

La Segona Globalització: de l'estagflació dels anys setanta a la Gran Recessió (1973-2012)

Enric Tello Aragay
Lluís Garay Tamajón

Amb la col·laboració de Marc Badia Miró i Anna Carreras Marín
en les parts dedicades a Amèrica Llatina i Àsia, respectivament.

PID_00178198



Els textos i imatges publicats en aquesta obra estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement-NoComercial-SenseObraDerivada (BY-NC-ND) v.3.0 Espanya de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los i transmetre'ls públicament sempre que en citeu l'autor i la font (FUOC. Fundació per a la Universitat Oberta de Catalunya), no en feu un ús comercial i no en feu obra derivada. La llicència completa es pot consultar a <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/legalcode.ca>

Índex

Introducció	5
Objectius	8
1. Productivitat, salaris i beneficis: el conflicte distributiu al final de l'època daurada als països capitalistes de l'OCDE (1950-1979)	9
1.1. "Explosió democràtica" i caiguda de beneficis	9
1.2. Dels xocs del petroli a l'estagflació (1973-1979)	13
1.3. Rumb al neoliberalisme: el cop de timó monetarista de 1981-1982	17
2. Una nova era "d'expectatives encongides" (1981-2012)	22
2.1. Encongint expectatives: desinflació amb atur	22
2.2. Guanyadors i perdedors: la desigualtat en augment	25
3. La caiguda del bloc de l'Est i la "teràpia de xoc"	28
3.1. Reformes fallides: abans i després de la Primavera de Praga	28
3.2. De l'estancament de Brèjnev a la <i>perestroika</i> de Gorbtxov	29
3.3. La "teràpia de xoc": una catàstrofe humana	34
4. Dels "feliços noranta" a la Gran Recessió (1990-2012)	41
4.1. La "finançarització" de l'economia global	42
4.2. Misteris de la productivitat	47
4.3. Dels "feliços noranta" a la Gran Recessió	54
5. L'ascens dels BRIC i l'economia global de principis del segle XXI	67
5.1. La segona crisi del deute extern i la "maledicció dels recursos naturals"	67
5.2. Nous processos de convergència i divergència durant la Segona Globalització	69
5.3. El principi de la fi de la Gran Divergència: nous actors, noves demandes, nous desafiaments per a l'economia	74
6. La crisi ecològica global: entrebanc o oportunitat?	79
6.1. Un canvi ambiental global	79
6.2. Traient factor comú entre la crisi ecològica i l'econòmica	83
6.3. Més enllà de "l'coeficiència": un horitzó de suficiència global?	87

Bibliografia..... 95

Introducció

L'últim quart del segle XX i els inicis del segle XXI han estat força diferents de l'època daurada analitzada al mòdul "L'acceleració del creixement". En primer lloc, tal com s'observa en la taula 1, les taxes mitjanes de creixement del PIB per habitant han estat inferiors a totes les regions del món –fora d'algunes excepcions molt significatives com Corea del Sud, Singapur, la Xina o l'Índia.

Taula 1. Nivells i taxes de creixement anual acumulatiu del PIB *per capita* (1950-2008; en \$GK de 1990)

	1950	1973	2008	Δ1954-1973	Δ1974-2008	Diferència
Europa occidental	4.569	11.392	21.672	4,1	1,9	-2,2
"Noves Europes"	9.268	16.179	30.152	2,5	1,9	-0,6
Europa oriental	2.111	4.988	8.569	3,8	1,5	-2,4
Antiga URSS o Rússia	2.841	6.059	7.904	3,3	0,7	-2,6
Brasil	1.672	3.880	6.429	3,7	1,3	-2,4
Amèrica Llatina	2.510	4.518	6.973	2,6	1,2	-1,4
Japó	1.921	11.434	22.816	8,1	2,1	-5,9
Hong Kong	2.218	7.105	31.704	5,2	4,5	-0,7
Singapur	2.219	5.977	28.107	4,4	4,5	+0,1
Taiwan	916	3.448	20.926	5,9	5,5	-0,5
Xina	448	838	6.725	2,8	6,3	+3,6
Índia	619	853	2.975	1,4	3,8	+2,4
Corea del Sud	854	2.824	19.614	5,3	5,7	+0,3
Àsia	715	1.714	5.611	3,9	3,5	-0,3
Àfrica	889	1.387	1.780	2,0	0,7	-1,3
Món	2.111	4.083	7.614	2,9	1,8	-1,1

Font: elaboració pròpia a partir de les dades d'Angus Maddison (2010)

Nota

A més dels esmentats en el text, també han tingut durant els anys 1974-2008 taxes de creixement del PIB *per capita* superiors a l'època daurada (1950-1973) els països següents: Indonèsia, Tailàndia, Bangla Desh, Myanmar, Malàisia, Nepal, el Pakistan, Sri Lanka, Cambodja, Laos, el Vietnam i Jordània a Àsia; Xile, l'Uruguai, el Paraguai, Hondures i Cuba a l'Amèrica Llatina; Benín, Cap Verd, el Txad, Egipte, Guinea Equatorial, Mali, les illes Maurici, el Marroc, Rwanda, Senegal i Sudan a Àfrica, i Irlanda a l'Europa occidental. Tanmateix, aquestes excepcions no contraresten el fet que per continents o grans regions de món les taxes mitjanes han estat sempre inferiors en els últims trenta anys que en els anteriors (vegeu, per exemple, Helpman, 2007, pàg. 20-21).

De mitjana, el món havia assolit el 1973 una renda per habitant superior als 4.000 \$GK de 1990, comparable a la mitjana que havia tingut l'Europa occidental vers el 1950. L'any 2008 el PIB *per capita* mundial estava situat en aproximadament 7.600 \$GK de 1990, un nivell similar al d'Anglaterra, el Canadà o Austràlia el 1950, però encara inferior als 9.500 \$GK dels Estats Units després de la Segona Guerra Mundial. Mentrestant, els Estats Units havien superat els 30.000 \$GK per habitant el 2005. Els 20.000 \$GK per habitant s'aproximaven o se superaven el 2008 a l'Europa occidental i la resta de "Noves Europes" o el Japó, i també als "tigres asiàtics" de Corea del Sud, Taiwan, Hong Kong, Singapur o alguns països més.

Però la novetat més importat ha estat la convergència econòmica dels anomenats *BRIC* (el Brasil, Rússia, l'Índia i la Xina), de llarg els països més poblats del món, en una nova "classe mitjana" mundial amb una renda *per capita* situada entre 3.000 i 8.000 \$GK de 1990 (taula 1).

BRIC

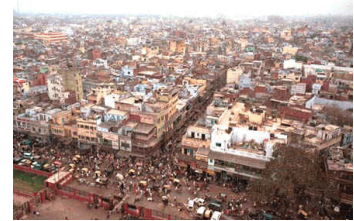
Entenem per *BRIC* el grup de països format pel Brasil, Rússia, l'Índia i la Xina (en el seu acrònim en anglès). Es caracteritzen pel fet de ser economies emergents, amb una gran quantitat de població, amb una economia que cada vegada té un pes més important en l'economia mundial i que, alhora, no pertanyen a l'OCDE.

En segon lloc, **el món ha deixat d'estar dividit en tres blocs** després de la caiguda del Mur de Berlín el 1989 i el col·lapse de la Unió Soviètica el 1991. Mentrestant, i en tercer lloc, els enfocaments i les prioritats de les polítiques econòmiques s'han modificat substancialment en una època que l'economista nord-americà Paul Krugman ha batejat com una **nova era "d'expectatives encogides"**, per contrast amb l'època daurada precedent (Krugman, 1990). Juntament amb els canvis esdevinguts a les regulacions econòmiques nacionals i internacionals, el desenvolupament de les noves tecnologies de la informació i el coneixement (TIC) han contribuït decisivament a transformar la localització de la producció, el transport, les transaccions comercials i les finances internacionals en una nova era de globalització.

Una de les respostes empresarials a l'agudització del conflicte distributiu al final de l'època daurada ha estat l'opció per la "**fabricació difusa**": les fases més intensives en treball s'han tendit a deslocalitzar subcontractant-les a una llarga cadena de proveïdors situats en regions del món amb salaris més baixos, menys drets sindicals, capacitacions laborals suficients i infraestructures adients. Als quarters generals de l'empresa matriu, situats als països d'alta renda *per capita*, s'han concentrat les activitats de més valor afegit relacionades amb el disseny, la publicitat, la venda, la programació, la fabricació d'alguns components de molt alta tecnologia i el finançament. Les TIC han permès un grau d'automatització, robotització i descentralització dels processos de producció i muntatge sense precedents. A la vegada, les TIC també han permès mantenir

Nota

A més dels esmentats, la llista inclou Trinitat i Tobago, que el 2008 tenia un PIB *per capita* de 21.314 \$GK de 1990, i Guinea Equatorial (22.049). S'hi aproximaven Estònia (19.951), Eslovènia (18.170), Israel (17.937) i Qatar (17.311). A Europa el PIB real per habitant era inferior el mateix any a 20.000 \$GK a Itàlia (19.909), Espanya (19.706), Grècia (16.362) i Portugal (14.436).



L'Índia. Una de les novetats principals dels darrers anys ha estat la convergència econòmica dels anomenats *BRIC* –el Brasil, Rússia, l'Índia i la Xina.

un control estricte del disseny, la qualitat i el proveïment de peces i productes que es mouen al llarg d'unes cadenes logístiques que abracen diversos continents, per part de les empreses multinacionals posseïdores de la marca.

Les formes tradicionals de capital i treball, que amb la gran fàbrica "fordista" de la Segona Revolució Industrial havien coexistit en un mateix emplaçament, s'han allunyat entre si tant en un sentit físic com simbòlic. El mateix ha passat entre la feina que es pot trobar i els objectes que es poden consumir, ja que s'ha multiplicat exponencialment la quantitat de quilòmetres recorreguts pels materials, les peces i els productes acabats. Una condició bàsica que ha fet possible aquesta reestructuració global dels processos productius ha estat els baixos preus dels combustibles derivats del petroli que mouen la flota mundial de camions, vaixells i avions. Es tracta, de fet, de la Segona Globalització experimentada en la ja llarga història del capitalisme industrial. En aquest mòdul estudiarem tots aquests processos i la manera diversa com han afectat l'economia, la societat i la política les diferents regions del món fins a arribar a la Gran Recessió dels darrers anys, iniciada el 2007.

Objectius

1. Comprendre quins elements van provocar la fi de l'època daurada del creixement i per què es va passar a una nova era "d'expectatives encongides".
2. Entendre el gir en l'aplicació de les polítiques monetaristes a partir de la crisi del petroli, a la dècada dels anys setanta, i quin canvi suposa vers les polítiques keynesianes aplicades des de la Segona Guerra Mundial.
3. Saber quins elements van estar darrere la caiguda del bloc de l'Est, quines mesures es van prendre posteriorment i quines en van ser les conseqüències.
4. Entendre les crisis presents a partir de l'experiència del passat i quines van ser les polítiques que van permetre sortir-ne.
5. Conèixer quins són els principals reptes tecnològics i ambientals de l'economia global en el present.

1. Productivitat, salaris i beneficis: el conflicte distributiu al final de l'època daurada als països capitalistes de l'OCDE (1950-1979)

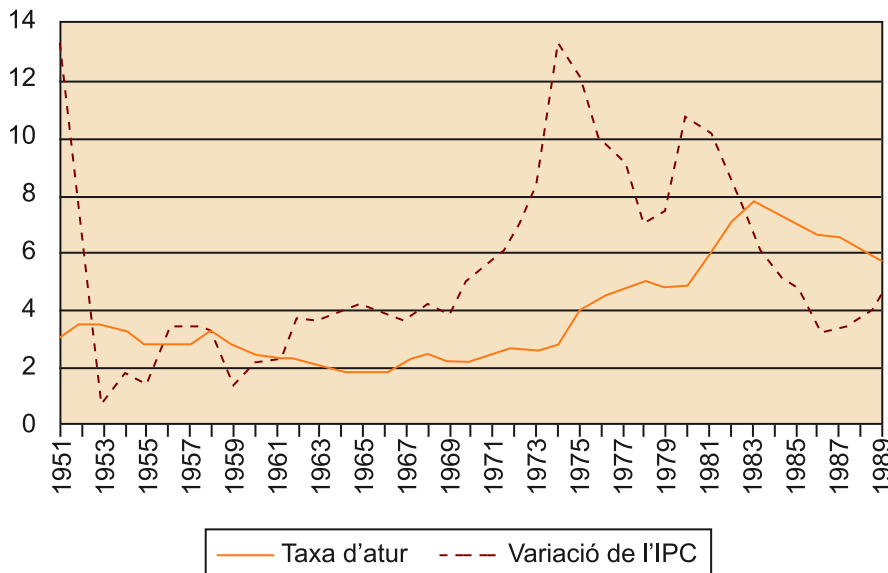
1.1. "Explosió democràtica" i caiguda de beneficis

Una de les singularitats de l'època daurada (1950-1973) havia estat el manteniment d'una situació de plena ocupació¹ amb baixa inflació durant dues dècades. Al conjunt de països desenvolupats les taxes d'inflació moderades, entre un 2 i un 4%, esdevingueren una mena d'estat "normal" que acompanyava unes taxes d'atur que gairebé sempre es mantingueren inferiors al 3% fins al 1974. La combinació de plena ocupació amb inflació moderada que es pot observar en la figura 1 era resultat, entre altres factors, d'unes polítiques fiscals i monetàries² per regla general expansives. Des dels enfocaments keynesians de l'economia, aleshores dominants, la prioritat s'atorgava a mantenir la plena ocupació amb el màxim creixement possible. Si això comportava una certa inflació, mentre es mantingués moderada es considerava fins i tot un tret saludable perquè prioritzava l'inversor actiu i penalitzava el rendista passiu.

⁽¹⁾ Estat econòmic pel qual el conjunt dels treballadors actius estan treballant i només queda sense ocupar el que es coneix com a *atur friccional*.

⁽²⁾ Polítiques orientades a expandir la capacitat de demanda per mitjà de l'augment de la despesa pública, la rebaxa fiscal i l'impuls de l'emissió de diners.

Figura 1. Inflació i atur als països de l'OCDE (1950-1989)



Font: Angus Maddison (1991, pàg. 124)

Però, a partir de 1968-1969, alguns dels mateixos factors que havien propiciat l'hipercreixement de l'època daurada van començar a esgotar el seu potencial. En particular, el **creixement de la productivitat es va desaccelerar**. Les "noves" tecnologies de la Segona Revolució Tecnològica, la cadena de muntatge i la gran empresa "fordista" estaven exahurant les seves capacitats d'expansió als sectors productius industrials, mentre els mercats dels béns de consum dura-

⁽³⁾ Entenem per *béns de consum durador* els béns que es caracteritzen per tenir una certa perdurabilitat durant el seu ús. Exemples d'aquest tipus de béns serien els electrodomèstics, els automòbils, etc.

dor³ que havien estat "nous" van començar a "madurar" i a saturar-se. Aquests factors bàsicament tecnològics estaven units a altres de relacionats amb els conflictes distributius o laborals, i amb les prioritats de la política econòmica.

L'economista italià Paolo Sylos Labini (1920-2005) ha resumit en quatre els factors principals que provocaren una "erosió del fordisme" creixent al final de l'època daurada:

"En primer lloc les noves tecnologies, les electròniques en particular, han afavorit la descentralització de molts serveis que en el passat es feien a l'interior de les grans i mitjanes empreses. [...] En segon lloc els ingressos reals creixents han fet augmentar la importància de la qualitat i varietat dels béns de consum. [...] En tercer lloc, les remuneracions creixents rebudes durant un cert temps als Estats Units i a certs països europeus [...] han induït els treballadors –molts d'ells immigrants– a acceptar treballs repetitius i monòtons com els d'una cadena de muntatge. Però a continuació tots els treballadors dels països avançats han mostrat una certa resistència a acceptar aquest tipus de feina. Ha estat el primer pas en l'erosió de l'alienació [...]. En quart i darrer lloc, els elevats salaris reals i la pressió creixent dels sindicats [...] han contribuït a accelerar l'automatització i la descentralització de les operacions productives. Aquesta tendència [...] implica la reducció dels ocupats en grans empreses. Els sindicats, que trobaven en la gran empresa la base de la seva força contractual, l'han perduda en gran manera."

Labini, *Torniamo ai classici. Produttività del lavoro, progresso tecnico e sviluppo economico* (2005, pàg.50-51).

Com ja hem vist en el mòdul "L'acceleració del creixement", les polítiques fiscals i monetàries aplicades als Estats Units pel president republicà Eisenhower (1952-1960) es mantingueren força més restrictives que als altres països desenvolupats, i això havia acumulat força malestar social. El 1961 guanyà les eleccions el demòcrata John F. Kennedy (1961-1963) prometent una "nova frontera" de benestar. La *new economics* de Kennedy cercava acontentar les demandes socials amb una política econòmica més keynesiana, i alhora cercava satisfer les pressions del complex militar i industrial augmentant la despesa en armament. Tanmateix, i malgrat haver aprovat la fracassada invasió de Cuba el 1962 o la guerra del Vietnam, és possible que el desencadenant del seu obscur assassinat a la ciutat de Dallas el 1963 (encara sense aclarir) tingués alguna cosa a veure amb la decisió de Kennedy de buscar una sortida negociada amb la Unió Soviètica a la crisi dels míssils nuclears de 1962, juntament amb el seu discurs de Berlín en què va propugnar la fi de la Guerra Freda, o la signatura el mateix any del tractat amb Anglaterra i l'URSS que posà fi a les proves nuclears atmosfèriques⁴. El seu successor, l'abans vicepresident Lyndon B. Johnson (1963-1969), emprengué a la vegada l'escalada militar més important de la guerra del Vietnam (1954-1976) i els programes socials de "guerra a la pobresa" ampliant els drets civils. Tot això significava adoptar polítiques fiscals i monetàries molt més expansives que abans, fent saltar als Estats Units l'antic topall a l'expansió que podien adoptar les polítiques econòmiques als altres països de l'OCDE.

Aquell canvi polític responia, al seu torn, a l'augment de les demandes socials expressades per una gran onada de vagues i protestes socials. Als Estats Units i a Europa emergiren nous moviments pels drets civils, feministes, juvenils, estudiantils, contra el servei militar obligatori, la guerra del Vietnam o les armes nuclears. Tot i haver-hi certs desencontres entre uns i altres moviments socials, com el que es va produir entre la rebel·lió estudiantil i els sindicats

Ingressos reals

Ingressos dels quals descomptem l'impacte que pot tenir l'alça de preus (o inflació).

Alienació

Parlem d'*alienació* quan algú ha perdut el control dels seus actes, accions o pensaments. En aquest context concret, es refereix al plantejament que feia Marx sobre l'estat en el qual estava la classe proletària durant la Revolució Industrial.

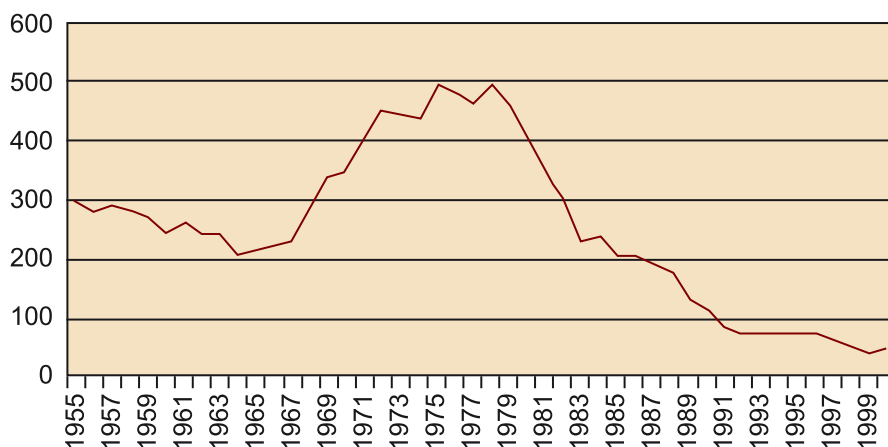
⁽⁴⁾Proves nuclears que es duen a terme a l'aire lliure per tal de demostrar la seva capacitat militar.



Els moviments socials, com el que desembocà el Maig del 1968 a París, van augmentar la pressió sobre les elits empresarials i polítiques.

durant el Maig de 1968 a París, la pressió conjunta dels uns i altres fou viscuda per les elits empresarials i polítiques com un desafiament en tota regla als seus valors més preuats. Tal com s'observa en la figura 2 i en la taula 2, el manteniment d'una situació de plena ocupació sostinguda portà les noves generacions crescudes durant l'època daurada a perdre la por a quedar-se sense feina, tal com havia pronosticat l'economista polonès Michal Kalecki (1899-1970) en un assaig sobre "Les conseqüències polítiques de la plena ocupació" (1979, pàg. 25-34). Al conjunt de països de l'OCDE va augmentar l'afiliació sindical, i hi hagué cada cop més vagues en demanda de millores salarials o més drets laborals.

Figura 2. Dies de vaga per cada mil treballadors industrials als 16 països més desenvolupats de l'OCDE (1955-2000)



La figura representa la mitjana mòbil de 5 anys del valor mitjà als 16 països més desenvolupats de l'OCDE, obtingut dels *Labour Market Trends* publicats per l'Oficina d'Estadística del Regne Unit, l'OIT i altres fonts com Eurostat. Font: Andrew Glyn (2010, pàg. 46).

Taula 2. Afiliació sindical, protecció laboral i atur als països de l'OCDE (1960-1979)

	Tant per cent d'ocupats afiliats a sindicats	Índex de protecció laboral legislativa	Subsidi d'atur com a tant per cent del salari mitjà	Taxa d'atur com a tant per cent de la població activa
1960-1964	38,3	0,79	28,0	2,1
1965-1969	39,1	0,85	31,0	2,1
1970-1974	41,4	0,99	34,6	2,5
1975-1979	44,8	1,09	43,2	4,3

Font: Andrew Glyn (2010, pàg. 45)

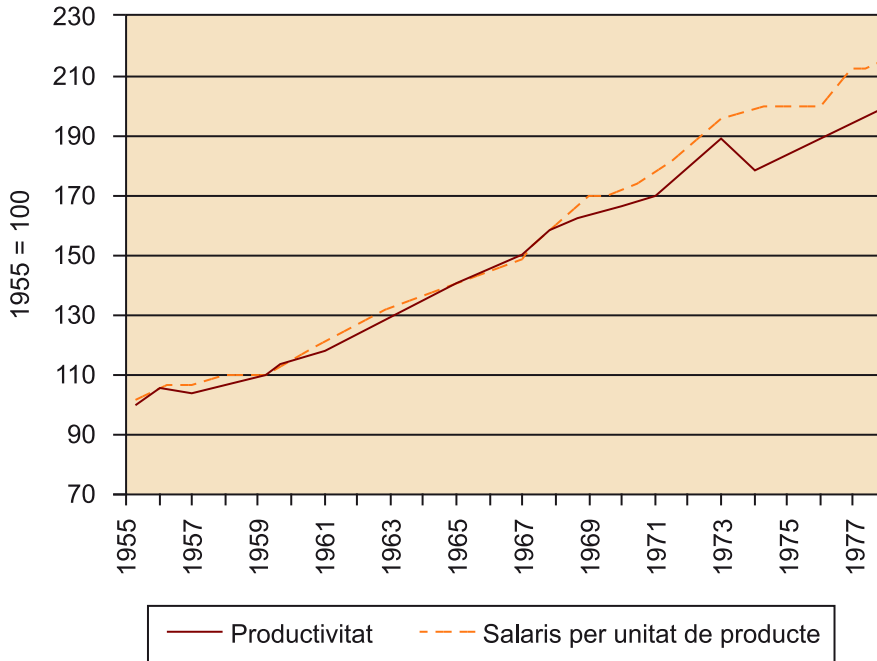
Rere aquella explosió democràtica hi havia les expectatives creixents d'unes generacions crescudes durant els anys de prosperitat i plena ocupació sostinguda. Entre altres coses, les seves reivindicacions –com les del Moviment pels Drets Civils de la població negra dels Estats Units, o la segona onada feminista del *Women's Lib*– expressaven alguns dels malestres acumulats entre els sectors que patien més discriminacions al mercat de treball, i plantejaven **nous desafiaments redistributius** justament a la vegada que el creixement de la productivitat es començava a desaccelerar.

Tal com s'observa en la figura 3 i en la taula 3, els increments salarials començaren a desbordar uns augments de productivitat laboral cada vegada menors a causa de l'exhauriment de la Segona Revolució Tecnològica.

Vegeu també

El concepte de Segona Revolució Tecnològica es tracta amb profunditat al mòdul 2.

Figura 3. Evolució dels salaris i la productivitat del treball als països de l'OCDE (1955-1978)



Font: Stephen A. Marglin i Juliet B. Schor (1990)

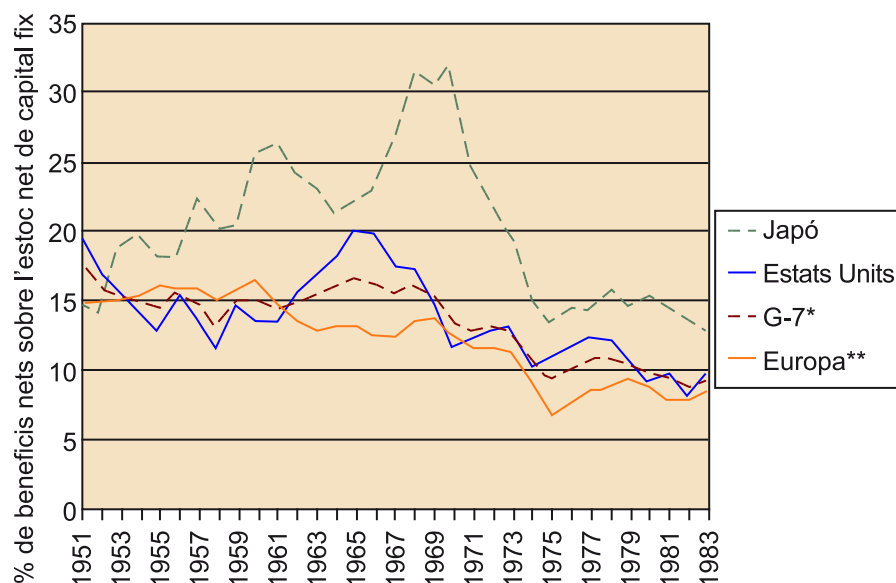
Taula 3. Incrementos salarials i de la productivitat del treball als Estats Units, l'Europa occidental i el Japó a la fi de l'època daurada (1964-1973)

		(A): % Δ anual de la productivitat del treball	(B): % Δ dels salaris	(A-B) diferència
Estats Units	1964-1968	2,4	2,5	-0,1
	1969-1973	1,0	2,0	-1,0
Europa occidental	1964-1968	4,5	4,3	0,2
	1969-1973	4,2	5,0	-0,8
Japó	1964-1968	8,7	7,6	1,1
	1969-1973	7,8	10,6	-2,8

Font: Stephen A. Marglin i Juliet B. Schor (1990)

El resultat fou una **caiguda pronunciada dels beneficis**, reflectida en la figura 4. En el marc d'una economia capitalista, en què les expectatives dels inversors privats determina el nivell d'ocupació, aquella caiguda dels guanys va provocar una **retracció creixent de la inversió privada i una tendència clara a l'estancament econòmic**.

Figura 4. Beneficis nets de les empreses privades i públiques (1951-1983)



(*): Grup dels 7, és a dir, el Regne Unit, França, Alemanya, Itàlia, els Estats Units, el Japó i el Canadà. (**): només als quatre països europeus del G-7.

Font: Stephen A. Marglin i Juliet B. Schor (1990, pàg. 178-182)

La primera reacció dels governs fou combatre la desacceleració econòmica **reforçant les polítiques fiscals i monetàries expansives de signe keynesià**: gastar més i injectar més diners per a estimular l'activitat. Però ja hem vist en la figura 1 que, en una combinació d'estancament i augment del nivell de preus com aquella, els seus efectes tendiren més a accelerar la inflació que a generar creixement. De fet, poc abans que es produís la primera crisi del petroli l'economia ja es precipitava cap a l'estagflació.

Els **dos xocs petrolers** que es van produir a continuació, el 1973 i 1978, van tenir sens dubte un paper molt important en el procés que posà fi a l'època daurada. Però foren molt més un detonant, i un accelerador, que la primera causa.

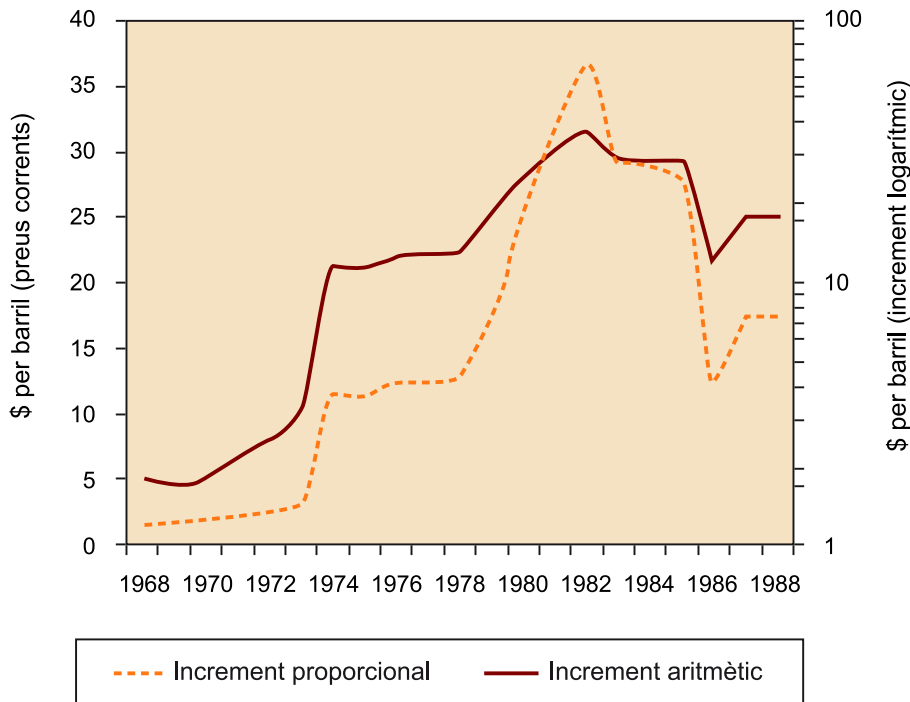


Els xocs petrolers van tenir un paper molt important en la fi de l'època daurada.

1.2. Dels xocs del petroli a l'estagflació (1973-1979)

El primer xoc es produí com a represàlia a Israel per la guerra del Yom Kippur de 1973. L'Organització de Països Exportadors de Petroli (OPEP) –que havia estat formada el 1960 per a contrarestar la col·lusió entre les "Set Germanes" petrolieres (les dues Standard Oil, Shell, Mobil, Texaco, Gulf i BP) per a abaratir els preus de compra– va reduir un 7% les extraccions de cru. El preu del barril es va triplicar, i va saltar de 3 a 10 o 12 \$. Això **posava fi momentàniament a l'era del petroli barat** que havia alimentat d'energia l'hipercreixement de l'època daurada. A conseqüència de la revolució islàmica iraniana de 1978-1979, i l'esclat de la guerra entre l'Irak i l'Iran (1980-1988), van caure sobtadament les exportacions d'aquests dos països del golf Pèrsic. El segon xoc va encarir el barril de petroli per sobre dels 35 \$, tot i ser un augment proporcionalment menor que el de 1973 (figura 5).

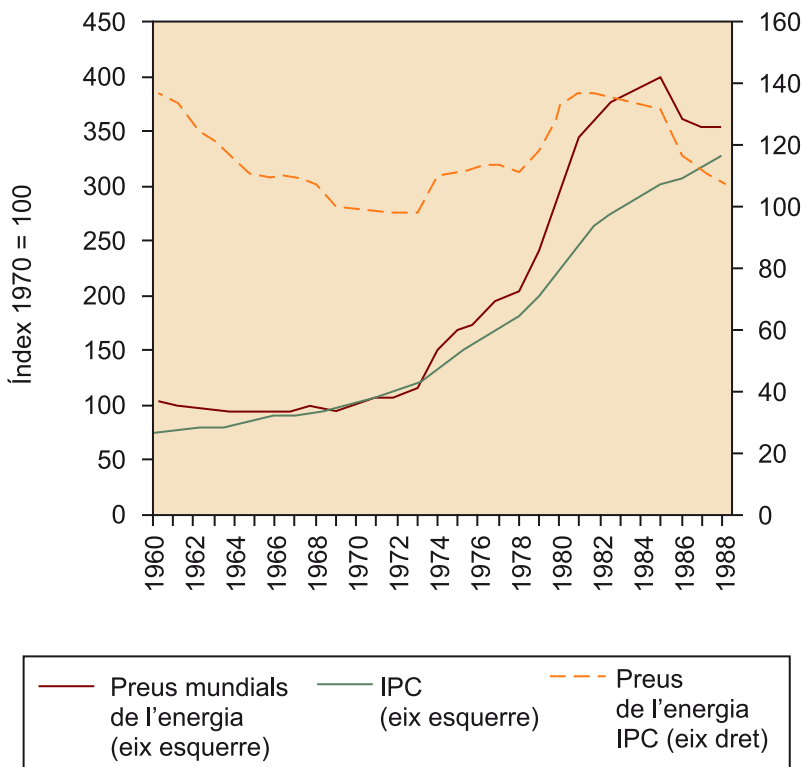
Figura 5. Els xocs petrolers de 1973 i 1978



Font: Elaboració pròpia a partir de la sèrie de l'OCDE.

L'encariment del petroli arrossegà a l'alça tots els preus de l'energia, atès que el model energètic en el seu conjunt estava basat directament o indirectament en derivats petrolers, i la resta de fons energètiques eren béns substituïtius dins un mateix mercat. Els preus de l'electricitat i altres formes d'energia es van quadruplicar entre 1970 i 1985. Com que l'IPC es va triplicar, el pes real de la despesa energètica va augmentar entre un 30 i un 40%, cosa que va revertir la tendència contrària experimentada durant l'època daurada (figura 6).

Figura 6. Evolució dels preus de l'energia al G-7 de 1960 i 1988 (el Regne Unit, França, Alemanya, Itàlia, el Japó, els Estats Units i el Canadà)



Font: elaboració pròpia a partir de les Nacions Unides (1981-1992)

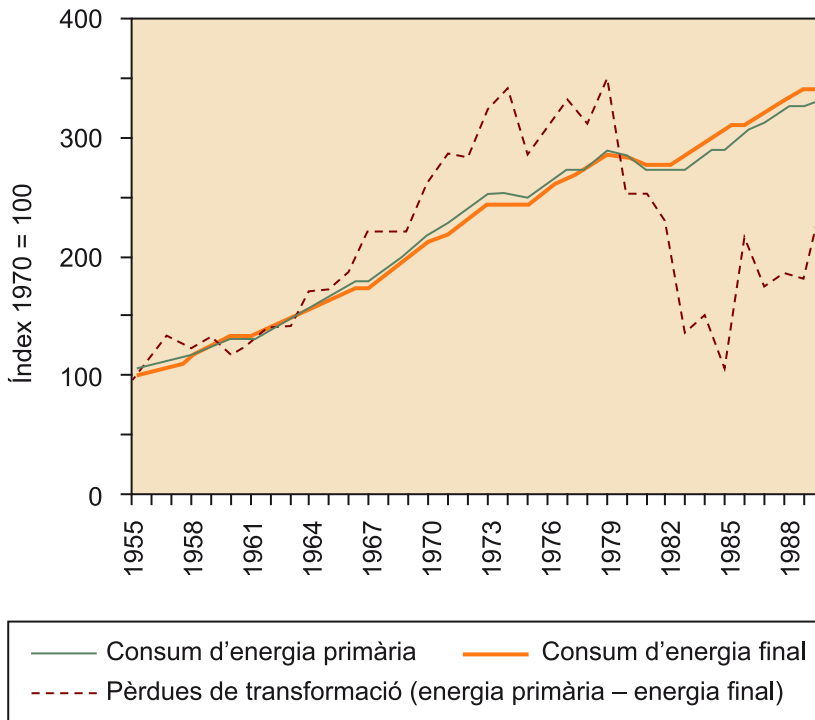
A curt termini la demanda d'energia és molt inelàstica. El seu encariment sobtat va provocar quatre efectes immediats:

- 1) Induir un augment dels preus de tota mena de productes, atès que a través del consum energètic el petroli intervenia com a *input* important en la seva producció i distribució.
- 2) Va augmentar la factura energètica de les empreses i les famílies, en detriment d'altres béns de consum o inversió.
- 3) Es van accelerar les tendències a l'estancament a causa del menor ritme d'increment de la productivitat, i de la caiguda de beneficis i expectatives empresarials.
- 4) Es va generar un flux de renda cap als països exportadors de cru –l'OPEP va obtenir un superàvit comercial de 60.000 milions de \$ l'any 1974–, mentre es deteriorava la relació real d'intercanvi dels països importadors de petroli.

A mitjà i a llarg termini es produí un cinquè efecte, que tendia a apaivagar els altres quatre: induir un ús més eficient de l'energia mitjançant la reducció de les considerables pèrdues de transformació⁵ (figura 7) i transport, la recerca de fonts d'energia alternatives i el canvi estructural cap a activitats menys intenses en petroli. En definitiva, tal com s'observa en la figura 8, a mitjà i a llarg termini es va produir una reducció de la intensitat energètica de l'economia.

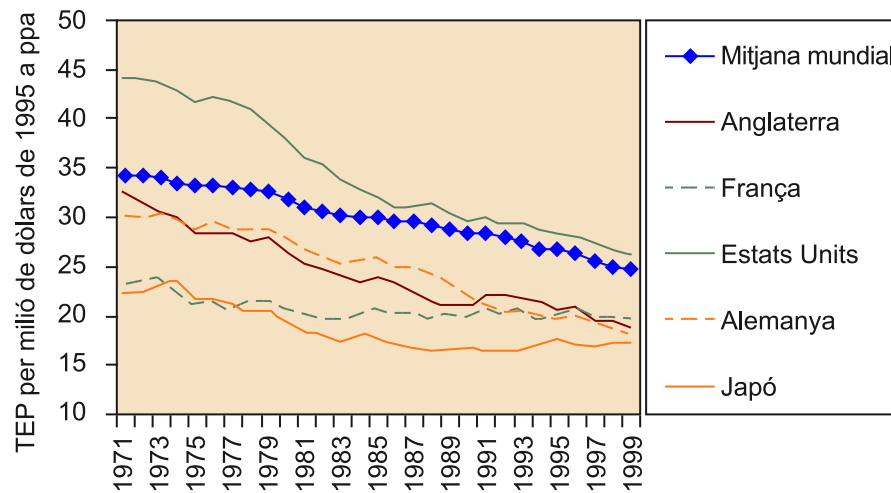
⁽⁵⁾ Concepte pel qual es defineixen les pèrdues econòmiques (o físiques) que es produeixen en qual-sevol procés de transformació.

Figura 7. Evolució del consum d'energia primària, d'energia final i les pèrdues de transformació al món (1955-1990)



Font: elaboració pròpia a partir de les Nacions Unides (1981-1992)

Figura 8. La intensitat energètica al món en TEP/PIB en \$ de 1995 a ppa (1971-1999)



Font: elaboració pròpia a partir de les Nacions Unides (1979-1990) i International Energy Agency, *World Energy Statistics and Balances*

Nota

El consum d'energia primària enregistra tota l'energia mobilitzada i dissipada pel funcionament de l'economia, mentre que el consum d'energia final mesura només la que es factura als consumidors finals que n'obtenen un servei útil. Entre totes dues magnituds, les pèrdues de transformació són les que enregistra el mateix sistema energètic, en transformar una forma d'energia en una altra –per exemple, en passar de calor a electricitat en qualsevol central tèrmica es perd entre la meitat i dues tercers parts de l'energia alliberada pel combustible, segons la tecnologia emprada–, o en transportar-la a llargues distàncies (liquació i regasificació de gas natural en vaixells refrigerats, línies elèctriques, etc.).

Aquella evolució adaptativa cap a una eficiència i diversificació energètica més grans, molt saludable tant des d'un punt de vista econòmic com ecològic, va dependre a cada país de les polítiques aplicades, i no va poder evitar a curt termini les tensions inflacionàries i depressives provocades pels dos xocs petrolers. El 1974 la inflació mitjana a tots els països de l'OCDE arribà al 13,4% (figura 1). Els màxims s'assoliren el 1974 o 1975 al Japó (24,5%), Anglaterra (24,2%), Irlanda (20,9%), Itàlia (19,1%), Finlàndia (17,9%), Dinamarca (15,3%) i França (13,7%). La combinació d'una inflació de dos dígit amb la caiguda de l'activitat econòmica, i l'augment de l'atur, representava un desafiament en tota regla a les idees i polítiques més o menys keynesianes que havien prevalgut fins aleshores.



Planta de cogeneració d'electricitat. La crisi energètica va induir a mitjà termini a un ús més eficient de l'energia.

Què calia fer primer? Combatre la inflació o l'atur? Era una dilema difícil, perquè les polítiques fiscals i monetàries expansives necessàries per a combatre la recessió i l'atur generaven més inflació, però les polítiques monetàries i fiscals restrictives necessàries per a atallar la inflació generaven més recessió econòmica i atur.

Polítiques monetàries i fiscals restrictives

Polítiques orientades a contraure la capacitat de demanda mitjançant la contracció de la despesa pública, la pujada d'impostos i la contracció en l'emissió de diners.

1.3. Rumb al neoliberalisme: el cop de timó monetarista de 1981-1982

Dos anys abans s'havia produït la crisi del dòlar de 1971⁶. El president republicà Richard Nixon (1969-1974) havia suspès la convertibilitat del dòlar en or, i va posar fi al patró dòlar⁷ establert a la conferència de Bretton Woods (1944). Això va inaugurar la **nova era de canvis flotants de divises que encara perdura**. L'assessor econòmic principal del president Nixon era aleshores l'economista neoliberal **Milton Friedman** (1912-2006). Aquest premi Nobel de l'escola de Chicago sempre havia estat contrari a les idees keynesianes, i preconitzava l'aplicació d'un cop de timó monetarista per atallar la inflació abans que res. Però la contracció monetària que volia Friedman només podia afectar la massa monetària a l'interior dels Estats Units, i el 1968 aquesta ja només representava una quarta part de tots el dòlars que circulaven pel món. A més, Milton Friedman sempre havia estat partidari d'un sistema de canvis flotants regits únicament pels mercats de divises. Per això va convèncer Nixon de posar fi a la convertibilitat del dòlar en or, amb l'argument que això permetia als Estats Units més flexibilitat per aplicar el viratge neoliberal de la política econòmica.

⁽⁶⁾El dòlar trenca la seva convertibilitat amb l'or, arran dels problemes monetaris que afectaven els EUA, i posa fi al sistema monetari sorgit de Bretton Woods. A partir d'aquest moment es passa d'un sistema internacional de tipus de canvi fixos a la lliure flotació de les divises.

⁽⁷⁾Sistema sorgit de Bretton Woods en què el dòlar és l'única moneda que és convertible en or, mentre que la resta de monedes tenen un tipus de canvi fix respecte del dòlar. Les reserves dels bancs centrals seran en dòlars o en or.

La fi de les paritats fixes també donà un marge de maniobra més ampli a les polítiques econòmiques de la resta de països de l'OCDE, que com ja hem dit tendiren inicialment a aplicar polítiques keynesianes expansives per a combatre l'estancament i l'atur. Tanmateix, aquella resposta inercial va durar poc perquè la inflació es va disparar. Tot i que l'atur va augmentar poc encara (figura 1), la retracció de la inversió privada també va preparar el terreny pel cop de timó monetarista a l'Europa occidental, el Japó i els altres països de l'OCDE. L'estagflació bloquejava els remeis keynesians tradicionals, i afavoria un **redescobriments del neoliberalisme per part de molt governs**, mitjans de comunicació i l'anomenat *corrent principal* del pensament econòmic.

En definitiva, la fi de l'època daurada va propiciar un viratge profund cap a visions de l'economia i les polítiques econòmiques que s'assemblaven cada cop més a les que havien estat dominants durant la **Primera Globalització**, des del darrer quart del segle XIX fins a la Segona Guerra Mundial. El gir neoliberal va començar tímidament, de 1974 en endavant, a passos successius. S'accelerà després del segon xoc del petroli de 1978-1979. Però fou amb el gran cop de timó monetarista de 1980-1981 quan les polítiques neoliberals esdevingueren la nova ortodòxia que s'imposà de manera general i rotunda. Vist en perspectiva històrica, encara ara destaca el fortíssim augment dels tipus d'interès que el governador de la Reserva Federal (FED) Paul Volcker aplicà en plena recessió econòmica dels Estats Units (figura 9).

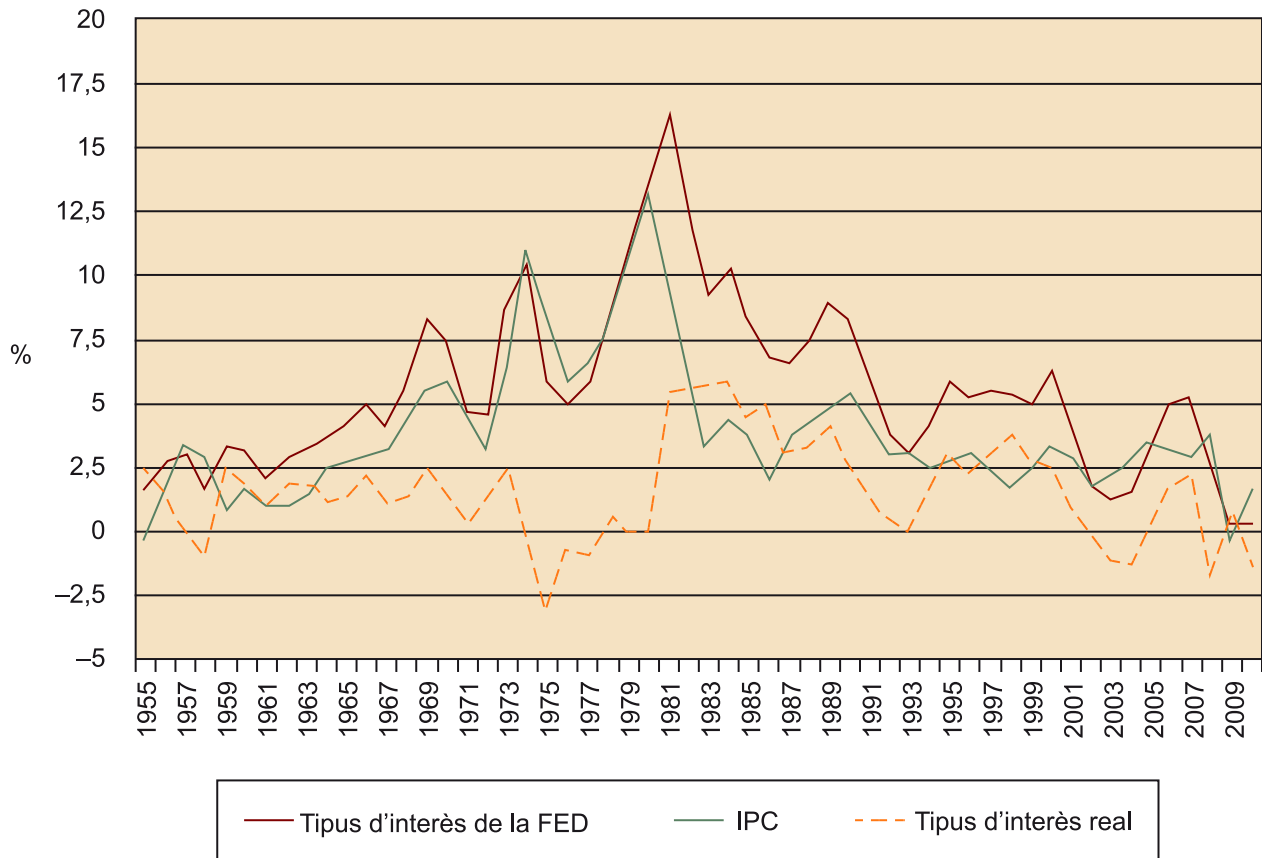
Economistes ultraliberals

Durant els anys de l'època daurada les idees d'economistes ultraliberals com Friederich von Hayeck (1889-1992) i Milton Friedman (1889-1992) havien estat considerades extravagàncies pròpies d'uns fanàtics que anaven a contracorrent. Però la crisi del keynesianisme davant l'estagflació els va convertir en el nucli dur de l'ortodòxia econòmica dominant en el darrer quart del segle XX i els inicis del XXI.



El premi Nobel d'economia Milton Friedman, ideòleg del monetarisme

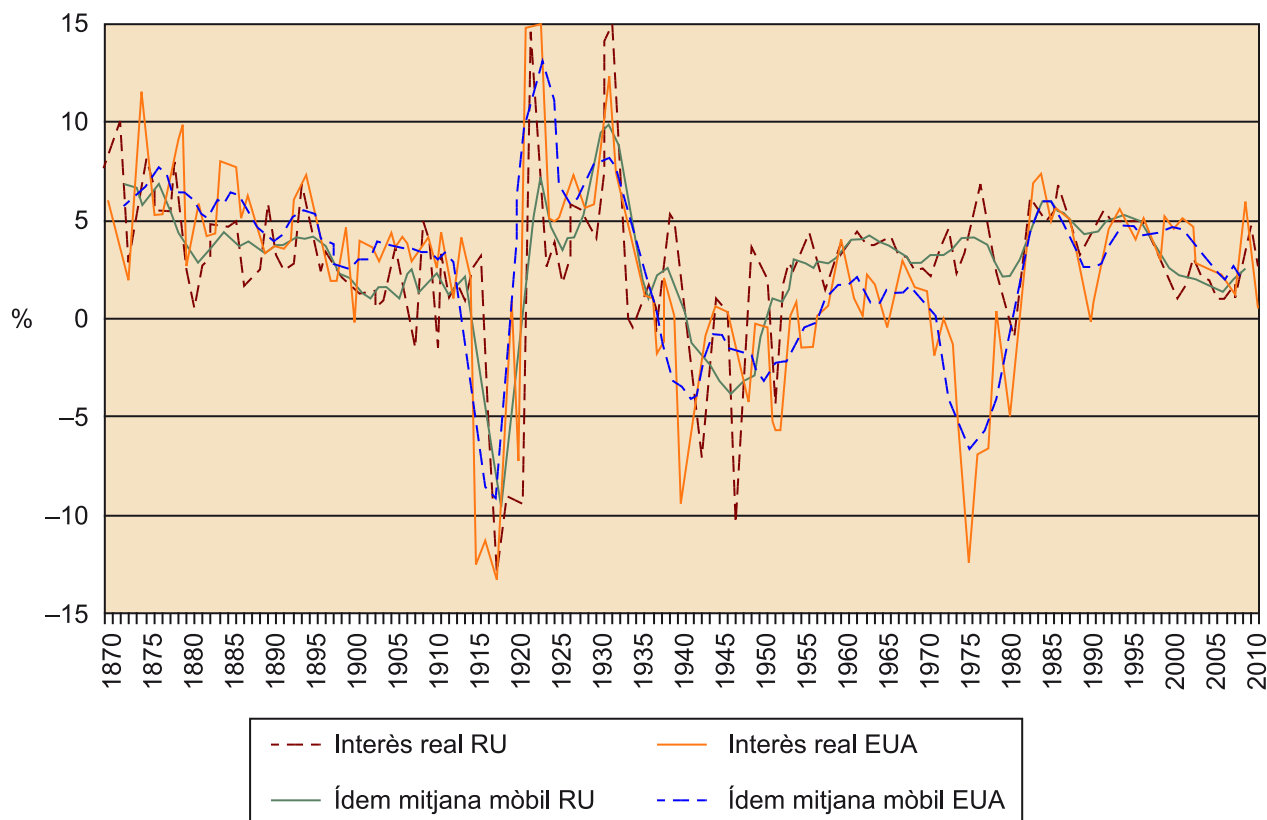
Figura 9. Inflació i tipus d'interès de la FED als Estats Units (1955-2010)



Font: elaboració pròpia a partir de les sèries històriques de la mitjana anual ponderada dels tipus d'interès efectius aplicats a les transaccions de fons federals negociades diàriament per la FED, publicades al seu lloc web, i amb l'índex de preus al consum publicat al lloc web del Bureau of Labor Statistics dels Estats Units. El tipus d'interès real (ir) s'ha calculat amb les variacions anuals de l'interès nominal (in) i l'índex de preus al consum (IPC), d'acord amb $ir = in - IPC / 1 + IPC$ (en tant per 1).

Paul Volcker havia estat nomenat president de la FED el 1979. Un any després va guanyar les eleccions el republicà ultraconservador Ronald Reagan, que presidí els Estats Units de 1980 a 1989. Margaret Thatcher, la Dama de Ferro del partit conservador anglès, ja les havia guanyat el 1979 i governà el Regne Unit fins al 1990. El democratacristià Helmut Kohl les guanyà a la República Federal Alemanya el 1982, i presidí l'Alemanya reunificada del 1990 al 1998. Tots tres impulsaren el **gran cop de timó que posà rumb cap al neoliberalisme**. Vist en perspectiva històrica, i en un nou entorn de canvis flotants de les divises, la forta pujada dels tipus d'interès real de 1980-1981 va inaugurar una nova època que representava el retorn a les polítiques d'ajustament deflacionari que ja havien prevalgut durant la Primera Globalització en el règim del patró or (Rowthorn, 1995, pàg. 71-72).

Figura 10. Evolució a llarg termini dels tipus d'interès real (1870-2010)



Font: elaboració pròpia a partir de les sèries de tipus d'interès a llarg termini i variació de l'IPC del lloc web <http://www.measuringworth.com>

Taula 4. Interès nominal, inflació i interès real a llarg termini (1870-2010)

	Regne Unit			Estats Units		
	Interès nominal mitjà	Inflació mitjana	Interès real mitjà	Interès nominal mitjà	Inflació mitjana	Interès real mitjà
1870-1879	3,05	-3,05	6,34	5,97	-0,52	6,60
1880-1889	2,68	-0,79	3,53	4,34	-0,83	5,23
1890-1899	2,36	-1,02	3,44	4,19	-0,17	4,39
1900-1909	2,67	0,95	1,74	4,10	0,78	3,31
1910-1919	3,63	7,21	-2,94	4,84	8,83	-3,15
1920-1929	4,35	0,11	4,65	5,08	-2,44	8,42
1930-1939	3,27	-1,96	5,60	3,89	-0,13	4,18
1940-1949	2,62	5,65	-2,69	2,71	5,79	-2,81
1950-1959	3,96	2,05	1,92	3,30	4,30	-0,89
1960-1969	5,99	2,33	3,58	5,01	3,53	1,44
1970-1979	10,81	7,10	3,50	8,23	12,64	-3,73
1980-1989	10,10	5,56	4,37	11,34	7,43	3,76

El tipus d'interès real (ir) s'ha calculat amb les variacions anuals de l'interès nominal (in) i l'índex de preus al consum (IPC), d'acord amb $ir = in - IPC / 1 + IPC$ (en tant per 1). La mitjana mòbil s'ha calculat amb l'any de referència al mig de cada quinenni.

Font: elaboració pròpia a partir de les sèries de tipus d'interès a llarg termini i variació de l'IPC del lloc web <http://www.measuringworth.com>

	Regne Unit			Estats Units		
	Interès nominal mitjà	Inflació mitjana	Interès real mitjà	Interès nominal mitjà	Inflació mitjana	Interès real mitjà
1990-1999	7,66	3,00	4,53	7,72	3,71	3,91
2000-2009	4,53	2,57	1,93	5,98	2,60	3,31

El tipus d'interès real (*ir*) s'ha calculat amb les variacions anuals de l'interès nominal (*in*) i l'índex de preus al consum (IPC), d'acord amb $ir = in - IPC / 1 + IPC$ (en tant per 1). La mitjana mòbil s'ha calculat amb l'any de referència al mig de cada quinquenni.

Font: elaboració pròpia a partir de les sèries de tipus d'interès a llarg termini i variació de l'IPC del lloc web <http://www.measuringworth.com>

En la figura 10 i en la taula 4 es comprova com, en efecte, els tipus reals d'interès havien estat molt més alts durant la Primera Globalització (1870-1914), i ho han tornat a ser durant la Segona Globalització de 1981 en endavant, que durant el període d'entreguerres (1915-1949) i l'època daurada (1950-1973). En el cas dels Estats Units, la caiguda de l'interès real esdevinguda a la dècada de 1970 –quan es va covar la reacció neoliberal– fou l'única comparable a l'experimentada amb la Primera Guerra Mundial –que fou corregida pel fortíssim ajustament deflacionari de 1921– i l'encariment real del diner durant la deflació dels primers anys de la Gran Depressió (1930-1933).

John Maynard Keynes

Al final de la seva *Teoria general* de 1936, John Maynard Keynes havia especulat amb una futura "eutànasia del rendista" que ell considerava molt desitjable (Keynes, 1987, pàg. 279-316). Potser podríem considerar aquest retorn a uns interessos reals comparables als del vell capitalisme liberal com una "revenja del rendista", tan tardana com inesperada, que hauria fet feredat a l'economista més influent de la primera meitat del segle passat.

2. Una nova era "d'expectatives encongides" (1981-2012)

2.1. Encongint expectatives: desinflació amb atur

El gir neoliberal cap a polítiques monetàries restrictives va provocar un fort augment de l'atur, que als ulls de la nova ortodòxia s'havia de considerar una mena de preu inevitable que calia pagar per a sanejar l'economia. Els governs i organismes internacionals principals, i també molts economistes, van acceptar aleshores la idea que una taxa d'atur "adient" –tècnicament anomenada *taxa d'atur no acceleradora de la inflació* o *NAIRU* (*non-accelerating inflation rate unemployment*)–, havia esdevingut un ingredient indispensable de qualsevol política econòmica "respectable".

Però encara hi havia més. L'any 1975 la **Comissió Trilateral** havia publicat un sonat informe signat entre altres pel polítòleg nord-americà Samuel Huntington –el mateix que ara preconitza l'existència d'un xoc inevitable entre civilitzacions–, on es deia sense embuts que la crisi de l'estagflació era resultat d'un "excés de democràcia":

"L'expansió democràtica de la participació política ha generat una sobrecàrrega sobre el govern i una expansió desequilibrada de les activitats governamentals que exacerbem les tendències inflacionistes de l'economia. [...] La noció democràtica que el govern hauria de responsabilitzar-se de la gent genera l'expectativa que ha de satisfer les necessitats i corregir els mals que afecten cada grup particular de la societat. [...] En aquest sentit, la inflació és la malaltia de les democràcies. [...] L'ampliació de la participació política ha augmentat les demandes als governs. L'ampli benestar material ha portat a una proporció substancial de la població, especialment entre els joves i les classes professionals «intel·lectuals», a adoptar nous estils de vida i nous valors sociopolítics. [...] Hi ha hagut un declivi relatiu substancial en el poder econòmic i militar d'Amèrica, i una disminució absoluta encara més gran en la predisposició a assumir les càrregues del lideratge. [...] Qualsevol organització social requereix, en certa mesura, desigualtats en l'autoritat i distincions segons la funció. En la mesura que la difusió de la fogositat democràtica corroeix tot això, exercint una influència anivelladora i homogeneïtzadora, destrueix les bases de confiança i cooperació entre els ciutadans i crea obstacles a col·laborar amb qualsevol propòsit comú. El lideratge està desacreditat a les societats democràtiques [...], etc."

Crozier, *The Crisis of democracy: report on the governability of democracies to the Trilateral Commission* (1975, pàg. 163-164).

La Comissió Trilateral

La Comissió Trilateral s'havia format el 1973 a iniciativa de David Rockefeller (director del Chase Manhattan Bank), Zbigniew Brzezinski (que seria conseller de Seguretat Nacional de Jimmy Carter, elegit president dels Estats Units el 1976), l'exsecretari d'Estat nord-americà Cyrus Vance, l'expresident Walter Mondale o el president de la Reserva Federal dels Estats Units Paul Volcker, juntament amb membres de més de quaranta multinacionals i tres-cents personatges de l'alta política, els negocis i el món acadèmic dels Estats Units, l'Europa occidental i el Japó (vegeu el seu lloc web).

Fer passar per l'adreçador la gent que protestava, deixant de banda els antics consensos i recuperant un fort lideratge conservador: aquestes foren les divises elementals de Margaret Thatcher –autora de frases cèlebres com "Consensus?

NAIRU

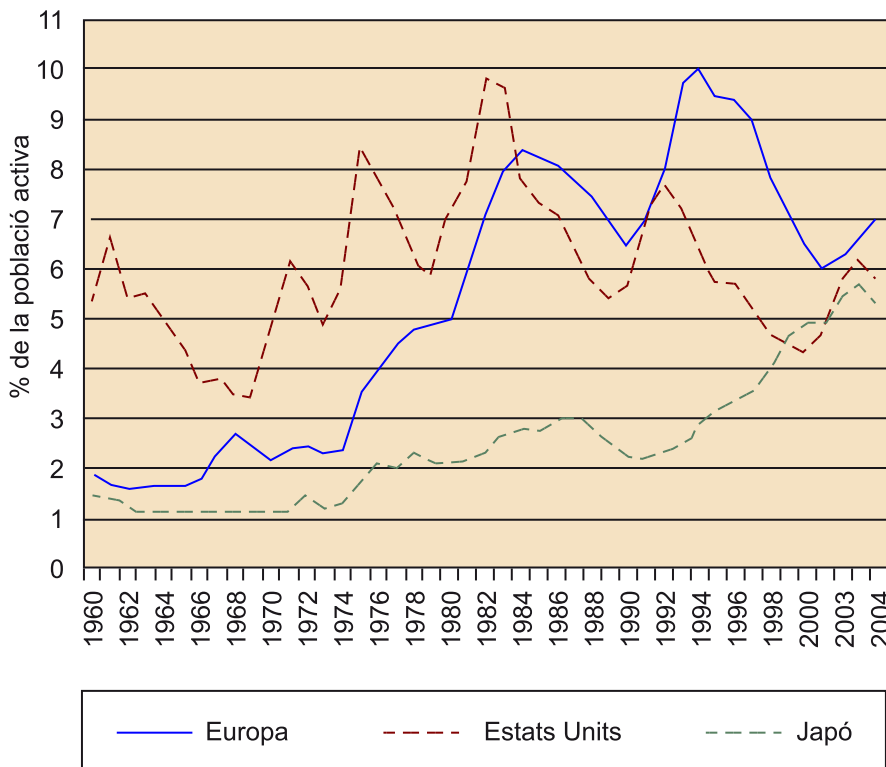
Durant alguns anys força economistes cregueren en l'existència d'una relació estadística fixa entre inflació i atur, coneguda com la *corba de Phillips*, fins que es comprovà empíricament que no hi havia una única funció sinó moltes que es "desplaçaven" en diversos sentits segons les circumstàncies (tot responent també, entre altres coses, als canvis de la política econòmica). El que resultà decisiu fou la prioritat atorgada a la reducció de la inflació en la política macroeconòmica. A la pràctica, la conversió de l'atur en un resultat de segon ordre permeté anar reduint la inflació ajustant els tipus d'interès per assaig i error.

Consensus is the negation of leadership!" o "There is no alternative"-, Ronald Reagan –"Government does not solve problems, it subsidizes them"-, i Helmut Khol –"Vosaltres protesteu, nosaltres governem".

Darrere la seva retòrica hi havia el conjunt de receptes econòmiques que amb els anys s'anomenaria el nou *consens de Washington*: donar prioritat a la disciplina fiscal per a evitar o reduir els dèficits públics, i als alts tipus d'interès per a contenir la inflació; reducció dels impostos directes als més rics; derivar la inversió pública cap a infraestructures, contenint o reduint la despesa social; privatitzar empreses públiques, desregular el sector financer, i obrir i liberalitzar els fluxos comercials. Tot això no implicava només deixar de considerar l'atur una prioritat, també comportava emprar-lo com una eina molt útil per a disciplinar el comportament dels treballadors tal com ja havia estat la norma durant el capitalisme liberal del segle XIX.

Els resultat d'aquelles "noves" polítiques neoliberals dictades pel consens de Washington foren les que es podia esperar. En primer lloc, **l'atur es va disparar** a tots els països de l'OCDE fins a valors superiors als enregistrats en anys precedents, i es mantingué alt durant les dècades següents (figura 11).

Figura 11. Evolució de la taxa d'atur (1960-2004)



Font: Andrew Glyn (2010, pàg. 71)

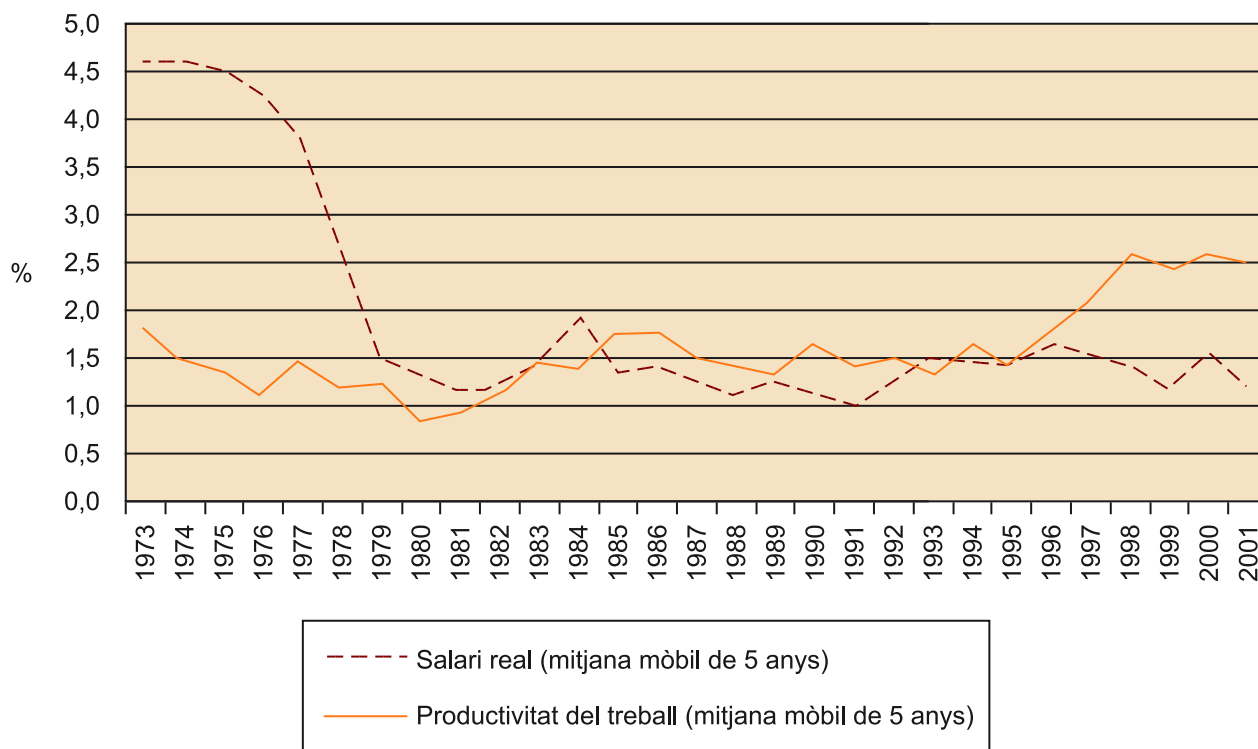
En segon lloc, es tallaren en sec els **incrementos de salaris nominals** –que és el que compta com a cost per a les empreses– mentre la inflació es mantenia força alta durant els anys 1970. En conseqüència, els augments progressius del salari real –la capacitat de compra de la majoria de famílies– es van contraure dràsticament i es mantingueren en valors propers a l'1% anual, molt inferiors



Com a conseqüència de les noves polítiques neoliberals, l'atur es va disparar a tots els països de l'OCDE fins a valors superiors als enregistrats en anys precedents.

als enregistrats durant els anys 1966-1973. És a dir, la purga va fer efecte: ja hem vist com el nombre de vagues anà caient en picat mentre l'afiliació sindical tocava sostre el 1975-1979, amb un 45% de treballadors industrials sindicats de mitjana a tota l'OCDE, i es desplomà després (figura 2 i taula 2). En la figura 12 i en la taula 5 es pot comprovar com, després que els salaris reals perdessin la cursa contra la inflació dels anys setanta, el gran cop de timó monetarista de 1980-1981 i les altes xifres d'atur dels vuitanta van aplanar la corba d'incrementos interanuals dels salaris reals fins a aconseguir situar-los per sota dels augments de la productivitat del treball.

Figura 12. Variació interanual dels salaris reals i la productivitat del treball als països de l'OCDE (1973-2001)



Font: elaboració pròpia amb les dades d'Andrew Glyn (2010, pàg. 47) pel salari real mitjà als 13 països més desenvolupats de l'OCDE; la sèrie del producte en \$GK de 1990 per hora/persona ocupada prové del Total Economy Database de la Conference Board-Trusted Insights for Business Worldwide, segons la darrera actualització de juny del 2011.

Taula 5. Variacions anuals mitjanes de la inflació, el salari anual mitjà i la productivitat del treball als països de l'OCDE (1963-2002)

	IPC	Salari real (A)	Productivitat del treball (B)	Diferència (B-A)
1963-1972	4,8	4,1	2,5	-1,6
1973-1982	11,5	2,9	1,3	-1,7
1983-1992	4,9	1,3	1,5	0,2
1993-2002	2,6	1,4	2,0	0,6

Font: elaboració pròpia amb les dades d'Andrew Glyn (2010, pàg. 47) pel salari real mitjà als 13 països més desenvolupats de l'OCDE; la sèrie del producte en \$GK de 1990 per hora/persona ocupada prové del Total Economy Database de la Conference Board-Trusted Insights for Business Worldwide, segons la darrera actualització de juny del 2011.

2.2. Guanyadors i perdedors: la desigualtat en augment

Tal com ha assenyalat Joseph Stiglitz, fou en aquells "feliços noranta" quan més clarament s'**accentuà novament la divergència** entre uns salaris reals que només experimentaven minsos increments, i els augments superiors –tot i que força modestos– del producte real per hora treballada.

"Els salaris reals no augmentaven tan de pressa com acostuma a ser habitual en una recuperació. Però els valors superiors dels actius borsaris van mantenir un creixement robust. La conjunció de salaris més baixos, més creixement i augment de la productivitat significava una sola cosa: més beneficis. I uns guanys més alts, amb uns tipus d'interès més baixos, conduïren a l'alça de la borsa."

Stiglitz, *Los felices 90: la semilla de la destrucción* (2003, pàg. 129).

En definitiva, la reacció neoliberal volia "**encongir les expectatives**" de la majoria de la gent que viu bàsicament del salari que guanya, i enlloc ho va aconseguir més clarament que als mateixos Estats Units on s'havia covat. En la figura 13 comprovem fins a quin punt l'evolució de l'ingrés mitjà de les famílies dels Estats Units començà a desvincular-se dels augments de la productivitat del treball el 1973-1974, i com el desnivell entre totes dues magnituds que s'obrí amb l'alça dels tipus d'interès de 1980-1981 no ha deixat d'eixamplarse (Reich, 2011).

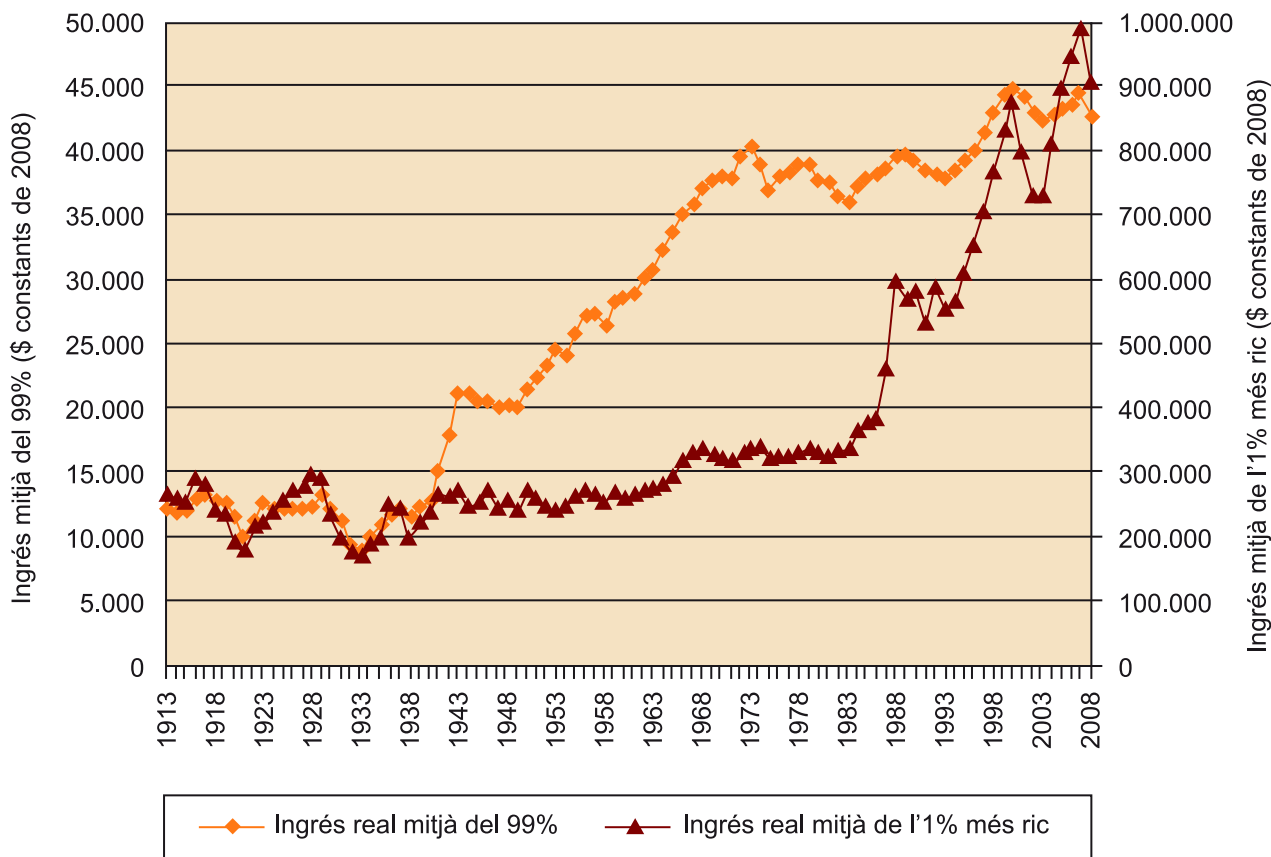
Figura 13. Evolució a llarg termini de la productivitat del treball i l'ingrés familiar mitjà als Estats Units (1947-2010)

Anys	Productivitat (Índex 1947=100)	Valor mitjà de l'ingrés familiar (Índex 1947=100)
1947	100	100
1950	110	105
1953	120	110
1956	130	115
1959	140	120
1962	150	125
1965	160	130
1968	170	135
1971	180	140
1974	190	145
1977	200	150
1980	210	155
1983	220	160
1986	230	165
1989	240	170
1992	250	175
1995	260	180
1998	270	185
2001	280	190
2004	290	195
2007	300	200
2010	310	205

Font: Economic Policy Institute de Washington, amb dades del Bureau of Labor Statistics. Vegeu també el lloc web *The State of Working America*

Si els augments en el producte per hora treballada no incrementaven els salaris de les famílies treballadores, això vol dir que anaven a parar als perceptors de beneficis. La figura 14 permet constatar com, en el cas dels Estats Units, aquells guanys de productivitat han estat acaparats gairebé íntegrament per l'1% més ric.

Figura 14. Ingressos reals mitjans percebuts per l'1% més ric i el 99% restant dels Estats Units (1913-2008)



La sèrie enregistra els ingressos familiars bruts anuals abans d'impostos, excloent-ne els guanys de capital.
 Font: Emmanuel Saez, al lloc web del Center for Equitable Growth del Departament d'Economia de la Universitat de Berkeley.

Mentre la productivitat laboral mitjana gairebé creixia un 197% de 1973 a 2006, el 99% de les famílies dels Estats Units només han augmentat un 8% els seus ingressos reals els darrers trenta-tres anys. L'estagflació dels anys setanta ja havia aturat el procés de millora dels ingressos reals aconseguits durant l'època daurada, però en la taula 5 es comprova que fou després del cop de timó monetarista de 1980-1981 quan va començar realment l'increment espectacular dels ingressos percebuts per l'1% més ric al capdamunt de la distribució de la renda. Les caigudes momentànies de la seva posició arran de les successives fallides borsàries –de 1987-1988, 1990-1992, 2001 i la darrera crisi financera iniciada el 2007– posen en evidència el **pes indirecte dels guanys financers en el conjunt d'ingressos** de l'1% més ric de les famílies nord-americanes. Ja hem vist en la figura 1 del mòdul "L'acceleració del creixement" que l'augment de la desigualtat experimentada als Estats Units, i en altres països anglosaxons, ha estat molt més extrem que a l'Europa occidental o el Japó (Anthony Atkinson i Thomas Piketty, 2007). Però, amb graus i ritmes diversos, l'augment de la desigualtat en la distribució de la renda a l'interior de cada país ha estat una tendència força general els darrers trenta anys de neoliberalisme.

Rere aquells canvis tan profunds hi havia una voluntat molt decidida dels governs i les institucions econòmiques internacionals: es tractava de **remuntar els beneficis i les expectatives empresarials**, que havien estat força malme-

Web recomanat

Facundo Alvaredo; Tony Atkinson; Thomas Piketty i Emmanuel Saez. *The World Top Incomes Database* (<http://g-mond.parisschoolofeconomics.eu/topincomes/>).



El gir neoliberal es va fer des de la creença que només la inversió privada podia recuperar el creixement econòmic.

ses amb "l'estrenyiment" (*profit squeeze*) sofert arran d'aquella "explosió democràtica" de finals dels anys seixanta i principis dels setanta que tant els havia alarmat.

El **gir neoliberal** es va fer des de la creença que només la inversió privada podia recuperar el creixement econòmic i només la innovació empresarial podia tornar a fer augmentar la productivitat a llarg termini.

La resta haurien d'esperar que els arribés, més tard que d'hora, el "degotteig" (*trickle down*) de la riquesa generada i concentrada al capdamunt de la piràmide social. Vist ara en perspectiva històrica, val la pena preguntar-se: ha funcionat? Quins han estat els resultats de tres dècades de polítiques macroeconòmiques neoliberals? Cercarem les respostes a aquesta pregunta en l'apartat 4, però abans estudiarem un altre fenomen històric que ha reforçat molt l'hegemonia del discurs neoliberal tant en el corrent principal de l'economia com en les polítiques macroeconòmiques: el procés que portà a la caiguda del Mur de Berlín el 1989 i al col·lapse de la Unió Soviètica el 1991.

3. La caiguda del bloc de l'Est i la "teràpia de xoc"

Durant l'era Brèjnev (1964-1982) l'URSS havia esdevingut una potència industrial i la societat era majoritàriament urbana. La gent tenia feina, educació, serveis de salut gratuïts i un accés tardà però segur a un petit habitatge. Però vivia en un "mercat de venedors", on la producció era força indiferent a les demandes dels consumidors i sempre era difícil trobar productes per a gastar els salaris cobrats. Com que els preus els fixava l'Estat en el pla quinquennal, no hi havia inflació. Però la demanda insatisfeta es manifestava a les cues que es formaven a qualsevol lloc on apareixien coses per comprar. Mentre als països capitalistes del bloc occidental l'època daurada s'havia caracteritzat per difondre la "societat de consum" a la Unió Europea, el Japó, Corea del Sud i els altres "tigres asiàtics", el que més singularitzava la trajectòria paral·lela de la Unió Soviètica i els països de l'Europa oriental era la **frustració permanent del consum en un "mercat de venedors"**⁸. Mentre el cinisme individual i el descrèdit col·lectiu envers la propaganda oficial anaven en augment, els diversos intents de reforma del sistema de planificació central –com les que intentà dur a terme Alexei Kosygin (1904-1980) el 1965, 1973 i 1979– topava amb l'immobilisme dels *apparatchik* del partit i la *nomenklatura* de l'Estat, cada cop més envellits i dotats de privilegis exclusius.

⁽⁸⁾El mercat es regeix per l'oferta i no hi ha resposta davant possibles variacions de la demanda. Per al cas de l'URSS i les economies de planificació centralitzada, la producció venia determinada pel planificador i no pels estímuls del mercat.

3.1. Reformes fallides: abans i després de la Primavera de Praga

La incapacitat per a reformar el sistema econòmic i polític fou substituïda per una proliferació de tripijocs. Com deia un famós acudit, "ells fan veure que ens paguen i nosaltres fem veure que treballem". Les dificultats de les empreses i agències públiques per a obtenir els subministraments establerts en el pla quinquennal donà lloc a una munió d'"aprofitats" (*tolkachi*) capaços d'aconseguir qualsevol cosa amb propines. En la frontera entre la legalitat, el mercat negre i les màfies, al voltant de les cadenes de subministrament s'anaren consolidant unes **xarxes informals de proveïdors** anomenades *snaby-sbyty*, en què ja estaven implicades prop d'un quart de milió de persones l'any 1970. La majoria dels futurs nous rics de la Rússia postsoviètica sortirien d'aquelles xarxes de *tolkachs* dedicats a l'*snaby-sbyty*: subministrar el que ni la planificació ni l'absència de mercats permetia obtenir en el temps i les quantitats requerides. Les seves festes i orgies privades pagades amb fons públics ja esdevingueren famoses a l'URSS de Brèjnev, on les corrupteles s'estengueren arreu. A finals dels anys 1970 la població urbana de l'URSS gastava uns 20.000 milions de rubles en béns i serveis de consum privat, i uns 7.000 milions de rubles en propines per comprar favors (Lewin, 2005).

Mentrestant la frustració de la gent, especialment de les noves generacions, anava assolint un nivell prou crític per a erosionar la confiança mínima requerida per qualsevol reforma interna del sistema. La camisa de força dictatorial esdevingué encara més insuportable als països de l'Europa oriental, que partien d'un nivell més alt de desenvolupament econòmic quan van ser inclosos al bloc militar de l'URSS: Txecoslovàquia, Hongria i l'Alemanya oriental. Les onades d'"explosió democràtica" acostumen a tenir una capacitat sorprenent de creuar fronteres. La que es produí als països occidentals a la segona meitat dels anys seixanta també tingué una rèplica molt important a l'Europa oriental: la Primavera de Praga de 1968 fou un esdeveniment tan o més important que el Maig Francès del mateix any.



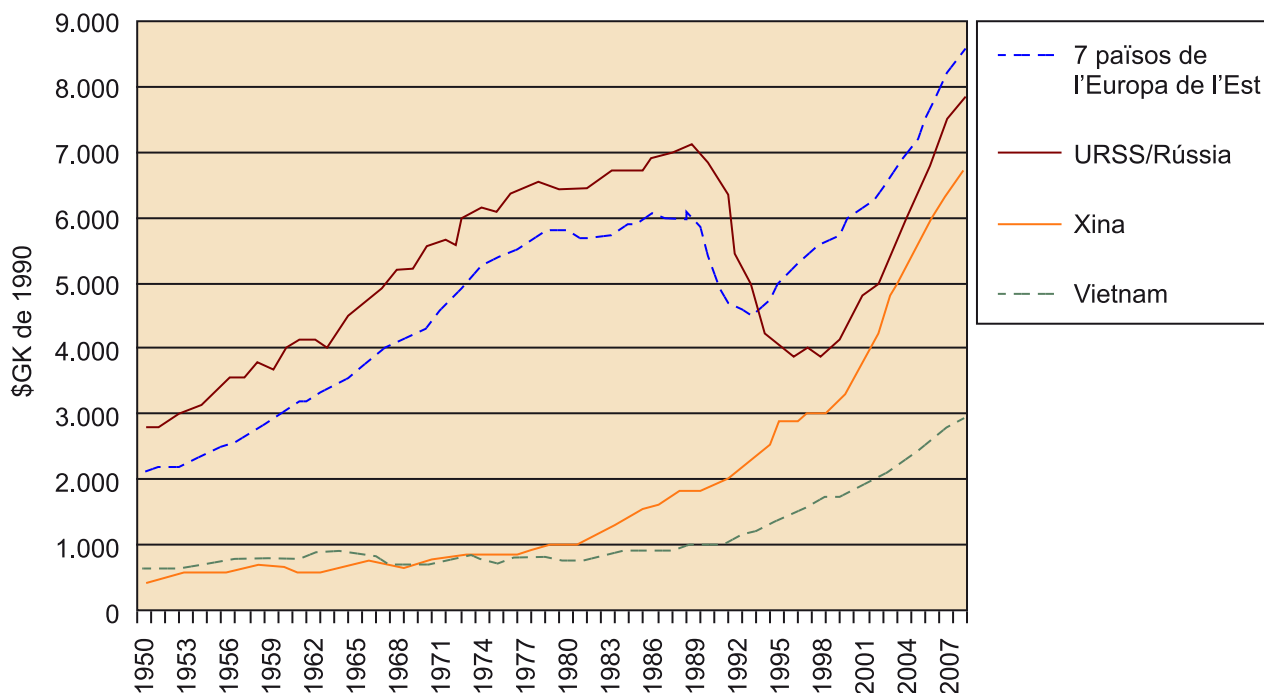
L'onada d'explosió democràtica de finals dels seixanta també tingué el ressò al bloc de l'Est, especialment en esdeveniments com la Primavera de Praga.

Conscient que per a sortir de la creixent paràlisi econòmica calia instituir una economia mixta que combinés planificació amb el mercat, i que això comportava restablir una democràcia política, el dirigent txecoslovac Alexander Dubček (1921-1992) va proposar el 1968 un nou "socialisme de rostre humà" basat en el pluripartidisme i les eleccions lliures. Dubček obtingué d'immediat un consens ampli tant al partit comunista com a la societat txeca i eslovaca (la seva popularitat es faria novament palesa quan amb la Revolució de Vellut de 1989 fou nomenat president del nou parlament democràtic de Txecoslovàquia). Però el 1968 el món encara estava dividit en blocs i Leonid Brèjnev envià l'exèrcit de l'URSS a envair Txecoslovàquia per destituir Dubček i posar fi a la Primavera de Praga. Entre els testimonis que visqueren als carrers de Praga la ràbia i la resistència pacífica amb què els ciutadans de Praga reberen els tancs soviètics hi havia un jove estudiant rus anomenat Mikhaïl Gorbtxov.

3.2. De l'estancament de Brèjnev a la *perestroïka* de Gorbtxov

Els darrers anys de Leonid Brèjnev al capdavant de l'URSS ja es parlava obertament del problema de l'estancament econòmic: les taxes mitjanes de creixement acumulatiu anual de PIB real per habitant havien baixat del 3% durant el quinquenni 1965-1969 fins a l'1% el 1980-1984. Al conjunt de l'Europa oriental caigueren del 3,5 al 0,5% en els mateixos anys (figura 15 i taula 6).

Figura 15. PIB real per habitant als països de l'antic bloc de l'Est (1950-2008)



Font: elaboració pròpia a partir de les dades d'Angus Maddison

Taula 6. Taxes mitjanes de creixement anual acumulatiu per quinquennis del PIB real per habitant als països de l'antic bloc de l'Est (1950-2004)

	7 països de l'est d'Europa	URSS/Rússia	Xina	Vietnam
1950-1954	2,9	2,3	5,6	2,7
1955-1959	4,0	2,6	4,5	1,4
1960-1964	3,6	3,0	-0,7	2,9
1965-1969	3,5	3,0	0,4	-4,2
1970-1974	5,0	2,6	1,8	1,6
1975-1979	1,9	1,3	4,5	2,9
1980-1984	0,5	1,1	7,1	4,2
1985-1989	0,1	1,5	4,8	1,9
1990-1994	-3,4	-11,4	7,7	5,8
1995-1999	3,5	0,5	2,5	5,5
2000-2004	3,8	7,2	10,9	6,1

Font: elaboració pròpia a partir de les dades d'Angus Maddison

Durant les dècades de 1970 i 1980 les economies del bloc de l'Est van intensificar les relacions comercials amb els països capitalistes occidentals, i van incrementar el seu endeutament exterior. Això les va fer més vulnerables a la suspensió de la convertibilitat del dòlar en or el 1971, els xocs del petroli de 1973-1974 i 1978-1979, i a l'alça del dòlar posterior a l'augment dels tipus d'interès als Estats Units el 1981-1982. La Iugoslàvia no alineada era un dels països més oberts a l'exterior de la regió, i també fou el primer en veure's seriosament afectat per l'alça del petroli, l'estagflació i la crisi del deute extern⁹. Polònia i Romania seguiren la perillosa política d'endeutar-se per seguir creixent, i el 1980 el servei del deute extern ja absorbia el 82% del valor de les exportacions poloneses. Mentre la despesa armamentista exigida per la Guerra Freda es feia cada vegada més pesant en un economia cada cop més estancada, les humiliants importacions de cereals dels Estats Units que es veié obligada a fer la Unió Soviètica els anys 1981-1985 incrementaren el seu endeutament exterior, que esdevingué crònic amb la caiguda de preus del petroli de la segona meitat dels anys vuitanta (vegeu, més endavant, la figura 20).

⁽⁹⁾Crisi que afecta força països de l'Amèrica Llatina, durant els primers anys de la dècada de 1980, per la falta de capacitat per a tornar els enormes deutes públics i privats contrets per aquests països en els anys previs. Aquesta provoca l'impagament d'aquests deutes i l'obligació de polítiques restrictives que comporten l'estancament econòmic de les economies de la regió.

Romandre aïllats en la camisa de força d'una planificació estatitzada inefficient conduïa a la paràlisi econòmica, però endeutar-se amb l'exterior sense reformar a fons el sistema encara empitjorava la situació.

El 1982 va morir Leonid Brèjnev i fou substituït per l'antic director dels serveis secrets Iuri Andropov (1914-1984), que va governar la Unió Soviètica fins al 1984. Irònicament, en un sistema dictatorial anquilosat i gerontocràtic com aquell, era als serveis secrets del KGB on es disposava de la informació més veraç sobre la mala salut econòmica del sistema. El seu precari estat de salut i la lluita pel poder amb els buròcrates més ortodoxos de la *nomenklatura* només li permeteren preparar el futur ascens del reformista Mikhaïl Gorbatxov. Fou succeït durant un any per Konstantín Txernenko (1911-1985), el darrer representant de la gerontocràcia. En morir Txernenko el succeí Mikhaïl Gorbatxov, que va sorprendre el món sencer iniciant el 1986 una ambiciosa reforma basada en tres grans idees: transformar l'economia (*perestroika*) mitjançant la transparència informativa i debat obert d'idees (*glasnost*), amb l'objectiu d'accelerar novament el creixement econòmic (*uskoreniye*). Per primera vegada des de 1928 es parlava a l'URSS de tornar a la vella idea de la NEP de **combinar planificació i mercats**, i es rehabilitava la memòria de **Nikolai Bukharin** (però no la de Lev Trotski, ni la dels importants corrents neopopulistes i anarquistes russos).

Una nova llei sobre empreses estatals aprovada el 1987 donava llibertat per variar la quantia de la producció segons la demanda dels consumidors, més enllà dels valors establerts en el pla quinquennal, i cada empresa podia disposar dels excedents obtinguts. També podia adquirir subministraments d'altres empreses a preus negociats entre elles, i establir tractes directes amb l'exterior. A canvi, per primera vegada esdevien responsables de cobrir les seves despe-



Mikhaïl Gorbatxov va sorprendre el món amb una ambiciosa reforma del sistema soviètic.

ses en salaris, subministraments, impostos o interessos dels deutes contrets. La llei també establia certs canals de control de les empreses estatals pels representants electes dels treballadors. A partir d'aleshores els òrgans de planificació central només establirien les **línies generals de la política macroeconòmica i les inversions prioritàries**, sense formular plans de producció detallats per a cada branca i empresa. Una altra llei d'empreses mixtes (*joint ventures*) permeté per primera vegada les inversions estrangeres conjuntes amb empreses públiques de l'URSS, amb l'única restricció que no podien superar el 49% del capital total i el director havia de seguir essent del país. Per primer cop des dels temps de la NEP, la llei de cooperatives de 1988 va obrir la porta a la **possessió privada col·lectiva d'empreses industrials i de serveis**, que també podien contractar lliurement amb l'exterior. Això va permetre l'obertura de noves botigues, restaurants i indústries no estatals.

Però aviat es feu palès que la **reforma començava massa tard**: tants anys d'estancament i retòrica buida havien erosionat la base social que podia sostenir un consens bàsic com el que havia obtingut la Primavera de Praga de 1968, avortada per la invasió de l'exèrcit rus. A més, la *perestroika* de Gorbtxov fou immediatament boicotejada de forma activa tan pels membres de la vella *nomenklatura* com per les màfies sorgides al voltant de les xarxes de proveïment de les agències estatals. Com ja havia passat amb les primeres reformes descentralitzadores de Nikita Khrusxov trenta anys enrere, limitar-se a suspendre la planificació imperativa va generar més caos, sense engendrar espontàniament nous mercats ni més eficiència econòmica.

La *perestroika* de Gorbtxov també va incórrer en un greu error. Segons la reinterpretació del "climateri" soviètic feta recentment per Rober Allen, l'economia de l'URSS encara necessitava mantenir un fort esforç inversor, però no a les velles plantes a les antigues línies de producció, sinó tancant-les i obrint-ne de noves en altres sectors i localitzacions. En certa forma, el que més estava fallant aleshores era ser el mecanisme que en una economia capitalista Joseph A. Schumpeter (1883-1950) havia anomenat *destrucció creadora*. En absència de grans projectes de *joint ventures* amb inversors forans com els que han adoptat després els dirigents xinesos, això hauria requerit mantenir una inversió planificada potent i eficient. Però en lloc d'això, els planificadors soviètics seguien entestats a refer una i altra vegada les velles empreses en lloc de crear-ne de noves. Una raó important d'aquest comportament conservador era que l'accés de la gent a la sanitat i escolarització gratuïtes, l'ensenyament superior, l'accés a un habitatge o altres serveis socials no estaven concebuts com a drets de ciutadania sinó associats al lloc de treball en una empresa. Perdre una feina i trobar-se a l'atur volia dir perdre-ho tot de cop.

La repressió stalinista

Encara que retòricament això és correspongués amb la idea socialista originària d'una "república de treballadors", en realitat havia esdevingut un tret més del caràcter repressiu del règim estalinista. Molts familiars dels perseguits o desapareguts pel terror estalinista van patir l'ostracisme que suposava ser expulsats de la feina en aquelles condicions. Irònicament, el país occidental que més s'acosta al sistema de seguretat de l'antiga URSS són els Estats Units, amb el seus plans de pensions privats negociats pels treballadors amb

cada empresa. Però, com que es tracta d'un sistema de capitalització i no de repartiment, els cotitzants mantenen els seus plans privats de pensions encara que tanqui l'empresa. Tanmateix els poden perdre si els valors on està capitalitzada la seva pensió cauen a la borsa.

Amb la *perestroika* l'Estat central va deixar massa aviat d'invertir, sense que fos reemplaçat a temps en la seva funció per altres agents o empreses. Irònicament, a l'únic sector de l'economia soviètica on es va aplicar en certa forma el principi de la "**destrucció creadora**" fou el militar. En efecte, per tal de poder seguir frenèticament el ritme d'innovació tècnica armamentista marcada pels Estats Units, a l'URSS es van crear empreses o fins i tot ciutats senceres al marge de la resta i únicament dedicades a la producció d'armes. Però això mateix feia que les millores tècniques assolides en el sector militar es difonguessin molt poc o gens a la resta del teixit productiu de l'URSS. En aquestes condicions la cursa armamentista va generar un enorme cost addicional que contribuï de manera important a trencar l'espina de l'economia soviètica (Allen, 2003, pàg. 187-211).

Tal com veiem en la figura 15 i en la taula 6, durant la *perestroika* la taxa de creixement del PIB real per habitant de la Unió Soviètica encara va augmentar respecte del decenni precedent, però únicament ho va fer de l'1,1 a l'1,5% anual de 1985 a 1989. Mentrestant, al conjunt de països de l'Europa oriental queia del 0,5 al 0,1%. Mentre la situació econòmica empitjorava, els nous canals oberts per la política liberalitzadora de la *glasnost* permeteren que el malestar social i polític existent es pogués expressar públicament. Milers de presoners polítics foren alliberats, i la premsa deixà d'estar controlada. Però la manca de millores econòmiques immediates i perceptibles tendí a canalitzar aquell malestar contra Gorbtxov i la seva *perestroika*, no a favor seu. L'abril de 1986 l'URSS va patir a la central ucraïnesa de Txernòbil el pitjor accident nuclear mai produït fins aleshores. El 1988 Gorbtxov llançà una ambiciosa reforma política orientada a desmuntar el poder del vell partit. L'Estat va convocar eleccions presidencials i un nou Congrés de Diputats, dues estructures que havien de substituir el vell Politburó i el Soviet Suprem. El 1990, Gorbtxov fou elegit president amb el 59% dels vots d'unes eleccions força lliures per primer cop en molt temps a Rússia i les altres repúbliques federades a la Unió Soviètica.

Però amb tots aquells canvis legislatius l'Estat havia perdut el control efectiu de l'economia. En lloc d'estimular-la, els efectes immediats van ser la recessió econòmica i una inflació desbocada: de 1989 a 1990 el PIB real per habitant de l'URSS es va contraure un 3,1%, i l'any següent un altre 6,8%. El descontentament popular va començar a nomenar *katastroika* la *perestroika*. Mentrestant, les antigues xarxes de buròcrates i mafiosos s'adaptaren al nou context polític jugant amb les dissensions nacionalistes, i per a deixar Gorbtxov sense poder apostaren decididament per dissoldre l'URSS que ell presidia.

Gorbtxov

Mentre la popularitat de Gorbtxov s'ensorrava a Rússia, no parava de créixer a la resta del món. Ràpidament va posar fi a la Guerra Freda renunciant unilateralment al missils de mig abast. Signà el 1987 un tractat de reducció d'armes nuclears amb els Estats Units i va retirar les tropes soviètiques de l'Afganistan el 1988. La seva determinació clara de



La cursa armamentista va castigar seriosament la Unió Soviètica.

no intervenir en els afers d'altres països va posar fi a la por d'una nova invasió soviètica a l'Europa de l'Est. La resposta immediata foren les "revolucions de vellut", que el 1989 enderrocaren pacíficament els règims stalinistes a Txecoslovàquia, Hongria, Polònia i Bulgària –o també a Romania amb una revolta més sagnant. El mateix any 1989 queia el Mur de Berlín destruït per la multitud, i el següent es produïa la reunificació alemanya. En reconeixement a tot això, Mikhaïl Gorbtxov rebé el premi Nobel de la pau el 1990.

Malgrat el paper que va exercir Gorbtxov en posar fi a la Guerra Freda, els assessors i serveis secrets dels Estats Units o la majoria de governs occidentals, aleshores en ple cop de timó neoliberal, donaren un suport cada vegada més evident als seus rivals polítics, que cercaven reconvertir el poder dels vells buròcrates i mafiosos russos a la nova situació política i econòmica. Trobaren l'ocasió i la manera de fer-ho explotant els conflictes entre el vell patriotisme rus i els nacionalismes de les altres repúbliques federades a l'URSS. Des de la presidència de la república federativa russa, i comptant amb el suport de la classe emergent de nous rics, Borís Ieltsin (1931-2007) esdevingué el principal opositor de Gorbtxov. La seva estratègia va consistir a desmuntar la nova legalitat federal mitjançant la secessió d'unes repúbliques federades que ja eren generalment a mans de la vella *nomenklatura*, aleshores reconvertida en una nova "cleptocràcia" interessada a privatitzar de manera salvatge l'aparell econòmic estatal.

El 1991 un 78% dels electors encara van votar en un referèndum a favor de la continuïtat de l'Estat federal, i malgrat els forts sentiments nacionalistes aquella opció també va vèncer en nou de les quinze repúbliques federades a l'antiga Unió Soviètica. Però l'agost de 1991 un grup d'*apparatchik* del PCUS va intentar un cop d'estat, que va fracassar. Comptant amb sòlids suports entre els assessors exteriors partidaris d'una "teràpia de xoc" per a restaurar el capitalisme, i de la classe dels nous rics a l'interior, **Borís Ieltsin aprofità l'avinentesa del cop fallit per a posar fi al poder de Gorbtxov i va dissoldre l'URSS com a estructura política federal.** Sense respectar els resultats del referèndum a favor de la continuïtat de la federació, els governs de Rússia, Bielorrússia i Ucraïna van constituir unilateralment una comunitat d'estats independents (CEI), mentre les altres repúbliques s'independitzaven. A finals de l'any 1991 Gorbtxov dimitia de la presidència d'un estat federal que havia deixat d'existir. La Unió Soviètica s'havia dissolt.

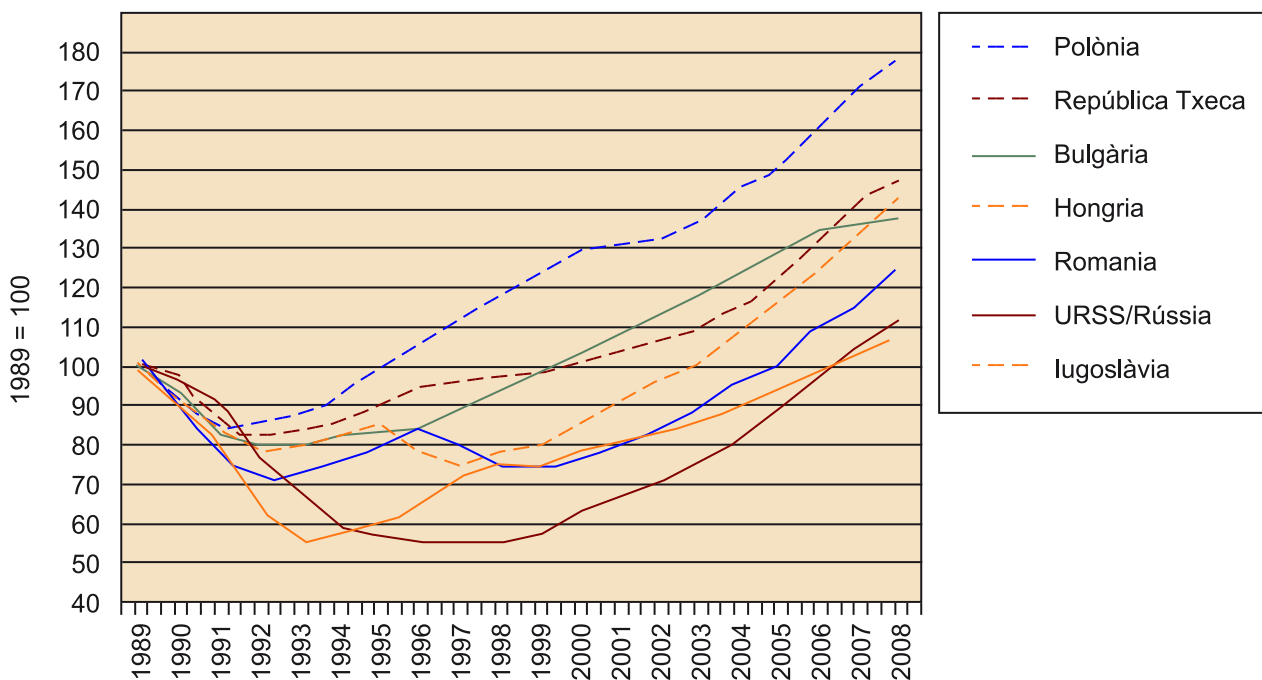
3.3. La "teràpia de xoc": una catàstrofe humana

Fou aleshores quan començà la *katastroika* de veritat amb la "teràpia de xoc" recomanada pels assessors ultraliberals externs, i aplicada pels vells buròcrates reconvertits en una nova *nomenklatura* capitalista. Aquell pla de transició accelerada des d'una economia estatitzada fins a un capitalisme salvatge tenia el suport de les mateixes institucions econòmiques i governs occidentals que aquells mateixos anys impulsaven l'anomenat *consens de Washington*. El balanç econòmic i social fou terrible: en lloc del paradís promès, la instauració

d'un capitalisme salvatge va provocar a Rússia, a la majoria de repúbliques de l'antiga URSS i a una part de l'Europa de l'Est, una de les **catàstrofes econòmiques més grans de la història recent** (Bastida, 2003; Palazuelos, 2002).

Com ja hem vist en la figura 15, i s'observa amb més detall en la figura 16, el PIB real per persona es va contraure en unes proporcions no conegudes a cap altre país desenvolupat en tota l'era industrial contemporània. Durant la Gran Depressió (1929-1933) el PIB per persona s'havia reduït als Estats Units un 32% en termes reals, però a Rússia i les altres repúbliques que havien format la Unió Soviètica va caure un 45% entre 1989 i 1998. Això significa que el 1998 la capacitat de compra mitjana de les famílies d'aquelles repúbliques postsoviètiques era lleugerament inferior a la que ja havia tingut l'URSS l'any 1960. Literalment, **el nivell de vida mitjà del país havia retrocedit quasi quaranta anys!**

Figura 16. Caigudes del PIB real per habitant con a resultat de la "teràpia de xoc" aplicada als països de l'antic bloc de l'Est (1989-2008)



Font: elaboració pròpia a partir de les dades d'Angus Maddison

Entre els països de l'antic bloc de l'Est, Iugoslàvia fou l'únic que patí una contracció econòmica equiparable a la de Rússia, però deguda en aquest cas principalment a l'esclat de la terrible guerra dels Balcans (1991-2001) entre Sèrbia, Bòsnia i altres antigues repúbliques confederades. Txecoslovàquia i Polònia amb un 17%, Hongria amb un 20% i Bulgària amb un 26% foren els països de l'Europa oriental que van experimentar caigudes menors i recuperacions econòmiques més ràpides (Kornai, 1991). Dins el desastre econòmic que ha comportat la via aplicada a l'antic bloc de l'Est per a desmantellar una economia estatitzada, la vitalitat de la societat civil i la qualitat de la democràcia realment restablerta en aquells països, juntament amb el grau de desenvolupament previ, la seva localització i dotació de recursos, o els diferents graus d'increment de la desigualtat interna, foren factors importants que determi-

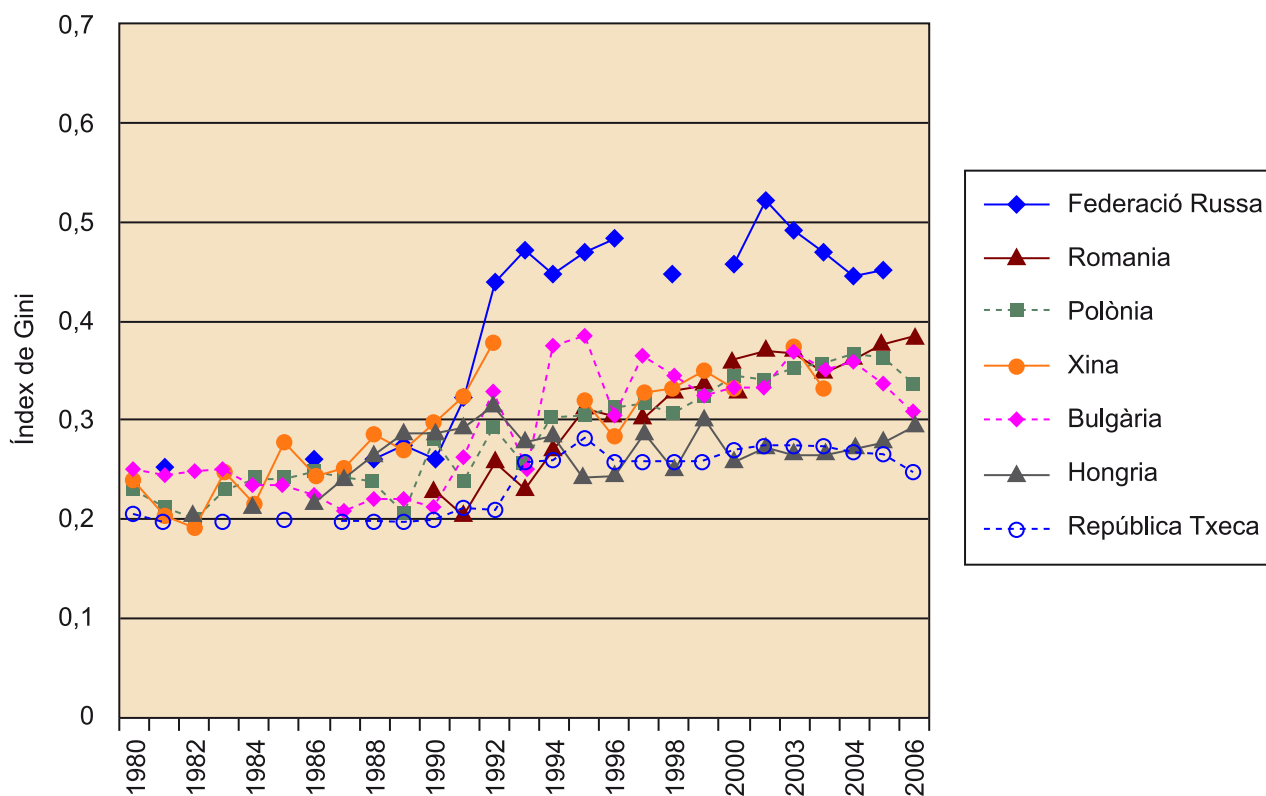


La "teràpia de xoc" va provocar una greu crisi a la Rússia dels anys noranta.

naren aquella diversitat de trajectòries. Comparant les contraccions econòmiques reflectides en la figura 16 amb l'evolució experimentada els mateixos anys per les economies de la Xina o el Vietnam en la figura 15, resulta pregon la diferència d'haver sofert o no la "teràpia de xoc" recomanada pels assessors del Fons Monetari Internacional i els principals governs occidentals.

A la caiguda de la renda real mitjana produïda a tota l'Europa oriental cal afegir, a més, els efectes d'un augment punyent de la desigualtat. En la figura 17 veiem com després de la caiguda del Mur de Berlín el 1989 i la dissolució de la Unió Soviètica el 1991, les reformes efectuades a tots els països amb economies de planificació central **han augmentat els nivells de desigualtat en el repartiment de la renda** (que havien estat entre els més baixos del món). Però també val la pena notar que a la República Txeca i a Hongria la polarització social esdevingué menor que a Bulgària, Polònia i Romania. A la Xina la desigualtat també ha augmentat i ha assolit uns nivells intermedis. Però a Rússia l'índex de Gini s'ha duplicat entre 1981 i el 2001, en formar-se ràpidament una classe de nous megarics que han adquirit paquets substanciosos d'accions de les antigues empreses estatals privatitzades. El poder financer i industrial – molt especialment en el camp energètic i de les telecomunicacions– s'ha concentrat en unes poques mans, que també controlen els mitjans de comunicació, i amb aquests tota la política russa. Mentrestant, una gran part de la població s'enfonsava en la misèria i subsistia com podia en l'economia informal (figura 17).

Figura 17. Augment de la desigualtat en el repartiment de la renda amb les reformes introduïdes als països de l'antic bloc de l'Est (1980-2006)



Font: elaboració pròpia, prenent els valors mitjans de les estimacions de més qualitat estadística incloses a la base de dades WIDER.

Aquella combinació d'una caiguda de l'activitat econòmica sense precedents, un atur esfereïdor i una desigualtat en ràpid augment ha generat una veritable catàstrofe per al desenvolupament humà d'aquelles poblacions. El percentatge de persones sota el llindar de pobresa va saltar de l'1,5% el 1988 a prop del 50% de tota la població russa a mitjan anys noranta. Entre 1990 i 2005 l'esperança de vida dels homes de la Federació Russa es va reduir més de cinc anys de mitjana, i gairebé dos entre les dones, i va retrocedir als nivells previs de 1950-1955 per a tots dos sexes (taula 7).

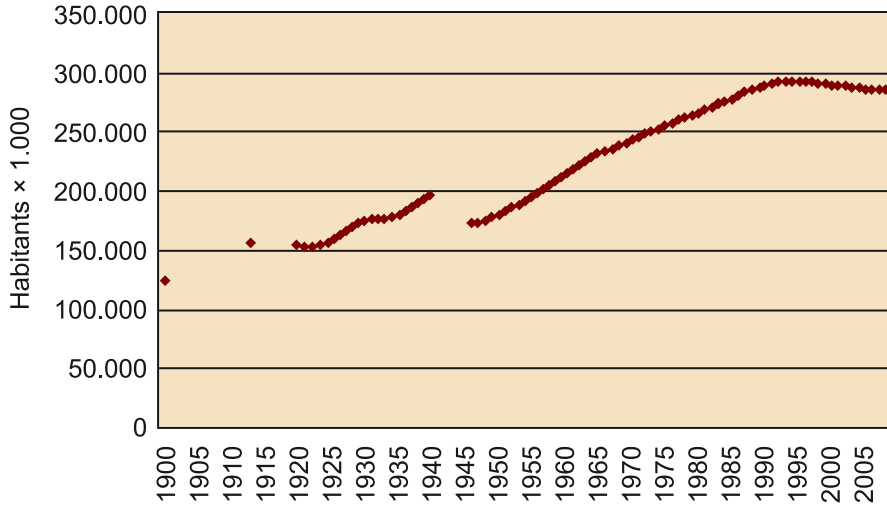
Taula 7. Esperança de vida en néixer a l'antiga URSS i l'actual Federació Russa (1950-2010)

	Homes	Dones	Tots dos sexes
1950-1955	60,5	67,3	64,5
1955-1960	62,5	69,9	66,8
1960-1965	64,1	72,8	69,2
1965-1970	63,8	73,4	69,3
1970-1975	63,1	73,6	69,0
1975-1980	61,9	73,1	68,0
1980-1985	61,5	72,9	67,4
1985-1990	63,9	73,8	69,1
1990-1995	60,6	72,7	66,6
1995-2000	59,6	72,7	65,7
2000-2005	58,6	71,9	64,9
2005-2010	61,6	74	67,7

Font: base de dades de la Xarxa d'Informació sobre la Població de les Nacions Unides (POPIN)

La fecunditat va disminuir a Rússia d'1,89 fins al nivell rècord d'1,16 fills per dona l'any 1999, i va remuntar el 2009 només fins a 1,54. Com a resultat d'una mortalitat més elevada, una natalitat més baixa, la reducció de l'esperança de vida i l'increment de les sortides netes d'emigrants s'ha produït una important **davallada de la població total**. El 1994 les repúbliques que havien integrat l'antiga URSS tenien conjuntament 291 milions d'habitants, que el 2008 s'havien reduït a 283,3 milions. La figura 18, en què es presenta l'evolució demogràfica de Rússia o de l'URSS, demostra que cal comptar la "teràpia de xoc" entre els tres grans "buits demogràfics" viscuts per la població d'aquells països en el traumàtic segle XX. La Primera Guerra Mundial, amb la guerra civil i la intervenció estrangera que va seguir la revolució (1913-1920) havien causat una disminució de la població total d'1,6 milions en set anys. La invasió nazi i la contraofensiva soviètica durant la Segona Guerra Mundial van comportar la pèrdua de 22 milions en sis anys (1940 i 1946). Finalment, en els catorze anys de 1994 al 2008 la pèrdua absoluta ha estat de 7,7 milions d'habitants.

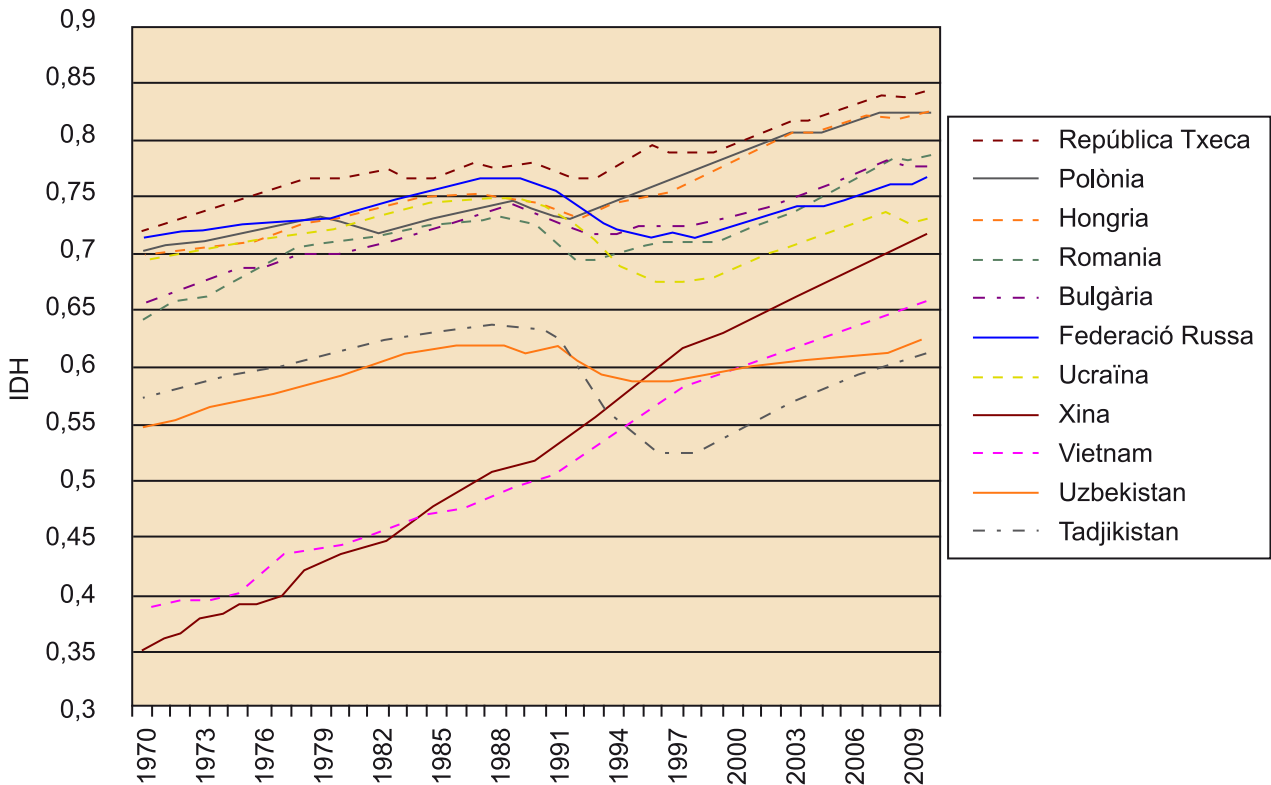
Figura 18. Els tres grans "buits demogràfics" a Rússia o a la Unió Soviètica (1900-2010)



Font: elaboració pròpia a partir de les dades d'

La figura 19 mostra l'evolució de l'índex de desenvolupament humà en una àmplia mostra de països que han experimentat diverses transicions des d'una economia estatitzada de planificació central fins a una economia de mercat més o menys capitalista, amb "teràpia de xoc" i sense:

Figura 19. Índex de desenvolupament humà als països de l'antic bloc de l'Est (1970-2010)



Font: elaboració pròpia amb la base de dades del United Nations Development Programme, 2010 Report Hybrid-HDI data of trends analysis



La població russa va patir amb cruïda les conseqüències de la "teràpia de xoc".

Les dades palesen clarament el **gran retrocés en desenvolupament humà que ha comportat la "teràpia de xoc"** a la Federació Russa, Ucraïna o altres repúbliques que formaven part de l'URSS, com Uzbekistan o Tadjikistan. Per regla general els resultats han estat més suaus a les repúbliques bàltiques i als països de l'Europa oriental, on els retrocessos més importants s'experimentaren a Bulgària i a Romania, i els menors a la república Txeca i a Hongria. Per contra, la majoria de països que han evitat del tot la "teràpia de xoc", com la Xina i el Vietnam, han aconseguit malgrat totes les seves dificultats millorar el desenvolupament humà sense sofrir cap gran retrocés entre 1970 i el 2010.

Com de costum, l'humor negre rus ha resumit aquesta dura experiència amb un acudit. Un vell moscovita diu a un altre: "és dur haver de reconèixer que tots aquests anys ens havien estat enganyant sobre el socialisme". L'altre li respon: "Certament, i encara és més dur reconèixer que ens havien dit la veritat sobre el capitalisme". Coincidint amb aquest resum, Joseph Stiglitz ha inclòs la catàstrofe econòmica de la "teràpia de xoc" a la llista de malestars de la Segona Globalització neoliberal:

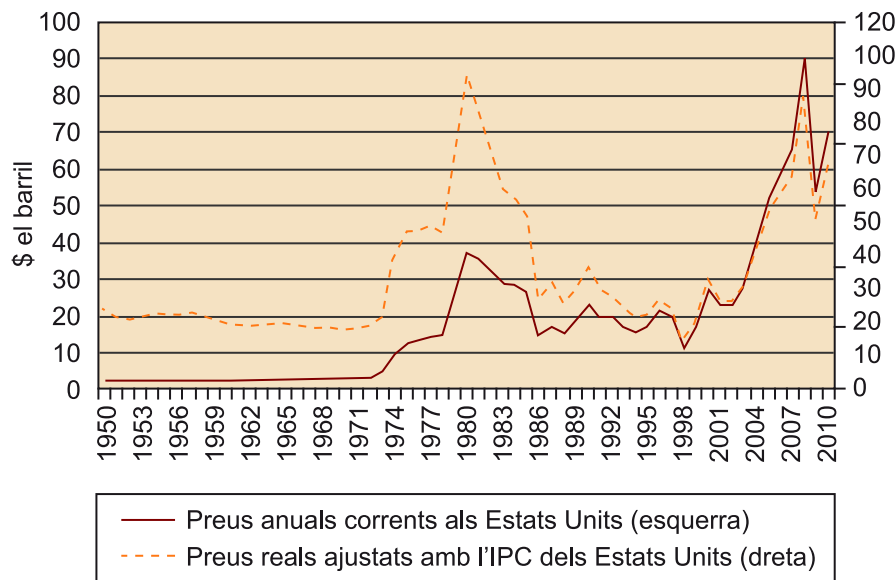
"Per a la majoria dels que viuen a l'antiga Unió Soviètica el funcionament de l'economia en el sistema capitalista ha estat encara pitjor del que pronosticaven els antics líders comunistes. Les perspectives de futur són ben poc esperançadores. Les classes mitjanes pràcticament ja no existeixen, s'ha creat un sistema capitalista basat en l'amiguisme i controlat per les màfies, i l'únic encert, la creació d'una democràcia amb unes llibertats bàsiques, incloent-hi la llibertat de premsa, en el millor dels casos és força fràgil, sobretot si tenim en compte que s'estan tancant canals de televisió independents. Si bé els russos tenen bona part de culpa del que ha passat, els assessors occidentals, sobretot els dels Estats Units i l'FMI, que de seguida es van llançar a predicar la doctrina de l'economia de mercat, també tenen una part de culpa. Si més no, van donar suport a aquells que van conduir Rússia i molts altres països pel camí que ells seguien, el d'una nova religió –el fonamentalisme de mercat– que havia de substituir la vella."

Stiglitz, *El malestar de la globalització* (2002, pàg. 181).

La depressió econòmica russa es va veure agreujada per la davallada dels preus del petroli durant la segona meitat dels anys noranta, que caigueren de 22 a gairebé 10 \$ els barril entre 1996 i 1998. La crisi financera asiàtica de 1997-1998 –de què parlarem en l'apartat següent– també va colpir durament Rússia, i va provocar una situació de pànic per la deprecació del ruble, els altíssims tipus d'interès i la fugida de capitals. El Banc Central de Rússia va suspendre el servei del deute extern i l'FMI va efectuar un rescat d'urgència. Aleshores s'arribà al punt més baix de la contracció de l'economia russa. El preu del petroli va inici-

ar una escalada sense precedents, que en una dècada va multiplicar per deu la cotització del barril: des dels aproximadament 10 \$ de 1998 s'arribà a superar àmpliament els 100 \$ en alguns mesos de 2007 i 2008, quan l'economia global ja enfilava la Gran Recessió (figura 20).

Figura 20. Preus del petroli (1950-2010)



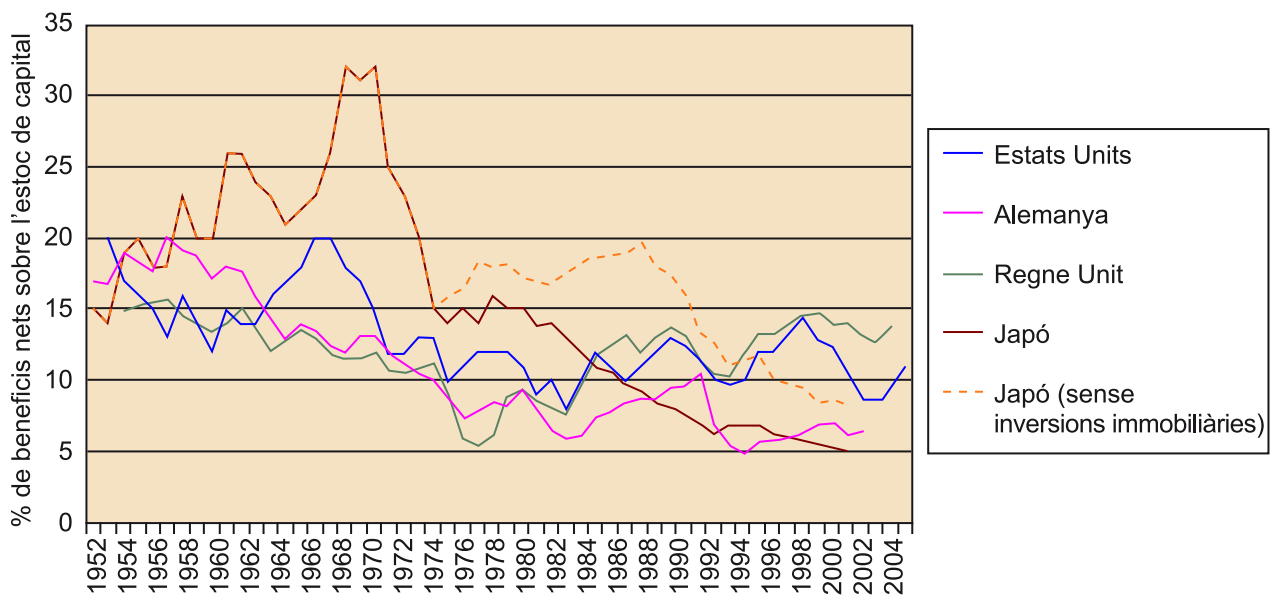
Font: elaboració pròpia amb la base de dades de la US Energy Information Administration i amb les disponibles al lloc web *inflation data*.

Al seu torn l'alça del preu del petroli, i els efectes de la forta demanda de les noves economies emergents d'Àsia i l'Amèrica Llatina, també van canviar de signe l'índex de preus de les primeres matèries i els cereals que de 2003 en endavant van començar a incrementar els seus termes d'intercanvi (vegeu més endavant la figura 34). Això va afavorir les exportacions tradicionals de petroli, gas natural, cereals i primeres matèries de l'economia russa, i va permetre la recuperació de la seva economia. Entre el 2007 i el 2008 la Federació Russa va assolir per primer cop el PIB real per habitant que ja havia tingut l'URSS el 1989. La depressió econòmica més aguda de l'era contemporània havia durat divuit anys.

4. Dels "feliços noranta" a la Gran Recessió (1990-2012)

Al final de l'apartat 2 ens preguntàvem pels resultats de les polítiques macroeconòmiques de signe neoliberal aplicades els darrers tres decennis. Atenent la informació estadística disponible, la resposta més acurada sembla ser aquesta: **la recepta ha funcionat, però dependent de per a què i per a qui**. S'han remuntat els beneficis empresarials, sense cap mena de dubte. Però, tal com es veu en la figura 21, s'han mantingut en uns nivells inferiors als de l'època daurada precedent.

Figura 21. Evolució a llarg termini dels beneficis nets en alguns països de l'OCDE (1950-2005)



Font: elaboració pròpia a partir de Marglin i Schor (1990, pàg. 178-182) i Glyn (2010, pàg. 205-217)

Val la pena observar en aquesta figura la diferència entre la quota de beneficis empresarials del Japó segons que s'incloguin o no les inversions immobiliàries. El 1986 aquest país va viure una espectacular bombolla borsària i immobiliària que va rebentar el 1991 i va deixar l'economia japonesa en una situació d'atonía de la qual no s'ha recuperat del tot. De 1985 a 1991 el creixement real mitjà del PIB per habitant del Japó fou encara del 4% anual, però en el decenni següent caigué al 0,6%. Tot i les especificitats d'aquella sobtada fi del "miracle japonès", la **volatilitat del creixement econòmic** i la **tendència a generar bombolles especulatives** han esdevingut trets força generals després del gir neoliberal de 1980-1981. Austràlia, Anglaterra, Espanya i Irlanda també han experimentat grans bombolles immobiliàries, i els *booms* seguits de fallides borsàries han sovintejat als principals centres financers durant els darrers trenta anys: les caigudes experimentades per les borses el 1987, 1990-1992, 1997-1998 i el 2001 han tingut per primera vegada una magnitud comparable al crac de 1929. Molts analistes consideren que l'actual crisi financera ini-

ciada el 2007 és resultat de no haver reaccionat com calia davant els símptomes d'un tret molt evident de la Segona Globalització: la "**finançarització**" de l'economia.

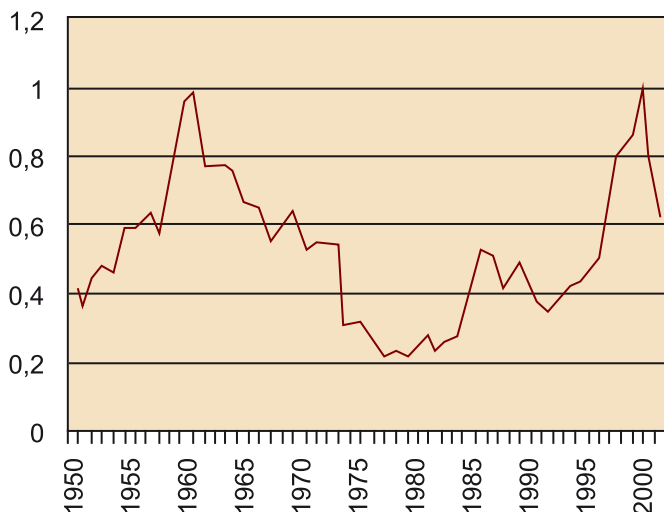
4.1. La "**finançarització**" de l'economia global

Un aspecte important del programa neoliberal ha estat la **desregulació dels mercats financers**. Una de les primeres mesures preses per Ronald Reagan el 1980 i 1982 fou la reforma de la llei bancària de 1933 (anomenada *Glass-Steagall Act*) aprovada en plena Gran Depressió, que obligava a mantenir la captació de dipòsits de petits estalviadors per la banca comercial netament separada de les grans operacions escomeses pel negoci bancari en inversions empresarials arriscades, entre altres restriccions. La liberalització financera dels Estats Units fou completada per una nova llei aprovada el 1999 durant el mandat del president Clinton.

Amb diferències d'intensitat i ritme, la majoria de països de l'OCDE empengueren processos semblants de liberalització financera.

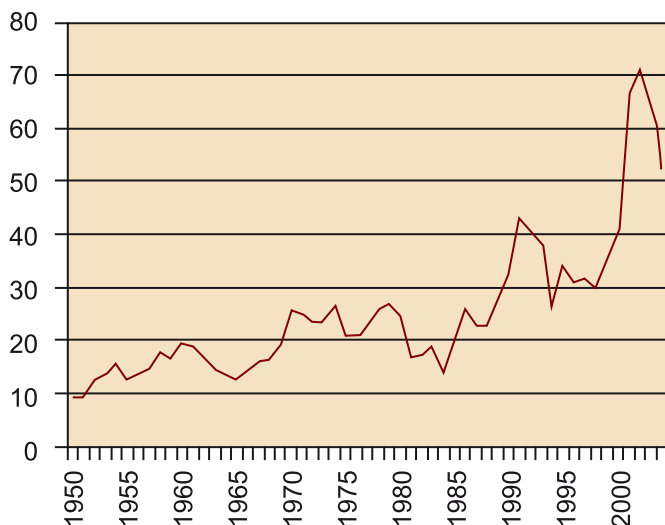
L'objectiu era **afavorir l'activitat borsària** com a forma de finançament de les grans empreses, tot estimulant també el mercat hipotecari i la inversió immobiliària. Es va aconseguir, certament: si vers el 1980 la cotització de les accions havia caigut gairebé un 80% respecte de l'evolució dels salaris, durant els trenta anys següents la tendència ha estat exactament la contrària (figura 22).

Figura 22. Evolució de la cotització de les accions en relació amb el salari mitjà al món (1950-2002, 2000 = 1)



Font: elaboració pròpia a partir de Glyn (2010, pàg. 66 i 103)

Figura 23. Tant per cent dels guanys financers en els beneficis de les empreses dels Estats Units (1950-2004)



Font: l'índex de la sèrie històrica de cotitzacions de les accions prové del *World Economic Outlook Database* de l'FMI i s'ha dividit per l'índex de la sèrie històrica de salaris mitjans de la mateixa base de dades.

Durant l'època daurada l'activitat bancària i la borsa havien exercit un paper més aviat discret: els guanys financers representaven menys del 20% dels beneficis empresarials, en un entorn d'estabilitat i solidesa. Però després de la desregulació financera neoliberal, la proporció dels actius financers no ha deixat de créixer fins a representar el 72% dels guanys empresarials als Estats Units l'any 2002 (figura 23). Aquesta tendència contrasta amb l'atonía relativa dels beneficis no financers que hem observat abans en la figura 21. És molt probable que els dos fenòmens estiguin relacionats i tinguin molt a veure amb una mutació financera cabdal esdevinguda els darrers decennis que ha empetit el sistema tradicional d'intermediació financera a través de la banca comercial i d'inversions sorgit al segle XIX sota la regulació d'un banc central. Les empreses multinacionals han començat a fer grans operacions d'adquisició o fusió d'altres actius emprant les pròpies accions com a mitjà de pagament, tot recorrent cada cop més a la borsa per a crear noves accions i captar l'estalvi de les famílies. Al seu torn, les famílies dels països més rics han tendit a desplaçar els seus estalvis des dels avorrits comptes corrents bancaris cap a la "muntanya russa" de la cotització en borsa d'accions i participacions: el 1982 els comptes bancaris encara acollien el 64% de l'estalvi mundial, però el 2006 la seva proporció havia caigut al 37%, mentre que l'altre 63% estava col·locat en accions, bons i deute públic (taula 8). Als Estats Units els comptes corrents ja només representaven un 13% de l'estalvi l'any 2000 segons l'enquesta de pressupostos familiars reproduïda en l'informe WIDER.

D'aquesta manera, les empreses han començat a emetre i col·locar accions com si es tractés de qualsevol altre passiu no exigible. És a dir, com si fos diner fiduciari emès per un banc central. Mitjançant el palanquejament d'actius i passius als balanços de les grans empreses, aquest nou "diner financer" escapa de la intermediació financera tradicional i les afeblides regulacions públiques dels bancs centrals (Naredo, 2002, pàg. 201-215). Tal com s'observa en la taula 8 i la figura 24, el 1982 els actius bancaris encara representaven prop de dos



La desregulació dels mercats financers ha permès la generació d'un seguit de nous instruments i derivats financers que han encongit la intermediació bancària.

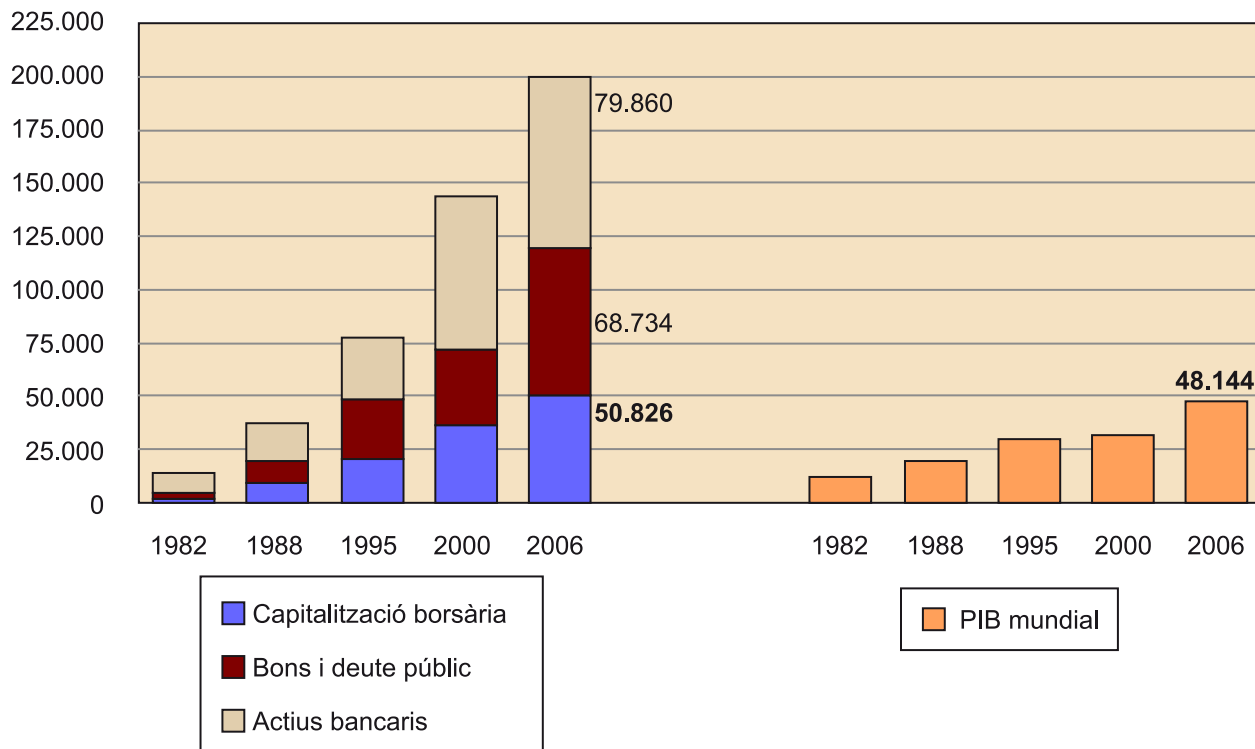
terços de tota la riquesa financera mundial, que ja aleshores superava en un 20% la magnitud del que s'anomena *economia real*: el conjunt de transaccions enregistrades al PIB que involucren la producció i el consum de béns i serveis. Però la **desregulació** ha permès la generació d'un seguit de nous instruments i derivats financers que han encongit la intermediació bancària fins a representar el 2006 només un 42% de tots els actius financers mundials. La capitalització borsària de les accions ha crescut tant, juntament amb les participacions en bons i títols de deute, que conjuntament ja multiplicaven per quatre tot el PIB mundial de l'any 2006. Les xifres de la taula 8 i la figura 24 reflecteixen la situació global, però la desproporció entre actius financers i PIB és encara més gran als països desenvolupats. A Espanya, per exemple, les transaccions purament financeres han arribat a ser gairebé nou vegades superiors al PIB (Naredo, 2008).

Taula 8. Creixement dels actius financers mundials en milers de milions de \$ (1982-2006)

	1982	1988	1995	2000	2006	%Δ 1982-2006
Capitalització borsària	1.591	9.563	20.177	36.030	50.826	15,5
Bons i deute públic	3.476	9.904	27.335	35.736	68.734	13,2
Actius bancaris	8.887	17.005	30.200	71.646	79.860	9,0
Total actius financers (AF)	13.954	36.472	77.812	143.412	190.420	11,5
PIB a preus corrents	11.813	19.553	29.501	31.759	48.144	6,0
Ràtio AF/PIB	1,2	1,9	2,6	4,5	4,0	–
Formació bruta de capital (FBCF)	2.894	4.732	6.756	7.146	10.977	5,7
% AF/FBCF	4,8	7,7	11,5	20,1	17,4	–
% FBCF/PIB	24,5	24,2	22,9	22,5	22,8	–

Font: comunicació personal d'Óscar Carpintero, a partir de la base de dades del Fons Monetari Internacional

Figura 24. PIB i actius financers mundials en milers de milions de \$ (1982-2006)



Font: comunicació personal d'Oscar Carpintero, a partir de la base de dades del Fons Monetari Internacional

La hipertròfia recent dels actius financers representa tot un desafiament conceptual i un risc sistèmic enorme. El que anomenem *capital* és, per una banda, una col·lecció heterogènia de béns de capital tangibles formada per màquines, motors, infraestructures, edificis, plantacions, caps de bestiar o instal·lacions de tota mena. Aquests béns de capital tenen una capacitat determinada de fer un treball útil en sentit físic, que perdura en el temps i experimenta un deteriorament constant per envelliment que es pot compensar renovant-los (Ayres i Warr, 2009). D'altra banda, amb el terme *capital* també anomenem un seguit d'actius financers que són valorats en diners segons una cotització de mercat subjectiva, que pot tenir en compte tant les magnituds materials d'aquells béns de capital com altres elements intangibles, i està únicament limitada per la capacitat i voluntat de pagar dels qui estan disposats a comprar-los.

Tal com observà l'economista James Tobin:

"La riquesa de la comunitat té dos components: els béns reals acumulats per la inversió real del passat i els béns fiduciaris o de paper fabricats pel govern a partir de l'aire. Per descomptat, la riquesa no humana d'una nació [...] consisteix «realment» només en el seu capital tangible. Però com que els habitants de la nació ho veuen individualment, la riquesa excedeix l'estoc de capital tangible per la via d'allò que podem anomenar *emissió fiduciària de paper*. Això és una il·lusió, però només una de les moltes fal·làcies de la composició que són bàsiques a qualsevol economia o societat. La il·lusió pot ser mantinguda mentre la societat no tracti de convertir tota la seva riquesa de paper en béns."

Tobin (1965, pàg. 671-810).

Aquesta doble naturalesa del capital ja va quedar clara després d'una cèlebre polèmica entre els economistes de les universitats de Cambridge i Harvard (Harcourt, 1975).

La manca de relació directa entre les magnituds físiques i les valoracions monetàries de l'estoc de capital permet comprar i vendre accions obtenint "guanys de capital" (o pèrdues). Justament per això funciona el mecanisme que James Tobin considerava una "**fal·làcia de la composició**": els qui adquireixen les accions en el mercat financer poden creure (o no) estar adquirint una part alíquota dels béns de capital que representen, però mai no les podrien vendre pel seu valor tots a la vegada. Dit altrament, el seu valor esdevé purament "fiduciari": es basa únicament en la confiança que sempre hi haurà algú altre disposat a adquirir aquelles accions a un preu igual o superior.

Que creixi sense parar aquesta desproporció global entre els actius financers en circulació, i els béns de capital reals la propietat dels quals suposadament es transfereix amb aquells, comporta un **risc sistèmic** evident que ja havia estat advertit per molts analistes, i ha estat confirmat per la Gran Recessió iniciada el 2007-2008 (Eatwell i Taylor, 2007).

La taula 9 conté una altra dada molt significativa. Mentre que els actius financers s'han inflat fins a multiplicar per quatre o més vegades el valor de tota l'activitat econòmica "real", ha tendit a estancar-se o minvar la formació bruta de capital fix (FBCF) no residencial –és a dir la inversió en aquells actius tangibles i productius als quals es referia James Tobin. Els grans agregats d'aquella taula 8 reflecteixen la situació mundial, que inclou el fortíssim ritme inversor en béns de capital tangibles que s'està produint a les economies emergents a les quals ens referirem en l'apartat següent. Si ens fixem únicament en les economies més desenvolupades, de 1967 en endavant trobem una tendència cíclica pronunciada cap a una caiguda de la inversió en l'estoc de capital fix (taula 9 i figura 25).

Mètode d'inventari perpetu

La comptabilitat de la formació de capital de tota l'economia s'efectua mitjançant el mètode d'inventari perpetu (PIM), que consisteix a estimar l'estoc a partir de les sèries històriques d'inversió a llarg termini a preus constants aplicant-hi una taxa lineal de depreciació. És a dir, l'estoc de capital es calcula per a cada any amb la revaloració dels preus respecte de l'any anterior, la depreciació o retirada de capital, i l'addició a través de la inversió. Aquest procediment eludeix els problemes teòrics abans al·ludits, però no els resol. També és criticable perquè aplica una taxa de depreciació única a l'estoc de capital sencer. Però és l'únic instrument que tenim per a avaluar l'evolució en el temps de la magnitud de l'estoc de capital fix no residencial en valors monetaris.

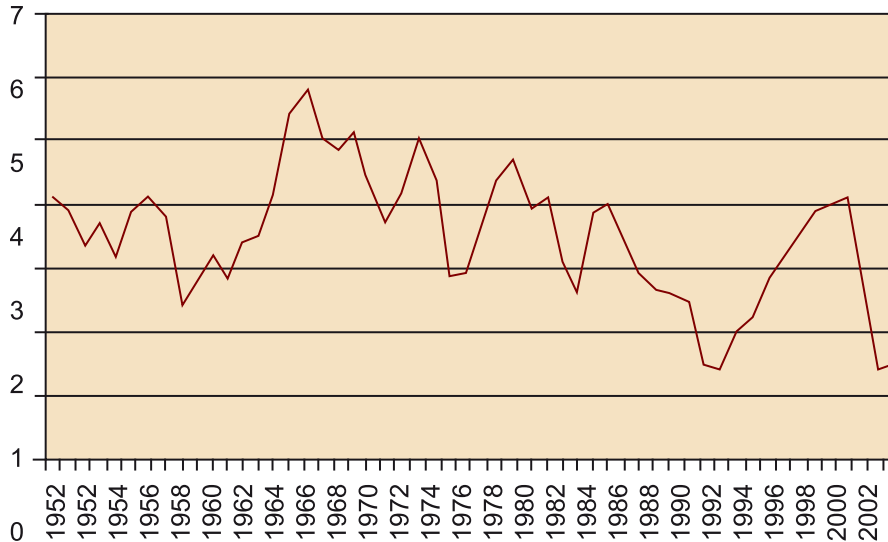
Taula 9. Creixement de l'estoc de capital fix (1960-2004)

% d'Δ anual	Món	Estats Units	Europa	Japó	Corea del Sud	Xina	Índia	Brasil
1960-1969	5,0	4,0	4,6	12,5	8,9	1,9	4,5	5,8
1979-1979	5,1	3,8	3,8	8,5	14,6	7,2	4,1	9,6
1980-1989	4,0	2,9	2,9	6,1	11,2	8,4	4,9	4,1
1990-1999	4,0	2,8	2,8	4,0	9,6	10,9	6,2	2,2

% d'Δ anual	Món	Estats Units	Europa	Japó	Corea del Sud	Xina	Índia	Brasil
2000-2004	n.d.	2,6	2,6	2,1	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

Font: Bosworth i Collins (2003, pàg. 113-206)

Figura 25. Creixement acumulatiu anual de l'estoc de capital fix de les empreses privades als Estats Units (1950-2003), en tant per cent



Font: Andrew Glyn (2010, pàg. 210), elaborat amb la base de dades del *Bureau of Economic Analysis* dels Estats Units.

Aquesta caiguda tendencial en la formació de capital fix ens porta a formular una pregunta important: per què els inversors privats i les empreses desvien parts creixents dels estalvis de què disposen cap a col·locacions tan especulatives, que provoquen bombolles borsàries i immobiliàries, en lloc d'invertir-los en la producció de béns i serveis reals tot creant noves empreses i llocs de treball o ampliant la capacitat de les existents?

Vist des d'aquest angle, el fenomen de la finançarització de l'economia global es pot considerar en si mateix un **síntoma de l'esgotament de la Segona Revolució Industrial**, i de les dificultats per trobar-hi alternatives que permetin obrir nous sectors d'inversió i sostenir increments ulteriors de la productivitat.



Mentre els actius financers s'han inflat fins a multiplicar per quatre o més vegades el valor de tota l'activitat econòmica, la inversió en béns de capital "reals" ha tendit a estancar-se.

4.2. Misteris de la productivitat

Recordem que una idea bàsica de les polítiques econòmiques neoliberals rau a considerar que únicament la innovació empresarial privada pot generar les inversions necessàries per a millorar la productivitat. Segons aquesta hipòtesi, els governs i països que han aplicat polítiques econòmiques més impulsives del dinamisme empresarial (*business-friendly*) haurien d'experimentar increments de productivitat més elevats a llarg termini. Durant els anys setanta i vuitanta l'opció americana per un mercat de treball més "flexible" havia aconseguit crear, en efecte, més llocs de treball que a l'Europa occidental o el Japó, on hi havia més regulacions de salaris mínims, drets sindicals o certes tradicions

de paternalisme o "corporativisme" laboral: ja hem vist en la figura 11 com de 1984 en endavant les taxes d'atur dels Estats Units havien estat inferiors a les europees, i a finals dels anys noranta convergiren amb les d'una economia japonesa llargament estancada.

Tanmateix, diversos estudis han posat el dit a la nafra assenyalant que l'altra cara de la moneda d'aquella flexibilitat laboral han estat els **índexs de pobresa, exclusió social, criminalitat i població reclusa més elevats dels Estats Units**.

Lectures recomanades

Sobre aquest tema podeu llegir:

Edward Luttwak (2000). *Turbocapitalismo: quiénes ganan y quiénes pierden en la globalización*. Barcelona: Crítica.

Vicente Navarro (2000). *Neoliberalismo y Estado del bienestar*. Barcelona: Ariel.

Richard G. Wilkinson (2001). *Las Desigualdades perjudican: jerarquías, salud y evolución humana*. Barcelona: Crítica.

Richard G. Wilkinson i Kate E. Pickett (2009). *Desigualdad: un análisis de la (in)felicidad colectiva*. Madrid: Turner.

Richard Sennett (2000). *La corrosión del carácter: las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*. Barcelona: Anagrama.

Richard Sennett (2003). *El respeto: sobre la dignidad del hombre en un mundo de desigualdad*. Barcelona: Anagrama.

També podeu visitar el lloc web del *Equality Trust* del Regne Unit.

Més enllà dels seus efectes socials negatius, una pregunta econòmica molt rellevant és si la major capacitat de crear llocs de treball barats afavoreix o no la millora de la productivitat a llarg termini. Des dels temps d'Adam Smith fins avui, força economistes han considerat l'abaratiment del treball un desincentiu a la innovació tècnica i l'augment de la productivitat.

Lectures recomanades

Per a la noció de *salari d'eficiència* vegeu el capítol vuitè d'Adam Smith:

Adam Smith (1991). *Indagació sobre la naturalesa i les causes de la riquesa de les nacions* (pàg. 75-94). Barcelona: Edicions 62.

Entre altres textos de referència sobre aquesta qüestió, podeu llegir:

Robert Solow (1992). *El mercado de trabajo como institución social*. Madrid: Alianza Editorial.

Nathan Rosenberg (1994). *Exploring the black box: technology, economics, and history*. Cambridge: Cambridge University Press.

Paolo Sylos Labini (2005). *Torniamo ai classici. Produttività del lavoro, progresso tecnico e sviluppo economico*. Bari: Laterza.

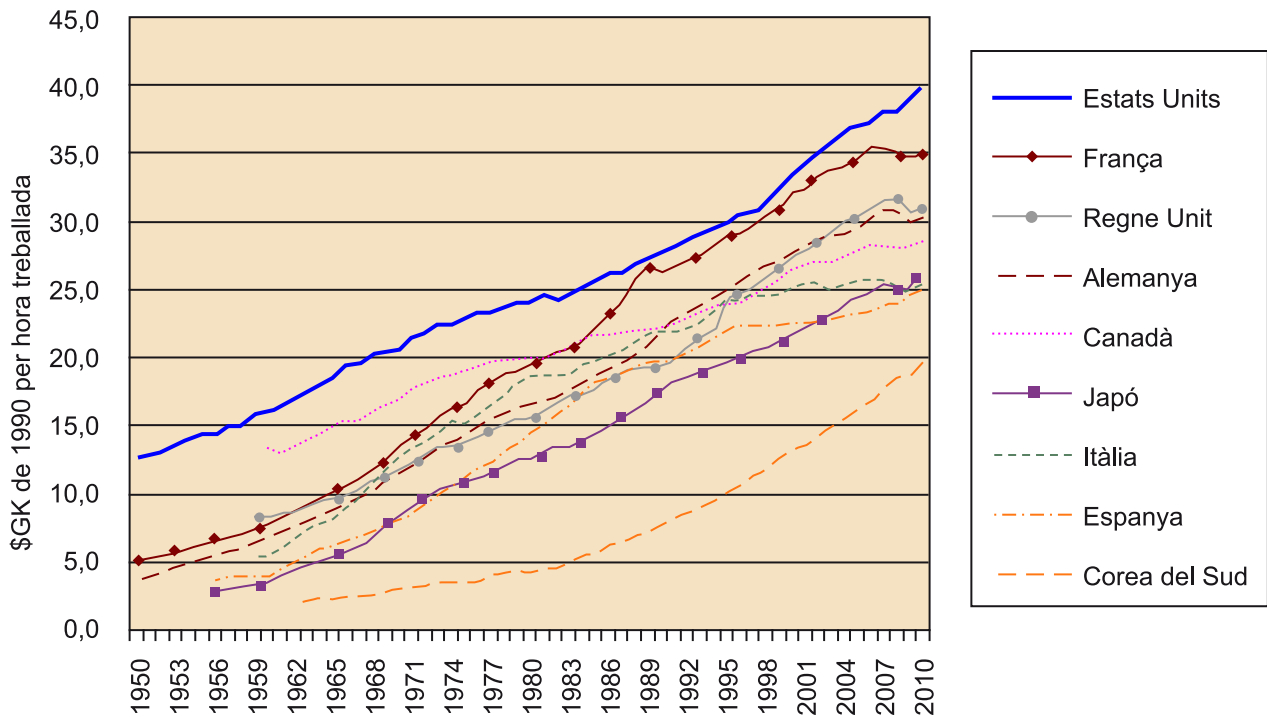
D'altra banda, la història econòmica ofereix força exemples que corroboren la idea que els alts salaris són a la vegada el motor de futures innovacions i el resultat de millores anteriors de la productivitat. Tanmateix, molts altres economistes, i especialment els partidaris d'enfocaments neoliberals, consideren

en canvi que són les "rigideses" laborals o d'altra mena les que frenen la innovació i el dinamisme tecnològic. Què ens diuen sobre això les dades existents sobre l'evolució de la productivitat als diversos països o regions del món?

"La recompensa generosa del treball [...] és tant l'efecte necessari com el símptoma de l'increment de la riquesa nacional. El manteniment insuficient dels treballadors pobres és, d'altra banda, un símptoma natural que les coses estan estancades, i les situacions de fam, que les coses van endarrere. [...] La recompensa generosa del treball [...] augmenta la laboriositat de la gent normal i corrent. Els salaris són un estímul de la industriositat [...]; els anima a esforçar-se al màxim. En conseqüència, quan els salaris són alts sempre trobarem treballadors més actius, diligents i expeditius que quan són baixos. [...] Més cervells s'esforcen per inventar una màquina més adient per a executar el treball de cada subdivisió, i és més probable que la inventin. Hi ha moltes mercaderies, per tant, que com a conseqüència d'aquestes millores es produeixen amb molta menys feina que abans, de manera que l'encariment del treball queda compensat per la disminució de la quantitat d'aquest treball."

Smith, *Indagació sobre la naturalesa i les causes de la riquesa de les nacions* (1991, pàg. 82, 89 i 94).

Figura 26. Productivitat del treball (1950-2010)



Font: elaboració pròpia a partir de *The Conference Board Total Economy Database*.

Taula 10. Nivells de productivitat del treball en \$ GK de 1990 per hora, i taxes d'increment acumulatiu per decennis (1950-2009)

	1950-1959		1960-1969		1970-1979		1980-1989		1990-1999		2000-2009	
	\$GK/h	%Δ	\$GK/h	%Δ	\$GK/h	%Δ	\$GK/h	%Δ	\$GK/h	%Δ	\$GK/h	%Δ
Estats Units	14,2	2,4	18,4	2,5	22,6	1,4	25,6	1,3	29,9	1,6	36,6	1,5
Canadà	11,8	3,6	14,6	2,3	18,8	1,6	21,2	1,1	23,9	1,5	27,7	0,6
Regne Unit	7,6	1,6	9,6	3,0	13,7	2,9	17,7	2,2	23,1	3,2	30,0	1,1
França	6,1	3,7	10,0	5,0	16,4	3,5	22,4	3,2	28,6	1,7	34,2	0,8
Alemanya	5,0	5,9	8,7	4,8	14,0	3,6	18,5	2,3	24,7	2,0	29,4	0,8

Font: elaboració pròpia a partir de *The Conference Board Total Economy Database*

	1950-1959		1960-1969		1970-1979		1980-1989		1990-1999		2000-2009	
	\$GK/h	%Δ	\$GK/h	%Δ	\$GK/h	%Δ	\$GK/h	%Δ	\$GK/h	%Δ	\$GK/h	%Δ
Itàlia	4,6	2,9	8,3	8,2	15,2	3,7	19,8	1,5	23,5	1,2	25,4	-0,2
Espanya	3,6	4,2	6,0	6,9	10,9	5,3	17,4	3,0	21,5	1,3	23,4	1,0
Japó	2,9	4,9	5,4	8,1	10,6	3,7	14,4	3,0	19,6	1,8	24,0	1,4
Corea del Sud	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	3,6	3,8	5,6	5,3	9,9	5,2	16,0	3,6

Font: elaboració pròpia a partir de *The Conference Board Total Economy Database*

En la figura 26 i la taula 10 observem, en primer lloc, un tret bàsic que ja hem analitzat al mòdul "L'acceleració del creixement" en parlar de l'Europa occidental i el Japó durant l'època daurada: els països que inicien processos de convergència experimenten durant un cert temps ritmes d'increment de la productivitat més alts que els països capdavaners als quals s'apropen. Una segona constatació és que als països anglosaxons amb règims laborals més liberals no s'observa cap millor trajectòria clarament diferenciada, ni tampoc sembla que la productivitat s'accelerés especialment en períodes de governs més conservadors com els de Ronald Reagan als Estats Units, Margaret Thatcher al Regne Unit o Helmut Kohl a Alemanya als anys vuitanta. De fet, durant els anys setanta i vuitanta la productivitat creixia més ràpidament a Europa occidental que als Estats Units o al Canadà, i França fou el país que més s'aproximà als nivells de productivitat per hora treballada dels Estats Units. Al Japó i a Espanya la productivitat laboral encara seguia creixent aleshores a bon ritme.

Així doncs, fins a finals dels anys vuitanta l'opció "**flexible**" americana, consistent a crear més treball barat, encara que fos a costa de generar més polarització social i pobresa, no semblava ajudar a millorar la productivitat.

Mentre la desacceleració del creixement de la productivitat fou un tret general als països de l'OCDE, i esdevingué comparativament més pronunciada als Estats Units que a la resta de països desenvolupats, força economistes es preguntaren si el canvi estructural en marxa no estava començant a generalitzar el que es coneix com la **malaltia de Baumol** (*Baumol's cost disease*) (Towse, 1997; Baumol, 2002). William Baumol havia formulat un senzill argument: la productivitat d'un quartet de corda que toca una peça de Beethoven no pot ser superior a la del segle XIX, quan va ser composta, però els músics que la interpreten aspiren a ser remunerats d'acord amb la productivitat laboral mitjana i el ventall salarial del seu temps. Mentre aquesta divergència entre *productivitat* i *remuneració* afecti un grup reduït d'artistes o esportistes d'elit, no té gaire rellevància econòmica. Però la cosa canvia si les noves demandes emergents amb l'augment del nivell de vida es desplacen progressivament cap a aquesta mena de serveis. Ja hem vist en mòduls anteriors la importància que té per a la marxa de la productivitat a llarg termini la relació de doble sentit entre



La relació de doble sentit entre creixement econòmic i canvi estructural és molt rellevant per a conèixer la marxa de la productivitat a llarg termini.

creixement econòmic i canvi estructural. Tot i que les trajectòries històriques hagin estat força més complexes, la tendència general es pot resumir dient que els augments del producte per hora treballada a l'agricultura han desplaçat la demanda efectiva i la força laboral cap a la indústria, i els augments de productivitat de la indústria les han tornat a desplaçar cap els serveis. La pregunta ulterior, que rau en el problema formulat per Baumol, és aquesta: i després del desenvolupament d'una economia de serveis, què?

Certament la **recerca i el desenvolupament tecnològic no s'han aturat**. Als anys vuitanta es produí l'emergència dels ordinadors personals com a bé de consum massiu, i als noranta la difusió de la xarxa d'Internet, que constitueixen conjuntament la base de les noves **tecnologies de la informació i el coneixement (TIC)**. L'any 1987 el premi Nobel d'economia, Robert Solow, encara es preguntava per què "els ordinadors es troben pertot arreu menys a les estadístiques de productivitat" (Solow, 1987, pàg. 36). Però es tractava del retard entre innovació, difusió massiva i canvi estructural que ja era familiar vist des d'una perspectiva històrica. En el gràfic 6.35 i la taula 6.36 veiem que durant els "feliços noranta" les tendències van canviar: mentre que la productivitat tornava a augmentar als Estats Units –tot i no recuperar mai el ritme de l'època daurada–, a Europa i al Japó es desaccelerava. Aleshores arrelà un nou discurs que relacionava directament la millora de la productivitat i la difusió més gran de les TIC als Estats Units amb la major flexibilitat laboral i la menor regulació de la seva economia. Per contra, la divergència del Vell Continent s'atribuïa a un problema d'**euroesclerosi** provocat suposadament per un excés de protecció laboral, pel "corporativisme" de sistemes com la cogestió alemanya o el pes excessiu de l'estat del benestar europeu (Giersch i altres, 1992).

Les anàlisis estadístiques sobre la relació entre el creixement del PIB o la productivitat, d'una banda, i els drets sindicals, els subsidis d'atur o el grau de regulació de les relacions laborals, de l'altra, mostren un panorama força més complex que desmenteix qualsevol causalitat simplista.

Lectures recomanades

Olivier Blanchard i Thomas Philippon troben, per exemple, que són els països amb pitjors relacions laborals els que han experimentat uns augments de la desocupació més elevats, i no els més regulats: "The Quality of Labor Relations and Unemployment", *NBER Working Paper*, 10590, 2004 (disponible al lloc web).

Per a l'absència de correlació entre la taxa d'atur i la quantia del subsidi d'atur, podeu llegir:

Andrew Glyn (2010). *Capitalismo desatado. Finanzas, globalización y bienestar*. Madrid: La Catarata.



Els darrers anys els sectors principals responsables de la recuperació de la productivitat han estat els serveis intensius en l'ús de les TIC.

Però les dades disponibles confirmen, certament, que des dels anys noranta en endavant les TIC han començat a exercir un paper cada vegada més important en el **creixement de la productivitat**, mentre que la capacitat de seguir-la augmentant està ja molt exhaurida en els sectors que no les incorporen (taula 11). També mostren que fins al 2005 la difusió de les TIC ha estat més intensa als Estats Units que a la Unió Europea.

Taula 11. Descomposició dels increments de productivitat del treball entre sectors amb TIC i sense, als Estats Units i a la Unió Europea (1980-2005)

L'Δ% anual de la productivitat del treball de... s'explica per...	UE-10				Estats Units			
	1980-1995	%	1995-2005	%	1980-1995	%	1995-2005	%
	2,6	100,0	1,5	100,0	1,9	100,0	3,0	100,0
capital amb TIC	0,4	15,4	0,5	33,3	0,7	36,8	1,0	33,3
PTF en les TIC	0,2	7,69	0,3	20,0	0,3	15,8	0,6	20,0
altres formes de capital	0,8	30,8	0,5	33,3	0,3	15,8	0,3	10,0
PTF sectors sense TIC	0,9	34,6	0,0	0,0	0,4	21,1	0,8	26,7
qualitat del treball	0,3	11,5	0,2	13,3	0,2	10,5	0,3	10,0
les TIC a tota la producció	0,4	15,4	0,5	15,4	0,5	26,3	0,8	26,7
les TIC als serveis	0,6	23,1	0,5	23,1	0,5	26,3	1,6	53,3
altres sectors sense TIC	1,6	61,5	0,5	61,5	0,9	47,4	0,6	20,0

Els deu països de la Unió Europea són Alemanya, Àustria, Bèlgica, Dinamarca, Espanya, Finlàndia, França, Holanda, Itàlia i el Regne Unit. Font: elaborat per Nicholas Crafts (2008, pàg. 50-51) amb la base de dades del projecte EU KLEMS Growth and Productivity Accounts

En la taula 11 es constata, en efecte, que de 1995 en endavant els sectors principals responsables de la recuperació de la productivitat han estat els **serveis intensius en l'ús de les TIC**. Tanmateix, les anàlisis més desagregades dins del calaix de sastre del sector serveis mostren algunes sorpreses interessants. Per exemple, els subsectors amb increments del valor afegit per hora treballada més elevats –a banda del sector financer, com calia esperar– han estat el comerç al detall i la distribució a l'engròs, mercès a l'adopció del model de vendes en grans superfícies i la incorporació del codi de barres a tota la cadena logística comercial (Gordon, 2004). Tal com ha assenyalat Andrew Glyn, això sembla indicar que, de moment, les TIC estan augmentant la productivitat a vells sectors de la Segona Revolució Industrial més que crear-ne de nous. A la vegada, això també implica que en l'evolució dispar de la productivitat als Estats Units i a Europa hi han exercit un cert paper les **preferències ciutadanes sobre la forma de vida**.

Formes de vida

Per exemple, anar a comprar a peu a les botigues dels centres de les ciutats o els barris, en lloc d'haver de desplaçar-se en cotxe als grans centres comercials situats a les perifèries metropolitanes (Glyn, 2010, pàg. 213-219).

És probable que les regulacions públiques i les protestes ciutadanes contràries al model de supermercats tipus Wal-Mart dels Estats Units hagin impedit a Europa una certa acceleració de la productivitat per aquesta via. Però no es pot perdre de vista que aquesta forma d'incrementar el valor afegit per hora treballada també comporta costos socials i ambientals considerables, que degraden la vida comunitària de les ciutats i els barris. Mentre que a la Unió Europea les grans superfícies han anat guanyant quota de mercat, als mateixos Estats Units ha crescut l'oposició al model Wal-Mart (Davis, 2003). No és aquest l'únic exemple on **darrere les divergències de trajectòria econòmica de la productivitat s'amaguen diferències de qualitat de vida** (Scitovsky, 1986; Schor, 1999, 2004).

Paul Krugman observa, per exemple, com en termes de valor afegit per hora treballada França i els Estats Units es troben a nivells molt semblants (taula 10). Però, hi ha una diferència cabdal: el model americà consisteix a treballar més per consumir més, mentre que a França la gent gaudeix de més temps lliure. No es tracta únicament ni principalment que la jornada laboral sigui més curta a França –1.561 hores anuals per persona ocupada, contra 1.690 als Estats Units l'any 2010–, sinó també que la població econòmicament "activa" és menor. Aproximadament el 80% de la població amb edats compreses entre 25 i 44 anys té un treball remunerat a tots dos països, de manera que la diferència rau a les taxes d'activitat mercantil entre les persones més joves o d'edat més avançada. A França només treballa el 41% de la gent amb edats compreses entre els 55 i 64 anys, i en canvi als Estats Units ho fa un 62%. Entre els que tenen de 15 a 24 anys només treballa per un salari el 25% de la població francesa, enfront del 54% als Estats Units. A França cursa estudis secundaris el 92% dels joves entre 15 i 19 anys, i als Estats Units només el 84%. Un 45% de francesos i franceses entre 20 i 24 anys estudien a la universitat, mentre que als Estats Units només ho fa el 35%.

Paul Krugman conclou que:

"[...] la qüestió autènticament rellevant és quins aspectes del «fet diferencial» francès es poden considerar problemàtics i quins, en canvi, es poden interpretar com a opcions diferents i probablement millors."

Krugman, *Después de Bush* (2008, pàg. 279-284).

Aquesta mena d'ambigüitats en la relació entre productivitat del treball i qualitat de vida ens torna a l'argument de Baumol. La millora relativa de les xifres de productivitat dels Estats Units durant els anys noranta, i l'evidència que les TIC hi tenen força a veure, han portat molts economistes a considerar que la malaltia de Baumol ja estava superada. Però també cal que ens preguntem a quina mena de serveis les TIC poden millorar realment la productivitat, i en quins altres no gaire o gens. Si diferenciem entre *serveis comercials* i *personals*, és clar a primer cop d'ull que els primers són els més indicats per a incorporar les TIC i reduir les hores de treball pagades per unitat de valor afegit. En canvi,

la cosa canvia quan la qualitat del servei prestat depèn estretament d'una relació personal, com en la cura de gent gran o les criatures, o a l'ensenyament i la sanitat.

Hi ha motius per a pensar que les noves demandes emergents a una societat que ja té altra mena de necessitat força cobertes, i que experimenta un procés progressiu d'envelliment, es desplacin justament cap a aquesta mena de serveis, en què la **cura personal de proximitat** té una importància decisiva.

Podríem fins i tot preguntar-nos si, al costat de l'aparició de límits ecològics clars al creixement en la quantitat de materials i energia que l'economia global pot processar –dels quals parlarem més endavant–, el debat encara obert sobre la malaltia de Baumol no té alguna cosa a veure amb l'existència d'una altra mena de límits humans al creixement econòmic.

Lectures recomanades

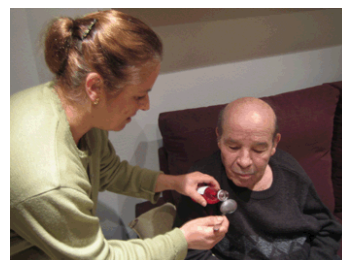
És als estudis sobre la "crisi de la cura" abordats des de l'economia feminista on aquesta qüestió s'aborda amb més claredat. Vegeu, per exemple:

Susan Himmelweit (2002). "Making Visible the Hidden Economy: The Case for Gender-Impact Analysis of Economic Policy". *Feminist Economics*, (vol. 8, núm. 1, pàg. 49-70).

Nancy Folbre (2006). "Measuring Care: Gender, Empowerment, and the Care Economy". *Journal of Human Development* (vol. 7, núm. 2, pàg. 183-199).

Amaia Pérez Orozco (2007). "Amenaza tormenta: la crisis de los cuidados y la reorganización del sistema económico". *Revista de Economía Crítica* (núm. 5, pàg. 7-37).

Cristina Carrasco (2011). "La economía del cuidado: planteamiento actual y desafíos pendientes". *Revista de Economía Crítica* (núm. 11, pàg. 205-225).



Les noves demandes emergents s'estan desplaçant cap als serveis on la cura personal de proximitat té una importància decisiva.

4.3. Dels "feliços noranta" a la Gran Recessió

Darrere la divergència recent en l'evolució del PIB i la productivitat entre els Estats Units i la resta del món desenvolupat hi ha alguna cosa més que la difusió de les TIC, la desregulació del mercat de treball o el dinamisme empresarial. Ja hem vist que el 1991 l'esclat de la bombolla immobiliària i borsària va aturar en sec el "miracle japonès". La unificació alemanya del mateix any va comportar un alt cost, que va alentir el creixement del producte i la productivitat de l'economia que havia estat fins aleshores el principal motor de la Unió Europea. Les condicions de convergència establertes el 1992 pel Pacte d'estabilitat i creixement per a ingressar a la nova moneda única europea el 1999 –conegut com a **Tractat de Maastricht**– implicaven adoptar de fet unes **polítiques monetàries i fiscals molt restrictives**, que abraçaven al peu de la lletra els dictats del "consens de Washington": austeritat fiscal, pressupost equilibrat i prioritat absoluta a la lluita contra la inflació encara que fos mantenint elevats nivells d'atur. Mentrestant, l'únic país que es podia saltar aques-

tes receptes macroeconòmiques eren els mateixos **Estats Units**, que durant els anys vuitanta i noranta van començar a combinar una **política monetària inicialment restrictiva amb una política fiscal força expansiva**.

En efecte, ni Ronald Reagan (1980-1988) ni el seu successor George Bush (1988-1992) aplicaren una política fiscal gaire restrictiva. Reduïren una i altra vegada la pressió fiscal per als contribuents més rics, però no van contraure la despesa governamental en la mateixa proporció. Certament, van retallar despeses socials, però no gaire les partides militars. En conseqüència, els mandats d'aquells presidents republicans deixaren el dèficit públic dels Estats Units en xifres rècord. Només el demòcrata Bill Clinton (1992-2001) dugué a terme una política pressupostària orientada al dèficit zero, fins a aconseguir un petit superàvit en els exercicis del 1999 al 2001. Però després George Bush fill (2001-2008) va disparar novament el dèficit públic amb la segona guerra d'Irak iniciada el 2003.

Economia vudú

Paul Krugman (1994) considera simple "economia vudú" el supòsit basat en l'anomenada *corba de Laffer*, segons el qual les rebaixes fiscals augmentaran en lloc de reduir la recaptació de la Hisenda pública, perquè estimularan la inversió privada i el creixement. La idea és que si una pressió fiscal excessiva desincentiva la inversió i el creixement, reduir-la estimula el creixement econòmic. Aleshores, la major activitat permetrà recaptar més amb tipus impositius menors. Tots serem més feliços i menjarem anissos! Però, com se sap que una pressió fiscal és "excessiva"? Per alguna estanya raó, hi ha qui pensa que sempre és "excessiva"! Tanmateix, l'experiència històrica mostra trajectòries econòmiques dinàmiques i innovadores, o estancades i ineficients, a nivells impositius força diversos. Això sembla indicar que el dinamisme econòmic depèn d'altres factors, i es pot adaptar a diverses pressions fiscals dins un marge força ample.

A aquells estímuls pressupostaris s'afegí aviat una **política orientada a devaluar suaument la moneda dels Estats Units** en relació amb les divises dels seus principals competidors. Un dòlar car tenia certs avantatges financers a curt termini per als Estats Units, però a mitjà i a llarg termini perjudicava les seves exportacions i afavoria les importacions provinents d'altres països, incrementant el dèficit comercial. El 1985, quatre anys després de la forta pujada dels tipus d'interès de la FED que havia disparat la cotització del dòlar i la crisi del deute extern arreu del món, els Estats Units signaren l'Acord de l'hotel Plaza de Nova York amb el qual el Japó, l'Alemanya occidental, França i el Regne Unit es comprometeren a propiciar una revaluació del ien, el marc, el franc i la lliura esterlina respecte del dòlar. Això beneficiava les exportacions nord-americanes tant com perjudicava les europees i japoneses. Aquella millora conjuntural de la competitivitat exterior dels Estats Units també permeté moderar l'ajust de la política monetària interior.

A finals dels anys vuitanta tots aquells estímuls, combinats amb la creixent desigualtat en el repartiment de la renda, afavoriren **l'alça de la borsa de Nova York**. L'estalvi concentrat en poques mans es canalitzà cap a l'especulació en valors mobiliaris, i l'eufòria borsària propicià que els estalvis de la resta de món afluïssin cap als Estats Units. Això generà noves revaluacions del dòlar que permeteren, al seu torn, un *boom* del consum privat de béns importat que disparà el dèficit comercial. Per mantenir alta la demanda de consum i inversió

interior, Alan Greenspan va anar reduint suaument els tipus d'interès, mentre presidí la FED de 1987 al 2006 (figures 9 i 10). Amb uns salaris estancats o a la baixa, una població en procés d'envelliment i una contracció de la despesa pública, **per a estirar de la demanda s'havia de recórrer forçosament a l'endeutament**. Als anys vuitanta ja s'havia promogut l'endeutament familiar amb la proliferació de les targetes de crèdit, però fou als "feliços noranta" quan aquesta tendència explotà en una immensa bombolla alimentada pel *boom* del sector immobiliari. Les hipoteques començaren a finançar, a la vegada, tant la compra d'habitatges com l'adquisició d'automòbils, béns de consum durador o la mateixa despesa de consum corrent de les famílies nord-americanes, que era coberta en bona part per importacions asiàtiques. Tot això va generar durant els "feliços noranta" una **triple espiral d'endeutament als Estats Units: privat, públic i exterior** (Labini, 2005 pàg. 84-88; Reich, 2011; Stiglitz, 2003; Rajan 2011).

La magnitud del deute acumulat per les famílies dels Estats Units saltà d'una quantitat equivalent a la meitat del PIB a finals dels anys setanta, fins a igualar-lo a mitjan dels noranta. El 2002 l'endeutament exterior de l'economia nord-americana ja representava una quantitat comparable a tota la inversió neta interna.

És a dir, tal com subratllava Andrew Glyn:

"[...] tot el magre estalvi de les famílies era íntegrament absorbit pel dèficit de la balança de pagaments i la inversió en immobles de nova construcció, deixant el finançament de tota la inversió neta de les empreses dels Estats Units a l'estalvi dels altres països. [Era] una situació prou sorprenent tractant-se de l'economia més rica del món."

Andrew Glyn, *Capitalismo desatado. Finanzas, globalización y bienestar* (2010, pàg. 137-145).

En aquelles condicions, l'únic que evitava, i encara evita ara, la caiguda del dòlar són els **estalvis dels governs asiàtics** (el Japó i la Xina principalment) que han estat disposats a acumular i a invertir ingents quantitats de dòlars com a contrapartida del seu superàvit d'exportacions. A finals del 2003 tots els altres estats tenien 1.474.000 milions de \$ en reserves, equivalents al 13% del PIB dels Estats Units. Malgrat els símptomes cada vegada més clars de fragilitat i volatilitat econòmica, la "festa havia de continuar" (Stiglitz, 2003, 2010, i Krugman, 2000, 2004).

Ara és palès que la **crisi financera iniciada el 2007-2008** és un resultat catastròfic de les polítiques desreguladores del sistema financer tradicional aplicades amb l'última onada neoliberal. Però durant els anys eufòrics del *boom* la "nova enginyeria financera de Wall Street" havia estat celebrada com una gran innovació, i no es va fer cas de les veus que advertien que era la llavor d'un desastre –com la del multimilionari Warren Buffet, que va considerar els nous derivats veritables "armes financeres de destrucció massiva". Els cracs de la borsa de 1987 i 1991 van ser un primer avís, en igualar per primera vegada la caiguda de 1929. Però, com que encara no van anar seguides per una fallida bancària, les recessions que es van produir a continuació no arribaren



Durant els "feliços noranta" es va produir una triple espiral d'endeutament als Estats Units: privat, públic i exterior.

a transformar-se en depressions. L'excepció principal fou l'**esclat de la doble bombolla borsària i immobiliària japonesa el 1991, a la qual seguí una fallida bancària i un llarg estancament de més d'un decenni.**

Una tercera advertència, durant la qual ja van sortir a la superfície algunes de les greus patologies creades per la desregulació del sistema financer, va ser la fallida dels *hedge funds* creats el 1994 amb el nom de Long-Term Capital Management (LTCM). Després de ser intel·lectualment avalats pels dos premis Nobel d'economia de 1997, Myron Scholes i Robert Merton, i de donar uns anys beneficis anuals nets del 40%, aquells fons d'inversió es van precipitar en una fallida espectacular arrossegats per la "crisi asiàtica" de 1997-1998, que també va afectar greument Rússia i el Brasil. Tampoc no es va aprendre la lliçó, i tant les mesures estimuladores de l'economia com la inacció reguladora d'Alan Greenspan al capdavant de la FED seguien propiciant bombolles especulatives una rere l'altra. El crac asiàtic i el prolongat estancament de Japó es van interpretar convenientment com un problema de "massa regulació" d'aquells països, que es veien així degudament "castigats pels mercats" ja que encara no eren prou neoliberals.

Les baixades dels tipus d'interès americans (figura 10) després de la "crisi asiàtica" van propiciar una **nova bombolla dels valors puntcom** a Wall Street. Entre 1997 i la caiguda borsària del 2001 aquelles empreses de TIC representades als valors NASDAQ de la borsa de Nova York van ser batejades pomposament de *nova economia*. La caiguda subsegüent de la borsa del 2001 va estar acompanyada de l'**escàndol de la fallida de la gran empresa elèctrica nord-americana Enron**, que va revelar la quantitat d'enganys i frauds que moltes companyies auditores, asseguradores o de ràting, com Arthur Andersen, estaven practicant per "colar" a la borsa com a segures inversions financeres un seguit d'actius que eren pura escombraria. Però era tan fàcil guanyar diners per als qui en tenien prou per a jugar a aquell joc, que tampoc no es va fer res per a redreçar la situació. Després de l'atemptat de Bin Laden a les torres bessones de l'11 de setembre del 2001 hi va haver un pànic sobtat, i Alan Greenspan va tornar a abaixar els tipus d'interès obligant la Unió Europea i altres bancs centrals a abaixar també el preu del diner.

Altre cop prosseguia la fugida endavant per mitjà de l'endeutament de famílies i empreses, i del mateix Govern dels Estats Units per a finançar les guerres de l'Irak i de l'Afganistan.

L'especulació s'estenia per tot el teixit empresarial i la mateixa societat, a mesura que el mateix "efecte riquesa" generat per les alces borsàries estimulaven la despesa de consum basada en l'endeutament, mentre també sostenien una part cada vegada més gran dels guanys de les empreses (figura 23). Fou la darrera gran bombolla, altra vegada immobiliària i hipotecària, basada en la consolidació de nous productes financers d'alt risc com els que tenien origen en **hipoteques *subprime*** col·locades a clients amb solvència escassa. Els bancs i les caixes d'estalvis dels Estats Units aconseguiren saltar-se les limitacions a

aquesta mena de préstecs amb un alt risc d'impagament, transferint-los a fons d'inversió o plans de pensions privats trossejant-los i tornant-los a col·locar al mercat financer amb una alta qualificació atorgada per unes agències de ràting teòricament independents, però que també hi guanyaven un bon tros si la festa prosseguia.

El 1998 havia començat una **fortíssima alça dels preus del petroli** (figura 20), al qual s'afegí de 2003 en endavant un **procés d'encariment dels aliments i les primeres matèries no energètiques** (figura 34), com a resultat –entre altres factors ambientals que tractarem a l'apartat 6– de la **forta demanda dels països emergents a Àsia i l'Amèrica Llatina**. Això va **disparar la inflació**, i portà la FED i el Banc Central Europeu a **repuntar novament els tipus d'interès** durant el 2004 (figura 10). L'estrebada dels preus de l'energia i els béns bàsics experimentada fins al 2008 va generar situacions de crisi alimentària en alguns països empobrits que precediren l'esclat de la Gran Recessió, fins que aquesta va invertir la tendència global del nivell de preus dels productes primaris.

Val la pena prendre nota d'aquest fet, atès que la Gran Recessió ha comportat des del seu inici una coexistència fins ara inèdita de fortes tendències contraposades a la inflació i la deflació, que semblen anar-se alternant successivament segons la marxa de l'activitat. Com a qualsevol recessió, quan la despesa de consum i inversió es contrauen –i les caigudes borsàries i immobiliàries n'accentuen la tendència amb un "efecte riquesa" de signe negatiu– el perill és que la deflació generi una espiral de retroalimentació cap a la depressió. Però ara, tan bon punt l'activitat es recupera mínimament perquè el consum i la inversió remunten, els preus de l'energia tornen a estirar dels aliments i primeres matèries cap a nous escenaris d'inflació que poden conduir a una nova "estagflació". El comportament de les autoritats monetàries es mou enmig d'aquest foc creuat de tendències contràries, tractant d'allunyar-se de la situació que en cada moment els fa més por. Malgrat la greu experiència japonesa amb la deflació dels anys noranta, des del gir neoliberal els bancs centrals han estat més preocupats per les tendències inflacionistes generades pels augments dels salaris, l'energia i els béns bàsics, que del deteriorament de l'ocupació i el consum que es pot derivar de la prioritat que atorguen a l'estímul d'una activitat empresarial cada cop més purament especulativa (Krugman, 2000). Per regla general, i fins a l'esclat de la Gran Recessió, la por a la inflació ha estat més obsessiva al Banc Central Europeu que a la FED dels Estats Units.

Així doncs, un seguit de factors interrelacionats estaven limitant el creixement de la demanda agregada global. En primer lloc, l'**augment general de la desigualtat** combinada gairebé a tot arreu amb **polítiques fiscals restrictives** limitava la demanda interna a la majoria de països, tan com esperonava l'estalvi mundial a la recerca de col·locació. En segon lloc, **els països asiàtics** que basaven el seu creixement en exportacions barates acumulaven una part considerable del seu superàvit comercial en forma de **reserves** per a mantenir devaluada la cotització de les seves monedes, i prevenir futurs xocs en un escenari de creixent volatilitat. Al seu torn, l'**augment dels preus del petroli des-**

viava fluxos de renda pagats per les famílies i empreses dels països consumidors cap als països exportadors de cru, que també tendien a acumular reserves en previsió d'un futur incert. Mentre aquell mig bilió de dòlars acumulat en reserves es detreia del consum o la inversió mundial, el creixement de la demanda agregada global havia passat a dependre de l'únic país del món on no regien les polítiques restrictives prescrites pel "consens de Washington", i se seguia esperonant el consum intern mitjançant un endeutament insostenible: els **Estats Units**. Mentre no rebentés la seva bombolla immobiliària i borsària, l'economia nord-americana havia esdevingut gairebé l'**únic "consumidor mundial d'últim recurs"** (Stiglitz, 2010). Quan finalment rebentés, la crisi financera dels Estats Units esdevindria ràpidament un recessió econòmica mundial no solament per l'espessa interconnexió d'unes finances globals desregulades –una quarta part de les hipoteques dels Estats Units estaven col·locades en bancs i fons d'inversió d'altres països–; també perquè la demanda efectiva global es contrauria profundament.

El 2005 van començar a caure les vendes del sector immobiliari dels Estats Units, i la crisi es va estendre cap als bancs i les caixes més implicats en el negoci hipotecari que sofrien impagaments i seriosos problemes de liquiditat. El 2006 els valors del sector immobiliari enregistraren les primeres pèrdues a la borsa de Nova York. La bombolla esclatà finalment entre l'estiu del 2007 i la primavera del 2008, quan es va fer palès que les **hipoteques "tòxiques"** que s'havien estat trossejant i empaquetant amb altres de bones o regulars, per a tornar-les a col·locar com a derivats financers "segurs", eren pura escombraria. Aquella **crisi de les hipoteques *subprime*** afectà també altres entitats financeres o fons d'inversió europeus, asiàtics i llatinoamericans que havien participat en l'afer.

En una economia globalitzada on gairebé l'única "locomotora" que seguia estirant de la demanda mundial era l'expansió insostenible de l'economia dels Estats Units, basada en l'endeutament i l'efímer "efecte riquesa" dels guanys a la borsa, **la crisi financera es traslladà ràpidament a tot el món** i va generar la pitjor contracció econòmica viscuda des de la Segona Guerra Mundial.

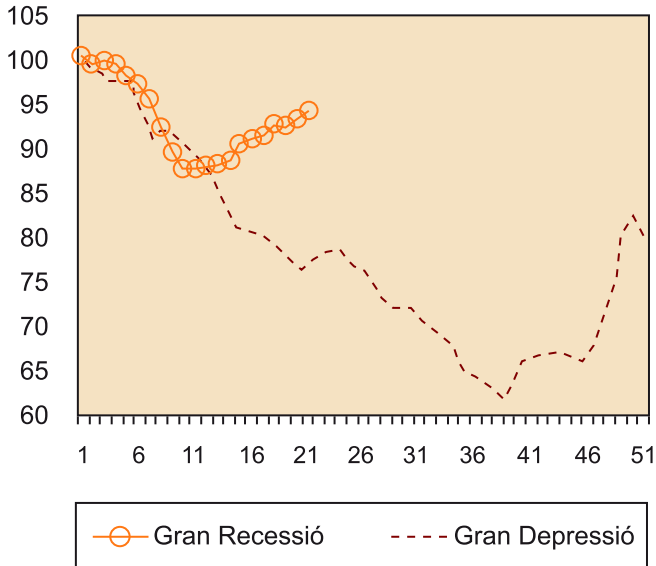
La Gran Recessió començà el 2007-2008 amb un **ensorrament generalitzat de la confiança**: ningú no es refiava de ningú, perquè ningú sabia del cert quantes hipoteques *subprime* tenien les altres entitats financeres al seu balanç. El mercat de crèdit interbancari s'assecà i la paràlisi creditícia amenaçava amb una fallida bancària en cadena, mentre l'escanyament creditici portava les empreses no financeres de l'economia "real" cap a la depressió (Stiglitz, 2010; Rajan, 2011). Durant els primers onze mesos la caiguda lliure de l'economia mun-



La crisi de les hipoteques *subprime* als Estats Units afectà també altres entitats financeres o fons d'inversió de tot el món que havien participat en l'afer.

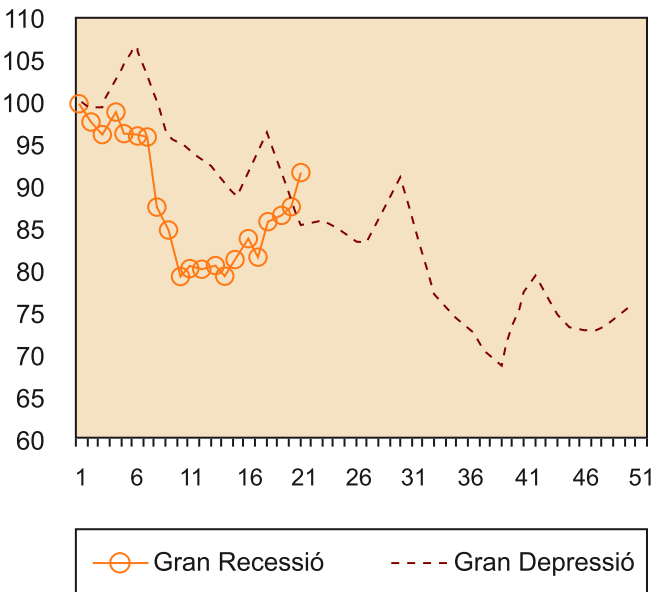
dial s'assemblava molt a la produïda durant la Gran Depressió (1929-1939), tal com han mostrat Barry Eichengreen i Kevin O'Rourke en el seu lloc web (figures 27 a 30. Vegeu també Parejo i Sudrià (2012).

Figura 27. Producte industrial mundial (octubre 1929 i abril 2008 = 100)



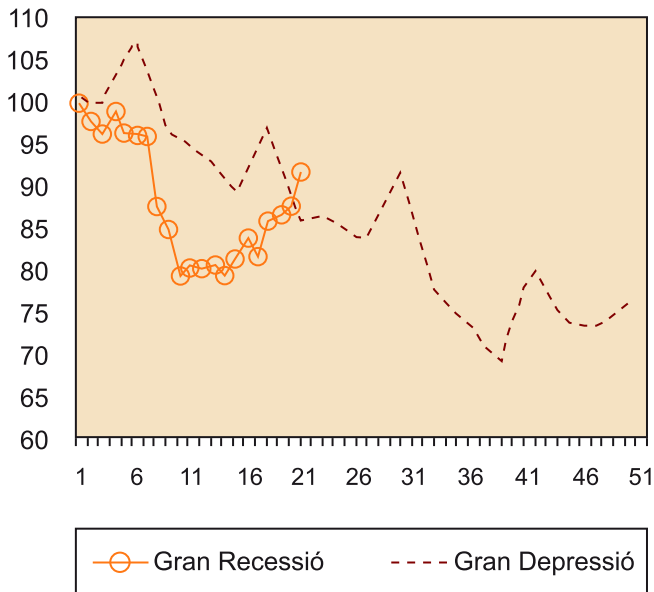
A l'eix de les abscisses es compten el nombre de mesos transcorreguts des de l'inici de la Gran Depressió (octubre de 1929) o la Gran Recessió (abril de 2008).
 Font: Barry Eichengreen i Kevin O'Rourke, *A Tale of Two Depressions*

Figura 28. Volum de comerç mundial (octubre 1929 i abril 2008 = 100)



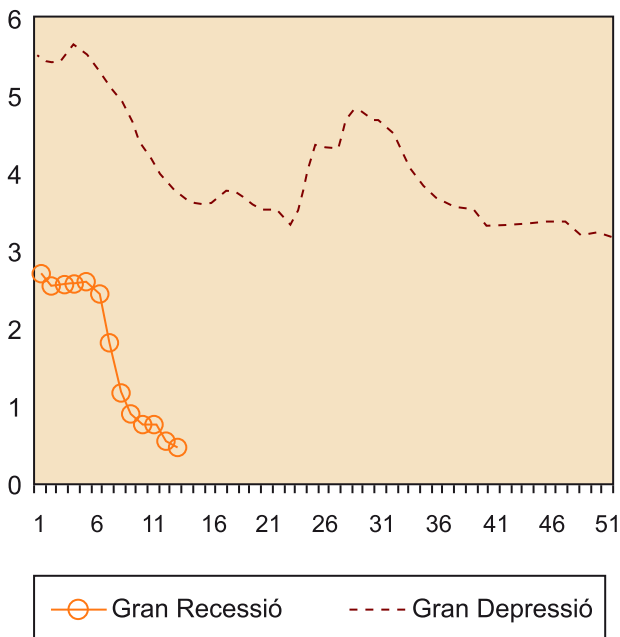
A l'eix de les abscisses es compten el nombre de mesos transcorreguts des de l'inici de la Gran Depressió (octubre de 1929) o la Gran Recessió (abril de 2008).
 Font: Barry Eichengreen i Kevin O'Rourke, *A Tale of Two Depressions*

Figura 29. Cotització de la borsa (octubre 1929 i abril 2008 = 100)



A l'eix de les abscisses es compten el nombre de mesos transcorreguts des de l'inici de la Gran Depressió (octubre de 1929) o la Gran Recessió (abril de 2008).
Font: Barry Eichengreen i Kevin O'Rourke, *A Tale of Two Depressions*

Figura 30. Tipus d'interès dels bancs centrals en tant per cent



A l'eix de les abscisses es compten el nombre de mesos transcorreguts des de l'inici de la Gran Depressió (octubre de 1929) o la Gran Recessió (abril de 2008).
Font: Barry Eichengreen i Kevin O'Rourke, *A Tale of Two Depressions*

La figura 30 també mostra com Ben Bernanke, que assumí la presidència de la FED el 2006, tenia algunes lliçons ben apreses sobre la Gran Depressió (Bernanke, 2000). Els **tipus d'interès s'han mantingut a nivells força més baixos** que als anys trenta, especialment als Estats Units, fins a assolir l'estiu de 2011 valors nominals propers a zero mai vistos a la història. Tot i ser sempre més reticent per la por a la inflació, el Banc Central Europeu va seguir una tendència semblant però més moderada. Amb el seu llarg estancament, el Japó ja feia uns quants anys que tenia uns tipus d'interès propers a zero. Aleshores, quan l'economia mundial es precipitava en caiguda lliure entre l'abril del 2008 i el gener del 2009, tota la pressió es traslladà als governs perquè estimulessin

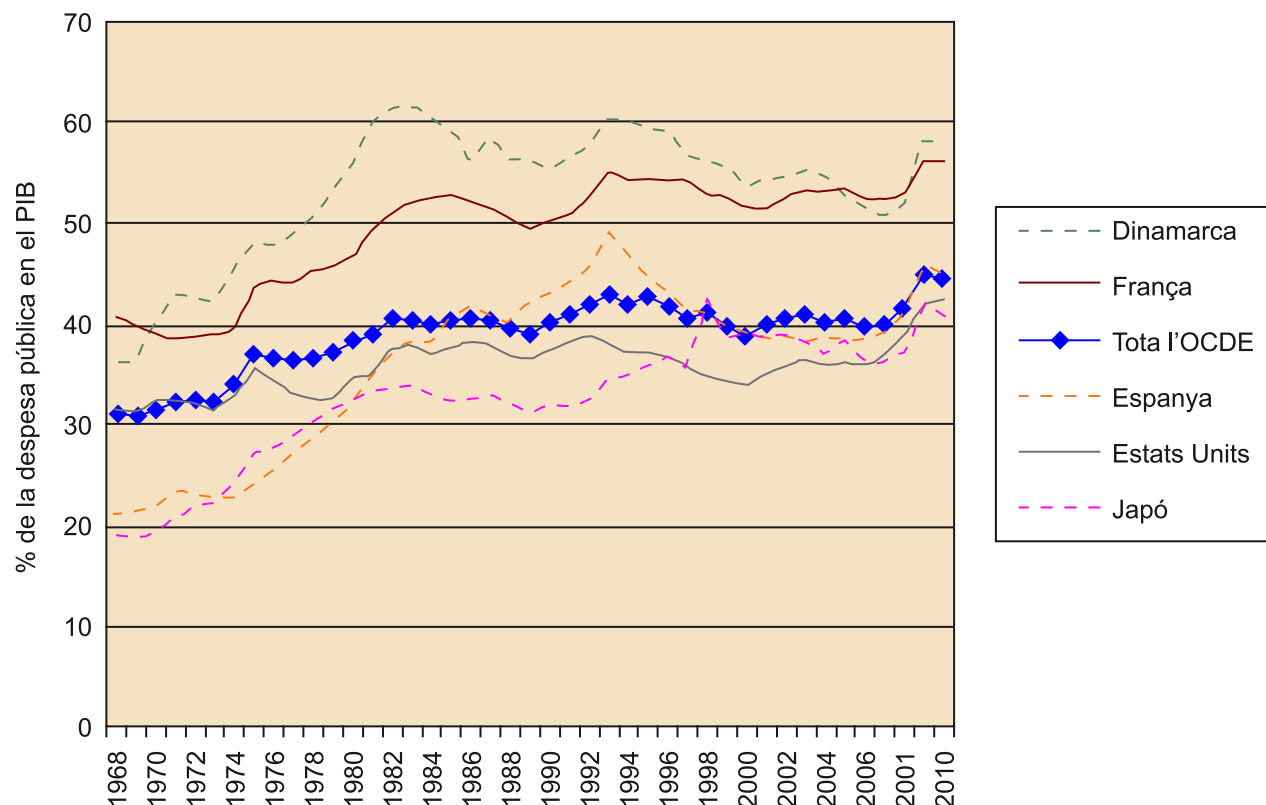
l'activitat, no únicament baixant els tipus d'interès, sinó també augmentant la despesa pública. El pla de rescat del president demòcrata Barack Obama, que guanyà les eleccions el 2009, igualava per primer cop el *New Deal* de Roosevelt de 1933 –amb un 5,9% del PIB dels Estats Units, mentre que la segona guerra de l'Irak (2003-2008) de George Bush fill ja havia costat un 4,2% del PIB. Tanmateix, i de la mateixa manera que força historiadors consideren massa tímida i erràtica la política fiscal del *New Deal*, també hi ha economistes com **Paul Krugman i Joseph Stiglitz** que han criticat els governs dels Estats Units i la Unió Europea per la **poca ambició dels seus estímuls fiscals davant la Gran Recessió**.

Entre totes dues experiències històriques hi ha un factor comú: **la resistència aferrissada a augmentar la pressió fiscal dels més rics** per a sostenir una despesa pública més elevada que permeti lluitar contra l'atur amb una política fiscal expansiva sense incórrer en dèficits insostenibles. Al conjunt de països que avui formen l'OCDE la pressió fiscal va tocar sostre l'any 2000, amb un 35,3% del PIB de mitjana, i s'ha reduït un 2% fins al 2009. Però després de tres dècades de polítiques neoliberals i globalització de l'economia hi continua havent importants diferències en el pes del sector públic entre uns i altres països. Aquestes disparitats persistents en la pressió fiscal i la despesa pública segueixen responant molt més a l'elecció social i política prevalent a cada país, que a la seva situació purament econòmica (figura 31; vegeu també la figura 2 del mòdul "L'acceleració del creixement", en l'apartat 1, on estan representades les trajectòries de la despesa pública de tots els països que formen l'OCDE).

Pagar més impostos voluntàriament

Tanmateix, a finals de novembre del 2009 es produí un fet històric realment singular: uns quatre-cents milionaris alemanys signaren una declaració en què es proposava pagar temporalment impostos més alts. A mitjan agost del 2011 s'hi afegiren les veus d'alguns dels personatges més rics del món, com Warren Buffet i George Soros, amb sonades declaracions a favor d'impostos més alts als megarics. "Els meus amics i jo ja hem estat prou temps mimats per un Congrés massa amic dels multimilionaris. És hora que el nostre Govern es prengui seriosament la necessitat de compartir sacrificis", va declarar Warren Buffet.

Figura 31. Despesa pública en alguns països de l'OCDE (1968-2010)



Font: elaboració pròpia amb la base de dades dels *General Government Total Outlays* de l'*Economic Outlook* de l'OCDE

Amb una despesa pública del 38 o 39% del PIB a preus corrents en el quinquenni 2006-2010, els Estats Units es troben a la banda més baixa entre els països de l'OCDE al costat del Japó. També és un dels països on la pressió fiscal i la despesa pública han experimentat reduccions més fortes des dels "feliços noranta". Tot i haver reduït també el sector públic, els països escandinaus es mantenen a la banda més alta amb un màxim de despesa pública del 54,2% del PIB a Dinamarca, un 52,7% a Suècia i un 51,4% a Finlàndia. Són uns nivells similars als de França, on tan la pressió fiscal com la despesa pública s'han mantingut força estables (54,1%). La despesa pública de Noruega (43%) és inferior a la d'Alemanya (45,9%), el Regne Unit (47,6%) o Àustria (50,8%), i es troba més a prop de la mitjana de l'OCDE (42,1%).

Amb la recuperació de la democràcia, Espanya ha convergit lentament amb els països de l'OCDE també en aquest aspecte, augmentant la recaptació fiscal i la despesa pública des del 21,1 % de 1968 fins a un màxim momentani del 49% del PIB enregistrat amb la recessió de 1993. Però va disminuir 10,6 punts durant els anys noranta i començaments del segle XXI, fins al 38,4% de despesa pública en el PIB del 2005 –un nivell de despesa pública inferior al 49% del Brasil durant els anys noranta. Després de l'esclat de la bombolla immobiliària el 2007-2008, **Espanya ha estat un dels països de l'OCDE on més han disminuït els ingressos fiscals** –juntament amb els Estats Units–, a causa de la dependència prèvia de la recaptació de l'activitat constructora i la manca de reacció a l'hora de canviar el sistema fiscal i la pròpia economia del país. En la figura 31 s'observa clarament com a tots els països sense excepció

la reacció immediata a la Gran Recessió ha estat l'augment percentual de la despesa pública en el PIB a causa de la caiguda de l'activitat econòmica i els plans de rescat aplicats.

Els plans de recuperació han augmentat la despesa governamental en obres públiques, subsidis d'atur, ajuts a la banca i desgravacions a les empreses, justament a la vegada que amb la Gran Recessió es contraïa la recaptació fiscal per la caiguda de l'activitat i les retallades d'impostos. El resultat ha estat òbviament que des del 2008 el **deute públic també s'ha disparat** a tots els països.

D'aquesta manera, una crisi que va començar per un endeutament privat insostenible, unit a unes males pràctiques financeres que ensorraren la confiança general, **s'ha traslladat a l'àmbit de la hisenda pública i el finançament dels deutes públics**, i ha tornat novament als mercats financers. És significatiu que el 2008 es demanés insistentment als governs que aprovessin plans de rescat financers i estímuls fiscals i monetaris per a aturar l'espiral d'una gran recessió que amenaçava a transformar-se en depressió (Stiglitz, 2010).

Quan l'economia estava en caiguda lliure i ningú no sabia on es trobava el fons del precipici, es parlava obertament de "refundar el capitalisme" o d'obrir "un parèntesi en l'economia de mercat". Però quan aquells estímuls públics van frenar la contracció, i el 2009 l'economia començava a remuntar lentament, el discurs va canviar de manera tan sobtada com radical. Les mateixes veus que abans cridaven "salveu-nos!" començaren a imposar condicions a l'hora de finançar el deute públic generat, entre altres coses, amb la seva salvació. Com si res no hagués passat, les condicions resulten ser invariablement el vell programa neoliberal: retallar impostos, dèficits públics i despeses socials costi el que costi. Els analistes més neokeynesians, com Paul Krugman, consideren que **les retallades poden generar una recaiguda en la recessió**. Les noves caigudes borsàries de l'estiu del 2011 tornaren a generar seriosos dubtes sobre això.

En aquest context l'evolució futura de la despesa pública que vèiem en la figura 31, i de la capacitat tributària que pressuposa, esdevenen una peça cabdal (Blackburn, 2010). Fins on arribarà l'aprimament de les finances públiques i les despeses socials prescrit pels qui asseguren que no hi alternativa a aquesta desfilada de models econòmics cada cop més anorèxics? El final d'aquesta història és tan obert com incert, i justament per això val la pena recordar algunes coses que hem après fins ara de la història econòmica. Sabem que quan va començar la construcció dels estats del benestar, els ciutadans dels Estats Units de 1950 eren de mitjana 3,3 vegades més pobres en termes reals que en començar la Gran Recessió el 2008. Els de l'Europa occidental eren 4,7 vegades més pobres, i a tot el món 3,6 vegades més pobres de mitjana.

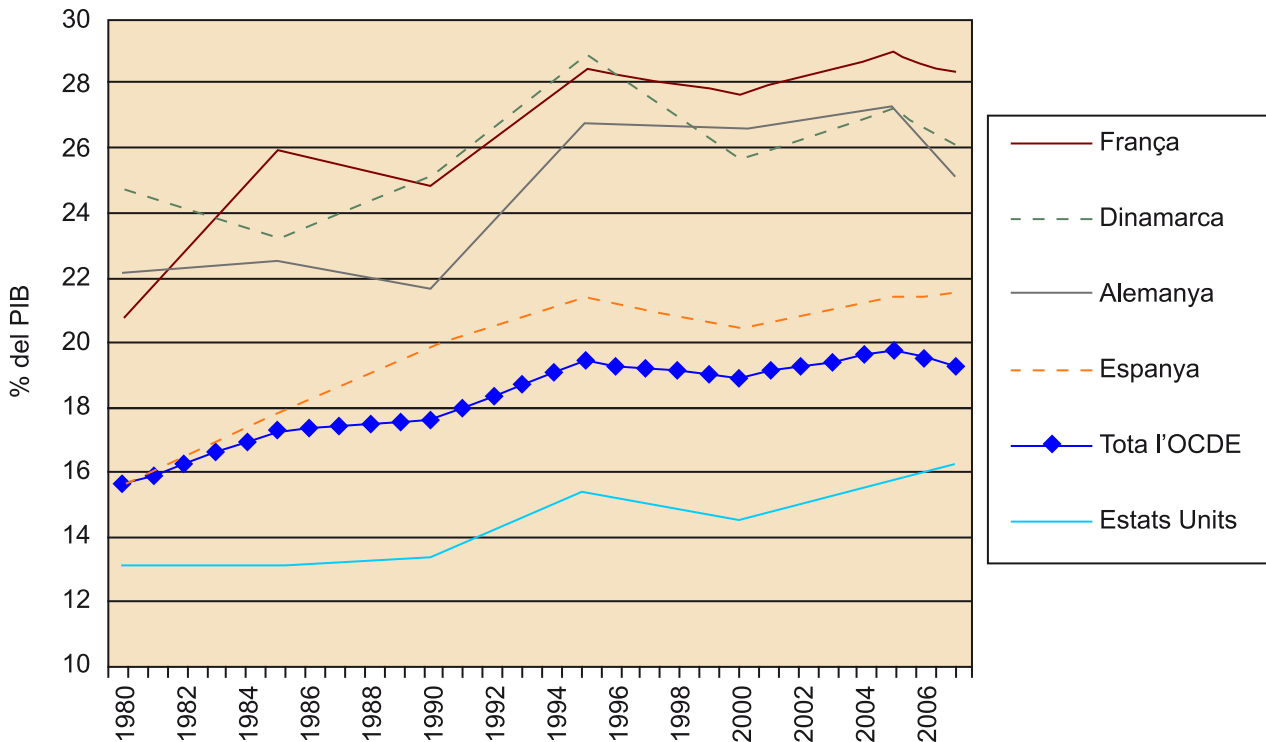


Els plans de recuperació han augmentat la despesa governamental, justament a la vegada que amb la Gran Recessió es contraïa la recaptació fiscal per la caiguda de l'activitat i les retallades d'impostos.

També sabem que després de la Segona Guerra Mundial va ser possible construir els estats del benestar mercès a la combinació d'una clara voluntat política i social amb certes condicions demogràfiques, econòmiques i fiscals favorables. Entre els factors identificats per Peter Lindert que hem tractat en el mòdul "L'acceleració del creixement", n'hi ha dos que encara estan molt presents. D'una banda, **l'envelliment de la població multiplica les necessitats d'atenció de la gent gran**, mentre que la inversió necessària en la millora de la capacitat de les següents generacions –i en el sosteniment de la mateixa natalitat– no aconsellen reduir altres despeses com l'educació a tots els nivells, o els ajuts a la maternitat i la cura de la població dependent.

D'altra banda, i malgrat l'encongiment neoliberal d'expectatives, **la majoria de la població amb dret a vot continua reclamant l'ampliació i no precisament la retallada de les prestacions socials**. Probablement això explica per què des del 1980 fins al 2007 la despesa social mitjana de l'OCDE ha continuat augmentant, encara que ho hagi fet a un ritme força menor que abans, i només molt recentment s'ha començat a reduir lleugerament la proporció que representa en el PIB a un seguit de països. En conseqüència, les anteriors diferències acumulades en el pes relatiu de la despesa social en funció de les diferents prioritats en l'elecció social de cada país han sobreviscut fins a la Gran Recessió, sense que la Segona Globalització les hagi eliminades fins ara, (figura 32) (Glyn, 2010, pàg. 238-262).

Figura 33. La despesa social a l'OCDE (1980-2007)



Les dades anuals publicades per l'OCDE són discontinües i corresponen només als anys 1980, 1985, 1990, 1995, 2000, 2005, 2006 i 2007. Les línies entre aquestes dates del gràfic han estat interpolades amb la taxa de creixement lineal entre els punts coneguts.

Font: elaboració pròpia amb el *Social Expenditure Dataset* de l'OCDE.

Les últimes dades disponibles sobre la recaptació fiscal i la despesa social al món semblen avalar una interessant opinió defensada pel premi Nobel d'economia Amartya Sen. Des del punt de vista del desenvolupament humà, Sen distingeix entre processos de desenvolupament econòmic orientats al mer creixement i processos induïts per una política social:

"El procés impulsat per la política social no espera que augmentin de manera espectacular els nivells de renda real *per capita*, sinó que actua donant prioritat a la provisió de serveis socials (especialment assistència sanitària i educació bàsica) que redueixen la mortalitat i milloren l'esperança de vida. [...] Podria sorprendre força que els països pobres puguin finançar processos impulsats per la política social, atès que per a expandir els serveis públics, incloent-hi l'assistència sanitària i l'educació calen, de ben segur, recursos. De fet, la necessitat de disposar de recursos és un argument que se sol esgrimir per a postposar inversions socialment importants fins que un país sigui més ric. On (com diu la famosa pregunta retòrica) trobaran els països pobres els mitjans necessaris per a «finançar» aquests serveis? És [...] una bona pregunta, però també té una bona resposta [...] en l'anàlisi econòmica dels costos relatius. La viabilitat d'aquest procés impulsat per la política social depèn del fet que els serveis socials rellevants (com l'assistència sanitària i l'educació bàsica) són molt intensius en treball, i per tant, relativament barats a les economies pobres i de baixos salaris. Una economia pobra pot tenir menys diners per a gastar en sanitat i educació, però també necessita menys diners per a prestar els mateixos serveis, que costarien molt més als països rics. [...] L'èxit del procés impulsat per la política social com a via indica que un país no té per què esperar a ser molt més ric [...] per a embarcar-se en una ràpida expansió de l'educació i l'assistència sanitària bàsiques. És possible augmentar enormement la qualitat de vida, encara que les rendes siguin baixes, mitjançant un bon programa de serveis socials. El fet que l'educació i l'assistència sanitària també contribueixin a accelerar el creixement econòmic se suma a les raons per a posar un gran èmfasi en aquests sistemes socials a les economies pobres, sense haver d'esperar a «fer-se ric» primer."

Sen, (2000, pàg. 68-69).

Si Amartya Sen té raó quan afirma que els països en desenvolupament o els que inicien processos de convergència –als quals ens referirem en l'apartat següent– no tenen per què esperar a "fer-se rics primer" per a començar a bastir una provisió pública de serveis socials, quina credibilitat podem donar als qui sostenen que els països més rics del món no es poden permetre mantenir i ampliar l'estat del benestar?

L'experiència històrica demostra clarament que tenir o no tenir un estat del benestar, o quin estat del benestar es vol mantenir, han estat sempre una **qüestió d'elecció social i democràcia**.



Segons economistes com Amartya Sen els països en desenvolupament o els que inicien processos de convergència no han d'esperar necessàriament a "fer-se rics primer" per a començar a bastir una provisió pública de serveis socials.

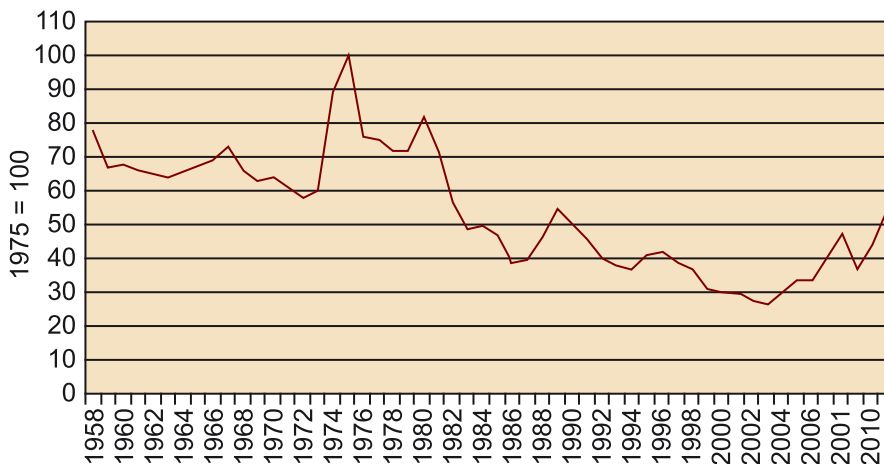
5. L'ascens dels BRIC i l'economia global de principis del segle XXI

5.1. La segona crisi del deute extern i la "maledicció dels recursos naturals"

Durant els anys 1960 i 1970 el Banc Mundial havia promogut força inversions exteriors a països del Sud i de l'Est, que es multiplicaren cap al final de l'època daurada a mesura que les finances internacionals es liberalitzaven i les oportunitats d'inversió interior profitoses s'anaven reduint als països de l'OCDE. La forta pujada dels tipus d'interès dels Estats Units de 1981-1982, amb el gir monetarista de Paul Volker que hem vist en l'apartat 1 (figura 9), va provocar una forta alça del dòlar als mercats de divises: es va revalorar prop d'un 40% en relació amb les altres monedes entre 1980 i 1985, i va multiplicar el valor real dels préstecs externs contrets amb aquesta moneda. Amb aquella alça del dòlar, a la qual s'afegí l'encariment dels preus reals de compra del petroli o els seus derivats també nominats en dòlars, el volum del deute extern es multiplicà a molts països, fins al punt que el mer pagament d'interessos –el servei del deute– els portà al límit de la fallida. **Moltes economies perifèriques es van enfonsar en la segona gran crisi del deute extern**, després de la viscuda durant la Gran Depressió.

Per a poder fer front al servei d'un deute extern que no parava d'augmentar calia exportar cada vegada més, forçant els països endeutats a una major explotació de la gent i els recursos naturals. Enmig d'aquell cercle viciós, el Fons Monetari Internacional, el Banc Mundial i l'Organització Mundial de Comerç exigien als països escanyats pel deute extern aplicar dures polítiques d'ajustament que garantissin el pagament del principal i els interessos als creditors. Se'ls obligava a aplicar les normes del "Consens de Washington" que, com hem vist, els Estats Units eren els que menys complien (Stiglitz, 2002, pàg. 48-61). Això minvava també la capacitat negociadora als mercats mundials dels països endeutats. Els preus relatius dels béns primaris caigueren de manera pronunciada de 1980 en endavant, i els termes d'intercanvi afavoriren cada cop més els països rics: el 2003 el valor real de les primeres matèries s'havia reduït fins a un 27% del que havia tingut el 1975 (figura 34).

Figura 34. Evolució de l'índex de preus reals de les primeres matèries no energètiques (1958-2010)



Font: elaboració pròpia a partir d'Andrew Glyn (2010, pàg. 52), amb dades actualitzades amb la base de dades dels *commodity price index* del Fons Monetari Internacional. Per obtenir l'índex de preus reals l'FMI deflacta la sèrie de 44 productes no energètics amb l'IPC dels Estats Units.

D'aquesta manera la imposició del "**Consens de Washington**" serví per a fer **passar per l'adreçador** tant les poblacions a l'interior de cada país com els països perifèrics dins el conjunt de l'economia internacional, i abaratir a la vegada el preu del treball i dels recursos naturals. Com en altres etapes històriques, trobar-se en la situació d'un país endeutat i especialitzat en l'exportació d'un nombre reduït de primeres matèries esdevingué una veritable "trampa" per a recaure en la pobresa. Evidentment, ser un país ric en béns primaris no ha de significar necessàriament incórrer en una "maledicció dels recursos naturals"¹⁰ (Humphreys i altres, 2007), que deriva en realitat d'un seguit de mecanismes socials, institucionals, polítics o militars que han acabat associant històricament l'exportació de béns primaris no energètics amb la pobresa. Una cosa està molt clara: les nacions asiàtiques que han aconseguit obrir noves trajectòries de convergència amb els països desenvolupats ho han fet **emprenent processos d'industrialització i canvi estructural**. No acceptaren la recepta de limitar-se a exportar primeres matèries o béns agrícoles en què tinguessin algun avantatge comparatiu inicial. Com havien fet abans els països capdavanters, optaren per crear els seus propis avantatges comparatius.

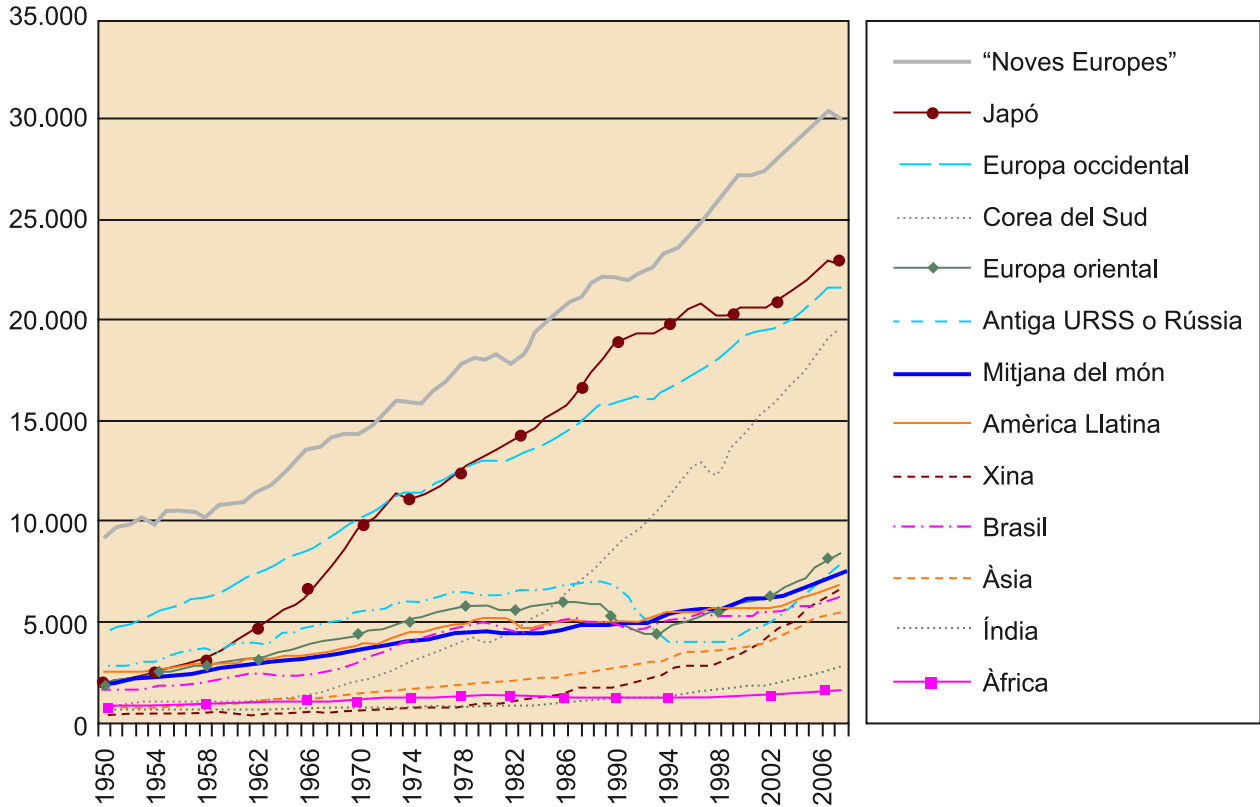
Un altre fet molt revelador és que per a aconseguir superar les "trampes de pobresa" cap d'aquells països asiàtics ha fet gaire cas de les receptes del "Consens de Washington": han aplicat polítiques industrials molt actives, controlant l'obertura exterior mitjançant el manteniment deliberat d'un tipus de canvi de la seva divisa lleugerament depreciat que els ajudés a impulsar les exportacions de béns industrials barats, i a limitar les importacions als equipaments i la maquinària imprescindibles. També han fomentat des del sector públic la formació d'un sector bancari propi, capaç de finançar autònomament les indústries naixents, i han millorat decididament l'educació bàsica i la capacita-
ció tècnica. Seguint l'exemple del Japó, així va sorgir durant l'època daurada el **model de creixement basat en les exportacions** (*export-led growth*, o ELG¹¹), adoptat a Àsia pels països de nova industrialització (*new industrializing countries*, o NIC), que s'ha desenvolupat durant la Segona Globalització. De primer

⁽¹⁰⁾ Concepte pel qual es parla que una part important d'aquells països que tenen una abundància de recursos naturals no tenen un procés de creixement econòmic i de desenvolupament sostingut a llarg termini. Des d'aquest punt de vista, la disponibilitat en grans quantitats de recursos naturals fàcilment exportables sense grans processos de transformació hauria impedit la industrialització d'aquests països.

⁽¹¹⁾ Model de creixement basat en el foment de les exportacions, i la seva expansió dins dels mercats internacionals, a partir del qual, s'arrossegarà el conjunt de la resta de l'economia.

foren els anomenats "tigres asiàtics" de Corea del Sud, Taiwan, Singapur i Hong Kong. Després s'hi afegiren la Xina, l'Índia, Malàisia i altres (taula 1 i figura 35) (Chang, 2004).

Figura 35. PIB per habitant (1950-2008) en \$GK de 1990



Font: elaboració pròpia a partir de les dades d'Angus Maddison

5.2. Nous processos de convergència i divergència durant la Segona Globalització

En la figura 35 es pot observar, en una perspectiva a llarg termini de 1950 a 2008, quatre trets fonamentals que marquen la història econòmica global de les darreres dècades del segle XX i la primera del XXI:

1) Tot i la desacceleració del creixement econòmic experimentada als països rics després de 1973, a començaments del segle XXI encara hi ha una **disparitat molt gran** entre el reduït grup de països amb més de 20.000 \$GK reals per habitant i la resta del món amb la meitat o menys d'aquesta xifra.

2) Tanmateix, la majoria de la població mundial s'ha situat per primer cop en uns **nivells de renda per capita intermedis entre 5.000 i 8.000 \$GK per habitant**. Això ha estat possible mercès a l'acceleració del creixement en un seguit de països asiàtics –Corea del Sud, Singapur, Taiwan, Hong Kong, Malàisia, Tailàndia, la Xina o l'Índia, entre altres–; en menor mesura, al Pròxim Orient –Síria, Turquia, l'Iran o Jordània, deixant a banda els estats petrolers del

Golf Pèrsic–, i també a l'Amèrica Llatina –Xile, l'Uruguai, Costa Rica, Mèxic, Panamà, Colòmbia, el Brasil i el Perú, i es van mantenir els nivells prèviament assolits a l'Argentina i a Veneçuela.

3) Després de la fallida dels sistemes de planificació central el 1989-1991, Rússia i altres països que formaven part de l'**antiga URSS** o el **bloc de l'Est** han **experimentat un important retrocés econòmic**, en alguns casos molt profund, que els ha mantingut en aquest segon nivell inferior als 10.000 \$GK per habitant.

4) La **immensa majoria del continent africà ha seguit experimentant una greu divergència econòmica amb la resta del món**, i s'ha mantingut a nivells inferiors a 3.000 \$GK per habitant.

Així doncs, com hem vist en detall al llarg d'aquest mòdul, durant la Segona Globalització desfermada amb la fi de la Guerra Freda pel col·lapse de la Unió Soviètica i l'antic bloc de l'Est, i amb el desplegament de les noves tecnologies de la informació i el coneixement (TIC), el món ha tornat a viure **processos econòmics importants de convergència condicional**¹² limitada a certs grups de països o regions, i de **divergència econòmica**¹³ en uns altres. Però una novetat importantíssima és que aquest cop la convergència ha començat a afectar alguns dels països més poblats del món. En efecte, un dels canvis experimentats el darrer quart del segle XX, que tindrà més conseqüències per a l'esdevenidor del segle XXI, ha estat aquest ascens de la majoria de la humanitat a un llindar intermedi de PIB *per capita* situat entre 5.000 i 10.000 \$GK reals de 1990: una capacitat adquisitiva comparable a la que havia assolit l'Europa occidental als anys 1960, i la que tenien els Estats Units el 1940.

Tal com es pot veure en la taula 12, l'any 1973 un 57% de la capacitat de producció i consum mercantil del món estava concentrada a 22 països amb una renda *per capita* superior a 10.000 \$GK, on només residia un 17% de la població. Per contra, el 75% de la població vivia aleshores a països amb una renda *per capita* inferior a 5.000 \$GK de 1990. Enmig, entre cinc i deu mil dòlars reals per persona, només hi havia una trentena de països amb un 10% de la població mundial. El 2008 la llista de països situats en aquell esglaó intermedi encara era més reduïda, però, com que hi van romandre Rússia i la majoria dels antics països del bloc de l'Est, i s'hi van incorporar la Xina, Tailàndia o Turquia juntament amb el Brasil, Mèxic i altres països de l'Amèrica Llatina, **la població resident en aquesta mena de "classe mitjana" mundial és un terç de tota la humanitat**. Per primer cop a la història econòmica, ja és menys de la meitat de la població mundial la que viu a països amb una renda *per capita* mitjana inferior a 5.000 \$GK reals de 1990, equivalents a la renda mitjana dels Estats Units a principis del segle XX o de l'Europa occidental el 1950.

Àfrica

El 2008 la renda *per capita* mitjana d'Àfrica era de 1.780 \$GK. Només se superaven els 3.000 \$GK a Tunísia, les illes Seychelles, l'Àfrica del Sud, Botswana, Egipte, el Marroc, Algèria i Swazilàndia (tret de les illes Maurici, on se superaven els 10.000, i de Guinea Equatorial, on se superaven els 20.000 \$GK).

(12) Mentre que la convergència econòmica ens indica que els països tendeixen a créixer cap a un únic estadi estacionari, la convergència condicional ens parla de l'existència de diversos estadis estacionaris, establerts en funció de les característiques que tenen els diferents països (segons el capital humà, el treball, el nivell tecnològic...).

(13) Procés pel qual, a mesura que passa el temps, els països que tenen nivells d'ingrés *per capita* menor creixen de manera més lenta que els que tenen nivells d'ingrés més elevats. Això porta al fet que, al final del període, la diferència entre els nivells d'ingrés sigui més gran que al principi.



Als darrers anys, la immensa majoria del continent africà ha seguit experimentant una greu divergència econòmica amb la resta del món.

Taula 12. Distribució dels nivells de PIB real *per capita* per països (1973 i 2008)

Any 1973					
	PIB	%	h. × 1.000	%	Nre.
≥ 10.000 \$GK de 1990	9.205.831	57,5	681.818	17,4	22 països
5.000 a 10.000 \$GK de 1990	2.593.740	16,2	397.128	10,1	30 països
≤ 5.000 \$GK de 1990	4.215.581	26,3	2.843.847	72,5	Resta del món
Total	16.015.152	100,0	3.922.793	100,0	
Any 2008					
	PIB	%	h. × 1.000	%	Nre.
≥ 10.000 \$GK de 1990	26.943.115	52,9	1.196.346	17,9	48 països
5.000 a 10.000 \$GK de 1990	15.688.455	30,8	2.234.674	33,4	27 països
≤ 5.000 \$GK de 1990	8.342.365	16,4	3.263.812	48,8	Resta del món
Total	50.973.935	100,0	6.694.832	100,0	

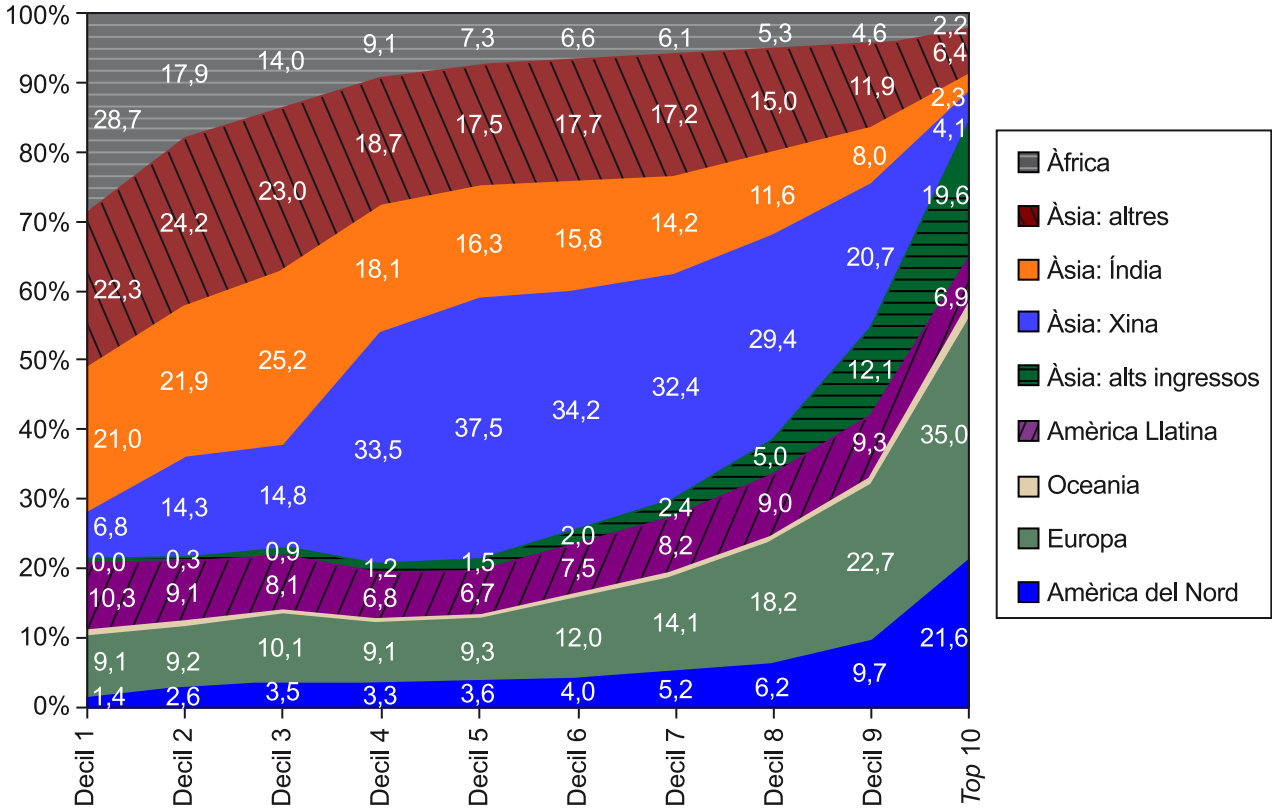
Font: elaboració pròpia a partir de les dades d'Angus Maddison (2010).

Ara bé, cal tenir molt present que les dades de la taula 12 comparen la distribució de les rendes *per capita* mitjanes entre països. Únicament expressen una reducció de la desigualtat internacional, que, com hem explicat en mòduls anteriors, no s'ha de confondre amb la desigualtat personal calculada sense fronteres a escala global. Un altre tret fonamental de la Segona Globalització ha estat precisament l'augment de la desigualtat en la distribució dels ingressos o la riquesa dins de cada país. Només recentment hem començat a disposar d'estadístiques fiables sobre la distribució personal de la riquesa global estimades a partir d'enquestes de pressupostos familiars. Segons les dades reunides per l'informe WIDER a la Universitat de les Nacions Unides, l'any 2000 el 10% més ric del món disposava del 71% de tota la riquesa neta familiar calculada a paritat de poder adquisitiu (ppa) sumant els actius mobles o immobles, i deuint-ne els deutes contrets. Pujant escala amunt, el 5% més ric concentrava el 57%, i l'1% més ric el 32% de tota la riquesa global mesurada d'aquesta manera. Si en lloc de fer-ho a ppa, la riquesa familiar s'estima segons els tipus de canvi corrent entre divises –és a dir, en la forma com la classe dels megarics calcula els seus moviments financers internacionals–, els graus de concentració encara són més elevats: el 10% més ric tenia un 85%, el 5% més ric el 71% i l'1% més ric el 40% de la riquesa global. L'índex de Gini era l'any 2000 de 0,802 en el primer cas, i de 0,892 en el segon (Davies i altres, 2006).

En les figures 36, 37 i 38 s'observa com l'ascens d'alguns "tigres asiàtics" al grup de països rics i el sorgiment d'una nova "classe mitjana" mundial localitzada principalment a Àsia, l'Amèrica Llatina o el Pròxim Orient han estat fenòmens

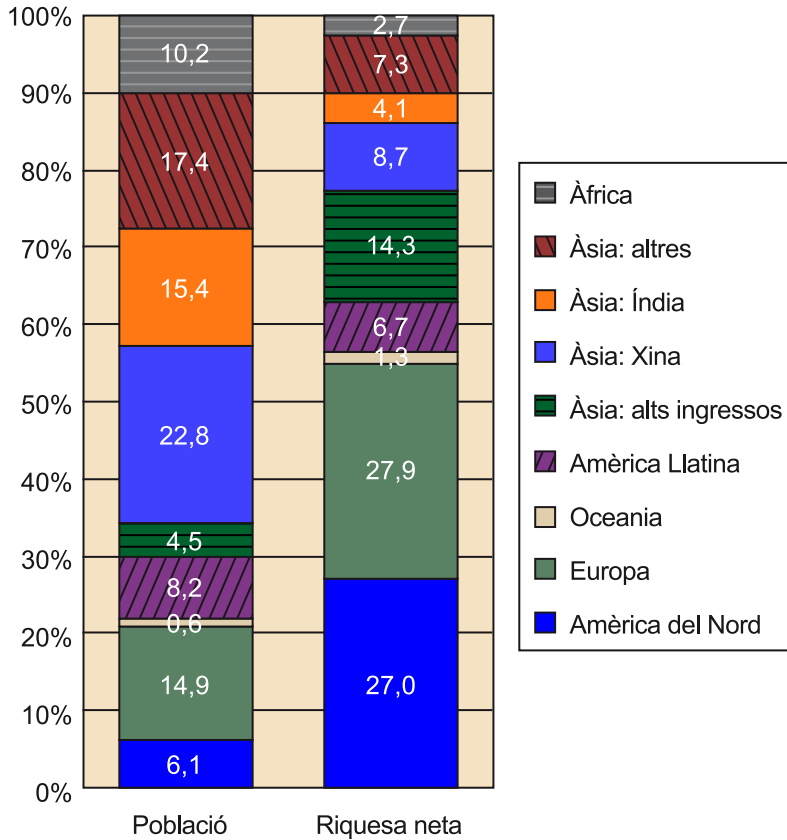
del tot compatibles amb un fort increment de la desigualtat personal a escala global fins a assolir uns nivells de concentració de la riquesa en poques mans sense gaire precedents (Milanovic, 2010).

Figura 36. Distribució regional de la riquesa neta personal en decils a ppa l'any 2000



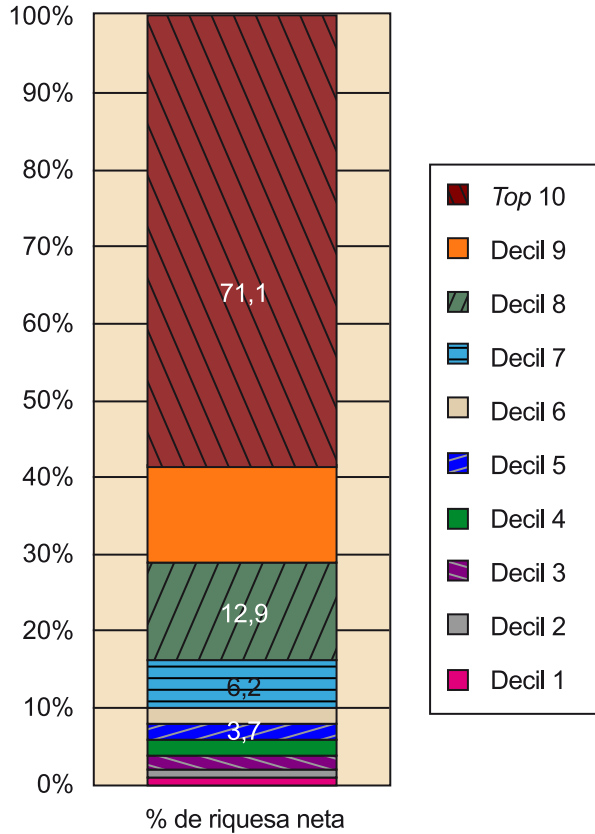
Font: Davies, Sandstrom, Shorrocks i Wolff (2006). UNU-WIDER

Figura 37. Població i riquesa neta personal al món per regions (2000)



Font: Davies, Sandstrom, Shorrocks i Wolff (2006). UNU-WIDER

Figura 38. Riquesa neta personal al món per decils



Font: Davies, Sandstrom, Shorrocks i Wolff (2006). UNU-WIDER

La coexistència entre un augment dràstic de la desigualtat personal dins de cada país i una reducció de la desigualtat internacional entre les rendes *per capita* de diverses regions del món pot ajudar a explicar força coses del context on han emergit nous malestars, moviments socials i canvis polítics enregistrats durant la Segona Globalització neoliberal. Com ja havia passat abans, els malestars d'aquesta Segona Globalització han acabat provocant diversos tipus de respostes. Unes són fanàtiques, violentes i xenòfobes, com els fonamentalismes religiosos o polítics de qualsevol mena desfermats a tots els continents: des dels grups d'Al-Qaida islamistes fins al Tea Party dels Estats Units, o forces xenòfobes i neonazis com les de Le Pen, Haider o altres a l'Europa occidental. Altres respostes als malestars de la Segona Globalització, en canvi, tracten de fer avançar la democràcia que hem rebut justament dels moviments socials i les lluites polítiques que s'havien alçat durant la Primera Globalització. El Club de Roma assenyala en un informe de 1991 la novetat que representava la proliferació d'organitzacions no governamentals (ONG) i apuntava una prognosi interessant: l'acceptació per part dels líders polítics i empresarials de l'existència dels problemes globals denunciats per aquestes ONG –com la crisi ecològica o la persistència de la fam–, sense emprendre a la vegada les solucions també globals que requereixen, porta la llavor d'una crisi profunda de legitimitat (King, 1991).

5.3. El principi de la fi de la Gran Divergència: nous actors, noves demandes, nous desafiaments per a l'economia

Hem començat el primer mòdul d'aquesta introducció a la història econòmica global parlant de la Gran Divergència. És a dir tractant d'entendre quan, com i per què l'Europa occidental i les "Noves Europes" igualaren o superaren la capacitat tecnològica de la Xina i altres grans països asiàtics posant en marxa el creixement econòmic modern. A principis del segle XXI tot apunta que l'ascens econòmic dels BRIC en general, i de la Xina en particular, representa el principi de la fi d'aquella Gran Divergència històrica. D'una manera molt més clara que en qualsevol altra crisi econòmica experimentada després de la Segona Guerra Mundial, la **Gran Recessió iniciada el 2007-2008** afecta molt més intensament els països amb una renda *per capita* més elevada mentre la nova classe mitjana internacional dels països emergents l'ha patida molt poc o gens fins ara. Això també accelera el seu procés de convergència econòmica per a "atrapar i superar" els països rics.

Malgrat la distància que encara els separa en termes de PIB real *per capita*, o precisament per això, és pregona la capacitat de finançament internacional adquirida per la Xina mercès a l'estalvi generat pel seu enorme superàvit comercial. Ja hem vist com la cotització del dòlar ha passat a dependre de les decisions que prengui el banc central xinès. L'estiu del 2011 la Unió Europea i els mateixos Estats Units pregaven ajut financer als BRIC per a evitar una nova recaiguda en la Gran Recessió.

Com ha dit Paul Krugman, "si hi ha algun secret en el creixement asiàtic, es tracta senzillament d'una gratificació diferida, el desig de sacrificar satisfacció actual per guanys futurs" (Krugman, 1997, pàg. 134). Però fins i tot aquesta elevada propensió a l'estalvi no és cap rara peculiaritat xinesa, sinó més aviat la reproducció a una escala més gran d'un tret que ja havia caracteritzat el model d'*export-led growth* (ELG) d'altres països asiàtics de nova industrialització.



A principis del segle XXI tot apunta que l'ascens econòmic dels BRIC en general, i de la Xina en particular, representa el principi de la fi d'aquella Gran Divergència històrica.

Segons l'opinió de Paul Krugman, els alarmismes sobre un suposat nou "perill asiàtic" que estaria a punt de desbancar la puixança econòmica dels Estats Units, o de tot el món occidental en general, són tan infundats com interessadament malintencionats. L'extraordinari ritme de creixement de la Xina, i d'altres regions o països de la costa asiàtica del Pacífic, juntament amb les taxes més modestes però encara prou altes d'increment del PIB *per capita* enregistrades recentment a l'Índia, en alguns grans països de l'Amèrica Llatina com el Brasil, o fins i tot a Rússia després de superar el gran retrocés de la "teràpia de xoc", no comporten res de nou que no ens sigui ja conegut per altres exemples històrics de ràpida convergència econòmica. El paquet de la Segona Revolució Tecnològica s'ha estès cap a espais econòmics on hi havia una gran abundància relativa de treball i recursos naturals barats. La mobilització a gran escala d'aquells recursos abans infrautilitzats, mitjançant una ràpida acumulació de capital, comporta una acceleració extraordinària del creixement econòmic. Però aquest ritme tan accelerat de creixement només es podrà mantenir durant un cert període, mentre l'oferta de treball continuï sent sobreabundant respecte al capital, i el país o la regió en qüestió avanci apropant-se cap a la frontera tecnològica dels països més rics que encara els és llunyana.

De nou en paraules de Paul Krugman:

"[...] tant els països de recent industrialització d'Àsia, com la Unió Soviètica de la dècada de 1950, han aconseguit un ràpid creixement en gran part mercès a una mobilització impressionant de recursos. Un cop hem enregistrat el paper exercit pels *inputs* en ràpid augment en la comptabilitat del creixement d'aquells països, queda ben poc per explicar, [...] atès que aquest creixement està impulsat per un increment extraordinari en els *inputs*, com la mà d'obra i el capital, i no pels guanys en eficiència."

Krugman, "The Myth of Asia's Miracle" (1994, pàg. 70).

L'experiència històrica mostra el que força models teòrics sobre el creixement econòmic a llarg termini permeten predir: quan el treball i els recursos naturals comencin a esdevenir relativament més escassos, i el teixit productiu dels països emergents s'hagi aproximat prou a la frontera tecnològica, les taxes de creixement hauran de minvar fins a nivells comparables als dels seus competidors.

Així doncs, l'emergència dels BRIC no comporta cap descobriment d'alguna misteriosa recepta per a generar nou creixement econòmic fora de les circumstàncies específiques en què s'està produint. Però, en canvi, implica **dues novetats importants tant en l'ordre polític com en l'aspecte ecològic**. L'ascens ràpid dels BRIC canvia clarament el panorama geopolític de l'ordre econòmic

internacional forjat després de la Segona Guerra Mundial, que ja havia estat força alterat per la caiguda del Mur de Berlín i el col·lapse de l'antic bloc de l'Est.

A la vegada, com veurem en l'apartat següent, l'aparició d'aquesta **nova classe mitjana consumidora** entre les files de la majoria de la humanitat comporta una ràpida multiplicació de totes les pressions ambientals sobre la dotació limitada de recursos naturals, i sobre la minvant capacitat dels ecosistemes de la Terra de proveir-nos de serveis ambientals bàsics. Des d'aquests dos importants punts de vista, podem parlar indubtablement de l'aparició de nous actors i nous desafiaments tant per a l'economia internacional com per a l'ecologia global del nostre planeta.

Els nous actors que reclamen intervenir en la presa de decisions sobre aquests nous desafiaments socioeconòmics i ecològics globals no són només els governs dels estats. El 1992 la Cimera de la Terra reunida a Rio de Janeiro inaugurà el costum que, juntament amb les trobades dels governs, se celebrés un fòrum alternatiu d'ONG i moviments socials que els pressionaven. El 1994 es produïren dos esdeveniments cabdals: esclatà a Chiapas la rebel·lió zapatista el mateix dia que entrava en vigor el Tractat de Lliure Comerç entre Mèxic i els Estats Units, que de manera sorprenent renuncià a prosseguir els seus objectius per la via d'una insurrecció violenta, i el Congrés Nacional Africà dirigit per Nelson Mandela posà fi al règim d'*apartheid* a l'Àfrica del Sud, també de manera democràtica i pacífica. El 1999 esclatà als carrers de Seattle una massiva manifestació contra l'Organització Mundial del Comerç, que impedí la celebració de la seva cimera en aquella ciutat. Fou l'inici d'un nou moviment "altermundialista" global –inicialment titllat d'*antiglobalització*– que responia obertament a l'enconyiment d'expectatives neoliberal tot proclamant que "**un altre món és possible**".

El 2001 es reuní per primer cop el **Fòrum Social Mundial** altermundialista a la ciutat brasilera de Porto Alegre –la primera on s'havia experimentat el presupost participatiu per a establir anualment les prioritats de despesa pública local–, i des d'aleshores s'han celebrat moltes trobades semblants a tots els continents. Les protestes simultànies convocades a tot el món per aquests fòrums socials contra la guerra de l'Irak el 2003 foren impressionants. Una divisa central d'aquesta nova conjunció de **moviments altermundialistes és tornar a reprendre l'avenç del procés històric de democratització**, experimentant formes de presa de decisions més participatives i de més qualitat deliberativa. Després de l'esclat de la Primavera Àrab a Tunísia, Egipte, Líbia, Síria i altres països del sud del Mediterrani, i del moviment dels "indignats" o del 15-M sorgit el 2011 a Espanya, Israel i altres indrets i després desenvolupat als Estats Units amb el nom de *Wall Street*. Aquells objectius democràtics s'han tornat a situar en el marc de les respostes a la Gran Recessió.



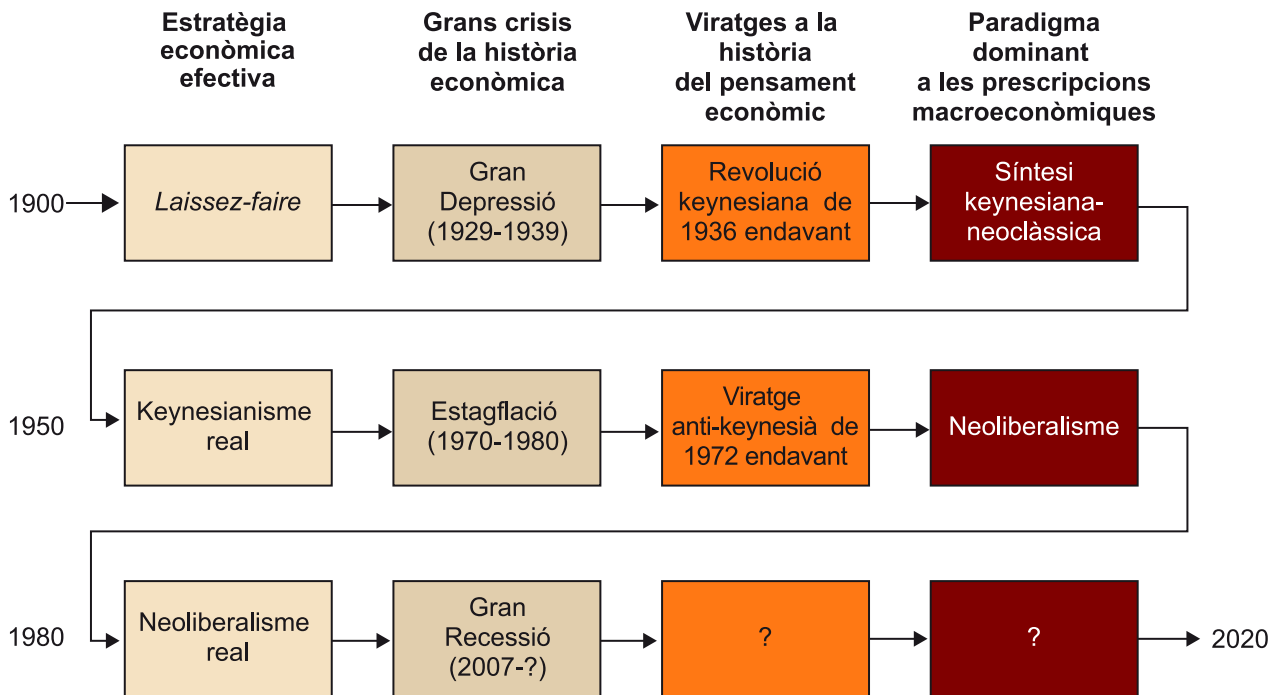
Una divisa central dels moviments altermundialistes és tornar a reprendre l'avenç del procés històric de democratització.

Mai a la història la democràcia parlamentària havia estat tan estesa al món, ni havia inclòs tants milions d'homes i dones amb dret a vot. A la vegada, mai des de la fi de la Segona Guerra Mundial s'havia generalitzat un descrèdit tan gran envers aquest sistema parlamentari –que el polítòleg Robert Dahl anomena *poliàrquic*–, basat en un nombre reduït de grans aparells de partit que només competeixen amb tècniques publicitàries per a guanyar les eleccions següents conquerint el centre de l'espectre electoral, tots ells dependents d'unes mateixes fonts per al seu finançament i adherits amb petites variacions o matisos a unes receptes macroeconòmiques semblants (Palast, 2003; Dahl, 1989; Ferrajoli, 2011).

La combinació d'unes taxes de creixement de l'ingrés real inferiors i una desigualtat més gran en el seu repartiment ha comportat que als països rics comencés a **esvair-se l'esperança que cada nova generació milloraria de manera perceptible el seu nivell de vida respecte de les anteriors**. Això, juntament amb la percepció que els governs democràticament escollits esdevenien cada vegada més impotents davant les directius imposades per uns organismes econòmics internacionals massa allunyats de qualsevol control democràtic, o uns mercats financers sense rostre, ha generat un descrèdit creixent del vell sistema de partits i la mateixa democràcia representativa. Simultàniament, la formació d'una nova "classe mitjana" mundial amb nivells de renda *per capita* comparables als de Europa als anys 1960 no és aliena a l'expansió de la democràcia basada en el sufragi universal que s'ha produït els darrers decennis a l'Amèrica Llatina, amb governs reformistes i règims parlamentaris més inclusius que han posat fi al rosari de cops militars o intervencions exteriors, ni a l'esclat recent de la **Primavera Àrab** el 2011-2012.

Les tendències econòmiques del futur dependran molt de com es resolguin aquestes problemàtiques a la cruïlla entre la trajectòria de la Segona Globalització i la que experimenta la democràcia. De vegades, o en alguns aspectes, han pogut ser convergents. Però ben sovint esdevenen molt divergents. També dependran de quin acabi esdevenint l'impacte en el pensament econòmic de tota aquesta munió de nous moviments democratitzadors, i de les noves lliçons que calgui aprendre de la Gran Recessió iniciada el 2007-2008. Tal com ha suggerit Alessandro Vercelli, fins ara tots els canvis de trajectòria en l'evolució del pensament econòmic han estat profundament marcats per les grans crisis econòmiques (figura 39).

Figura 39. L'espiral interactiva entre les crisis i les idees econòmiques (1900-2012)



Font: Alessandro Vercelli (2010)

Un cop havia passat el pitjor, i l'economia semblava recuperar-se lentament, la immensa majoria de governs han oblidat del tot les seves pròpies proclames de "refundar el capitalisme" i han tornat a la vella ortodòxia neoliberal d'abans de la Gran Recessió. Mentrestant, els moviments ciutadans democratitzadors continuen reclamant un canvi dràstic de les prioritats macroeconòmiques i una reforma a fons de l'arquitectura financera internacional amb la introducció de nous instruments com un impost a les transaccions purament financeres com les anomenades *Tobin tax* o *Robin Hood tax* que la majoria del Parlament Europeu va aprovar tirar endavant el 2011. Moltes d'aquestes propostes comencen a trobar el suport i la concreció tècnica necessària de molts economistes (Attali, 2009; Askenazy i altres, 2010).

Com acabarà finalment la Gran Recessió iniciada el 2007-2008? Quina direcció emprendreà la ciència econòmica després d'aquesta Gran Recessió? Més enllà de les aparences, la ciència econòmica és força menys monolítica del que sembla. Els seus marges contenen un seguit de corrents més o menys heterodoxos, com l'economia ecològica, institucionalista, evolucionista, postkeynesiana, sraffiana, marxista o radical. Del diàleg franc i la fecundació creuada entre totes elles i el "corrent principal" neoclàssic en poden sorgir noves perspectives que renovin el pensament econòmic i n'ampliïn els horitzons (McCloskey, 1993, 1994). La història econòmica pot esdevenir una estació d'enllaç i un banc de proves molt útil per a aquest bescanvi (Hodgson, 2001). El futur de l'economia també depèn de la formació que rebem, i les opcions que prenguin en el seu recorregut professional, les noves generacions d'economistes a les quals s'adreça aquest manual.

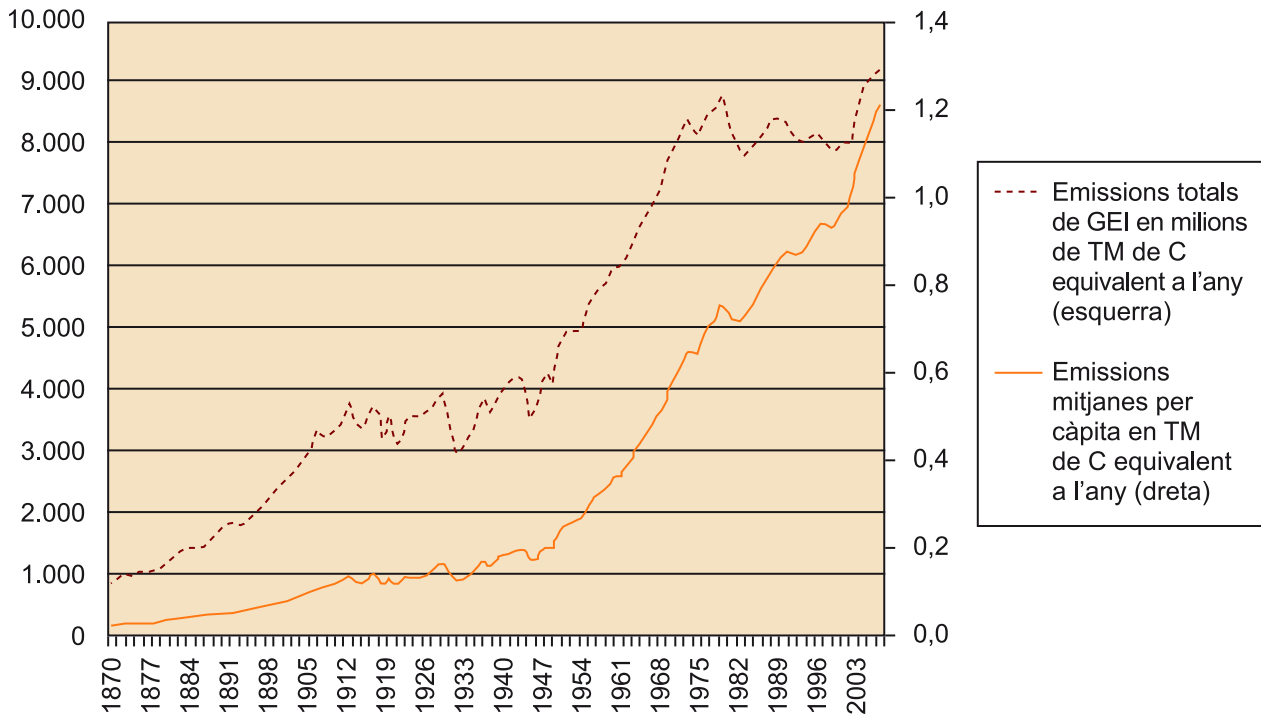
6. La crisi ecològica global: entrebanc o oportunitat?

Entre el conjunt de nous desafiaments que reclamen una renovació a fons de la ciència econòmica del segle XXI destaca sens dubte la **crisi ecològica global**. La seva gravetat ha donat lloc a un fet sense precedents: el Programa de les Nacions Unides pel Medi Ambient i l'Organització Meteorològica Mundial van crear conjuntament el Grup Intergovernamental pel Canvi Climàtic (IPCC en anglès) l'any 1988. Aquest organisme reuneix en una sola veu autoritzada el parer de la comunitat científica internacional sobre la interferència humana en els mecanismes reguladors del clima de la Terra. És el primer cop a la història que el sistema de les Nacions Unides es dota d'un assessorament científic semblant, que va rebre el 2007 el premi Nobel de la pau (compartit amb Al Gore).

6.1. Un canvi ambiental global

Gràcies als informes de l'IPCC ara sabem que des de l'inici de la Revolució Industrial fins al 2010 les concentracions de CO₂ i altres gasos d'efecte hivernacle (GEI) emesos a l'atmosfera han augmentat de 280 a 389 parts per milió (ppm), el nivell més alt del que es té constància en els darrers 420.000 anys d'història de la Terra (i probablement també dels darrers 20 milions d'anys). Aquestes concentracions de GEI a l'atmosfera ja han provocat multitud d'efectes perceptibles en l'evolució de les temperatures mitjanes de l'aire i els oceans, la fosa de neu i gel a tots els continents, l'augment mundial del nivell del mar o el comportament dels ecosistemes. Si no es canvien les tendències actuals, el 2050 s'arribaria a 550 o 600 ppm, gairebé doblant les concentracions atmosfèriques de l'època preindustrial. L'IPCC ho considera un risc inacceptable i per a evitar-ho proposa estabilitzar-les a un màxim de 450 ppm. Tenint en compte el ventall d'escenaris probables, durant les properes dues dècades ja es preveu un escalfament mitjà d'uns 0,2 °C per dècada. Fins i tot si les concentracions de GEI romanguessin constants als nivells assolits l'any 2000, s'espera un escalfament addicional de prop de 0,1 °C per dècada.

Què representa fer efectiva la recomanació de no superar una concentració de 450 ppm de CO₂ i altres GEI? Segons l'IPCC, cal reduir immediatament les emissions fins a menys de 4.000 milions de tones de carboni anuals pel 2050 –una quantitat global similar a la de l'any 1970–, i tendir després a baixar-les fins a valors propers a zero durant la segona meitat del segle XXI. Atès que el 2008 s'emeteren 8.749 milions de tones, ras i curt això vol dir reduir-les un 54% en quatre decennis, i més d'un 80% al llarg del segle XXI (figura 40).

Figura 40. Emissions de gasos d'efecte hivernacle (GEI), totals i *per capita* (1870-2008)

Font: elaboració pròpia a partir de la base de dades de Boden, Marland i Andrés (2010). Departament d'Energia dels Estats Units

Nota

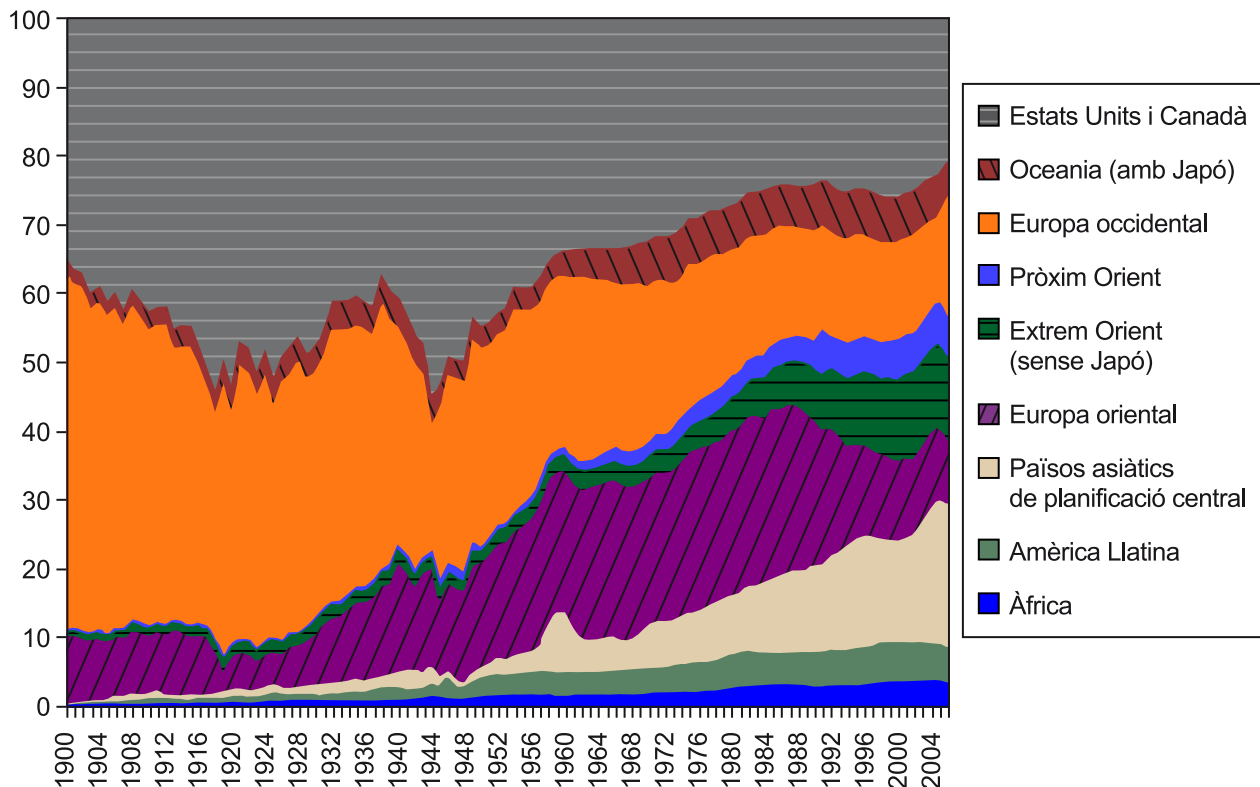
Les diferents fonts que proporcionen sèries històriques d'emissions de GEI difereixen lleugerament en funció del "cistell" de gasos que inclouen, i en general han tendit a incrementar els valors totals a mesura que les han anat ampliant. La sèrie de població mundial prové d'Angus Maddison. Per al període anterior a 1950 la base de dades d'Angus Maddison només proporciona xifres de la població mundial per als anys 1870, 1900, 1913, 1920 i 1940. Entre aquestes dates la sèrie s'ha interpolat amb la taxa lineal de creixement.

Unitat de C

Una unitat d'emissió de C equival a 3,667 unitats de CO₂. Per als altres GEI les emissions es computen en unitats equivalents de reforçament de l'efecte hivernacle de C o CO₂.

Si dividim el màxim de 4.000 milions de tones de CO₂ al qual cal tendir ràpidament per al 2050, entre els 6.957 milions de persones que habitaven la Terra el 2008, obtenim unes emissions sostenibles per habitant i any de 0,57 tones de carboni (C) per persona (equivalents a unes dues tones de CO₂). El 2008 es van emetre 1,31 tones de C per persona, més del doble. Les emissions de C *per capita* dels països més rics eren el 2008 fins a vuit vegades superiors a aquell líndar: 4,7 als Estats Units, 4,5 al Canadà, 2,6 a Alemanya o al Japó, 2,0 a Itàlia i a Espanya, 1,7 a França, etc. Encara cal afegir-hi la responsabilitat adquirida amb les emissions històriques: fins a mitjan segle xx Europa occidental, les "Noves Europes" i el Japó han estat responsables del 80% o més de les emissions totals, i només han reduït la seva proporció conjunta a menys de la meitat des dels anys 1980 en endavant (figura 41).

Figura 41. Tant per cent d'emissions de GEI al món per regions (1900-2006)



Font: elaboració pròpia a partir de la base de dades de Boden, Marland i Andrés (2010). Departament d'Energia dels Estats Units

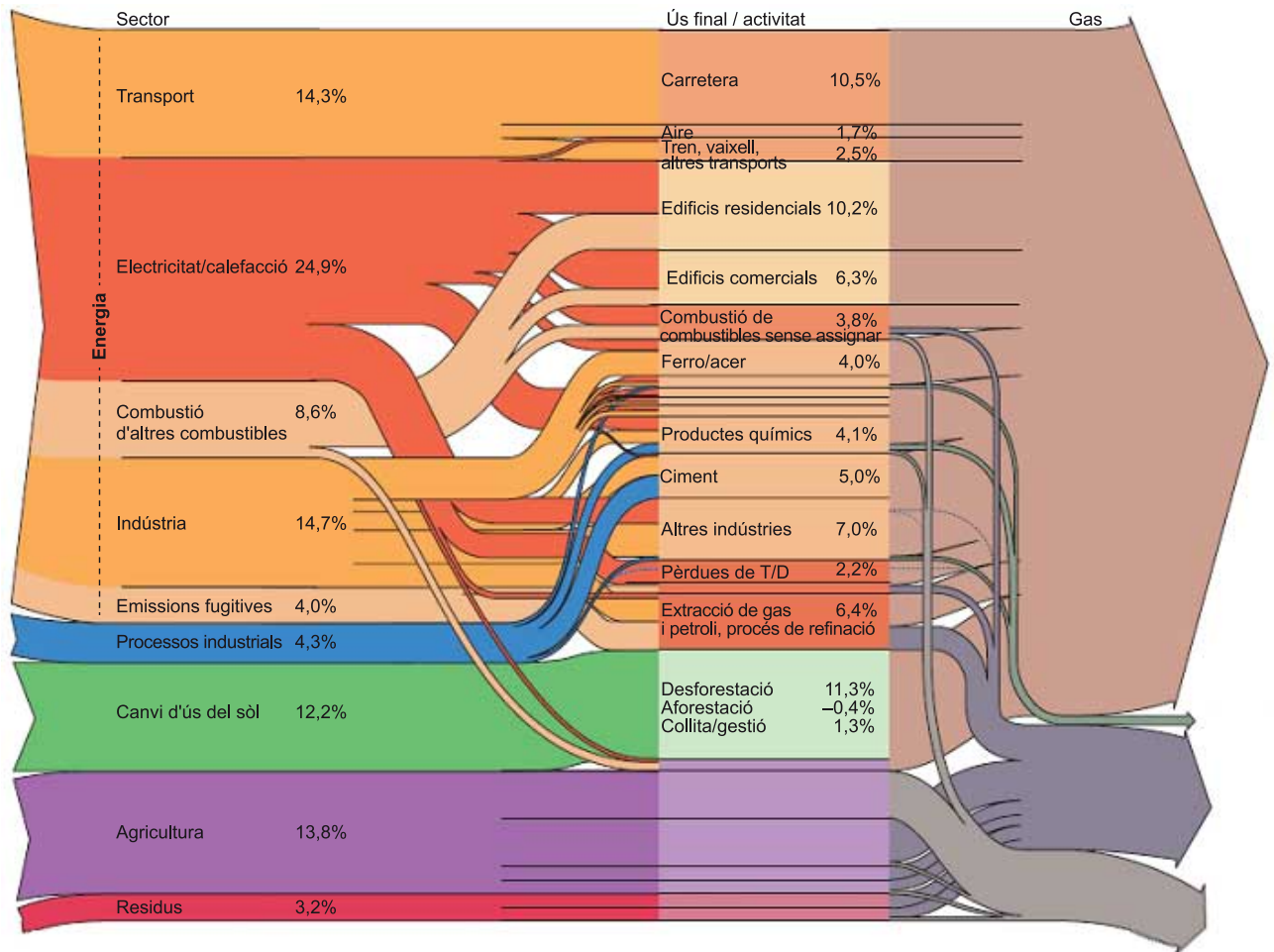
L'existència d'un seguit de països emergents de nova industrialització que conformen una **nova classe mitjana mundial**, i on una part molt gran de la humanitat ha començat a adquirir els hàbits de consum que fins fa poc eren privatis dels països rics, **representa una multiplicació de les pressions ambientals planetàries** en la direcció diametralment contrària a les recomanacions de l'IPCC. Però qui té dret a criticar-ho, si a la vegada no retalla les seves pròpies emissions fins aquell llindar sostenible on tota la humanitat hauria de convergir? Fins ara, l'única regió del món on s'ha produït una minva significativa de les emissions de GEI ha estat als països de l'antic bloc de l'Est –on s'han reduït un 36% de mitjana entre 1991 i 2002– com a conseqüència del catastròfic col·lapse econòmic produït amb la seva transició a una economia capitalista de mercat (figures 15 i 16). Tot això ens diu inequívocament que el canvi de direcció cap algun tipus de desenvolupament més sostenible haurà de comportar transformacions estructurals molt profundes de l'economia.



La industrialització dels països emergents implica una multiplicació de les pressions ambientals planetàries.

La figura 42 dissectiona en un diagrama de fluxos els processos on s'originen les emissions mundials de GEI el 2005. Esdevé una mena de radiografia del funcionament de l'economia global que ens revela dues coses importants: que les fonts d'origen de les emissions de GEI recorren tota l'estructura econòmica, des de l'agricultura i la ramaderia fins a la indústria o els serveis, i, a la vegada, que el sistema energètic i els transports són dues peces cabdals que originen conjuntament més del 60% del problema.

Figura 42. Diagrama de fluxos dels sectors on s'originen les emissions de GEI al món (2005)



Font: Baumert, Herzog i Pershing (2005, pàg. 4-5), WRI

El canvi climàtic induït per les emissions de GEI no és l'únic problema ambiental al qual ens enfrontem. La llista també inclou la pol·lució concentrada a les zones urbanes i àrees industrials, la generació de residus i la disseminació de substàncies tòxiques, la contaminació difusa provocada per una agricultura i ramaderia intensives en l'ús d'agroquímics, la degradació i l'escassetat creixents de les masses d'aigua dolça continentals, el col·lapse de les pesqueries per la sobrepesca, la vertiginosa desforestació dels tròpics no compensada per la reforestació de les franges temperades d'Europa i Amèrica del Nord –que no és menys ràpida ni ambientalment problemàtica– o la pèrdua global de biodiversitat per la destrucció d'hàbitats i les bionvasions d'espècies foranes. Totes aquestes disfuncions en el funcionament de la biosfera estan generades per l'impacte de la "tecnosfera" humana, i s'originen tant en l'extracció de recursos com en l'excreció de residus de tota mena.

Lectures recomanades

Es pot trobar una introducció al conjunt de problemes ambientals als informes sobre l'estat del món i la base de dades *signes vitals* que publica el Worldwatch Institute.

Entre els autors clàssics del pensament ambiental encara és força aclaridora la presentació articulada dels diversos vessants de la crisi ecològica global feta per:

Barry Commoner (1992). *En paz con el planeta*. Barcelona: Crítica.

Així doncs, per a evitar que els efectes del canvi climàtic ja en curs esdevinguin catastròfics cal transformar preemptomàticament el sistema energètic i de transports basat en els combustibles fòssils. A la vegada, també caldrà fer-ho pel mateix exhauriment creixent dels recursos d'energia fòssil no renovable. Cada vegada hi ha un consens més ampli de què som molt a prop de creuar el **pic de petroli** (*peak oil*), si no l'hem creuat ja. Això vol dir que ja haurem consumit la meitat, o gairebé, de tot l'estoc de petroli que conté l'escorça terrestre. El que queda no és només cada cop més escàs. També és més pesant, es troba a capes més profundes o allunyades, i cal invertir més energia i recursos per a obtenir cada nova unitat d'energia fòssil extreta. En aquestes circumstàncies, tant el model econòmic teòric de Harold Hotelling (1895-1973) sobre l'explotació d'un recurs no renovable, com la corba normal d'extracció projectada empíricament pel geòleg M. King Hubbert (1903-1989), prediuen un encariment exponencial del recurs. El fort augment en termes reals experimentat pel petroli de 1998 en endavant (figura 20) podria ser l'inici d'aquest procés, momentàniament interromput per la Gran Recessió.

El model de Hotelling

El model neoclàssic de Hotelling únicament té en compte el valor creixent d'escassetat que ha d'incloure a incrementar el seu preu en funció del tipus d'interès vigent, i només en la mesura que sigui subjectivament percebuda pels agents econòmics. La corba de Hubbert es basa, en canvi, en informació geològica i energètica objectiva i contrastable.

Sembla, doncs, que **hem arribat a la fi de l'era del petroli barat** que va propulsar la gran onada de creixement del segle XX. A la vegada, ha estat principalment en aquest creixement del segle XX, i en especial durant l'època daurada (1950-1973), on s'ha originat la **crisi ambiental global** (McNeil, 2003). Aquesta és una conclusió important a la qual s'arriba analitzant les arrels més profundes tant de les dificultats econòmiques com de la problemàtica ambiental del nostre temps. Val la pena aturar-se a considerar des d'una perspectiva històrica aquest factor comú.

6.2. Traient factor comú entre la crisi ecològica i l'econòmica

En apartats anteriors d'aquest mòdul ens hem preguntat si la forta propensió especulativa recent, i la caiguda tendencial de la formació bruta de capital fix no residencial a tots els països més desenvolupats, no tenen alguna cosa a veure amb les dificultats de trobar relleu a l'exhauriment de la Segona Revolució Tecnològica. Certament la microelectrònica, les TIC, els nous materials o les anomenades *ciències de la vida* han generat transformacions econòmiques importants en els darrers decennis, sense les quals la Segona Globalització no s'hauria produït de la mateixa manera. Tanmateix, els canvis econòmics més decisius esdevinguts en les tres últimes dècades ha estat l'emergència econòmica dels BRIC, i de la Xina molt especialment. Aquests processos de convergència dels NIC asiàtics i llatinoamericans han consistit en l'extensió de la Segona Revolució Tecnològica cap a espais econòmics on el seu potencial d'increment de la productivitat no estava encara exhaurit. Mentrestant, ja hem vist en l'apartat 4 que fins ara la contribució principal de les TIC ha consistit més a augmentar la productivitat d'alguns vells sectors de la Segona Revolució Tecnològica que a generar de bell nou un altre complex tecnològic.

Una raó important que pot ajudar a explicar-ho és l'energia. Fins ara, sota qualsevol dels complexos tecnològics que han impulsat el creixement econòmic de l'era industrial, hi ha hagut sempre el conjunt de motors, convertidors, distribuïdors i sistemes de transport d'un nou model energètic. Quin pot ser, o hauria de ser, el nou model energètic per al segle XXI? Els moviments ecologistes i altermundialistes fa temps que tenen una resposta clara: les **energies renovables**. Trenta anys enrere aquesta proposta provocava la hilaritat de la gent d'ordre, que només està acostumada a pensar tots els problemes i possibles solucions dins el marc mental del sistema vigent. La seva resposta preferida era, i per a alguns encara és: l'energia nuclear. Entre altre coses, l'opció nuclear implicaria mantenir i reforçar la centralització de la xarxa actual de proveïment energètic que afavoreix la formació de grans oligopolis. L'aprofitament eficient de les fonts renovables requereix, per contra, un canvi radical cap a un nou sistema de generació distribuïda més proper al funcionament d'Internet: apropar la producció a petita escala i baixa potència al llocs de consum, i permetre que segons les hores del dia o les condicions meteorològiques cada punt de la xarxa pugui passar de consumir a produir electricitat o a la inversa. Els seus partidaris argumenten que això tindria l'avantatge de descentralitzar i democratitzar la xarxa energètica (Rifkin, 2002). Però també ens podem preguntar si –com probablement també passa amb la creació de llocs de treball– no és justament per això que aquesta solució no agrada gaire als vells operadors i reguladors de l'energia (Roberts, 2003).

Mentre el debat energètic ha seguit tan obert en els caps de la gent com a la pròpia realitat, la tossudesesa dels fets s'ha anat imposant. El rosari de greus accidents com els de Harrisburg (Estats Units, 1979), Txernòbil (Unió Soviètica, 1986) i Fukushima (Japó, 2011) ha mantingut molt alta la impopularitat de l'opció nuclear. Els inversors privats s'han mantingut allunyats de la construcció de noves plantes nuclears –malgrat les liberalitzacions del sistema energètic en l'etapa neoliberal–, a causa principalment del seu cost forassenyat i les grans incerteses del seu futur (que inclouen el desmantellament de les centrals i la custòdia mil·lenària dels residus que hauran generat). Les reserves d'urani econòmicament explotables són molt més reduïdes que les de petroli, i l'abastiment dels 437 reactors operatius al món el 2011 ja hauria tingut seriosos problemes si la fi de la Guerra Freda no hagués permès reciclar el material fissible d'antics míssils nuclears desmantellats. Entre els tancaments per accidents o la finalització de la seva vida útil, i l'entrada en funcionament de nous, el parc nuclear mundial està pràcticament estancat des de fa tres lustres i genera només un 13% de tota l'electricitat i menys del 6% de tota l'energia primària consumida al món. La indústria nuclear lluita principalment per allargar la vida operativa d'aquestes centrals cada cop més envellides, mentre que a diversos països s'aproven plans de tancament, com el d'Alemanya per al 2022 (Schneider i altres, 2011) o l'encara més dràstica apagada nuclear del Japó el 2012.

Mentrestant, les energies renovables han anat penetrant en la generació d'electricitat i calor de baixa temperatura a moltes regions i països, malgrat l'escepticisme o l'hostilitat inicial de gran part dels gestors públics i privats del proveïment energètic. La seva contribució al consum energètic mundial és encara força modesta –un 12,9% el 2008, amb un 10,2% generat per la biomassa i un 2,3% d'hidràulica, sumant la resta d'aprofitaments renovables un 0,4%– (Logan, 2011). Però la seva taxa de creixement acumulatiu anual és tan alta –només el 2009 l'eòlica va augmentar un 32%, i la solar fotovoltaica connectada a la xarxa un 53%– que la situació recorda fil per randa el que va passar amb el carbó als inicis de l'era industrial. Gràcies al creixement ràpid de l'energia eòlica, en alguns països com Espanya les fons renovables ja representaven el 2010 un 13% del consum elèctric i superaven les nuclears (APPA, 2011). La Unió Europea s'ha fixat l'objectiu d'assolir un 20% d'electricitat renovable per al 2022. Mentrestant un estudi de l'IPCC publicat el 2011 conclou que la transició cap a les energies renovables no solament pot cobrir fins al 80% de les necessitats energètiques del món per al 2050, sinó que també és l'única opció que pot evitar a temps arribar a concentracions atmosfèriques de GEI properes a les 600 ppm (Logan, 2011).

Durant anys la relació entre economia i ecologia ha estat pensada en termes de contraposició. Els dos problemes es consideraven formant part d'universos separats, sense veure el seu nexa tecnològic comú. Les solucions als problemes ambientals eren vistes com un cost addicional que sempre superava les partides disponibles en els pressupostos públics. L'informe sobre els **costos econòmics de canvi climàtic** publicat el 2006 per Nicholas Stern ha tingut el mèrit d'ajudar a substituir la vella pregunta "ens podem permetre el cost de les solucions?" per aquesta altra: "ens podem permetre el cost de no posar-hi solució?" (Stern, 2007). Amb tot, els termes del debat encara segueixen contraposant la gravetat del problema ambiental amb el cost econòmic de l'acció o la inacció.

Només recentment s'ha començat a obrir camí la idea que les solucions al problema ambiental **podrien ser també una part important de la solució als problemes econòmics presents.**

En els subapartats 4.1, sobre la "finançarització" de l'economia mundial, i 4.2, sobre el procés que ha portat fins a la Gran Recessió iniciada el 2007-2008, ens preguntàvem per què parts tan grans de l'estalvi mundial es desvien cap a bombolles especulatives en lloc d'invertir en nous sectors d'activitat que creïn llocs de treball. Podria una nova "**economia verda**" obrir aquests nous sectors d'inversió i generar nous "jaciments d'ocupació" estables i de qualitat? El president Barack Obama va començar a emprar aquesta divisa "verda" en la presentació del seu pla de rescat de l'economia dels Estats Units el 2008. La



Només recentment s'ha començat a obrir camí la idea que les solucions al problema ambiental podrien ser també una part important de la solució als problemes econòmics presents.

Nota

S'haurien de tenir en compte també les propostes pel que fa a les inversions verdes en els programes de despesa pública per a combatre la Gran Recessió. Un dels economistes que ha participat més en aquest debat és Tim Jackson.

New Economics Foundation i altres grups semblants proposen un **nou Green New Deal** global que permeti resoldre les tres crisis a la vegada: la financera i econòmica, l'energètica i la climàtica i ecològica (Green New Deal Group).

Són propostes raonables, que semblen entrar cada vegada més en l'espai del que és "políticament correcte". Tanmateix, a què es deu que hi continui havent una bretxa tan gran entre l'admissió de la retòrica i l'avenç real de les solucions? Els darrers decennis s'han publicat diversos estudis sobre el potencial dels nous "**jaciments d'ocupació verds**" que, invariablement, arribaven a una mateixa conclusió: les activitats necessàries per a resoldre la crisi ecològica creen més llocs de treball per unitat d'inversió que les altres que degraden el medi ambient i serien substituïdes (Renner, 1994; Renner i altres, 2000). No és una presumpció estranya, atès que les energies renovables, les mesures d'estalvi i eficiència energètica, la substitució de primeres matèries verges per la reutilització d'objectes o el reciclatge de materials, una nova agricultura i ramaderia més ecològiques, o la substitució del cotxe per la promoció dels viatges en tren, tramvia i bicicleta, són totes activitats que tendeixen a substituir un flux per un estoc, i comporten una despesa en manteniment força intensiva en treball. Però potser ens podríem preguntar si no és justament per això que, de moment, la majoria d'**inversors privats tradicionals fugen d'aquesta mena d'inversions sostenibles**. A la cultura neoliberal prevalent en l'economia "finançaritzada" actual les accions d'una empresa puguen a la borsa quan s'acomoden treballadors per a reduir l'ocupació per unitat d'inversió. No al contrari.

Si això és així, potser cal fer-se dues preguntes més: qui pot **escometre les inversions d'una "economia verda"** que torni a prioritzar la creació de llocs de treball i la millora del medi ambient? I, què significa a mitjà i a llarg termini emprendre aquesta opció per l'evolució ulterior de la productivitat i el creixement econòmic? En altres moments històrics la reducció dràstica dels marges de rendibilitat, com la que es va produir en el sector agrari a finals del segle XIX i principis del segle XX, ja va donar lloc a una combinació d'explotacions familiars amb noves empreses de serveis cooperatives. Potser no és casual que es parli un altre cop del retorn de la pagesia, ni que les inversions verdes realment existents mantinguin estrets lligams amb l'economia social, el cooperativisme i la iniciativa pública local (Van der Ploeg, 2010). Ja hem vist, d'altra banda, com el creixement econòmic dels segles XIX i XX ha funcionat bàsicament substituint força de treball humana pel treball útil final obtingut de fons d'energia inanimada procedents d'uns combustibles fòssils cada vegada més barats (Ayres i Warr, 2009). Quins efectes tindrà el seu encariment futur?

El **potencial de les energies renovables és molt gran**, però la capacitat d'aprofitar-lo amb les tecnologies disponibles és tota una altra cosa (Naredo i Valero, 1999). Hi ha molts dubtes –també entre els seus impulsors– que la corba d'aprenentatge del seu desplegament acabi generant un proveïment energètic renovable que arribi mai a ser tan barat, o més, que el subministrat fins ara pel carbó i el petroli. La competitivitat creixent de les energies renovables prové del fet que en el nou escenari global qualsevol de les opcions energètiques comporta un encariment del proveïment futur. Si aquesta previsió es confirma, el segle XXI s'haurà d'acostumar a consumir molt més eficientment una energia més cara que en temps passats. Això significa la reversió d'una llarga tendència històrica i obre nous interrogants sobre el creixement econòmic futur.

Dades

Tota l'energia acumulada a les reserves conegudes de petroli equival a uns cinc dies de radiació solar, i tot l'estoc de combustibles fòssils a uns quinze dies. Només el 0,023% de tota la radiació solar que rep la Terra s'emmagatzema en forma de biomassa.

6.3. Més enllà de "l'ecoeficiència": un horitzó de suficiència global?

Alguns dels partidaris del desenvolupament sostenible ja defensen sense embuts una perspectiva futura de "decreixement" (Rijnhout i Schauer, 2009; Kallis, 2011, pàg. 873-880). Altres, tot i admetre l'estimulant capacitat provocadora d'aquesta divisa, consideren que primer de tot cal un profund canvi estructural: algunes activitats s'hauran de reduir, o fins i tot eliminar, mentre caldrà expandir-ne d'altres. Pensen que potser és prematur focalitzar el debat en si els efectes macroeconòmics de tot plegat faran augmentar, estabilitzar o reduir unes xifres de valor afegit del PIB a les quals potser hauríem de deixar de donar tanta importància. Però entre els partidaris d'una economia més sostenible tothom coincideix a dir que caldrà aprendre a "viure millor amb menys", i assolir un desacoblament entre la satisfacció de les necessitats de la gent i el consum de recursos que aquesta satisfacció requereix (Naredo, 2006, 2009).

Aquest convenciment prové de l'obvietat teòrica, i la constatació empírica reiterada, del fet que és senzillament impossible prosseguir un creixement infinit del consum de recursos naturals en un planeta finit. Com va assenyalar Nicholas Georgescu-Roegen:

"[...] la història econòmica confirma un fet més aviat elemental: que els grans avenços del progrés tecnològic s'han produït en descobrir com emprar un nou tipus d'energia accessible. D'altra banda, un gran avenç en el progrés tecnològic no es pot materialitzar, llevat que la innovació corresponent estigui seguida d'una gran expansió en l'extracció minera. [...] Aquesta mena d'expansió és el que ha succeït durant els darrers cent anys."

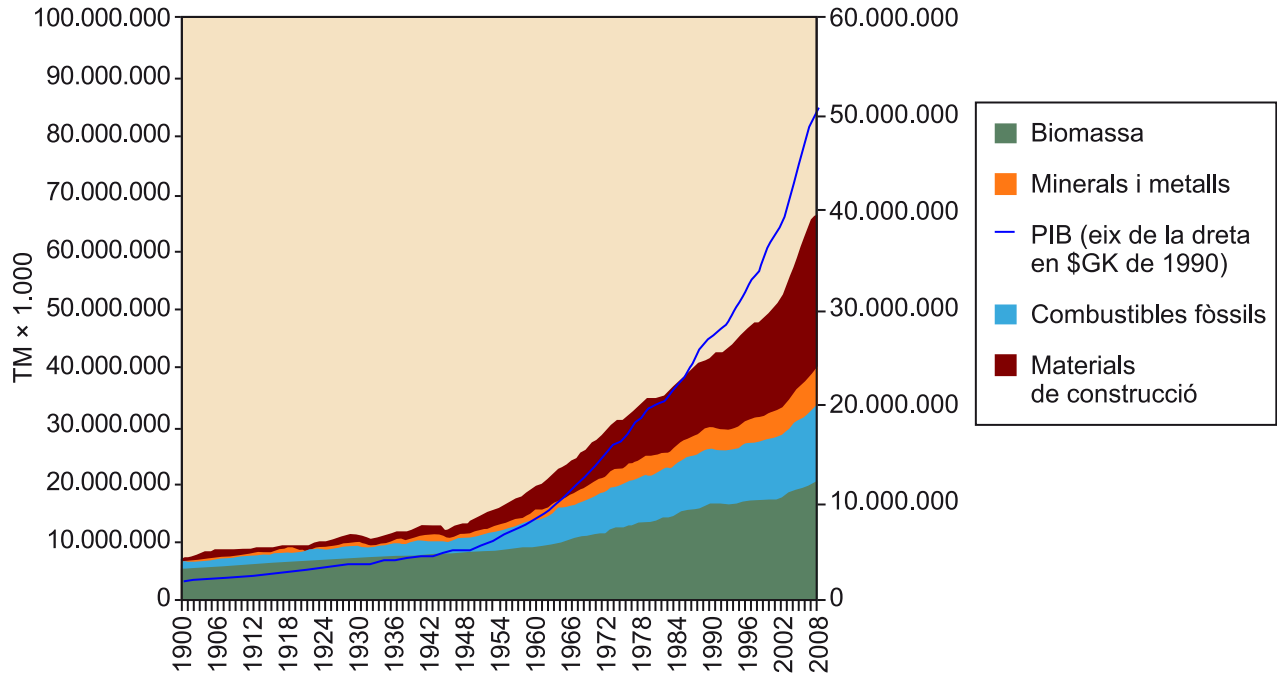
Georgescu-Roegen, (1975, pàg. 105).

Qualsevol forma de creixement econòmic coneguda, i concebible, comporta, o bé incrementar el consum de recursos naturals, o bé augmentar l'eficiència en l'obtenció de béns i serveis finals útils per unitat de recurs emprat, o totes dues coses alhora. En les figures 43 i 44 constatem que per aconseguir augmentar el PIB mundial 26 vegades entre 1900 i 2008 ha calgut multiplicar l'extracció global de tones de biomassa per 4, la de combustibles fòssils per 13, la de metalls i minerals per 31, i els materials de construcció per 40.



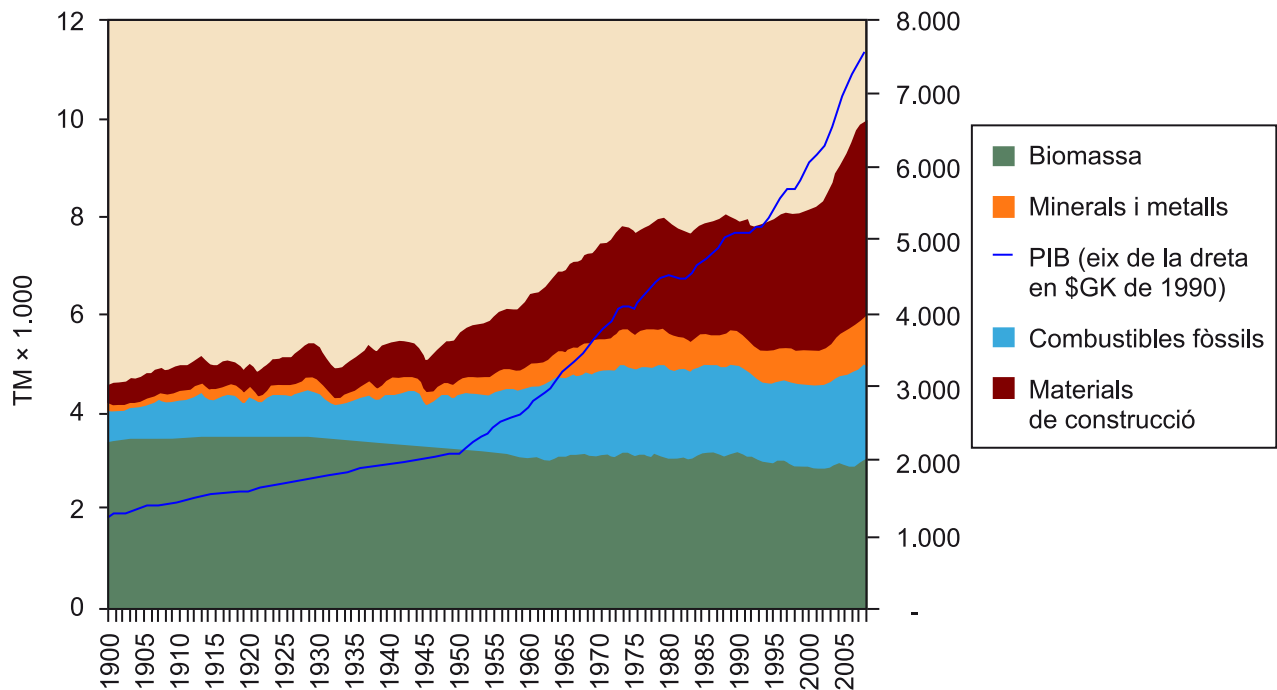
Qualsevol forma de creixement econòmic coneguda, i concebible, comporta, o bé incrementar el consum de recursos naturals, o bé augmentar l'eficiència en l'obtenció de béns i serveis finals útils per unitat de recurs emprat, o totes dues coses alhora.

Figura 43. Requeriment total de materials de l'economia mundial (1900-2008)



Font: Krausman, Gingrich, Eisenmenger, Erb, Haberl i Fischer-Kowalski (2009, pàg. 2696-2705). La base de dades amb la qual s'ha elaborat la figura és disponible al lloc web de l'Institute of Social Ecology de l'Alpen-Adria Universitat a Viena.

Figura 44. Requeriment total de materials i PIB per capita al món (1900-2008)



Font: Krausman, Gingrich, Eisenmenger, Erb, Haberl i Fischer-Kowalski (2009, pàg. 2696-2705). La base de dades amb la qual s'ha elaborat la figura és disponible al lloc web de l'Institute of Social Ecology de l'Alpen-Adria Universitat a Viena.

Aquestes dues figures també mostren que la correlació entre creixement econòmic i consum de recursos no és lineal, atès que la millora tècnica i el canvi social poden reduir –dins de certs límits imposats pel segon principi de la termodinàmica– la intensitat de materials requerits per unitat de PIB. D'altra banda, una cosa és l'eficiència tècnica i una altra la rendibilitat econòmica. Per molt eficients que siguin des d'un punt de vista del processament biofísic d'energia i materials, en una economia de mercat –i encara més si és capi-

talista– les opcions no rendibles resten fora de la frontera de possibilitats de producció determinada per l'estructura de preus relatius dels factors. Per això mentre l'energia fòssil es va mantenir molt barata (figura 20) i el preu de les primeres matèries disminuïa tendencialment (figura 33), la frontera tecnològica es va mantenir força allunyada de la màxima eficiència tècnica o social possible: simplement, no valia la pena invertir ni escarrassar-se a millorar-la més enllà d'un cert punt.

L'encariment de les fonts d'energia i els recursos naturals afavorirà sens dubte nous processos adaptatius cap a **formes de produir i consumir globalment més eficients**, tant des del punt de vista tècnic com ambiental i social: és l'anomenada *revolució de l'ecoeficiència*, molt necessària i saludable des de qualsevol punt de vista ecològic i econòmic. Mitjançant la millora de la productivitat de tots els recursos emprats per l'economia –no únicament del treball humà, com fins ara– és encara possible assolir un cert "desacoblament" (*decoupling*) temporal entre el creixement del PIB, la quantitat de recursos naturals requerits i els impactes ambientals generats per a obtenir-lo.

Lectures recomanades

Alguns dels proponents més coneguts d'aquesta revolució de l'ecoeficiència han estat el físic alemany Ernst Ulrich von Weizsäcker i els experts nord-americans en sistemes energètics Amory B. Lovins i L. Hunter Lovins:

Ernst Ulrich von Weizsäcker; Amory B. Lovins; L. Hunter Lovins (1997). *Factor 4: duplicar el bienestar con la mitad de los recursos naturales. Informe al Club de Roma.* Barcelona: Galaxia Gutenberg / Círculo de Lectores.

Paul Hawken; Amory B. Lovins; L. Hunter Lovins (2000). *Natural capitalism: creating the next industrial revolution.* Boston: Little, Brown & Co.

Per al programa de reducció del consum de materials per unitat de servei final (MIPS), mitjançant un nou ecodisseny de processos i productes, vegeu el lloc web del Club Factor 10, creat per l'enginyer alemany Friedrich Schmidt-Bleek.

De fet, el consum de combustibles fòssils per unitat de PIB real ja s'ha reduït un 48% entre 1900 i el 2009 (de 0,5 a 0,3 kg per \$ de PIB real de 1990), i el requeriment total de materials ho ha fet un 63% (de 3,6 a 1,3 kg per \$ de PIB). Però aquest desacoblament relatiu més o menys espontani és encara insuficient per a canviar les tendències del deteriorament ambiental, en haver estat àmpliament contrarestat per l'augment del PIB i el consum global de recursos. Per a revertir la situació calen canvis molt més profunds mitjançant polítiques públiques ben dissenyades i basades en una voluntat ciutadana molt sòlida. Això és justament el que reclama el Programa de les Nacions Unides pel Medi Ambient en un informe de 2011 publicat per l'International Resource Panel (IRP): mitjançant el canvi de les polítiques públiques, el comportament empresarial i els hàbits de consum de tothom, avançar cap a "una economia verda que representi una millora del benestar humà i l'equitat social, reduint significativament els riscos mediambientals i l'escassetat ecològica" (UNEP, 2011).

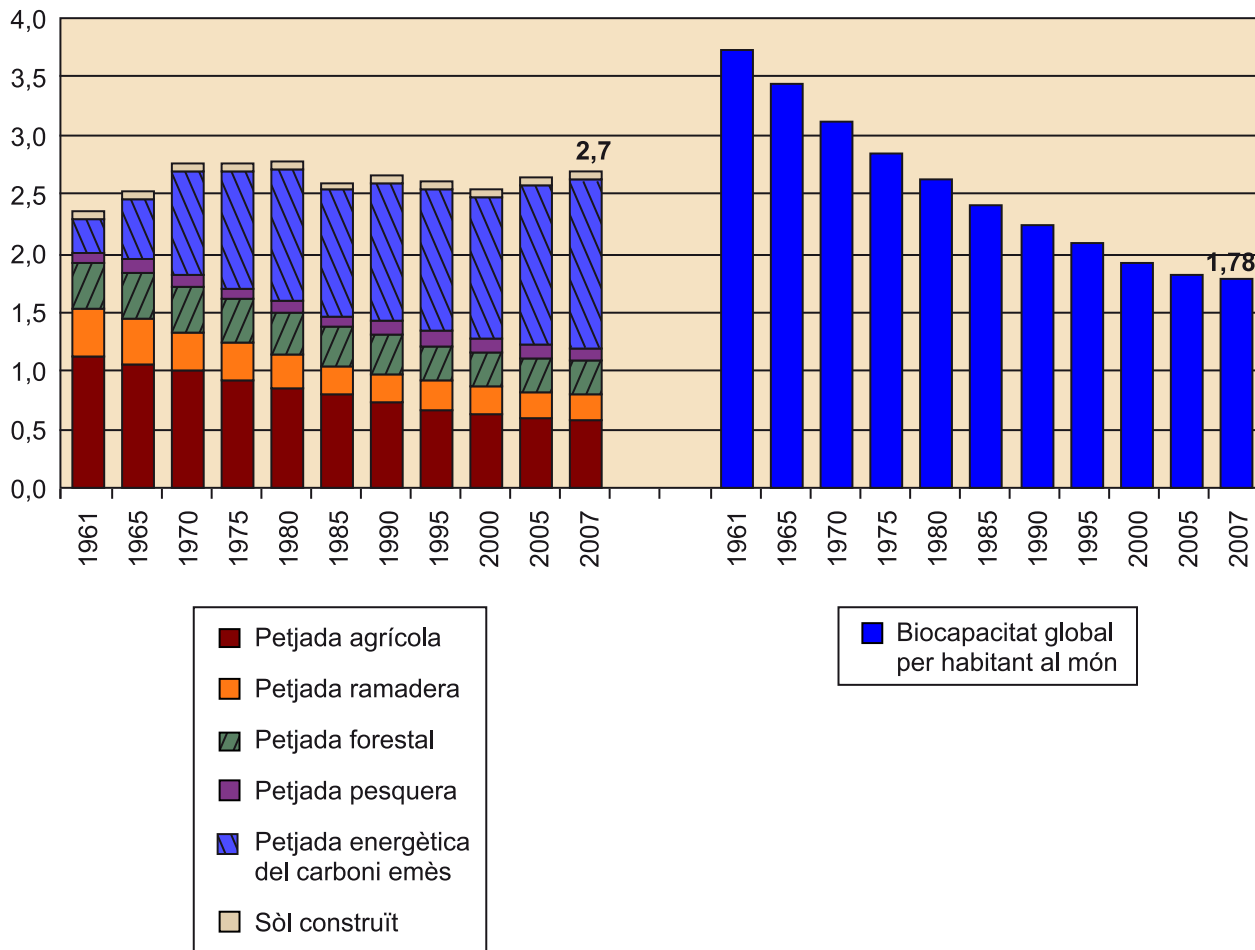


La revolució de l'ecoeficiència haurà de ser una part important de la transformació dels processos de producció i consum imprescindibles per a fer front a la crisi ambiental global.

Aquesta revolució de l'ecoeficiència haurà de ser una part important de la transformació dels processos de producció i consum imprescindibles per a fer front a la crisi ambiental global. Però, serà suficient? Després d'avaluar en termes energètics la capacitat instal·lada i l'evolució històrica de tot l'estoc de béns capital dels Estats Units en el segle XX, els economistes ecològics Robert Ayres i Benjamin Warr (2009, pàg. 222-251) han fet un exercici estadístic prospectiu: estimar quins serien els efectes d'un desplaçament durant les properes dècades cap als límits termodinàmics de màxima eficiència en el treball útil final obtingut d'aquell estoc de capital, en un context d'encariment progressiu de totes les fonts d'energia disponibles, i per tant també dels materials processats. El resultat més probable que han trobat és que el creixement econòmic arribaria a un sostre i l'economia dels Estats Units iniciaria una tendència cap al decreixement abans de mitjan segle XXI. Aquest resultat estaria principalment impulsat per la saturació de les oportunitats de millora ulterior de l'eficiència tècnica, i la tendència de les noves demandes a desplaçar-se cap a serveis intensius en treball de cura i proximitat (la malaltia de Baumol): "així doncs, una implicació important del nostre model pel futur és que el creixement impulsat per «motor» històric s'està alentint i podria arribar a aturar-se en unes quantes dècades". El canvi estructural cap a serveis a personal intensius en treball pot ajudar, sens dubte, a avançar cap a una nova "prosperitat sense creixement". Però aquesta nova "economia ventafocs" no pot conduir mai, per la seva pròpia naturalesa, cap a una nova onada de creixement (Jackson, 2012).

Hi ha altres maneres de copsar aquest cul-de-sac històric. Darrerament s'ha fet força popular l'estimació de les pressions ambientals que comporta el consum d'un determinat cistell de béns i serveis calculant la seva "petjada ecològica": és a dir, agregant en unitats de superfície la quantitat de sòl biològicament actiu necessari per a proveir-la, i comparant-la amb l'equidistribució de la biocapacitat global de la Terra (gràfic 45).

Figura 45. Petjada ecològica per habitant al món en hectàrees (1961-2007)



Font: elaboració pròpia amb la base de dades del *Global Footprint Network*

Com es veu en la figura 45, vers el 1985 la petjada ecològica global va començar a superar la biocapacitat de tot el planeta Terra, que en termes *per capita* ha anat minvant tant a causa de l'augment de població com de l'increment del consum de recursos per habitant. La intensificació de les extraccions per unitat de superfície de tota mena de biomassa –agrícola, ramadera, pesquera i forestal– ha permès reduir les petjades per habitant corresponents, però al preu d'augmentar la petjada energètica global. És aquesta petjada energètica la que explica per què la situació d'un món "ple", que està superant la biocapacitat de la Terra, no sembla traduir-se gaire encara en increments de preus dels recursos naturals –tot i el canvi significatiu de tendència a l'alça de l'índex de preus de primeres matèries no energètiques experimentada a partir de 2003 (figura 34), a causa de l'encariment del petroli (figura 20) i la demanda de les noves economies emergents als BRIC. En el còmput de la "petjada ecològica", la despesa energètica s'avalua per la quantitat de bosc que seria necessari per a absorbir les emissions de carboni generades, i que òbviament és molt superior a l'existent. Per això s'acumula a l'atmosfera reforçant l'efecte hivernacle.

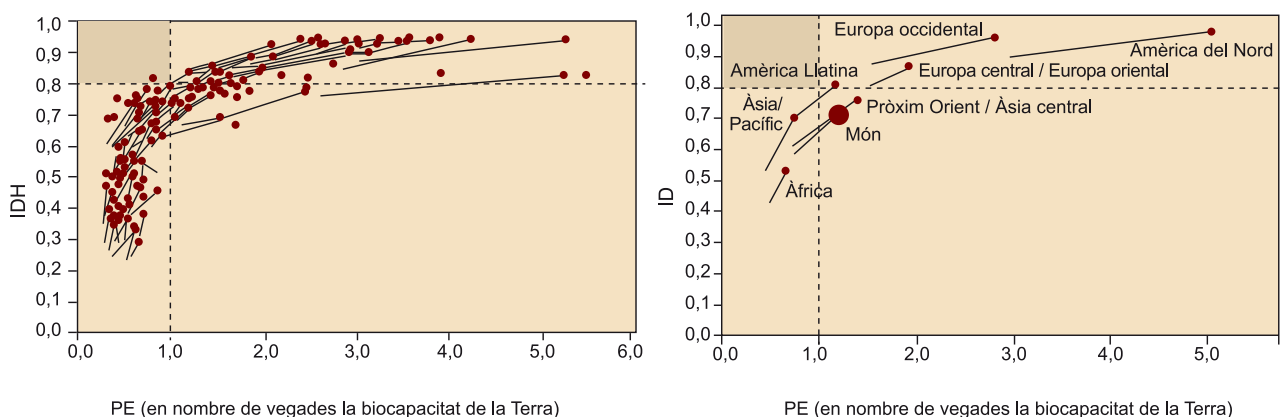
Una part molt gran de la insostenibilitat de l'actual economia esdevé una **externalitat ambiental** que es trasllada en el temps cap a les generacions futures. Mentre això continuï, els preus relatius seguiran sense "dir la veritat" en termes d'escassetat ecològica i el comportament d'empreses i consumidors se-

(14) Apareixen quan l'assignació de béns, fruit de l'assignació del mercat, no és la socialment òptima.

guirà reforçant tendències insostenibles. Una política pública decidida a l'hora d'aplicar els diversos instruments econòmics de política ambiental –regulacions normatives i sancions, fiscalitat ambiental, permisos negociables, sistemes de devolució i retorn, assegurances de risc, ecoetiquetatge, etc.– esdevé una condició imprescindible per a corregir aquestes entrades de mercat¹⁴, i per a contrarestar l'efecte rebot (*rebound effect* o *Jevons effect*) que els mateixos instruments de política verda poden induir (Martínez Alier i Roca, 2001).

Tal com ja hem vist en analitzar les emissions de GEI, el problema va molt més enllà del que revela una simple mitjana mundial. La "petjada ecològica" dels països rics superava el 2008 les 6 hectàrees per habitant, als Estats Units arribava fins a 8 hectàrees, a Europa se situava en 4,7 i a Espanya en 5,4. Mentrestant la biocapacitat mitjana a la Terra era de només 1,8 hectàrees per persona, comparable a la que s'enregistrava al conjunt d'Àsia, la mitjana de l'Amèrica Llatina ja la superava lleugerament amb 2,6 hectàrees per habitant, i els qui vivien al continent africà només tenien accés a 1,4 hectàrees de mitjana. En un exercici molt interessant publicat el 2008 a *Ecological Economics* s'encreuen les dades de l'índex de desenvolupament humà (IDH) amb la petjada ecològica associada de cada país o regió del món, en dues dates: 1975 i 2003 (la línia entre els dos punts dibuixa la trajectòria experimentada en el període). La petjada ecològica s'expressava en aquest cas amb la ràtio entre superfície requerida i biocapacitat global *per capita*: és a dir, el nombre de planetes com la Terra de què caldria disposar si tota la població humana gaudís d'aquell consum de recursos per persona. Aquest còmput permet delimitar els casos sostenibles inferiors a la unitat, dels manifestament insostenibles perquè exigirien més d'un planeta Terra. Combinat amb el llindar d'IDH superior a 0,8 que les Nacions Unides consideren el mínim acceptable, en el gràfic es dibuixa amb claredat el quadrant superior esquerre d'un desenvolupament humà ecològicament sostenible. Tanmateix, el resultat deixa ben palès que cap país del món no s'ha trobat mai encara en aquest quadrant sostenible (figura 46).

Figura 46. Índex de desenvolupament humà i petjada ecològica al món (1975-2003)



Font: Moran, Wackernagel, Kitzes, Goldfinger i Boutaud (2008, pàg. 470-474)

La trajectòria general de 1975 a 2003 mostra que els països amb un alt índex de desenvolupament humà l'han assolit amb un consum de recursos per habitant insostenible, que si es generalitzés a tota la humanitat es necessitaria

més d'un planeta Terra (figura 46). A la vegada, els països amb un consum de recursos per persona ecològicament sostenible estan sumits en uns nivells de desenvolupament humà del tot inacceptables. A més, les dades també suggereixen que, si es tracta d'assolir un desenvolupament humà ecològicament sostenible, aquest ja no és un objectiu que tingui gaire a veure amb el fet de seguir augmentant el producte total. Té a veure, sobretot, amb l'equitat en la distribució de la renda i la suficiència global del consum de recursos naturals. Malgrat les limitacions d'aquesta mena d'índexs tan genèrics i complexos, sembla difícil resumir millor la cruïlla històrica on ens trobem ara dos-cents anys després d'iniciar-se l'era industrial.

Ja fa estona que us haureu adonat que en aquest darrer apartat no estem tractant només d'entendre com hem arribat fins aquí. També hem començat a esbossar on volem anar. Això no pertoca decidir-ho només a la comunitat científica.

Però la ciència i la consciència històrica ens poden ajudar a aclarir els diversos camins que s'obren d'ara endavant, i què implica triar-ne un o altre.

Bibliografia

Allen, Robert C. (2003). *Farm to Factory. A Reinterpretation of the Soviet Industrial Revolution*. Oxford: Princeton University Press.

Alvaredo, Facundo; Atkinson, Tony; Piketty, Thomas; Saez, Emmanuel *The World Top Incomes Database*. <<http://g-mond.parisschoolofeconomics.eu/topincomes/>>

Askenazy, Philippe i altres (2010). *Manifiesto de economistas aterrados*. Barcelona/Madrid: Pasos Perdidos / Barataria.

Associació de Productors d'Energies Renovables (APPA) (2011).

Atkinson, Anthony B.; Piketty, Thomas (eds.) (2007). *Top incomes over the twentieth century: a contrast between Continental European and English-speaking countries*. Oxford: Oxford University Press.

Atkinson, Anthony B.; Piketty, Thomas (eds.) (2010). *Top incomes: A Global Perspective*. Oxford: Oxford University Press.

Attali, Jacques (2009). *¿Y después de la crisis qué...? Propuestas para una nueva democracia mundial*. Barcelona: Gedisa.

Ayres, Robert U.; Warr, Benjamin (2009). *The Economic Growth Engine: How Energy and Work Drive Material Prosperity*. Cheltenham: Edward Elgar / IIASA.

Bastida, Benjamí (2003). "Consecuencias sociales de la transición en Rusia". *Información Comercial Española* (núm. 805, pàg. 133-144).

Baumert, Kevin A.; Herzog, Timothy; Pershing, Jonathan (2005). *Navigating the Numbers: Greenhouse Gas Data and International Climate Policy*. Washington: World Resources Institute.

Baumol, William (2002). *The Free Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.

Bernanke, Ben (2000). *Essays on the Great Depression*. Princeton: Princeton University Press.

Blackburn, Robin (2010). *El futuro del sistema de pensiones. Crisis financiera y Estado del bienestar*. Madrid: Akal.

Blanchard, Olivier; Philppon, Thomas (2004). "The Quality of Labor Relations and Unemployment". *NBER Working Paper*, 10590.

Boden, T. A.; Marland, G.; Andrés, R. J. (2010). "Global, Regional, and National Fossil-Fuel CO₂ Emissions". *Carbon Dioxide Information Analysis Center* a l'Oak Ridge National Laboratory del Departament d'Energia dels Estats Units.

Bosworth, Barry; Collins, Susan Margaret (2003). "The Empirics of Growth: An Update". *Brookings Papers in Economic Activity* (núm. 2, pàg. 113-206).

Brenner, Robert (2003). *La expansión económica y la burbuja bursátil*. Madrid: Akal.

Carrasco, Cristina (2011). "La economía del cuidado: planteamiento actual y desafíos pendientes". *Revista de Economía Crítica* (núm. 11, pàg. 205-225).

Chang, Ha-Joong (2004). *Retirar la escalera: la estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*. Madrid: Los Libros de la Catarata.

Commoner, Barry (1992). *En paz con el planeta*. Barcelona: Crítica.

Crafts, Nicholas (2008). "Profits of Doom? Brenner Symposium". *New Left Review* (núm. 54).

Crozier, Michel; Huntington, Samuel P.; Watanuki, Joji (eds.) (1975). *The Crisis of democracy: report on the governability of democracies to the Trilateral Commission*. Nova York: New York University Press.

Dahl, Robert A. (1989). *La Poliarquía: participación y oposición*. Madrid: Tecnos.

Dahl, Robert A. (1999). *La Democracia: una guía para los ciudadanos*. Madrid: Tecnos.

- Dahl, Robert A.** (2002). *La Democracia económica: una aproximación*. Barcelona: Hacer.
- Davies, J. B.; Sandstrom, S.; Shorrocks, A.; Wolff, E. N.** (2006). "The World Distribution of Household Wealth". *UNU-WIDER project on Personal Assets from a Global Perspective*. Hèlsinki: World Institute for Development Economics Research of the United Nations University.
- Davis, Mike** (2003). *Ciudad de cuarzo: arqueología del futuro en Los Ángeles*. Madrid: Lengua de Trapo.
- Dornbusch, Rudgier** (1993). "The End of German Miracle". *Journal of Economic Literature* (vol. 31, núm. 2, pàg. 881-885).
- Eatwell, John; Taylor, Lance** (2007). *Finanzas globales en riesgo: un análisis a favor de la regulación internacional*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Ferrajoli, Luigi** (2011). *Poderes salvajes: la crisis de la democracia constitucional*. Madrid: Trotta.
- Folbre, Nancy** (2006). "Measuring Care: Gender, Empowerment, and the Care Economy". *Journal of Human Development* (vol. 7, núm. 2, pàg. 183-199).
- Georgescu-Roegen, Nicholas** (1975). "Energía y mitos económicos". *Información Comercial Española* (núm. 501, pàg. 94-122).
- Giersch, Herbert** (1985). "Euro-Sclerosis: The Malaise that Flattens Prosperity". *Financial Times* (núm. 2).
- Giersch, Herbert; Paqué, Karl-Heinz; Schmieding, Holger** (1992). *The Fading miracle: four decades of market economy in Germany*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Glyn, Andrew** (2010). *Capitalismo desatado. Finanzas, globalización y bienestar*. Madrid: La Catarata.
- Gordon, Robert J.** (2004). "Why was Europe Left at the Station When America's Productivity Locomotive Departed?". *NBER Working Paper*, 10661.
- Green New Deal Group** (2010). *A Green New Deal. Joined-up policies to solve the triple crunch of the credit crisis, climate change and high oil prices*.
- Harcourt, Geoffrey C.** (1975). *Teoría del capital: una controversia entre los dos* Cambridge. Barcelona: Oikos-Tau.
- Hawken, Paul; Lovins, Amory B.; Lovins, L. Hunter** (2000). *Natural capitalism: creating the next industrial revolution*. Boston: Little, Brown & Co.
- Helpman, E.** (2007). *El misterio del crecimiento económico*. Barcelona: Antonio Bosch Editor.
- Himmelweit, Susan** (2002). "Making Visible the Hidden Economy: The Case for Gender-Impact Analysis of Economic Policy". *Feminist Economics* (vol. 8, núm. 1, pàg. 49-70).
- Hodgson, Geoffrey M.** (2001). *How economics forgot history: the problem of historical specificity in social science*. Londres: Routledge.
- Humphreys, Macartan; Sachs, Jeffrey D.; Stiglitz, Joseph E. (eds.)** (2007). *Escaping the Resource Curse*. Nova York: Columbia University Press.
- Jackson, Tim** (2012). *Prosperidad sin crecimiento*. <http://www.icariaeditorial.com/libros.php?id=1255>
- Kalecki, Michal** (1979). "Les conseqüències polítiques de la plena ocupació". A: Michal Kalecki. *Sobre el capitalismo contemporáneo* (pàg. 25-34). Barcelona: Editorial Crítica.
- Kallis, Giorgio** (2011). "In defence of degrowth". *Ecological Economics* (vol. 70, núm. 5, pàg. 873-880).
- Keynes, John Maynard** (1987). *La Teoría general de l'ocupació, l'interès i el diner*. Barcelona: Edicions 62.
- King, Alexander** (1991). *La Primera revolución mundial: informe del Consejo al Club de Roma*. Barcelona: Plaza y Janés.

- Klare, Michael T.** (2003). *Guerras por los recursos: el futuro escenario del conflicto global*. Castellades: Editorial Urano.
- Kornai, János** (1991). *El camino hacia una economía libre: la transición de los países del Este, el ejemplo de Hungría*. Barcelona: Ariel.
- Kraussman, Fridolin; Gingrich, Simone; Eisenmenger, Nina; Erb, Karl-Heinz; Haberl, Helmut; Fischer-Kowalski, Marina** (2009). "Growth in global materials use, GDP and population during the 20th century". *Ecological Economics* (vol. 68, núm. 10, pàg. 2696-2705).
- Krugman, Paul** (1990). *The Age of diminished expectations: U.S. economic policy in the 1990s*. Cambridge (Mass.): The MIT Press. [Traducció al castellà: (1991). *La Era de las expectativas limitadas*. Barcelona: Ariel.]
- Krugman, Paul** (1994). "The Myth of Asia's Miracle". *Foreign Affairs* (vol. 73, pàg. 62-78).
- Krugman, Paul** (1997). *El internacionalismo "moderno". La economía internacional y las mentiras de la competitividad*. Barcelona: Crítica.
- Krugman, Paul** (2000). *El Retorno de la economía de la depresión*. Barcelona: Crítica.
- Krugman, Paul** (2004). *El Gran engaño: ineficacia y deshonestidad: Estados Unidos ante el siglo XXI*. Barcelona: Crítica.
- Krugman, Paul** (2008). *Después de Bush*. Barcelona: Crítica.
- Labini, Paolo Sylos** (2005). *Torniamo ai classici. Produttività del lavoro, progresso tecnico e sviluppo economico*. Bari: Laterza.
- Lewin, Moshe** (2005). *El siglo soviético*. Barcelona: Crítica.
- Logan, Jeffrey (ed.)** (2011). *Renewable Energy Sources and Climate Change Mitigation*. IPCC Special Report.
- Luttwak, Edward** (2000). *Turbocapitalismo: quiénes ganan y quiénes pierden en la globalización*. Barcelona: Crítica.
- Marglin, Stephen A. i Schor, Juliet B. (eds.)** (1990). *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience*. Oxford: Clarendon Press.
- Martínez Alier, Joan Martínez; Roca Jusmet, Jordi** (2001). *Economía ecológica y política ambiental*. Mèxic: Fondo de Cultura Económica.
- McCloskey Deidre** (1993). *Si eres tan listo: la narrativa de los expertos en economía*. Madrid: Alianza Editorial.
- McCloskey Deidre** (1994). *Knowledge and persuasion in economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- McNeill, John R.** (2003). *Algo nuevo bajo el sol: historia medioambiental del mundo en el siglo XX*. Madrid: Alianza Editorial.
- Milanovic, Branko** (2010). *The haves and the have-nots: A short and idiosyncratic history of global inequality*. Nova York: Basic Books.
- Moran, Daniel D.; Wackernagel, Mathis; Kitzes, Justin A.; Goldfinger, Steven H. i Boutaud, Aurélien** (2008). "Measuring sustainable development/Nation by nation". *Ecological Economics* (vol. 64, núm. 3, pàg. 470-474).
- Nacions Unides** (1979-1990). *Yearbook of World Energy Statistics*. Nova York.
- Nacions Unides** (1981-1992). *Yearbook of World Energy Statistics*. Nova York.
- Naredo, José Manuel** (2002). "Claves de la globalización financiera y de la presente crisis internacional". *Estudis d'Història Econòmica* (núm. 19, pàg. 201-215).
- Naredo, José Manuel** (2006). *Raíces económicas del deterioro ecológico y social: más allá de los dogmas*. Madrid: Siglo XXI.
- Naredo, José Manuel** (2009). *Luces en el laberinto: alternativas a la crisis*. Madrid: La Catarata.

Naredo, José Manuel; Carpintero, Óscar; Marcos, Carmen (2008). *Patrimonio inmobiliario y Balance Nacional de la economía española (1995-2007)*. Madrid: Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS).

Naredo, José Manuel i Valero, Antonio (eds.) (1999). *Desarrollo económico y deterioro ecológico*. Madrid: Fundación Argentaria / Visor.

Navarro, Vicente (2000). *Neoliberalismo y Estado del bienestar*. Barcelona: Ariel.

OCDE *Main Economics Indicators* (volums de 1970-1979, 1964-1983 i 1969-1988). París.

Palast, Greg (2003). *La mejor democracia que se puede comprar con dinero*. Barcelona: Crítica.

Palazuelos, Enrique (2002). *La decadencia económica de Rusia*. Madrid: Debate.

Parejo, Antonio; Sudrià, Carles (2012). "«The Great Depression» versus «The Great Recession»". *Financial crashes and industrial slumps*. *Historia Industrial, Economía y Empresa*(núm. 48, pàg. 23-48).

Pérez Orozco, Amaia (2007). "Amenaza tormenta: la crisis de los cuidados y la reorganización del sistema económico". *Revista de Economía Crítica* (núm. 5, pàg. 7-37).

Rajan, Raghuram G. (2011). *Grietas del sistema. Por qué la economía mundial sigue amenazada*. Barcelona: Ediciones Deusto.

Reich, Robert B. (2011). *Aftershock: the next economy and the America's future*. Nova York: Vintage Books.

Renner, Michael (1994). *El empleo en una economía sostenible*. Bilbao: Worldwatch Institute / Bakeaz.

Renner, Michael; Peterson, Jane A.; Chaudhry, Shivani; Silva, Jennifer (eds.) (2000). *Working for the environment: a growing source of jobs*. Washington: Worldwatch Institute.

Rifkin, Jeremy (2002). *La Economía del hidrógeno: la creación de la red energética mundial y la redistribución del poder en la Tierra*. Barcelona: Paidós.

Rijnhout, Leida; Schauer, Thomas (eds.) (2009). "Socially Sustainable Economic Degrowth". *Proceedings of a Workshop in the European Parliament on April 16*. The Club of Rome.

Roberts, Paul (2003). *El fin del petróleo*. Barcelona: Ediciones B.

Rosenberg, Nathan (1994). *Exploring the black box: technology, economics, and history*. Cambridge: Cambridge University Press.

Rowthorn, Robert (1995). "Capital formation and unemployment". *Oxford Review of Economic Policy* (vol. 11, núm. 1, pàg. 26-39).

Ruiz Geli, Enric i Rifkin, Jeremy (2010). *A Green New Deal: From Geopolitics to Biosphere Politics*. Barcelona: Arts Santa Mònica / Actar.

Schneider, Mycle; Froggatt, Antony i Thomas, Steve (2011). *The World Nuclear Industry Status Report 2010-2011. Nuclear Power in a Post-Fukushima World*. París/Washington/Berlín: Worldwatch Institute / The Greens-EFA in the European Parliament.

Schor, Juliet (1999). *The Overspent American: why we want what we don't need*. Nova York: Harper.

Schor, Juliet (2004). *Born to buy*. Nova York: Scribner.

Scitovsky, Tibor (1986). *Frustraciones de la riqueza: la satisfacción humana y la insatisfacción del consumidor*. Mèxic: Fondo de Cultura Económica.

Sen, Amartya (2000). *Desarrollo y libertad*. Barcelona: Planeta.

Sennett, Richard (2000). *La corrosión del carácter: las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*. Barcelona: Anagrama.

Sennett, Richard (2003). *El respeto: sobre la dignidad del hombre en un mundo de desigualdad*. Barcelona: Anagrama.

- Sennett, Richard** (2006). *La cultura del nuevo capitalismo*. Barcelona: Anagrama.
- Smith, Adam** (1991). *Indagació sobre la naturalesa i les causes de la riquesa de les nacions*. Barcelona: Edicions 62.
- Solow, Robert** (1987, 12 de juliol). "We'd better watch out". *New York Times Book Review* (pàg. 36).
- Solow, Robert** (1992). *El mercado de trabajo como institución social*. Madrid: Alianza Editorial.
- Stern, Nicholas** (2007). *El Informe Stern: la verdad sobre el cambio climático*. Barcelona: Paidós.
- Stiglitz, Joseph** (2002). *El malestar de la globalització*. Barcelona: Empúries.
- Stiglitz, Joseph** (2003). *Los felices 90: la semilla de la destrucción*. Madrid: Taurus.
- Stiglitz, Joseph** (2010). *Caída libre: el libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*. Madrid: Taurus.
- Tobin, James** (1965). "Money and Economic Growth". *Econometrica* (núm. 33, pàg. 671-810).
- Towse, Ruth (ed.)** (1997). *Baumol's cost disease: the arts and other victims*. Cheltenham: Edwar Elgar.
- UNEP** (2011). *Decoupling natural resource use and environmental impacts from economic growth, A Report of the Working Group on Decoupling to the International Resource Panel*. United Nations Environment Programme.
- Van der Ploeg, Jan Douwe** (2010). *Nuevos campesinos: campesinos e imperios alimentarios*. Barcelona: Icaria.
- Vercelli, Alessandro** (2010). "Economy and economics: The twin crisis". *Working Paper 4/2010*. Siena: Dipartimento di Politica Economica, Finanza e Sviluppo, Università di Siena.
- Von Weizsäcker, Ernst Ulrich; Lovins, Amory B.; Lovins, L. Hunter** (1997). *Factor 4: duplicar el bienestar con la mitad de los recursos naturales. Informe al Club de Roma*. Barcelona: Galaxia Gutenberg / Círculo de Lectores.
- Wilkinson, Richard G.** (2001). *Las Desigualdades perjudican: jerarquías, salud y evolución humana*. Barcelona: Crítica.
- Wilkinson, Richard G. i Pickett, Kate E.** (2009). *Desigualdad: un análisis de la (in)felicidad colectiva*. Madrid: Turner.

