol del llibre, «Vuit segles de folia financera», en els quals el que més crida l'atenció és la capacitat per a desaprendre les lliçons de les experiències de la història. En el cas de la crisi que va esclatar el 2008, es va dir que disposàvem de noves eines i models matemàtics de gestió i avaluació de riscos que feien impensable la repetició d'un *crack* com el de 1929 o episodis anteriors. Però la realitat va ser més tossuda que la interessada arrogància dels que pregonaven que «ara és diferent»...

Ja el 1933 **Irving Fisher** havia explicat com les crisis financeres tenien dos trets en comú que, de fet, eren dues cares de la mateixa moneda:

- 1) El **sobreendeutament** (*overborrowing*) d'una part important dels actors econòmics.
- 2) Que això responia a una **concessió excessiva de crèdits** (*lending boom*) per part de les entitats financeres.

Fisher també va descriure com es produïa la transició entre un optimisme econòmic generat per noves oportunitats d'inversió i una eufòria en què guanyaven pes comportaments més especulatius –que esperaven guanyar diners amb revaloracions dels actius borsaris o immobiliaris–, però que podien acabar donant lloc a «promocions insensates... aprofitant l'adaptació del públic a grans expectatives» o fins i tot a casos de frau «aprofitant la credulitat del públic». Les dinàmiques de sobreendeutament –inicialment del sector privat– i el comportament correlatiu de concessió excessiva de crèdits per part de les institucions financeres, assenyalades per Irving Fisher, estan ben documentades en el camí que va portar a la crisi de 2008.

Una línia semblant d'anàlisi és la que va portar **Hyman Minsky**, en diverses aportacions des dels anys setanta, a formular la **hipòtesi de la inestabilitat financera**. Minsky va insistir en una interpretació de les aportacions de Keynes allunyada de la síntesi neoclàssica / keynesiana comentada en el mòdul anterior (com la reflectida en el model IS-LM) per destacar el paper dels riscos en el sistema financer. Minsky va distingir entre tres tipus d'actors en els mercats financers:

- Un primer amb **finançament cobert** que, de forma raonablement sòlida i solvent, assumien compromisos financers als quals farien front amb la generació d'ingressos d'activitat productiva.
- Un segon amb **finançament especulatiu** que confiaven fer front als compromisos amb revaloracions... que es podien produir o no.
- I un tercer grup, que anomena **Ponzi**, que només podien fer front als compromisos implicant més persones, donant lloc a les **fugides cap endavant** com les que es produeixen en les estafes piramidals.

Minsky descriu com els sistemes financers funcionen amb estabilitat quan domina el primer grup d'actors, però que va entrant en riscos d'inestabilitat progressius a mesura que guanyen pes el segon i el tercer grups, una transició que tendeix a produir-se quan es passa de l'optimisme a l'eufòria.

En l'àmbit financer internacional, una de les propostes de **Keynes** a la **Conferència de Bretton Woods** va ser mantenir de forma permanent **limitacions a la mobilitat internacional de capitals**. Els problemes d'inestabilitat financera havien estat importants entre les dues guerres mundials i, addicionalment, l'economista britànic era conscient que en un context de tipus de canvi fix amb monedes lligades al dòlar dels Estats Units, si la resta de països volien retenir marges d'autonomia en les seves polítiques econòmiques –especialment les monetàries– calia establir alguns tipus de limitacions als fluxos financers. Com és conegut, la posició més favorable a la lliure circulació de capitals va ser defensada pel representant dels Estats Units, White, i al final el consens de Bretton Woods va establir un període transitori de limitacions, però amb la tendència, iniciada a finals dels anys cinquanta, que els països anessin renunciant als **controls de canvi** per anar acceptant una mobilitat més gran. Com ja s'ha comentat en el mòdul anterior, la incorporació als **models econòmics de la mobilitat de capitals**, fruit sobretot de **Robert Mundell**, va destacar com es veia afectada la capacitat de les polítiques macroeconòmiques en aquests contextos de més obertura i mobilitat de capitals, que han anat guanyant pes fins arribar a l'era de la globalització.

A escala internacional una font de tensions van ser els episodis de **crisis monetàries (currency crisis)** en els quals els països que tenien assumit un compromís de tipus de canvi fix eren incapaços de mantenir-lo quan es produïen vendes massives de la divisa del país per part dels operadors en els mercats financers internacionals –**atac especulatiu** era la denominació que sovint es donava a aquest corrent de vendes massives– i aquest es trobava sense reserves internacionals (ni pròpies ni obtingudes en préstec de l'FMI o per altres vies) per a poder intervenir en els mercats de divises i sostenir la cotització de la seva divisa al nivell compromès. El país estava finalment obligat a abandonar el compromís i a acceptar una devaluació o depreciació de la moneda, la qual cosa sovint tenia conseqüències econòmiques i sociopolítiques greus.

A l'hora d'explicar aquests episodis d'inestabilitat i fragilitat van sorgir dos enfocaments. L'anomenat **clàssic** té com a formulació més coneguda la de **Paul Krugman** el 1979. Argumentava que la causa de la crisi era que el país afectat feia dues coses incoherents:

a) assumir un **compromís d'estabilitat del tipus de canvi**;

b) seguir una **política econòmica incompatible amb aquest compromís**, habitualment per una política massa expansiva, amb augments de l'oferta monetària i del volum de crèdit.

Segons aquest plantejament, l'atac especulatiu seria la constatació d'aquesta incoherència. I la implicació rellevant era que per evitar la crisi calia una disciplina en les polítiques nacionals que en garantís la compatibilitat amb l'objectiu d'estabilitat del tipus de canvi. A la vista de posicions posteriors de Krugman, crida l'atenció que aquest tipus d'argument sembla legitimar les restriccions sobre els marges de maniobra en polítiques econòmiques dels països que, com els de la zona euro, han renunciat a modificar el seu tipus de canvi amb el format radical de renunciar a disposar de moneda pròpia. L'altra gran explicació la va formular **Maurice Obstfeld** el 1994, arran de l'experiència dels atacs contra el franc francès en les tempestes monetàries que van tenir lloc a Europa en la primera meitat dels anys noranta. Malgrat que França seguia explícitament la disciplina marcada per Alemanya –una estratègia coneguda com a **franc fort**, orientada al fet que la moneda francesa es percebés com tan bona com l'alemanya–, en les turbulències des de 1993 el franc va ser atacat (objecte de vendes massives), mentre que el marc alemany es convertia en divisa refugi.

No hi havia, doncs, incoherència en la política francesa a la qual culpabilitzar: l'explicació alternativa d'Obstfeld va ser el poder massa gran dels operadors en els mercats financers internacionals, que, ja en aquella època, gestionaven un volum de recursos superiors als dels bancs centrals, la qual cosa feia que els simples dubtes d'aquests operadors sobre la continuïtat de l'estabilitat del tipus de canvi d'una moneda portés a fer vendes massives d'aquesta... Això va acabar donant lloc a la devaluació un cop esgotades les reserves amb què les autoritats podien defensar la paritat compromesa. Segon aquest argument, eliminar o reduir les fragilitats requeria limitar d'alguna manera el poder dels operadors privats en els mercats mitjançant algun tipus de mesura de **sand in the wheels** (sorra a les rodes) de les finances internacionals com ara controls de canvi, a l'estil de la proposta de Keynes a Bretton Woods, o algun tipus d'impost sobre transaccions financeres internacionals, com la proposta de taxa Tobin. Com acostuma a succeir, posteriorment, les anàlisis sobre les crisis monetàries han arribat a formulacions de síntesi en què s'intenta tant garantir la coherència de les polítiques com mantenir «tranquils» el mercats financers amb compromisos de suport per part de l'FMI o acords regionals o bilaterals, treballant amb una bateria d'indicadors que permetin anticipar i

prevenir aquest episodis. Però les dificultats a Mèxic el 1982 i el 1994, al Sud-est asiàtic el 1997, a Rússia el 1998 o a Argentina el 2001, demostren que la tasca ni es fàcil ni està assolida.

L'era del crèdit

Tradicionalment la **concessió de crèdit per part del sistema financer** i la **creació d'oferta monetària** eren dos vessants estretament connectats de la mateixa realitat: el principal component dels actius dels balanços de les entitats financeres eren el crèdits concedits (principalment al sector privat: empreses i famílies) mentre que el passiu dels balanços reflectia principalment els dipòsits dels clients, amb diversos formats (a la vista, a termini, etc.), que donaven lloc a diferents conceptes d'oferta monetària. Atesa aquesta estreta correlació, el fet que les polítiques monetàries de molts països controlessin les ofertes monetàries portava també a controlar el volum de crèdit disponible per als agents econòmics.

Però en les darreres dècades del segle XX aquesta estreta connexió entre diners i crèdits es va afeblir. Apareix el que **Moritz Schularick** i **Alan Taylor** han anomenat **l'era del crèdit** (*The Age of Credit*). Amb més facilitats creditícies, les empreses i famílies tenen més capacitat de despesa i es poden anar reproduint les dinàmiques de sobreendeutament que la història ens ensenya que acaben conduint a crisis financeres. Com és possible aquesta desconexió entre diners i crèdit? Bàsicament per dues raons:

- 1) Les entitats financeres posen a disposició dels clients instruments que no són legalment dipòsits –encara que els «vénen» com si pràcticament ho fossin– com a eines per a captar recursos dels estalviadors, però sense haver de mantenir coeficients de reserves sobre dipòsits o fer aportacions als fons de garantia de dipòsits que van anar implantant els diferents països. Figures avui tan conegudes com les «preferents», i altres productes financers aparentment segurs i sofisticats, van permetre ampliar el volum de crèdit defugint el controls de la política monetària tradicional.

- 2) Un pes creixent de noves entitats financeres que adopten fórmules jurídiques diferents de les regulades tradicionalment (bancs, caixes), però que capten recursos i concedeixen crèdits, encara que no donen lloc a dipòsits bancaris tradicionals... i regulats. De vegades es fa servir l'expressió *shadow banking* per a referir-se a algunes d'aquestes entitats que fan funcions d'intermediació financera, però sense adoptar –de fer sovint amb la intenció de defugir-les explícitament– les formes jurídiques més supervisades.

Els debats sobre com garantir o millorar l'estabilitat del sistema monetari i financer global resten absolutament oberts. El 1998 l'actual (2016) economista en cap de l'FMI Maurice Obstfeld titulava la seva contribució en un simposium sobre la globalització en perspectiva com «El mercat global de capitals: benefactor a amenaça?». El 2015 el professor de la Universitat de Chicago **Luigi Zingales** va titular així els seu discurs presidencial davant l'Associació Americana de Finances: «Les finances beneficien la societat?». Dos referències representatives tant del paper potencialment cabdal del sistema financer per a lubricar la prosperitat de les societats, com dels riscos i les fragilitats que s'havien tornat a evidenciar des de la crisi, i per tant de la «feina que calia fer» per tal de convertir aquestes potencialitats en realitats.

3. Problemes distributius: desigualtat

Els debats sobre les millors formes d'organitzar l'economia per tal de generar riquesa i distribuir-la de manera adient són tan antics com l'economia. De fet, constitueixen un dels seus objectius centrals, com va insistir David Ricardo en la introducció dels seus *Principis d'economia política* el 1817. Però en les darreres dècades s'havia produït un cert canvi d'èmfasi i els aspectes d'eficiència van anar guanyant pes dins de l'ortodòxia econòmica, deixant els aspectes distributius i socials aparentment relegats: és emblemàtica en aquest sentit l'afirmació d'un economista tan destacat com el premi Nobel **Robert Lucas** per a qui «no hi ha res de tan verinós» per a una anàlisi econòmica solida com «centrar-se en les qüestions de distribució».

La constatació creixent que, primer amb la globalització i després amb la crisi, les desigualtats s'han incrementat i que les seves implicacions econòmiques, socials i polítiques no es poden defugir, ha retornat els problemes distributius a llocs més centrals dels debats econòmics.

Ja el 1975 **Arthur Okun** –president del Consell d'Assessors Econòmics del president dels Estats Units Lyndon Johnson, i que donar nom a la **lleï d'Okun** que quantifica les relacions entre variacions del PIB i de l'atur– va descriure que el **gran trade off** (conflicte o tensió entre objectius) és el que connecta eficiència i equitat. També des dels anys setanta es produeixen importants aportacions sobre les connexions entre els mecanismes econòmics que contribueixen a organitzar les societats i els fonaments de filosofia moral i política. La idea d'equitat o justícia adquireix rellevància en aportacions tan destacades com les de **John Rawls**, **Robert Nozick** i **Amartya Sen** (aquest darrer premi Nobel el 1998).

Una de les implicacions inicials de la internacionalització va ser l'ascens del paper de la **competitivitat**, un concepte referit originàriament a les pugnes entre empreses per les quotes de mercat, però que ràpidament es trasllada a comparacions entre països. L'èmfasi en nocions com la **competència global** prioritza qüestions com l'eficiència o la reducció de costos, i minimitza el paper dels temes distributius. Ja el 1994 Paul Krugman veu l'«obsessió perillosa» en què es podia convertir el que va descriure com la «retòrica de la competitivitat». Però a mesura que la globalització fa aflorar augments d'alguns indicadors de desigualtat, comencen a guanyar pes les preocupacions per l'equitat i en general els aspectes distributius. I no tan sols entre economistes crítics: el 2007 l'FMI publica diversos articles sobre la forma en què s'estan distribuint els dividends de la globalització; i el 2008, l'OCDE presenta un informe sota el títol «Growing Unequal?» en què s'analitza si el creixement de les primeres

dècades de la globalització amplifica les divergències en la distribució dels ingressos a l'interior dels països que hi participen. Cal destacar que la publicació d'aquest estudi es va produir just després de la fallida de Lehman Brothers, la qual cosa va fer que l'informe anés acompanyat d'una nota al web de l'OCDE, redactada pel professor **Anthony Atkinson**, destacat especialista en desigualtats, en què es llançava la pregunta cabdal des de llavors sobre si la distribució desigual dels dividends del creixement previ aniria acompanyada o no d'una distribució també desigual dels costos o ajustos de la recessió.

Un cop constatada l'ampliació de les desigualtats, una eina que es va utilitzar àmpliament va ser el debat sobre l'anomenada **Llei de Kuznets**, que fa referència a la regularitat empírica assenyalada pel premi Nobel de 1971 **Simon Kuznets** segons la qual després de moments de canvis ràpids –econòmics, tecnològics, socials, etc.– **al principi les desigualtats augmenten però al cap d'un temps tendeixen a disminuir**. La raó seria que al principi no totes les persones, empreses o grups socials assumeixen, s'adapten i/o aprofiten les noves realitats amb la mateixa rapidesa i això marca diferències. Però a mesura que els canvis es consoliden, es generalitza l'adaptació als canvis, i també a mesura que es constata que unes desigualtats massa grans poden provocar friccions socials, els poder públics poden posar en marxa mesures que atenuïn les desigualtats. La pregunta cabdal és si en l'era de la globalització es pot confiar en l'arribada de la segona fase de la Llei de Kuznets, la reducció de les desigualtats, sobretot tenint en compte l'absència d'un poder polític global amb capacitat redistributiva i la feblesa dels mecanismes de governança global.

Desigualtats entre països i dins dels països

Un tema tradicional d'atenció pel que fa a les desigualtats han estat les **disparitats entre països**. La difusió desigual de la Revolució industrial en el segle XIX va donar lloc a l'anomenada **gran divisòria** entre economies desenvolupades i subdesenvolupades, centre i perifèria, o altres denominacions. Des dels anys vuitanta i noranta, l'ascens de les economies emergents mostrava com alguns indicadors de disparitats entre països començaven a reduir-se, arrossegats pel creixement de la Xina i l'Índia. Però llavors també es constata que les desigualtats a l'interior dels països, que almenys a Occident s'havien reduït durant les dècades centrals del segle XX, comencen a augmentar. Algunes de les implicacions de la globalització porten a més desigualtats, tant a l'interior de la Xina com de les principals economies avançades. El 2002 **François Bourguignon** i **Christian Morrison** expliquen aquesta dualitat entre desigualtats interpaïsos i intrapaïsos, i llancen propostes per a **mesurar la desigualtat entre els ciutadans del món**.

Vegeu també

Les disparitats entre països es detallen en l'apartat «Enfocaments heterodoxos» d'aquest mòdul.

Des dels anys noranta, l'economista francès **Thomas Piketty** va anar publicant unes aportacions cada cop més influents en què, recollint de forma innovadora dades dels darrers segles, posava en perspectiva històrica les tendències en la distribució de la renda. Piketty argumentava que no es podia confiar en la segona fase de la Llei de Kuznetsi, sinó que, més aviat, el que s'estava produint en les darreres dècades era un retorn a pautes de distribució de la renda que s'assemblaven més a les vigents durant el segle XIX i principis del segle XX que a les que es van assolir en les dècades centrals del segle XX. En relació amb les **tipologies del capitalisme** de **Rodrik**, es podria dir que, des del punt de vista de la distribució de la renda, el capitalisme 3.0 s'assembla més a una versió global de l'1.0 que a una versió global de les fites assolides durant el capitalisme 2.0. L'èxit mediàtic del llibre publicat per Piketty el 2013 sota el títol *El capital al segle XXI* –expressiu de la seva ambició i amb ressonàncies marxianes– reflecteix tant la preocupació sociopolítica pels temes distributius com l'evidència que l'economia ha de tornar a inserir plenament aquestes controvèrsies en el nucli dur de la seva agenda.

Els debats sobre temes distributius tenen molts vessants. Un dels més destacats és la **polarització de la renda –i la riquesa–** en el segments més rics de la població: s'han fet populars les dades sobre quin percentatge de la renda d'un país va al 10% –o a l'1%– de les persones amb ingressos més alts. Una de les dades que més han contribuït a difondre les aportacions de Piketty és la que constata que el 2007-2008 el percentatge de la renda dels Estats Units que anava al 10% més ric de la població s'acostava al 50%, la mateixa xifra que el 1928-1929, amb un valor per sobre del 35% que assolia aquest indicador entre els anys quaranta i els setanta. Analistes com **Branco Milanovic** parlen d'un «retorn al capitalisme patrimonial» per referir-se a aquesta reversió, a principis del segle XXI, de les pautes de distribució que hi havia a finals del XIX i principis del XX.

Entre les noves pautes distributives també cal destacar el paper de les classes mitjanes. Un dels ingredients del model econòmic i social de les economies avançades des de la Segona Guerra Mundial –del capitalisme 2.0– ha estat precisament el **pes creixent d'unes classes mitjanes** que subministraven un motor de consum important, i alhora unes demandes d'estabilitat política. Diverses fonts de dades –es poden destacar els estudis que compila **David Autor** i els seus coautors– mostren com diversos factors (des de localitzacions de llocs de treball en les economies emergents i en desenvolupament fins a canvis tecnològics que tendeixen a substituir algunes de les tasques que feien persones de baixa o mitjana qualificació) condueixen a una reducció del pes i de les expectatives d'aquestes classes mitjanes almenys en les economies avançades (mentre es parla d'unes **noves classes mitjanes globals** en algunes economies emergents).

Vegeu també

Les tipologies del capitalisme de Rodrik han estat comentades en la introducció d'aquest mòdul.

Desigualtats i crisis financeres

Un tema relacionat és la connexió entre les desigualtats i les fragilitats financeres. Les dades de Piketty demostren que les dues crisis més greus del capitalisme, la de 1929 i la de 2008, haurien estar precedides de ràpids increments en la polarització en la distribució de la renda. De manera més explícita, **Raghuram Rajan** –antic economista en cap de l’FMI entre 2003 i 2007– ha argumentat que l’estancament en els ingressos reals d’alguns sectors importants de la població dels Estats Units durant la dècada de 1990 i principis del segle XXI, en el context de la repetida polarització dels dividends de la globalització en els estrats més rics de la població, s’hauria vist parcialment compensada amb les facilitats creixents per a accedir al crèdit... i endeutar-se, la qual cosa va contribuir a la bombolla creditícia i de deute que va portar a la crisi, paral·lelament a la bombolla en els preus dels actius immobiliaris propiciada per les facilitats per a adquirir habitatges que aquestes polítiques varen propiciar.

Com a conseqüència del reconeixement de les interconnexions entre eficiència i equitat ha sorgit una noció que mereix atenció: la de **creixement inclusiu**. Els documents del G20 insisteixen que la sortida amb solidesa de la crisi no solament requeriria reprendre taxes raonables de creixement, sinó també que els **dividends de la recuperació** arribin a segments més amplis de la població. Això és important per a superar la divergència que de vegades s’apunta entre uns indicadors macroeconòmics que presenten dades aparentment bones i les percepcions microeconòmiques que la recuperació no acaba d’arribar a un conjunt ampli de les persones i els grups socials. Els organismes internacionals analitzen com fer compatibles i complementaris **creixement** i **inclusivitat**. L’informe de l’OCDE de 2015 ha triat un títol que vol ser explícit: «Tots a bord».

Vegeu el vídeo: Problemes distributius: desigualtat

Vegeu també

En l’apartat «Creixement» d’aquest mòdul es comenten els debats sobre el creixement.

4. Creixement

Com millorar la riquesa de les nacions era la gran pregunta a la qual va intentar respondre **Adam Smith** ja en el segle XVIII. El seu plantejament en les primers planes era clar: hi ha dues grans fonts de millora, dues famílies de factors de creixement:

1) mobilitzar **més recursos productius**;

2) millorar la destresa i l'habilitat amb què es fan servir, el que avui anomenariem la **productivitat**.

Els economistes clàssics van intentar descriure les tendències del creixement i els seus límits eventuais, amb referències a l'**acumulació de factors de producció** (amb atenció inicial a la del capital), les **evolucions demogràfiques** i els **riscos d'acabar amb algun tipus de creixement estacionari o estancament** de les dinàmiques de creixement, com ja s'ha comentat en mòduls anteriors.

Després de la Gran Depressió i la Segona Guerra Mundial, les preocupacions semblaven més desplaçades cap als problemes de demanda. Com ja sabem, els plantejaments keynesians inicials es van centrar en com superar les insuficiències de la demanda que podien portar l'equilibri econòmic a un nivell baix d'activitat i ocupació. Però poc després, **Roy Harrod** (en un article publicat el 1939) i **Evsey Domar** (el 1946) van presentar una formulació del creixement econòmic amb arrels keynesianes: calia trobar un equilibri entre la manera com les inversions contribuïen d'una banda a més demanda però alhora augmentaven el potencial productiu d'una economia i per tant l'oferta disponible.

Output potencial i Output gap

En l'economia clàssica el creixement econòmic s'associava amb les variacions del potencial de producció de les economies, mitjançant l'acumulació de factors de producció i la seva utilització més eficient. Les formulacions keynesianes es van centrar en els problemes que portaven al fet que una demanda insuficient impedisís assolir un nivell d'activitat econòmica propera al potencial de l'economia. En una terminologia que recentment ha explicat el G20, els problemes de les economies tenen, doncs, aquests dos vessants:

- 1) com millorar la **producció potencial** (*output potencial*), i
- 2) com apropar la producció efectiva a la producció potencial reduint l'anomenada **bretxa de la producció** (*output gap*, en l'expressió anglesa).

El 1956, el premi Nobel **Robert Solow** va presentar la **formulació del model de creixement** més utilitzada des de llavors. Establia com a condició de creixement equilibrat que l'estalvi d'un país generés els recursos necessaris per a dotar de capital els treballadors que s'anaven incorporant, tenint en compte també com avançava la tecnologia. Des de llavors ha estat el punt de partida per a discutir els impactes de canvis en variables com la taxa d'estalvi, els canvis demogràfics i els canvis en el ritme de progrés tecnològic.

A més de les seves aportacions analítiques, Robert Solow i els seus coautors van treballar en estudis empírics sobre el creixement. Un resultat important va ser la **descomposició de Solow del creixement** –que encara es fa servir–, que explicava en quina quantia les variacions de la producció es podien atribuir a les variacions dels factors productius, deixant en principi un factor residual que seria la contribució del progrés tecnològic. En el plantejament inicial, el progrés tecnològic es presentava com a exogen. Però un resultat sorprenent de les estimacions empíriques de Solow va ser que aquest factor exogen, residual, resultava que explicava entre el 50 i el 80% del creixement econòmic, de manera que considerar-lo «residual» no era sostenible. De fet, els estudis empírics van revalorar el paper del progrés tecnològic, de les innovacions i la seva translació als processos productius. I van també llançar el missatge que calia entrar més a fons en els factors explicatius, ja que era molt limitat considerar-lo simplement com a exogen o «caigut del cel».

Per superar aquesta limitació del model de creixement de Solow, el 1986 **Paul Romer** va presentar formulacions de l'anomenat **creixement endogen**, que seria més correcte designar com models de creixement amb el ritme de progrés tecnològic endogen. Malgrat la complexitat formal del model, el punt de partida era clar: en les societats modernes les innovacions són, en gran mesura, resultat d'activitats deliberades d'**investigació i desenvolupament –R+D**, o **R+D+I** si s'afegeix el tercer terme precisament d'**innovació**, de translació de

resultats de la recerca al món productiu–, que rebran més o menys recursos segons els mateixos criteris amb què s'assignen a altres activitats: les perspectives de rendibilitat i els costos. Les **expectatives de rendibilitat** estan afectades per factors com la dimensió dels mercats en què es podran comercialitzar els resultats de la innovació (i aquest és un nou argument a favor de l'obertura de mercats que faci més rendible l'explotació de novetats) o el grau de protecció de la propietat intel·lectual i industrial generada. Els **costos** dependran de múltiples factors, però les polítiques públiques d'estímul a les activitats d'R+D+i poden incidir-hi de manera important.

Aquest enfocament ofereix un argument addicional a favor de les polítiques públiques de suport a la innovació, ja que un grau més gran de progrés tecnològic genera una externalitat positiva sobre el conjunt del teixit productiu.

Una línia similar a la de Romer ha estat l'anàlisi del creixement econòmic que ha dut a terme el Nobel **Robert Lucas**. Aquest autor ja va aparèixer en el mòdul anterior en el marc dels debats sobre l'efectivitat de les polítiques d'estabilització. Però en un important article publicat el 1988, Lucas va sorprendre una mica en proclamar amb èmfasi que una vegada descoberta la magnitud de les **divergències en nivells i taxes de variació del creixement** qual-sevol altre tema econòmic queda en un lloc secundari. Després d'investigar possibles explicacions d'aquestes grans diferències, la conclusió de Robert Lucas apunta com a factor cabdal el paper del **capital humà**, tant en la seva dimensió de formació en el sistema educatiu com el que s'obté *on-the-job*, mitjançant l'experiència. Una implicació important d'aquesta anàlisi és que el capital humà també actua com una **externalitat positiva**: que una societat disposi de persones ben formades i qualificades no solament beneficia les persones implicades, sinó que afavoreix relacions més eficients i productives entre les empreses i les institucions que tenen bons professionals.

El suport públic a la provisió de capital humà esdevé doncs una estratègia revalorada de creixement.

Els debats sobre creixement econòmic han tingut, doncs, importants avenços analítics, però també han generat estudis empírics cada vegada més complets. Les comparacions de taxes de creixement entre països i en diferents etapes del temps són una referència central per a avaluar els resultats econòmics de diferents societats i èpoques. Així va ser objecte de preocupació la constatació d'un alentiment del ritme de creixement –i en particular de la contribució dels guanys de productivitat– des dels anys setanta. Posteriorment, en la dècada dels noranta, es va parlar d'una **nova economia**, en la qual l'aplicació generalitzada de tecnologies de la informació i la comunicació hauria permès reprendre millores, encara que hi ha alguns debats sobre les dades, tal com

reflecteix la controvèrsia anomenada **paradoxa de Solow**, segons la qual els guanys de productivitat de les TIC apareixen pertot arreu... excepte en les estadístiques. També des dels noranta el diferencial de creixement a favor de les economies emergents –en comparació amb les avançades– també ha generat diverses interpretacions, des de les que l'expliquen simplement com una mobilització massiva de recursos en les principals economies emergents fins a les que donen més pes als guanys de productivitat amb què es fan servir els recursos almenys en alguns d'aquests països. De nou apareix la filosofia de la descomposició de Solow, que distingeix entre les aportacions de més factors productius i el grau d'eficiència amb què es fan servir, habitualment anomenada **productivitat total dels factors** o **productivitat multifactor**.

Des de la crisi de 2008 les dificultats per a recuperar taxes elevades de creixement ha reobert les controvèrsies. Dos dels plantejaments principals –i oposats– tenen precedents il·lustres en la història del pensament econòmic.

En efecte, una de les interpretacions més rellevants va ser formulada el 2013 per **Larry Summers**, professor i exrector de la Universitat de Harvard, i alt càrrec en les administracions dels presidents Clinton i Obama. Summers va triar com a títol de la seva presentació un terme ben conegut, amb ressonàncies pessimistes: un **nou estancament secular**. Es tracta d'una noció molt present en els estudis sobre el futur de l'economia en les obres dels clàssics de la primera meitat del segle XIX. I a finals dels anys trenta va ser l'expressió que va recuperar com a títol de la seva conferència, el 1937, com a president de l'Associació Americana d'Economistes, **Alvin Hansen** –un dels introductors de les idees keynesianes als Estats Units– per explicar les delicades perspectives de creixement després de la Gran Depressió. Hansen explicava que una demografia a la baixa i unes perspectives dubtoses de millores de productivitat comportaven certa prevenció sobre les perspectives de creixement a mitjà termini. La gran pressió sobre la demanda que va suposar primer la Segona Guerra Mundial i posteriorment les polítiques macroeconòmiques keynesians i la posada en marxa de l'estat del benestar –tal com es va comentar al principi del mòdul anterior– varen dissipar aquestes perspectives pessimistes.

Després de la crisi de 2008 Larry Summers llança un missatge similar de prudència. És cert que, com destaca l'autor, les taxes de creixement dels anys immediatament anteriors a la crisi tenien un component artificial d'estímul basat en sobreendeutament i en bombolles, per la qual cosa retornar a aquelles taxes no era necessàriament desitjable, però Summers apunta a altres factors de fons que poden fer que a mitjà termini el creixement se'n ressenti. D'una banda, com en les versions del segle XIX i de Hansen, una demografia a la baixa, amb problemes d'envelliment en molts països industrialitzats, però també a la Xina. D'altra banda, l'increment de les desigualtats ja comentades podria minvar la capacitat de despesa del segments socials amb més propensió al consum – que gasten un percentatge més gran dels seus ingressos– com són els de rendes

baixes i mitjanes. I un factor addicional serien les dificultats assenyalades per **Robert Gordon** –en la línia de la paradoxa de Solow– per a traslladar les innovacions científiques i tècniques a millores de la productivitat empresarial.

El contrapunt a aquesta perspectiva, entre prudent i pessimista de Summers, és l'anomenat **optimisme tecnològic** del qual són bons exponents les aportacions des del MIT d'**Erik Brynjolfsson** i **Andrew McAfee**. Enllaçant també amb precedents il·lustres, descriuen com estem albirant una era d'innovacions enlluernadores, de **tecnologies brillants**, que permetran, com en la Revolució Industrial, uns guanys de productivitat que tard o d'hora es traduiran en resultats empresarials i econòmics i en canvis en la forma de treballar, viure i comunicar-nos, que aniran més lluny del que hem experimentat en els darrers temps. Cal afegir que fins i tots aquests plantejaments optimistes es fan ressò dels problemes distributius eventuals: es traduiran aquestes novetats tecnològiques en millores de benestar per a amplis sectors de la població o en una demanda reduïda de professionals de la màxima qualificació i una precarització de les condicions salarials i laborals d'amplis sectors?

Com ja s'ha comentat abans, el tema de la distribució dels dividends del creixement –sigui modest o important– és un tema cabdal cada vegada més reconegudament inseparable de les controvèrsies sobre el ritme de creixement.

Aquesta connexió entre tecnologia i distribució ens retrotrau a algunes qüestions ja plantejades per **David Ricardo** en el famós capítol de la tercera edició dels seus *Principis d'economia política* sobre «La qüestió de la maquinària». Els avenços en la robòtica reobren els debats de fa més de dos segles sobre la complementarietat o la competència entre màquines i humans. Quan es parla de la **quarta revolució industrial**¹, amb aspectes com la robòtica, les nanotecnologies, les biotecnologies, les impressions 3D o altres aplicacions de la digitalització a la vida quotidiana (incloent-hi els transports sense conductor o les realitats virtuals), alguns analistes com **David Autor** entre els més destacats llancen missatges optimistes basats en el fet que en moments anteriors de preocupació pels avenços de la tecnologia al final han aparegut noves demandes de treball impensables abans dels canvis i que n'han permès una absorció social no traumàtica. Encara que també cal reconèixer que ara s'afronta una etapa de magnitud i rapidesa dels canvis de la qual es difícil trobar precedents.

⁽¹⁾Hi ha diversos tipus de cronologies pel que fa a les onades de revolucions industrials.

Vegeu el vídeo: Les reformulacions (neo)clàssiques: de Friedman a Lucas

5. Enfocaments crítics

Factors com la crisi financera i l'increment de les desigualtats han contribuït al que **Joseph Stiglitz** ha denominat el **malestar de la globalització**. Com ja s'ha comentat abans, fins i tot autors procedents de l'ortodòxia –com el mateix **Stiglitz**, **Krugman** o **Rajan**– han destacat algunes disfuncions importants i han criticat la manera de gestionar la globalització i la crisi. El 2016 una publicació de l'FMI, *Finances i desenvolupament*, va publicar un article de membres destacats del departament de recerca d'aquesta institució, considerada tradicionalment la dipositària de l'ortodòxia, criticant les polítiques neoliberals dominants les darreres dècades, la qual cosa va provocar una resposta de l'economista en cap de l'FMI, **Maurice Obstfeld**, en què intentava explicar com les posicions oficials estaven en procés d'«evolució, no revolució».

Els enfocaments crítics venien de molt enrere. En aquesta secció es resumeixen alguns dels enfocaments crítics més destacats –seguint la tipologia elaborada pel professor Vidal Villa en una edició anterior d'aquest material docent– sobre el funcionament del sistema econòmic desenvolupats en la segona meitat del segle XX. Com es veurà, més enllà del contingut concret de les idees, es tracta sovint de línies que ressalten dimensions internacionals del capitalisme que, en certa manera, formen part del preludi de les anàlisis sobre globalització.

Vegeu el vídeo: Enfocaments crítics

5.1. Canvis al capitalisme: les grans corporacions i la tecnoestructura

En el mòdul anterior ja es va comentar el paper creixent de la competència imperfecta, amb molts sectors econòmics amb oligopolis o monopolis. El 1966 dos economistes de formació marxista, **Paul Baran** i **Paul Sweezy**, van publicar el llibre *El capital monopolista* (de fet, el llibre va sortir dos anys després de la mort de Baran) en què detallen com l'economia capitalista moderna havia deixat de ser de competència i lliure mercat per a esdevenir una economia monopolista dominada per grans corporacions. En aquesta obra desenvolupen argumentacions iniciades en obres anteriors per ells mateixos: *La teoria del desenvolupament capitalista* publicada per Sweezy el 1942, i *L'economia política del creixement*, de Baran (1957).

Un fil argumental important és la tendència del capitalisme a un increment més ràpid de la capacitat de producció que no pas de la capacitat de consum, la qual cosa seria el germen de crisis successives.

La **concentració de poder corporatiu** generaria un augment de l'excedent – una versió modernitzada del concepte marxista de plusvàlua– que no es podria absorbir plenament per les vies tradicionals de consum i inversió productiva, donant lloc segons els autors al sorgiment d'activitats no productives en què es «malbarataria» una part de l'excedent, entre elles la publicitat, les despeses militaristes i altres del sector públic i privat. Anticipaven una tendència a la reducció del creixement de l'economia nord-americana i mundial, com també a crisis successives.

Un punt de partida similar relatiu al paper de les grans corporacions i a la dilució dels mecanismes de lliure mercat i competència perfecta és l'adoptat pels plantejaments de **John Kenneth Galbraith**, professor de la Universitat de Harvard. Aquest autor es refereix a les **mutacions del capitalisme**, entre les quals destaca l'aparició d'una **tecnoestructura** integrada pels executius i gestors de les grans corporacions i alguns tècnics superiors, que serien els que realment prendrien les decisions i controlarien els processos productius i empresarials, fins i tot desplaçant els accionistes. La influència de la tecnoestructura arribaria a conformar una xarxa de relacions amb els poders públics, mitjançant *lobbies* o grups de pressió i donaria lloc al que Galbraith anomena el **complex militar-industrial**. De nou les despeses militars apareixen com una peça central del funcionament d'aquesta mutació del capitalisme. *El nou estat industrial*, llibre publicat el 1967, és la formulació més completa de les seves idees.

Altres idees destacades als plantejaments de Galbraith mereixen atenció. D'una banda, si els mercats ja no comporten equilibris automàtics, sí que apareixen altres mecanismes de negociació entre agents poderosos que actuen recíprocament entre si com a **poders compensatoris** (denominació que figura al títol del seu llibre de 1952): corporacions, sindicats, associacions de consumidors, governs. D'altra banda l'aparició de la **societat opulenta** –títol del seu llibre de 1958– amb un grau de consumisme important, propiciat per les grans corporacions que necessiten vendre més i més. Aspectes com l'auge de la publicitat, la modes i marques, la creació de noves necessitats, l'obsolescència programada, etc., serien manifestacions del nou capitalisme.

5.2. La causació acumulativa: Myrdal

Gunnar Myrdal, premi Nobel d'economia el 1974, i que va ser primer ministre de Suècia, va analitzar com el creixement econòmic de les economies desenvolupades genera una sèrie de desequilibris que acaben perjudicant les economies en desenvolupament.

La raó és que el creixement capitalista té trets de procés causal acumulatiu, que concentra la inversió i la riquesa en els territoris ja desenvolupats, en detriment dels que no ho estan.

Teoria econòmica i regions subdesenvolupades és el títol del llibre publicat el 1957 en què sistematitza els seus arguments.

Myrdal enllaça doncs amb altres nocions com el **cercle viciós de la pobresa**: hi ha poca inversió perquè hi ha pobresa, i hi ha pobresa a causa de la inversió escassa. Critica plantejaments del desenvolupament com les etapes descrites per **Walt W. Rostow**, segons les quals hi hauria una seqüència estàndard de fases per a recórrer: segons Myrdal les interconnexions entre el desenvolupament d'uns països i el retard d'uns altres impediria una visió tan simplista i lineal com la de les etapes de Rostow.

La teoria econòmica de sant Mateu

Myrdal fa una referència que ha esdevingut famosa per a explicar el que vol dir la noció de **causació acumulativa** i els seus efectes d'anar amplificant diferències. Es tracta de la cita –inclosa al llibre esmentat de 1957– de l'Evangelí de sant Mateu en què es diu:

«A qui té se li donarà i abundarà, però a qui no té fins i tot el que no té se li prendrà.» (Mateu, 25:29)

Una altra implicació dels plantejaments de Myrdal és la **desconfiança envers el paper del comerç internacional** com a mecanisme en què tots els participants surten guanyant (tal com preconitzava David Ricardo). Per contra, Myrdal assenyala que el comerç pot tenir un **efecte de retard o retrocés (*backwash effect*)** en eliminar algunes de les bases productives de les economies menys desenvolupades i tendir doncs a perpetuar-ne l'endarreriment. Aquestes nocions enllacen amb plantejaments com el de la **dependència** o de la **dualitat centre-perifèria**.

5.3. Enfocaments de la dependència

Des de la talaia de la **Comissió Econòmica de Nacions Unides per a l'Amèrica Llatina (CEPAL)**, especialment sota la presidència de l'economista argentí **Raúl Prebisch**, es va potenciar la visió del conjunt del sistema econòmic mundial com una **estructura centre-perifèria**, amb una dualitat pronunciada que dificulta el desenvolupament dels països més endarrerits. La proposta de Prebisch és una **estratègia d'industrialització per substitució d'importacions (ISI)** mitjançant mesures proteccionistes que permetien produir localment productes industrials que fins llavors s'importaven de les eco-

nomies ja desenvolupades, la qual cosa facilitava una industrialització que modernitzés les bases productives dels països en desenvolupament i reduís la dependència de les exportacions de productes exclusivament primaris.

Celso Furtado completa els plantejaments de Prebisch destacant que no és suficient una estratègia d'ISI sinó que també cal afrontar problemes interns associats amb les rigideses de l'estructura social i econòmica heretada del colonialisme, i que la conjunció d'interessos entre les oligarquies locals i les multinacionals estrangeres en dificulten la modificació, en detriment d'amplis sectors de la població. **Oswaldo Sunkel** també assenyala les interconnexions entre problemes externs i interns, i anticipa la idea que la tendència del sistema capitalista global és la integració transnacional.

André Gunder Frank va sintetitzar el **plantejament de la dependència**, explicitant que desenvolupament i subdesenvolupament són dues cares de la mateixa moneda. Prefigurant conceptes que es generalitzaran amb els estudis sobre la globalització, destaca que l'economia mundial s'estructura en una mena de xarxa que connecta metròpolis centrals amb altres satèl·lits fins arribar a tot arreu, conformant així un veritable **sistema mundial**. Dins d'aquest els problemes de pobresa d'alguns territoris serien el resultat de la inserció dependent i perifèrica en el capitalisme mundial. Gunder Frank destaca el paper de les classes socials i encunya –en un llibre publicat el 1972– el terme **lumpenburgesia** de la perifèria, alhora dependent del capital estranger i de les oligarquies locals, i que esdevé un llast per a qualsevol modernització que no sigui perpetuar el model perifèric i dependent. Fent servir el títol d'un dels seus primers i més destacats articles (1966), es podria dir que el **desenvolupament del subdesenvolupament** en seria el resultat.

Per la seva banda, un altre autor destacat entre els crítics amb el sistema capitalista mundial, l'egipci **Samir Amin** preconitzava en el seu llibre de 1985 la **desconnexió de les economies subdesenvolupades**, una noció que fa referència no tant a estratègies de proteccionisme o autarquia sinó als valors dominants subjacents en les dinàmiques del capitalisme d'abast global.

5.4. L'intercanvi desigual

En diverses publicacions des de 1962 **Arghiri Emmanuel** va desenvolupar la noció d'**intercanvi desigual** i va detallar alguns dels mecanismes mitjançant els quals el sistema econòmic mundial transvasa valor de les economies perifèriques a les centrals. La contraposició entre les facilitats per al comerç internacional de mercaderies i les traves a la mobilitat de la força de treball, que manté un gran diferencial entre salaris al centre i a la perifèria, té un paper destacat en aquest transvasament de valor o intercanvi desigual. La conclusió d'Emmanuel –que no hi ha només una explotació del capital sobre el treball sinó també dels països rics sobre els pobres– va generar una polèmica fins i tot entre els economistes marxistes.

Charles Bettelheim va contraargumentar que, tot i que és cert que hi ha un intercanvi desigual entre centre i perifèria, també és veritat que la productivitat més elevada en les economies avançades dóna lloc a una plusvàlua més gran en aquests països que en la perifèria, de manera que no hi hauria la dimensió d'«explotació» dels treballadors d'un tipus de països per part dels altres.

6. Ampliant les fronteres de l'anàlisi econòmica

L'economia va néixer com una disciplina connectada amb múltiples vessants del comportament humà. **Adam Smith** va plantejar el llibre *La riquesa de les nacions* (1776) com una extensió de la seva obra anterior, *Teoria dels sentiments morals* (1759). Els clàssics parlaven d'**economia política**. Els neoclàssics buscaven els fonaments psicològics de les decisions econòmiques.

De vegades s'ha dit que el preu que es va pagar per a convertir l'*economics* en una disciplina independent a les universitats angleses a finals del segle XIX ha estat un cert aïllament del conjunt de les ciències humanes i socials, que ha portat més a emfatitzar formalitzacions que a connectar continguts amb altres vessants del comportament de les persones.

En les darreres dècades s'han produït alguns moviments interessants per ampliar els àmbits d'aplicació de l'anàlisi econòmica. Alguns han parlat fins i tot d'un cert **imperialisme de l'economia** envers disciplines properes com la sociologia o la ciència política. El 1992 **Gary Becker** va rebre el premi Nobel d'economia per haver portat a terme algunes d'aquestes ampliacions, en àmbits que anaven des de l'anàlisi de la fertilitat i la família fins a les addiccions o els comportaments delictius, passant pels problemes de discriminació racial o les inversions en educació, anomenades **capital humà** des de llavors. El 1978, el llibre *L'enfocament econòmic del comportament humà* sistematitzava i sintetitzava algunes de les seves aportacions.

En aquesta darrera secció resumirem algunes de les línies en què l'economia ha anat ampliant les seves fronteres, integrant-se amb altres vessants de la complexa realitat de les societats humanes.

6.1. Debats sobre racionalitat

El 2002 la concessió del Nobel d'economia a **Daniel Kahneman** i a **Vernon Smith** va sorprendre alguns analistes, però reflectia noves dimensions en l'anàlisi econòmica. El guardó a Vernon Smith reconeixia l'anomenada **economia experimental** que, a partir d'experiments de laboratori que reproduïen situacions de presa de decisions, intentava enriquir el coneixement dels mecanismes d'adopció de decisions. No sempre els resultats coincidien amb les previsions del simple comportament optimitzador-maximitzador que es postulava de l'ultraracional *homo economicus*.

La concessió del Nobel a Kahneman –psicòleg, no economista– reconeixia una llarga trajectòria de recerca, en gran mesura compartida amb **Amos Tversky**, que demostrava que els resultats de les decisions de les persones està condicionada, sobretot en situacions d'incertesa, per factors com la manera de presentar/comprendre les circumstàncies de l'entorn i altres factors que també conduïen de vegades a resultats diferents de l'estricta racionalitat.

Per fi, els *animals spirits* keynesians podien trobar encaix en les pautes de comportament!

Més recentment s'ha avançat també en els fonaments neurològics de les decisions humanes, cosa que ha donat lloc a l'anomenada **neuroeconomia**, que combina experimentacions i psicologia del comportament amb eines de mesura de respostes cerebrals a determinades situacions, incentius, etc. Es tracta de línies recents, amb vessants polèmics, però que mereixen atenció. Les decisions en situacions no tan sols d'incertesa sinó de tensió, com en alguns moments en els mercats financers, són àmbits d'especial sensibilitat.

6.2. Nous objectius (extra)econòmics

Una altra línia interessant és la que replanteja les variables que s'han d'optimitzar. Les formulacions microeconòmiques tradicionals parlen de la maximització de la utilitat dels consumidors i dels beneficis de les empreses. En el cas de les empreses hi ha una àmplia literatura sobre objectius alternatius, incloent-hi la dimensió o el creixement de l'empresa, o els interessos dels executius i les seves retribucions per sobre fins i tot dels beneficis per als accionistes (recordem les referències de Galbraith a la tecnoestructura). Però també han aparegut noves formulacions referides als consumidors o al conjunt de les persones. Dimensions com la satisfacció o la felicitat estan deixant de ser referències que provoquen somriures despectius i van guanyant respectabilitat. L'anomenada **paradoxa d'Easterlin**, formulada el 1974 per aquest autor, discutia la relació entre ingressos i alguna noció de felicitat o benestar. El 2005 un llibre amb el títol explícit de *Happiness* d'un economista de prestigi com **Richard Layard** –destacat especialista en economia del treball– feia més visible aquesta nova via. En paral·lel es discutia si indicadors macroeconòmics tan consagrats com el producte interior brut (PIB) continuaven sent una aproximació acurada al benestar, vàlida per a mesurar la *performance* de les societats. Des de 1990 el programa de Nacions Unides per al Desenvolupament (PNUD) publica índexs de desenvolupament humà que van més enllà del PIB, en què es recullen idees com les del premi Nobel de 1998, **Amartya Sen**, pel que fa al paper de l'educació, la salut i, en general, a la **realització d'expectatives personals vitals**. L'OCDE publica també indicadors d'una vida millor (*Better Life*) incorporant un ampli ventall de dimensions extraeconòmiques.

Els **factors mediambientals** també estan guanyant presència en els debats econòmics. Ja fa temps que no es pot considerar que l'entorn –aire, aigua, energia, etc.– és un bé gratuït il·limitat. Amb precedents importants ja en el segle XIX (com l'anàlisi de la qüestió del carbó per part de **Stanley Jevons**) va ser sobretot a partir dels anys setanta en què l'escassetat dels recursos naturals es va començar a visibilitzar. El xoc del petroli hi va contribuir, però les preocupacions –tal com les va expressar el **Club de Roma**– estaven ja en marxa. Es va parlar d'un nou malthusianisme en què el factor limitatiu del creixement no seria la insuficiència dels aliments, com a la formulació inicial de Malthus, sinó les escassetats de matèries primeres i els recursos mediambientals més bàsics. **William Nordhaus** –l'economista triat per Paul Samuelson per a continuar el seu manual d'economia a partir de 1985– va destacar que ignorar les implicacions mediambientals afeblia la significació d'indicadors com el PIB. El 1990 Nacions Unides adopta els Objectius de Desenvolupament del Mil·lenni com a full de ruta per la comunitat internacional, amb una sèrie de compromisos quantificats que cal assolir el 2015 en àmbits com la lluita contra la pobresa, la millora de la salut i un conjunt d'objectius mediambientals. L'economista de la Universitat de Columbia **Jeffrey Sachs** rep l'encàrrec del secretari general de Nacions Unides d'analitzar i fer el seguiment del compliment d'aquests ambiciosos objectius. El 2015 Nacions Unides amplia els compromisos amb l'aprovació dels Objectius de Desenvolupament Sostenible, amb l'horitzó de 2030, en què, tal com es desprèn de la seva denominació, les dimensions de sostenibilitat mediambiental guanyen protagonisme. És cert que pel camí han quedat alguns fracassos en cimera internacional, a la llum dels interessos a curt termini de poderosos sectors, però les dades preocupants sobre canvi climàtic també estan pressionades per a defugir les inaccions.

També els canvis tecnològics han incidit sobre alguns conceptes econòmics bàsics. Poder accedir mitjançant Internet a molts productes i serveis de forma sovint gratuïta requereix revisar alguns agregats econòmics. Si es deixa de comprar una revista per llegir-la via internet tècnicament el PIB baixa, encara que la satisfacció dels usuaris millori. Com es tradueix en estadístiques econòmiques la valoració de la connectivitat que propicien les xarxes socials o les comunicacions (pràcticament) gratuïtes per mitjà de les aplicacions que la majoria de nosaltres tenim al mòbil?

Alguns analistes com **Jeremy Rifkin** es refereixen a la societat del **cost marginal zero (ZMC Society)** per explicar com les tecnologies de la informació i la comunicació obliguen a repensar molts dels mecanismes tradicionals per a mesurar i proveir béns i serveis.

El pensament econòmic està començant a adaptar-se a aquestes noves i potents realitats.

6.3. El paper de les institucions

Tradicionalment les institucions es consideraven una dimensió jurídica i política o administrativa de l'entorn econòmic. Però en les darreres dècades el seu paper econòmic s'ha revalorat molt notablement. Ja el 1993 la concessió del Nobel a **Robert Fogel** i **Douglass North**, entre d'altres raons per destacar el paper dels factors institucionals, ja reconeixia aquesta dimensió. Les anàlisis sobre creixement econòmic destaquen el poder explicatiu de la qualitat (o deficiències en la qualitat) de les diverses institucions que, en cada societat, marquen les regles del joc de les interaccions entre persones i grups socials. Alguns sistemes institucionals promouen la modernització i l'eficiència, afavoreixen l'adopció d'innovacions i resolen els conflictes distributius que inevitablement apareixen. D'altres, dificulten la modernització, sovint per preservar un *statu quo* que té beneficiaris clars i/o no resolen de forma adient els conflictes i provoquen tensions que poden arribar a situacions crítiques.

Els enfocaments institucionalistes tenen una certa tradició anterior, amb aportacions destacades com les de **Thostein Veblen** des de finals del segle XIX. Però les aportacions de North des dels anys setanta i, posteriorment, la recerca liderada per **Daron Acemoglu** des dels noranta han reforçat les connexions entre institucions i resultats econòmics. Com ja s'ha indicat, les formulacions d'aquesta darrera línia de recerca sobre creixement econòmic destaquen el paper de la qualitat institucional com a factor amb més poder explicatiu. Els debats sobre competitivitat van en la mateixa línia. En la construcció dels índexs de competitivitat global per part del World Economic Forum, els indicadors utilitzats s'articulen en dotze famílies o pilars el primer dels quals és precisament el de les «institucions». En un altre àmbit important, la recerca sobre els factors que van portar a la crisi de 2008 per part d'autors tan destacats com l'antic economista en cap de l'FMI **Simon Johnson** –coautor freqüent amb Acemoglu– inclou de forma rellevant la degradació dels mecanismes de supervisió i regulació que les institucions haurien d'haver portat a terme. En un altre vessant, **Elinor Ostrom** –la primera dona guardonada amb el Nobel d'economia, el 2009– ha trencat tòpics sobre la ineffectivitat de la gestió compartida dels béns comuns –entre ells, boscos, pesca, sistema d'irrigació, pastures, etc.– per mostrar la importància de mecanismes institucionals potencialment efectius per a portar a solucions eficients. La revaloració de les institucions obre la porta a altres metaqüestions com el fet de saber perquè determinades societats tenen un tipus d'institucions i altres les tenen en formats diferents.

Els factors històrics, polítics i la conformació de paràmetres i valors socioculturals –des del respecte als compromisos assumits fins a evitar (o no) possibles comportaments oportunistes– són ingredients d’unes respostes que ens porten a dimensions que van molt més enllà de les estrictament econòmiques.

7. Autors

Acemoglu, Daron (1967-)	Economista turc, professor del MIT. Ha fet aportacions molt destacades en àmbits com el creixement econòmic, l'economia política i l'economia del treball i la tecnologia. Ha destacat el paper de les institucions com a factor explicatiu del desenvolupament econòmic. Coautor, amb J. Robinson, del llibre <i>Per què fracassen les nacions?</i> (2012).
Amin, Samir (1931-)	Autor egipci format a França. Va col·laborar amb els governs d'Egipte i de Mali. Director de l'Institut Africà de Desenvolupament i Planificació a Dakar (Senegal). Professor a la Universitat de Poitiers. Les seves obres principals són les següents: <i>L'acumulació a escala mundial</i> (1970), <i>El desenvolupament desigual</i> (1973), <i>L'imperialisme i el desenvolupament desigual</i> (1976), <i>La desconexió</i> (1987), <i>L'eurocentrisme, crítica d'una ideologia</i> (1988) i, més recentment, en col·laboració amb Pablo González Casanova, <i>La nova organització capitalista mundial vista des del Sud</i> (1995).
Atkinson, Anthony (1944-)	Economista britànic, professor del Nuffield College de la Universitat d'Oxford i de la London School of Economics. Especialista destacat en temes de pobresa i desigualtat. Coautor, amb Thomas Piketty, de dos llibres (2007, 2010) sobre <i>Top incomes</i> , autor del llibre de 2014 <i>Desigualtat; què es pot fer?</i>
Autor, David (1967-)	Professor del MIT, especialista en economia del treball, en àmbits com les desigualtats i les seves connexions amb els canvis tecnològics i la globalització. Ha analitzat els impactes de la introducció dels ordinadors i més recentment de la robòtica sobre els mercats de treball i altres aspectes socioeconòmics.
Baran, Paul (1910-1964)	Nascut a Ucraïna, va emigrar als Estats Units. Professor de la Universitat de Stanford (Califòrnia) és considerat un dels autors més importants del neomarxisme nord-americà. Les seves obres principals són <i>L'economia política del creixement</i> (1957) i, en col·laboració amb Paul Sweezy, <i>El capital monopolista</i> (1966).
Becker, Gary Stanley (1930-2014)	Professor de la Universitat de Chicago, premi Nobel d'Economia el 1992. Un dels principals autors en l'aplicació dels conceptes i les eines de l'anàlisi econòmica a àmbits diferents dels tradicionals, com ara l'estudi de la fertilitat, la família (1961), la discriminació (1957), el delicte, el paper del capital humà (1964), que han donat lloc a l'anàlisi econòmica del comportament humà.
Brynjolfsson, Erik (1962-)	Professor del MIT, director de la Iniciativa MIT sobre economia digital. Ha analitzat els efectes dels canvis tecnològics. Coautor, amb A. McAfee, del llibre <i>La segona era de la maquinària: treball, progrés i prosperitat en uns temps de tecnologies brillants</i> (2014).
Deaton, Angus (1945-)	Economista escocès, premi Nobel d'economia el 2015. Especialista en temes de consum, distribució, pobresa i benestar. Ha introduït el paper de factors com les polítiques de salut en la riquesa i el benestar.
Fogel, Robert (1926-2013)	Professor de la Universitat de Chicago, premi Nobel d'economia el 1993. Va introduir les tècniques quantitatives a la història econòmica i va donar lloc a l'anomenada cliometria . També destaca el paper de diferents entorns institucionals per a explicar diferències en el creixement econòmic.

Furtado, Celso (1920-2004)	Economista brasiler, forma part de l'ala radical no marxista de l'escola estructuralista llatinoamericana. Va ser un dels principals defensors de la teoria de la dependència. Les seves obres més importants són <i>Creixement econòmic al Brasil</i> (1963), <i>Dialèctica del desenvolupament</i> (1964) i <i>Desenvolupament econòmic a Amèrica Llatina</i> (1969).
Galbraith, John Kenneth (1908-2006)	Professor de la Universitat de Harvard, ambaixador i assessor del president Kennedy. Considerat autor central del neoinstitucionalisme, crític amb la forma convencional d'ensenyar economia. Les seves obres principals són <i>El capitalisme americà</i> (1952), <i>La societat opulenta</i> (1958) i <i>El nou estat industrial</i> (1967).
Gunder Frank, André (1929-2005)	Nascut a Alemanya, doctorat a Chicago el 1957. Es va instal·lar a l'Amèrica Llatina, principalment a Xile (fins al cop militar de Pinochet el 1973). En tornar a Europa va ser professor de la Universitat d'Amsterdam. És considerat un dels fundadors de la teoria de la dependència . Entre les seves principals obres, destaquen <i>Capitalisme i subdesenvolupament a l'Amèrica Llatina</i> (1967), <i>El desenvolupament del desenvolupament</i> (1966), <i>Acumulació, dependència i subdesenvolupament</i> (1979), <i>El desafiament de la crisi</i> (1988) i <i>Acumulació mundial: 1492-1789</i> (1979).
Johnson, Simon (1963-)	Economista d'origen britànic, professor de la Sloan School del MIT. Va ser economista en cap de l'FMI el 2007-2008. Molt crític amb el paper dels <i>lobbies</i> financers en la crisi de 2008, el seu article «The quiet coup» (2009) va tenir un gran impacte.
Kahneman, Daniel (1934-)	Professor de la Universitat de Princeton, psicòleg, premi Nobel d'economia el 2002. Ha fet aportacions destacades sobre els fonaments psicològics de les decisions, destacant-ne els factors que podien portar a desviacions d'una estricta racionalitat.
Kuznets, Simon (1901-1985)	Nascut on avui és Bielorússia, professor de diverses universitats dels Estats Units, incloent-hi la de Harvard. Premi Nobel d'economia el 1971. Va treballar en la creació de la comptabilitat nacional als Estats Units en el període 1930-1940. Va fer aportacions importants en l'anàlisi dels processos de creixement econòmic. També va analitzar les relacions entre canvis econòmics i desigualtats, i va establir la relació coneguda com a corba de Kuznets .
Lewis, W. Arthur (sir) (1915-1991)	Nascut a l'illa de Santa Lucía, al Carib. Professor d'universitats britàniques i dels Estats Units, va contribuir a la creació del Banc de Desenvolupament del Carib. Premi Nobel d'economia el 1979. Va estudiar el dualisme econòmic de les economies en desenvolupament, referida a la convivència entre un sector capitalista-industrial de l'economia i una altre sector de subsistència, amb un paper central dels transvasaments de mà d'obra entre ells. El seu article «El desenvolupament econòmic amb oferta de treball limitada» (1954) esdevingué una referència en economia del desenvolupament.
Milanovic, Branko (1953-)	Economista d'origen serbi, va ser economista en cap del Banc Mundial i professor de diverses universitats dels Estats Units. Especialista en economia de les desigualtats, amb llibres influents com <i>Els que tenen i els que no tenen</i> (2010) i <i>Desigualtat global: un nou enfocament en l'era de la globalització</i> (2016).
Minsky, Hyman (1919-1996)	Economista nord-americà, va estudiar els mecanismes que generen episodis d'inestabilitat financera. Va interpretar les idees de Keynes sobre els mercats financers d'una forma diferent a les que es van consolidar en la síntesi neoclàssica-keynesiana, destacant com les dinàmiques sovint podien portar de fases d'estabilitat a d'altres d'inestabilitat, tal com recull la seva hipòtesi d'inestabilitat financera . La crisi financera de 2008 ha revalorat les seves aportacions.

Myrdal, Gunnar (1898-1987)	Economista suec, professor de la Universitat d'Estocolm i deixeble de Knut Wicksell. Premi Nobel d'Economia l'any 1974. Precursor de John Maynard Keynes amb la seva obra <i>Equilibri monetari</i> (1931), les seves obres posteriors més importants estan dedicades a la temàtica del desenvolupament econòmic: <i>Solidaritat o desintegració</i> (1960), <i>Teoria econòmica i regions subdesenvolupades</i> (1957), <i>El drama asiàtic: una investigació sobre la pobresa de les nacions</i> (1968), <i>El desafiament del món pobre</i> (1970) i <i>Economia política de l'imperialisme</i> (1977).
North, Douglass (1920-2015)	Professor de la Universitat Washington a Saint Louis, entre d'altres institucions, premi Nobel d'economia el 1993. Va fer importants aportacions en història econòmica, incorporant tècniques quantitatives (que van donar lloc a la cliometria) i subratllant el paper de les institucions. Entre les seves obres, destaquen <i>Estructura i canvi en història econòmica</i> (1981) i <i>Institucions, canvi institucional i resultats econòmics</i> (1990).
Piketty, Thomas (1971-)	Economista francès, professor de l'Escola d'Alts Estudis en Ciències Socials associada amb la Paris School of Economics. Especialista en temes de distribució de la renda, concentració de la riquesa i desigualtat, ha recopilat i analitzat àmplies evidències històriques referides a molts països sobre les pautes de distribució i n'ha estudiat les regularitats empíriques. La seva obra més mediàtica és <i>El capital al segle XXI</i> (2013), on sistematitza la seva tesi sobre la tendència a la desigualtat del capitalisme, la seva reversió en alguns moments (com en les dècades centrals del segle XX) i la tendència a retornar, a principis del segle XXI, a pautes similars a les de finals del segle XIX i principis del segle XX.
Obstfeld, Maurice (1952-)	Professor d'economia a la Universitat de Califòrnia-Berkeley, economista en cap de l'FMI des de 2015. Especialista en economia financera internacional. La seva teoria de les crisis canviàries (1994) és crítica amb el poder que han assolit els operadors privats en els mercats financers internacionals. És coautor, amb Paul Krugman, del manual de referència en economia internacional.
Olstrom, Elinor (1933-2012)	Professora de les universitats d'Indiana i Arizona, entre d'altres, premi Nobel d'economia el 2009. Les seves contribucions més destacades se centren en l'anàlisi de la governança econòmica especialment dels béns comuns (comunals) com boscos, pesqueries, terrenys de pastura, etc. Va establir uns principis per a les institucions dels recursos comunals (<i>common pool resource</i>) per garantir-ne l'eficiència i la compatibilitat amb consideracions de sostenibilitat ecològica.
Prebisch, Raul (1901-1986)	És considerat el fundador de l'escola estructuralista hispanoamericana. Economista argentí, va ser professor de la Universitat de Buenos Aires i va participar ocupant càrrecs de direcció en diverses institucions de l'ONU: la CEPAL (Comissió Econòmica de les Nacions Unides per a l'Amèrica Llatina) els anys 1948-1962 i la UNCTAD els anys 1964-1969. Va dirigir l'ILPES (Institut Latinoamericà de Planificació Econòmica i Social). Entre les seves obres més importants cal destacar <i>El desenvolupament econòmic de l'Amèrica Llatina i els seus problemes principals</i> (1950) –coneguda amb el nom de <i>Manifest de la CEPAL</i> –, <i>Transformacions i desenvolupament: la gran tasca de l'Amèrica Llatina</i> (1970) i <i>Desenvolupament econòmic o estabilitat monetària: el fals dilema</i> (1971).
Rajan, Raghuram (1963-)	Economista hindú, professor de la Universitat de Chicago, economista en cap de l'FMI entre 2003 i 2007, governador del Banc de Reserva (central) de l'Índia (2013). El 2005 va advertir, en la seva intervenció a la conferència de Jackson Hole, dels riscos que acumulava el sistema financer dels Estats Units, per la qual cosa va rebre el rebuig del <i>establishment</i> . Quan els fets li van donar la raó va publicar, el 2010, el llibre <i>Fault Lines: how hidden fractures still threaten the world economy</i> , en què, entre d'altres aspectes, destaca les connexions entre desigualtats i fragilitats financeres.

Rawls, John (1921-2002)	Autor d' <i>Una teoria de la justícia</i> (1971), l'obra de filosofia política que ha tingut més impacte entre els economistes a l'hora d'analitzar les relacions entre eficiència i equitat. Es preocupa especialment per la millora dels qui estan pitjor situats en la distribució de la renda.
Reinhart, Carmen (1955-)	Economista d'origen cubà, professora de les universitats de Maryland i Harvard. Especialista en temes de macroeconomia financera internacional. Coautora, amb K. Rogoff, de diverses anàlisis influents de les crisis en perspectiva històrica i les seves implicacions. Cal destacar el llibre <i>Aquesta vegada és diferent: vuit segles de follia financera</i> (2009).
Rogoff, Kenneth (1953-)	Professor a la Universitat de Harvard, economista en cap de l'FMI entre 2001 i 2003. Especialista en temes macroeconòmics i financers. Coautor, amb M. Obstfeld, del llibre <i>Foundations of International Macroeconomics</i> (1996). Coautor, amb C. Reinhart, de diverses anàlisis influents sobre les crisis en perspectiva històrica i les seves implicacions. Cal destacar el llibre <i>Aquesta vegada és diferent: vuit segles de follia financera</i> (2009).
Rodrik, Dani (1967-)	Economista turc, professor de la Universitat de Harvard. Analista crític de la globalització, va publicar el 1997 el llibre <i>Ha arribat la globalització massa lluny?</i> que, juntament amb el seus estudis sobre l'èxit de les economies asiàtiques com Corea del Sud i Taiwan, en què destacava més el paper de les polítiques industrials que l'obertura comercial, el van situar en una certa heterodòxia respecte a les visions més oficials de la globalització. Altres obres destacades són <i>La paradoxa de la globalització: democràcia i el futur de l'economia mundial</i> (2011) i <i>Regles econòmiques: encerts i errors de la ciència lúgubre</i> (2015).
Romer, Paul (1955-)	Professor de la Universitat de Stanford i de l'escola de negocis Stern de la Universitat de Nova York. Principal autor de la teoria del creixement econòmic endogen, amb dos articles cabdals: «Rendiments creixents i creixement a llarg termini» (1986) i «Canvi tecnològic endogen» (1990). També va argumentar que el cost del proteccionisme és superior al que s'estima tradicionalment en un món sofisticat tecnològicament. Ha destacat el paper de la innovació i la creativitat.
Sen, Amartya (1933-)	Economista hindú, premi Nobel d'economia el 1998. Un dels principals autors pel que fa a les consideracions d'equitat i ètica en els problemes econòmics. Autor de <i>Sobre la desigualtat econòmica</i> (primera edició 1976) i <i>Sobre ètica i economia</i> (1987) entre d'altres. Les seves aportacions han inspirat mesures del benestar alternatives/complementàries al PIB.
Solow, Robert Merton (1924-)	Professor del MIT, premi Nobel d'economia el 1987. Autor clau en la teoria del creixement econòmic a partir del seu article de 1956 i autor d'influents estudis empírics que van donar lloc a la descomposició de Solow sobre els factors explicatius del creixement econòmic. També té aportacions rellevants en anàlisi dels mercats de treball, com la teoria dels salaris d'eficiència (1979) i el paper del mercats de treball com a institució social.
Stiglitz, Joseph (1943-)	Professor de la Universitat Columbia, entre d'altres institucions, va ser economista en cap del Banc Mundial entre 1997 i 2000. Premi Nobel d'economia el 2001. D'orientació neokeynesiana, va fer importants aportacions al comportament i les decisions en situacions d'informació imperfecta i asimètrica, en les quals la mà invisible pot presentar disfuncions. Després del seu pas per càrrecs en importants organismes internacionals ha desenvolupat visions molt crítiques amb la manera en què s'ha portat a terme la globalització i, posteriorment, la gestió de la crisi. Ha plantejat la necessitat d'indicadors econòmics més enllà del PIB –en l'informe del qual és coautor amb A. Sen i J. P. Fitoussi– i ha destacat els riscos d'unes desigualtats que han anat massa lluny en el seu llibre <i>El preu de la desigualtat: com la societat dividida d'avui posa en perill el nostre futur</i> (2012).

Summers, Lawrence (1954-)	Professor i exrector de la Universitat de Harvard, va ser economista en cap del Banc Mundial entre 1991 i 1993 i secretari del Tresor dels Estats Units (1999-2001) amb el president Clinton, com també assessor del president Obama. En una intervenció en un fòrum de l'FMI el 2013 va formular les dificultats per a reprendre el creixement econòmic després de la crisi en termes d'un nou estancament secular, reconsiderant i actualitzant una polèmica tradicional en economia, amb gran projecció mediàtica.
Sweezy, Paul (1910- 2004)	Economista nord-americà del corrent neomarxista. Fins a l'any 1946 va ser professor a Harvard i posteriorment en altres universitats nord-americanes, com la de Nova York. Dirigeix la prestigiosa <i>Monthly Review</i> , revista mensual d'economia política marxista. Les seves obres principals són <i>Teoria del desenvolupament capitalista</i> (1942) i, en col·laboració amb Paul Baran, <i>El capital monopolista</i> (1966).
Taylor, Alan (1964-)	Professor de la Universitat de Califòrnia a Davis. Especialista en temes de macroeconomia, creixement i economia internacional. Ha destacat el paper de l'endeutament a l'origen de les crisis financeres i els canvis que van propiciar l'anomenada era del crèdit i les bombolles que van portar a la crisi de 2008. Coautor, amb R. Feenstra, d'un important text d'economia internacional. Coautor, amb M. Obstfeld, del llibre <i>Mercats de capital globals: integració, crisi i creixement</i> (2004).

Resum

En les darreres dècades hi ha hagut canvis importants en algunes tendències a mitjà i llarg termini. La globalització ha portat a noves realitats i noves regles del joc, i ha donat lloc a un **capitalisme 3.0**, que planteja reptes nous de gestió i governança.

La crisi de 2008 ha estat la manifestació més evident, però no l'única, de les fragilitats i inestabilitats financeres. Hi ha debats sobre les mesures necessàries per a fer front a aquestes fragilitats, amb evidències de les dificultats per a aprendre les lliçons de la història.

L'increment de molts indicadors de desigualtats des de les darreres dècades del segle XX ha portat a reconèixer les interconnexions entre els temes d'eficiència econòmica i les dimensions sociopolítiques. Hi ha un reconeixement creixent dels problemes també econòmics que poden originar les friccions socials associades amb les desigualtats, amb plantejaments com el del creixement inclusiu, l'impacte dels quals en la realitat encara s'ha de veure.

Les anàlisis del creixement econòmic han tingut importants fites, com les teories de Solow i Romer. Després de la crisi es debaten les dificultats per a reprendre ritmes importants de creixement, amb plantejaments com l'estancament secular i altres d'optimisme tecnològic que, en tot cas, destaquen el paper dels problemes distributius.

Els enfocaments crítics des de la segona meitat del segle XX han destacat disfuncions en les societats avançades, com també problemes en el funcionament del conjunt de l'economia mundial que conduïen al subdesenvolupament en alguns territoris. Alguns d'aquests plantejaments prefiguren estudis sobre el sistema econòmic global.

Els avenços en el pensament econòmic estan portant a una ampliació de les fronteres de l'estudi i la recerca en economia, amb interconnexions amb la psicologia, les neurociències i aplicacions de conceptes econòmics a d'altres àmbits del comportament humà, com també a la necessitat de disposar d'indicadors nous i més amplis per a mesurar els resultats de l'evolució de les societats.

Glossari

Cadenes globals de valor *fpl* Organització de la producció a escala supranacional mitjançant la fragmentació dels processos productius en diferents activitats o tasques que es porten a terme en diferents localitzacions, aprofitant els avantatges de costos (salarials, fiscals, mediambientals, etc.), l'accés a matèries primeres o la proximitat als clients de cada ubicació. Les reduccions en els costos de transports i comunicacions, especialment les facilitats derivades de les TIC per a coordinar tasques, que s'han fet en diferents llocs, han propiciat un gran increment d'aquestes cadenes globals de valor (*global value chains*, GVC, per les seves sigles en anglès). Aquest fenomen rep altres denominacions que destaquen diferents vessants: xarxes globals de producció, cadenes logístiques d'aprovisionament, *trading in tasks* (per la seva implicació que una part creixent del comerç internacional és ara d'*inputs* intermedis i components), especialització vertical, partició de la cadena de valor, desintegració de la producció, entre d'altres.

Capitalisme 3.0 *m* Expressió popularitzada pel professor de Harvard Dani Rodrik per referir-se al capitalisme en l'era de la globalització. Es contraposa al capitalisme 1.0 –capitalisme liberal del segle XIX– amb limitades intervencions públiques en economia, i al capitalisme 2.0 –de les dècades centrals del segle XX– en què s'introdueixen més polítiques públiques en temes d'estabilització econòmica i protecció social, però en economies inicialment poc obertes que es van internacionalitzar. El capitalisme 3.0 respon als canvis en les regles del joc que representa la globalització, i combina mercats d'abast supranacional amb un afebliment de l'eficàcia de les polítiques públiques atesa la capacitat creixent de les empreses per a triar jurisdiccions. El capitalisme 3.0 planteja reptes com la governança de la globalització i les interaccions entre democràcia i mecanismes globals.

Centre i perifèria *m* Països amb un desenvolupament històric autònom del capitalisme, altament diversificats, amb economies integrades i articulades i un nivell de vida alt. Es basen en un desenvolupament intens del mercat interior, però amb una important projecció colonial i postcolonial cap a l'exterior. En aquests països funciona un model d'acumulació autocentrat. Grup de països en els quals el capitalisme es va desenvolupar de manera induïda per l'exterior, per mitjà de la conquesta, el pillatge i el colonialisme. Les economies resultants són especialitzades en productes primaris agraris o miners, desintegrades i desarticulades, subdesenvolupades, marginades i, segons alguns autors, duals. En aquests països funciona un model d'acumulació extrovertit.

CEPAL *m* Comissió Econòmica de les Nacions Unides per a l'Amèrica Llatina, amb seu a Santiago de Xile. Es va fundar l'any 1948 amb l'objectiu explícit d'ajudar els països hispanoamericans a promoure el seu desenvolupament. En formen part tots els països hispanoamericans, a més a més dels Estats Units, el Canadà, el Regne Unit, Holanda i França. El seu president amb una influència més gran en el pensament econòmic va ser Raúl Prebisch.

Cercle viciós de la pobresa *m* Teoria defensada per G. Myrdal, segons la qual la pobresa allunya la inversió de capital i l'absència d'inversió de capital genera més pobresa. L'inversor que pretén rendibilitzar el seu capital fuig de les societats en les quals hi ha uns nivells baixos d'educació i de salut, infraestructures escasses, un nivell de vida baix de la població, etc., o no hi acudeix. En conseqüència, aquestes societats no reben l'impuls necessari per a desenvolupar-se.

Creixement econòmic *m* Evolució a mitjà i llarg termini del nivell d'activitat econòmica, habitualment mesurada pel PIB o indicadors similars. L'anàlisi del creixement econòmic vol explicar, doncs, les dinàmiques a llarg termini, a diferència de l'evolució macroeconòmica a curt termini que es preocupa per les fluctuacions al llarg dels cicles econòmics. Els factors explicatius del creixement econòmic fan referència a l'acumulació de factors productius, principalment treball i capital –amb un tractament especial en algunes formulacions del capital humà–, com també a l'eficiència amb què es fan servir aquests mitjançant la productivitat total dels factors o productivitat multifactor. L'anomenada descomposició de Solow del creixement econòmic desglossa el paper de cadascun d'aquests ingredients. Altres plantejaments destaquen els factors que hi ha al darrere dels que determinen el creixement, com ara la taxa d'estalvi –tant la nacional com la capacitat per a captar estalvi procedent de l'exterior–, les polítiques d'innovació, el marc institucional i la seva qualitat, etc.

Creixement endogen *m* Formulació del creixement econòmic liderada per Paul Romer, que destaca com el ritme d'innovació i progrés tecnològic no es pot considerar una variable exògena –com es feia en els models tradicionals de creixement com el de Solow–, sinó que és el resultat dels incentius per a destinar recursos a les activitats d'R+D+I (recerca, desenvolupament i innovació). Atès que la innovació té resultats en part apropiables –mitjançant patents, per exemple– i altres que impliquen una millora general de l'*stock* de coneixements, les activitats d'R+D+I generen externalitats positives que justifiquen el suport de les polítiques públiques.

Creixement inclusiu *m* Com a resultat de les preocupacions per la forma en què es re-creixen els efectes positius –els dividends– del creixement i les dades sobre un increment de les desigualtats que en pot llastar la solidesa, s'ha anat obrint pas la noció de creixement inclusiu. Vol garantir que la prosperitat arriba a una massa crítica (més) àmplia de la societat i per tant no deteriora la cohesió social. L'OCDE potencia aquest concepte, que defineix com el creixement econòmic que crea oportunitats per a tots els segments de la població i distribueix els dividends de la prosperitat, tant en termes monetaris com no monetaris, de forma equitativa arreu de la societat.

Crisis canviàries *f* Situacions en què un país es pot veure obligat a devaluar la seva moneda o deixar que fluctui en el mercat de divises per pressions venedores importants, sovint associades a sortides de capitals que s'han invertit prèviament en el país. Aquest aspecte de la crisi (la venda massiva de la moneda nacional) s'anomena també atac especulatiu. Segons les diferents teories, pot ser degut a unes polítiques econòmiques inconsistentes amb un determinat objectiu d'estabilitat del tipus de canvi o al resultat d'accions derivades de les expectatives dels operadors en els mercats financers internacionals –fins i tot encara que una economia sigui sòlida (tingui els seus fonamentals sòlids)–, o a una combinació d'aquests dos factors. Les tempestes monetàries a Europa (1992-1993) i a l'Amèrica Llatina (1994-1995), i la més general del sud-est asiàtic, Rússia i el Brasil (1997-1999) són episodis recents cada vegada més importants.

Dependència *f* Concepte clau de l'escola dependentista. En paraules de T. Dos Santos, «entenem per dependència una situació en la qual l'economia d'alguns països està condicionada pel desenvolupament i l'expansió d'una altra economia, a la qual estan subjectes». La dependència pot adoptar formes múltiples: comercial, econòmica, financera, tecnològica, política, cultural, ideològica, etc.

Desigualtat *f* Divergències entre els ingressos, les rendes o la riquesa de diferents persones o grups a les societats. Es mesura amb diversos indicadors, com ara: a) el percentatge de la renda (o riquesa) en mans del 10% (o de l'1%, o altres xifres) més ric de la població, que conforma un índex de polarització en la distribució de la renda; b) la comparació entre, per exemple, el 10% més ric i el 10% més pobre de la població; c) el coeficient de Gini, que mesura la desviació respecte a una distribució igualitària de la renda; d) les comparacions entre els segments més alts, les rendes intermèdies –classes mitjanes– i les rendes més baixes. Un cert grau de desigualtat es considera necessari per a generar incentius a l'esforç, però més enllà de certs límits origina friccions socials i pot deteriorar la cohesió social.

Empreses multinacionals *f* També anomenades transnacionals, són grans corporacions que, tot i que tenen un origen nacional, actuen en l'àmbit internacional. El seu capital s'internacionalitza. La inversió i la localització de plantes es decideix en l'àmbit mundial. La seva producció se segmenta internacionalment i les seves mercaderies es venen a escala mundial. Són les protagonistes del procés de mundialització i les responsables de la internacionalització del capital productiu.

Estancament (secular) *m* Alguns economistes clàssics ja van plantejar cap a on anava el capitalisme en un escenari d'estancament com a resultat de les tendències demogràfiques i de productivitat decreixent. El 1938 l'economista nord-americà Alvin Hansen, en el seu discurs presidencial davant l'Associació Americana d'Economistes, sota el títol «Progrés econòmic i creixement decreixent de la població», va tornar a plantejar un escenari d'estancament a mitjà termini –estancament secular– com a resultat de tendències demogràfiques combinades amb insuficiències eventuales de les inversions. Economistes crítics com P. Baran i P. Sweezy van insistir en el problema. El 2013 Larry Summers va recuperar el terme d'estancament secular per analitzar les dificultats per a reprendre el creixement econòmic després de la crisi de 2008. Summers va destacar com les taxes de creixement prèvies a la crisi tenien un component artificial, basat en excessos de crèdit i d'endeutament i en bombolles. Plantejava una demografia a la baixa, una distribució més desigual de la renda que disminuïa el pes dels sectors –rendes mitjanes i baixes– amb més propensió al consum, com també algunes dificultats per a traduir les innovacions científiques i tecnològiques en guanys de productivitat empresarial. Considerada per uns una visió pessimista i per d'altres realista, és una referència als debats sobre els escenaris a mitjà termini postcrisi.

Estructuralisme *m* Corrent de pensament metodològic i teòricament renovador respecte del pensament analític. Iniciat al començament del segle per Ferdinand de Saussure, amic de Walras, en el camp de la lingüística, ha inspirat autors molt diversos d'altres camps de la ciència. El més representatiu dels estructuralistes és C. Lévi-Strauss. En economia va ser desenvolupat intensament pels anomenats estructuralistes hispanoamericans: O. Sunkel, R. Prebisch, F. H. Cardoso, C. Furtado i altres.

Globalització *f* L'FMI defineix la globalització com un procés històric, resultat de la innovació i del procés, referit a la integració creixent de les economies arreu del món, sobretot mitjançant els moviments de béns, serveis i capitals per sobre de les fronteres nacionals. També s'inclouen les dimensions de moviments de persones i desplaçaments del coneixe-

ment o tecnologia, a més d'altres dimensions més àmplies culturals, polítiques i mediambientals (*Globalization: a brief overview*, 2008). La globalització implica, doncs, noves realitats comercials, financeres, tecnològiques, amb noves formes d'organitzar la producció a escala supranacional, la qual cosa dóna lloc a noves regles del joc amb implicacions sociopolítiques molt importants.

Índex de desenvolupament humà *f* El concepte de desenvolupament humà ha estat introduït pel PNUD per tal d'ampliar el concepte simple de desenvolupament econòmic mesurat per l'índex del producte interior brut (PIB) per càpita. El desenvolupament humà emfatitza les capacitats i les oportunitats per al desenvolupament dels subjectes que són els seus protagonistes: els éssers humans. Per aquest motiu l'índex que el mesura considera, a més de la renda per càpita, altres variables, com ara l'esperança de vida o el nivell d'educació.

Inestabilitat financera *f* Hipòtesi formulada per Hyman Minsky segons la qual els mercats financers combinen etapes d'estabilitat i progrés amb d'altres de fragilitat, inestabilitat i, eventualment, crisi. Minsky associa aquestes dinàmiques amb les proporcions canviants amb què diferents tipus d'actors estan presents en els mercats financers. Ampliant les aportacions d'Irving Fisher, entre d'altres, destaca que al principi de les etapes expansives dominen els operadors coberts que demanen finançament per a projectes productius reals solvents, però que a mesura que la prosperitat es va transformant en eufòria apareixen amb més pes components especulatiu, que només es poden mantenir amb una expansió contínua insostenible, la qual cosa va conformant bombolles que finalment estan condemnades a esclatar.

institucions *f pl* Definides pel premi Nobel Douglass North com les restriccions dissenyades pels humans que structuren les interaccions polítiques econòmiques i socials, i que inclouen tant regles formals (normes constitucionals i legals, normes de contractes, drets de propietat) com informals (tradicions, pautes de comportament, etc.). Conformen, doncs, les regles del joc de les economies i les societats. Les institucions, més enllà dels aspectes legals, polítics i administratius, tenen importants funcions econòmiques. D'una banda, proporcionar incentius a les modernitzacions, i propiciar innovacions i/o la seva adopció o, al contrari, mantenint l'*statu quo*; de l'altra, resoldre amb més o menys eficàcia els conflictes distributius inevitables a les societats. Les diferències en la qualitat amb què diferents marcs institucionals resolen aquestes funcions poden marcar diferències importants en competitivitat i creixement. Autors com North, Fogel, Acemoglu o Rodrik han destacat en les darreres dècades el paper de les institucions, enllaçant amb els enfocaments institucionalistes més clàssics com els de Veblen.

Intercanvi desigual *m* Teoria elaborada per A. Emmanuel, segons la qual hi ha un transvasament de valor entre els països pobres i els rics pel simple fet de mantenir relacions comercials. Aquest transvasament de valor té l'origen en les diferències de salari entre aquests dos tipus de països, que no queden compensades per les diferències de productivitat.

Model ISI *m* Industrialització per substitució d'importacions. Es tracta d'un model de desenvolupament aplicat a l'Amèrica Llatina des dels anys trenta i posteriorment patrocinat per la CEPAL (Comissió Econòmica de les Nacions Unides per a l'Amèrica Llatina), que pretén la industrialització nacional substituint les importacions per mitjà d'una política aranzelària altament proteccionista. Es va aplicar a l'Amèrica Llatina durant diverses dècades i va donar lloc a alguns processos d'industrialització importants, tot i que no competius, en l'àmbit internacional.

Objectius del Mil·lenni *m pl* Conjunt d'objectius aprovats per Nacions Unides el 2000 en què es quantificaven una sèrie de fites que calia assolir el 2015 a escala global –amb creixements regionals– en àmbits com eradicar la pobresa i la fam, assolir l'ensenyament primari universal, promoure la igualtat entre gèneres, reduir la mortalitat infantil i millorar la salut materna, combatre malalties infeccioses, garantir la sostenibilitat del medi ambient i fomentar una associació mundial per al desenvolupament. Els vuit grans objectius s'articulen en diverses desenes d'indicadors més específics que han estat objecte de seguiment. És interessant sobre aquest tema el llibre de l'economista Jeffrey Sachs, assessor de Nacions Unides i director del projecte dels Objectius de Desenvolupament del Mil·lenni (ODM), *La fi de la pobresa: com aconseguir-la al nostre temps* (2005), com també l'informe dirigit pel mateix autor «Invertint en desenvolupament: un pla pràctic per aconseguir els ODM».

Objectius de Desenvolupament Sostenible *m pl* Conjunt d'objectius aprovats per Nacions Unides el 2015, amb fites referides a 2030, com a continuació i extensió dels Objectius de Desenvolupament del Mil·lenni. S'articulen en 17 grans objectius, desglossats en desenes d'indicadors més específics, i s'agrupen en tres grans àmbits: eradicar la pobresa extrema, combatre les desigualtats i injustícies i afrontar el canvi climàtic. La nova denominació emfatitza les dimensions de sostenibilitat.

Poder compensatori *m* Concepte encunyat per J. K. Galbraith per a designar els automatismes socials que substitueixen els de la lliure competència. El poder de les grans corporacions estaria compensat pel poder de les organitzacions de consumidors, dels sindicats

d'agricultors i del mateix govern, cosa que donaria lloc a nous automatismes i mecanismes en la formació de preus.

Sobreendeutament (*overborrowing*) *m* Aspecte ja destacat per Irving Fisher el 1933 com un ingredient central en les crisis financeres més importants, juntament amb la seva contrapartida de concessió excessiva de crèdits per part de les entitats financeres. Tal com va ratificar la crisi de 2008, les dinàmiques de ràpid creixement de l'endeutament d'empreses i famílies, més enllà de qualsevol paràmetre raonable de sostenibilitat i solvència, acaben generant un volum d'impagaments que llasta els balanços de les entitats financeres i fa que el pèndol passi de grans facilitats creditícies a restriccions importants (tancament de l'aixeta del crèdit). Els sectors (sobre)endeutats han d'iniciar un procés de desendeutament lent, llarg i dolorós, alhora que els problemes financers es traslladen a l'economia real, amb costos socials importants.

Bibliografia

Bibliografia bàsica

Galbraith, J. K. (1971). *El nuevo estado industrial*. Barcelona: Ariel.

Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI* (edició original 2013). Madrid: Fondo de Cultura Económica.

Reinhart, C.; Rogoff, K. (2011). *Esta vez es distinto – ocho siglos de necesidad financiera* (edició original 2009). Madrid: Fondo de Cultura Económica.

Rodrik, D. (2012). *La paradoja de la globalización – Democracia y el futuro de la economía global* (edició original 2011). Barcelona: Antoni Bosch editor.

Tugores, Joan (2015). *I després de la crisi, què?*. Palma, Illes Balears: Lleonard Muntaner editor.

Vidal Villa, J. M. (2004). *Lecciones sobre capitalismo y desarrollo*. Barcelona: Edicions UB.

