

La segunda globalización: de la estanflación de los años setenta a la gran recesión (1973-2012)

Enric Tello Aragay
Lluís Garay Tamajón

Con la colaboración de Marc Badia Miró y Anna Carreras Marín
en las partes dedicadas a América Latina y Asia, respectivamente.

PID_00178234



Los textos e imágenes publicados en esta obra están sujetos –excepto que se indique lo contrario– a una licencia de Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada (BY-NC-ND) v.3.0 España de Creative Commons. Podéis copiarlos, distribuirlos y transmitirlos públicamente siempre que citéis el autor y la fuente (FUOC. Fundació para la Universitat Oberta de Catalunya), no hagáis de ellos un uso comercial y ni obra derivada. La licencia completa se puede consultar en <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/legalcode.es>

Índice

Introducción	5
Objetivos	8
1. Productividad, salarios y beneficios: el conflicto distributivo al final de "la época dorada" en los países capitalistas de la OCDE (1950-1979)	9
1.1. "Explosión democrática" y caída de beneficios	9
1.2. De los "choques del petróleo" a la estanflación (1973-1979)	13
1.3. Rumbo al neoliberalismo: el golpe de timón monetarista de 1981-1982	17
2. Una nueva era "de expectativas encogidas" (1981-2012)	21
2.1. Encogiendo expectativas: desinflación con paro	21
2.2. Ganadores y perdedores: la desigualdad en aumento	24
3. La caída del bloque del Este y la "terapia de choque"	27
3.1. Reformas fallidas: antes y después de la "Primavera de Praga"	27
3.2. Del estancamiento de Brezhnev a la <i>perestroika</i> de Gorbachov ...	28
3.3. La "terapia de choque": una catástrofe humana	34
4. De los "felices noventa" a la gran recesión (1990-2012)	41
4.1. La "financiarización" de la economía global	42
4.2. Misterios de la productividad	48
4.3. De los "felices noventa" a la gran recesión	55
5. El ascenso de los BRIC y la economía global de principios del siglo xxi	69
5.1. La segunda crisis de la deuda externa y la "maldición de los recursos naturales"	69
5.2. Nuevos procesos de convergencia y divergencia durante la segunda globalización	71
5.3. El principio del fin de la gran divergencia: nuevos actores, nuevas demandas, nuevos desafíos para la economía	76
6. La crisis ecológica global: ¿obstáculo u oportunidad?	82
6.1. Un cambio ambiental global	82
6.2. Sacando factor común entre la crisis ecológica y la económica	86
6.3. Más allá de la "eficiencia": ¿un horizonte de suficiencia global?	90

Bibliografía..... 99

Introducción

El último cuarto del siglo XX y los inicios del siglo XXI han sido bastante diferentes de "la época dorada" analizada en el módulo "La aceleración del crecimiento". En primer lugar, tal como se observa en la tabla 1, las tasas medias de crecimiento del PIB por habitante han sido inferiores en todas las regiones del mundo –fuera de algunas excepciones muy significativas, como Corea del Sur, Singapur, China o India.

Tabla 1. Niveles y tasas de crecimiento anual acumulativo del PIB per cápita real (1950-2008; en \$ GK de 1990)

	1950	1973	2008	$\Delta 1954-1973$	$\Delta 1974-2008$	diferencia
Europa occidental	4.569	11.392	21.672	4,1	1,9	-2,2
"Nuevas Europas"	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
Antigua URSS o Rusia	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
América Latina	2.510	4.518	6.973	2,6	1,2	-1,4
Japón	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
Taiwán	916	3.448	20.926	5,9	5,5	-0,5
China	448	838	6.725	2,8	6,3	+3,6
India	619	853	2.975	1,4	3,8	+2,4
Corea del Sur	854	2.824	19.614	5,3	5,7	+0,3
Asia	715	1.714	5.611	3,9	3,5	-0,3
África	889	1.387	1.780	2,0	0,7	-1,3
Mundo	2.111	4.083	7.614	2,9	1,8	-1,1

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Angus Maddison (2010).

Nota

Además de los mencionados en el texto, también tuvieron en los años 1974-2008 tasas de crecimiento del PIB per cápita superiores a los de "la época dorada" (1950-73) los siguientes países: Indonesia, Tailandia, Bangladesh, Myanmar, Malasia, Nepal, Pakistán, Sri Lanka, Camboya, Laos, Vietnam y Jordania, en Asia; Chile, Uruguay, Paraguay, Honduras y Cuba, en América Latina; Benin, Cabo Verde, Chad, Egipto, Guinea Ecuatorial, Malí, islas Mauricio, Marruecos, Ruanda, Senegal y Sudán, en África; e Irlanda, en Europa occidental. No obstante, estas excepciones no contradicen el hecho de que, por continentes

o grandes regiones del mundo, las tasas medias siempre han sido inferiores en los últimos treinta años a las de los anteriores (véase, por ejemplo, Helpman, 2007, págs. 20-21).

En promedio, el mundo había logrado en 1973 una renta por habitante superior a 4.000 \$ GK de 1990, comparable al promedio que había tenido Europa occidental hacia 1950. En el 2008, el PIB per cápita mundial estaba situado alrededor de 7.600 \$ GK de 1990, un nivel similar al de Inglaterra, Canadá o Australia en 1950, pero todavía inferior a los 9.500 \$ GK de Estados Unidos después de la Segunda Guerra Mundial. Entretanto, Estados Unidos había superado los 30.000 \$ GK por habitante en el 2005. Los 20.000 \$ GK por habitante se rozaban o se superaban en el 2008 en Europa occidental y el resto de "Nuevas Europas" y Japón, así como también en los "tigres asiáticos" de Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, Singapur y algunos países más.

Pero la novedad más importante ha sido la convergencia económica de los llamados BRIC (Brasil, Rusia, India y China), que son, con diferencia, los países más poblados del mundo, en una nueva "clase media" mundial con una renta per cápita situada entre 3.000 y 8.000 \$ GK de 1990 (tabla 1).

BRIC

Entendemos por BRIC el grupo de países formado por Brasil, Rusia, India y China. Se caracterizan por ser países emergentes, tener una gran cantidad de población y una economía que cada vez tiene un mayor peso en la economía mundial y no pertenecer, por ahora, a la OCDE.

En segundo lugar, **el mundo ha dejado de estar dividido en tres bloques** después de la caída del Muro de Berlín en 1989 y del colapso de la Unión Soviética en 1991. Entretanto, y en tercer lugar, los enfoques y las prioridades de las políticas económicas se han modificado sustancialmente en una época que el economista norteamericano Paul Krugman ha caracterizado como una **nueva era "de expectativas encogidas"**, por contraste con la precedente "época dorada" (Krugman, 1990). Junto con los cambios producidos en las regulaciones económicas nacionales e internacionales, el desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y el conocimiento (TIC) han contribuido decisivamente a transformar la localización de la producción, el transporte, las transacciones comerciales y las finanzas internacionales en una nueva era de globalización.

Una de las respuestas empresariales a la agudización del conflicto distributivo al final de "la época dorada" ha sido la de optar por la **"fabricación difusa"**: se ha tendido a deslocalizar las fases más intensivas en trabajo, subcontratándolas a una larga cadena de proveedores situados en regiones del mundo con salarios más bajos, menores derechos sindicales, capacitaciones laborales suficientes e infraestructuras adecuadas. En los cuarteles generales de la empresa matriz, situados en los países de alta renta per cápita, se han concentrado las actividades de mayor valor añadido relacionadas con el diseño, la publicidad, la venta, la programación, la fabricación de algunos componentes de muy alta tecnología y la financiación. Las TIC han permitido un grado de automatización, robotización y descentralización de los procesos de producción y mon-

Nota

Además de los mencionados, la lista incluye Trinidad y Tobago, que en el 2008 tenía un PIB per cápita de 21.314 \$ GK de 1990, y Guinea Ecuatorial (22.049). Se aproximaban Estonia (19.951), Eslovenia (18.170), Israel (17.937) y Qatar (17.311). En Europa, el PIB real por habitante, en el mismo año, era inferior a 20.000 \$ GK en Italia (19.909), España (19.706), Grecia (16.362) y Portugal (14.436).



India. Una de las principales novedades de los últimos años ha sido la convergencia económica de los llamados BRIC –Brasil, Rusia, India y China.

taje sin precedentes. A la vez, las TIC también han permitido mantener un estricto control del diseño, la calidad y el suministro de piezas y productos, que se mueven a lo largo de unas cadenas logísticas que alcanzan varios continentes, por parte de las empresas multinacionales poseedoras de la marca.

Las formas tradicionales de capital y trabajo, que con la gran fábrica "fordista" de la Segunda Revolución Industrial habían coexistido en un mismo emplazamiento, se han alejado entre sí tanto en un sentido físico como simbólico. Lo mismo ha sucedido entre el trabajo que se puede encontrar y los objetos que puede consumir, al multiplicarse exponencialmente la cantidad de kilómetros recorridos por los materiales, las piezas y los productos acabados. Una condición básica que ha hecho posible esta reestructuración global de los procesos productivos ha sido el bajo precio de los combustibles derivados del petróleo que mueven la flota mundial de camiones, barcos y aviones. Se trata, de hecho, de la segunda globalización experimentada en la ya larga historia del capitalismo industrial. En este módulo estudiaremos todos estos procesos, así como las diversas formas en que han afectado a la economía, la sociedad y la política en las diferentes regiones del mundo hasta llegar a la gran recesión de los últimos años iniciada en el 2007.

Objetivos

1. Comprender qué elementos provocaron el fin de la Época Dorada del crecimiento y por qué se pasó a una nueva era "de expectativas encogidas".
2. Entender el giro en la aplicación de las políticas monetaristas a partir de la crisis del petróleo, en la década de 1970, y qué cambio supone hacia las políticas keynesianas aplicadas desde la Segunda Guerra Mundial.
3. Saber qué elementos estuvieron detrás la caída del bloque del Este, cuáles fueron las medidas que se tomaron posteriormente y cuáles fueron las consecuencias.
4. Entender las crisis presentes a partir de la experiencia del pasado y cuáles fueron las políticas que permitieron salir de ellas.
5. Conocer cuáles son los principales retos tecnológicos y ambientales de la economía global en el presente.

1. Productividad, salarios y beneficios: el conflicto distributivo al final de "la época dorada" en los países capitalistas de la OCDE (1950-1979)

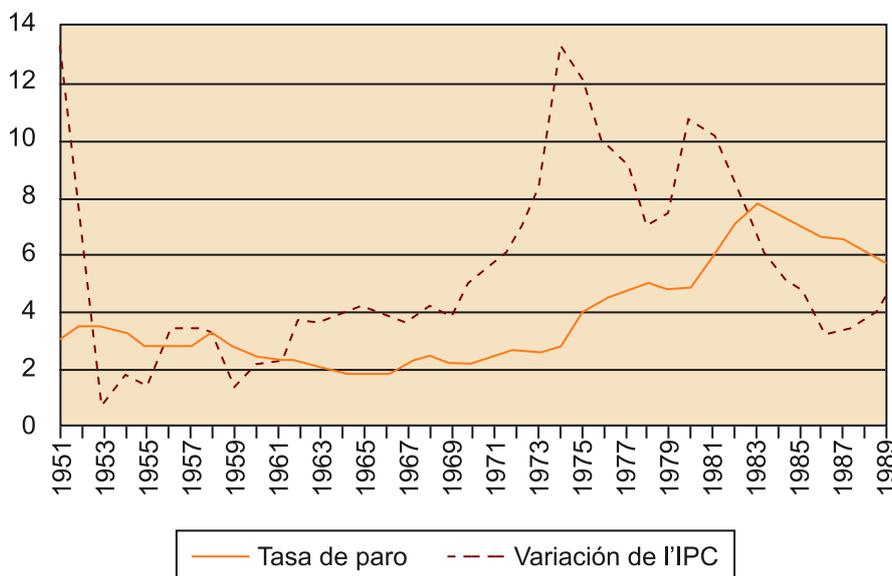
1.1. "Explosión democrática" y caída de beneficios

Una de las singularidades de "la época dorada" (1950-73) había sido el mantenimiento de una situación de pleno empleo¹ con baja inflación durante dos décadas. En el conjunto de los países desarrollados, las tasas de inflación moderadas, de entre un 2 y un 4%, se convirtieron en un tipo de estado "normal", acompañadas por unos porcentajes de paro que casi siempre se mantuvieron inferiores al 3% hasta 1974. La combinación de pleno empleo con inflación moderada, que se puede observar en la figura 1, era el resultado, entre otros factores, de unas políticas fiscales y monetarias expansivas², por regla general. Desde los enfoques keynesianos de la economía, entonces dominantes, se daba prioridad al mantenimiento del pleno empleo con el máximo crecimiento posible. Si ello comportaba una cierta inflación, mientras se mantuviera moderada incluso se le atribuía un efecto saludable, porque primaba al inversor activo y penalizaba al rentista pasivo.

(1) Estado económico por el que el conjunto de los trabajadores activos están trabajando y solo queda sin ocupar lo que se conoce como paro friccional.

(2) Políticas orientadas a expandir la capacidad de demanda mediante el aumento del gasto público, la rebaja fiscal y el impulso a la emisión de dinero.

Figura 1. Inflación y paro en los países de la OCDE (1950-1989)



Fuente: Angus Maddison (1991, pág. 124).

Pero a partir de 1968-69, algunos de los mismos factores que habían propiciado el hipercrecimiento de "la época dorada" empezaron a agotar su potencial. En particular, el **crecimiento de la productividad se desaceleró**. Las "nuevas" tecnologías de la Segunda Revolución Tecnológica, la cadena de montaje y la gran empresa "fordista" estaban agotando sus capacidades de expansión en los sectores productivos industriales, mientras los mercados de los bienes de con-

(3) Entendemos por bienes de consumo duradero aquellos que se caracterizan por tener una cierta perdurabilidad durante su uso. Ejemplos de este tipo de bienes serían los electrodomésticos, los automóviles, etc.

sumo duradero³ que habían sido "nuevos" empezaban a "madurar" y saturarse. Estos factores básicamente tecnológicos estaban unidos a otros relacionados con los conflictos distributivos o laborales y con las prioridades de la política económica.

El economista italiano Paolo Sylos Labini (1920-2005) ha resumido en cuatro los principales factores que provocaron la creciente "erosión del fordismo" al final de la época dorada:

"En primer lugar, las nuevas tecnologías, las electrónicas en particular, han favorecido la descentralización de muchos servicios que en el pasado se hacían en el interior de las grandes y medianas empresas. [...] En segundo lugar, los ingresos reales crecientes han hecho aumentar la importancia de la calidad y variedad de los bienes de consumo. [...] En tercer lugar, las remuneraciones crecientes percibidas durante un cierto tiempo en Estados Unidos y algunos países europeos [...] han inducido a los trabajadores –muchos de ellos inmigrantes– a aceptar trabajos repetitivos y monótonos, como los de una cadena de montaje. Pero, a continuación, todos los trabajadores de los países avanzados han mostrado una cierta resistencia a aceptar este tipo de trabajo. Ha sido el primer paso en la erosión de la alienación [...]. En cuarto y último lugar, los elevados salarios reales y la creciente presión de los sindicatos [...] han contribuido a acelerar la automatización y la descentralización de las operaciones productivas. Esta tendencia [...] implica la reducción de los ocupados en grandes empresas. Los sindicatos, que encontraban en la gran empresa la base de su fuerza contractual, la han perdido en buena medida".

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

Como ya hemos visto en el módulo "La aceleración del crecimiento", las políticas fiscales y monetarias aplicadas en Estados Unidos por el presidente republicano Eisenhower (1952-60) fueron bastante más restrictivas que las existentes en los demás países desarrollados, lo cual hizo que se acumulara bastante malestar social. En 1961 ganó las elecciones el demócrata John F. Kennedy (1961-63), que prometía una "nueva frontera" de bienestar. **La new economics de Kennedy** pretendía contentar las demandas sociales con una política económica más keynesiana, a la vez que intentaba satisfacer las presiones del complejo militar-industrial aumentando el gasto en armamento. No obstante, y a pesar de haber aprobado la fracasada invasión de Cuba en 1962 o la guerra de Vietnam, es posible que el desencadenante de su oscuro asesinato en la ciudad de Dallas en 1963 (todavía sin aclarar) tuviera algo que ver con la decisión de Kennedy de buscar una salida negociada con la Unión Soviética a la crisis de los misiles nucleares de 1962, junto con su discurso de Berlín propugnando el fin de la guerra fría, o la firma el mismo año del tratado con Inglaterra y la URSS que puso fin a las pruebas nucleares en la atmósfera⁴. Su sucesor, el antes vicepresidente **Lyndon B. Johnson** (1963-1969), emprendió a la vez la mayor escalada militar de la guerra de Vietnam (1954-76) y los programas sociales de "guerra a la pobreza" ampliando los derechos civiles. Todo ello significaba adoptar políticas fiscales y monetarias mucho más expansivas que antes, haciendo saltar en Estados Unidos el antiguo tope a la expansión que podían adoptar las políticas económicas en los demás países de la OCDE.

El cambio político respondía, a su vez, al **aumento de las demandas sociales** expresadas por una gran oleada de huelgas y protestas sociales. En Estados Unidos y en Europa emergieron nuevos movimientos por los derechos civiles, feministas, juveniles, estudiantiles, contra el servicio militar obligatorio, la

Ingresos reales

Ingresos de los que descontamos el impacto que puede tener el alza de precios (o inflación).

Alienación

Hablamos de alienación cuando alguien ha perdido el control de sus actos, acciones o pensamientos. En este contexto concreto, se refiere al planteamiento que hacía Marx sobre el estado en que se encontraba la clase proletaria durante la revolución industrial.

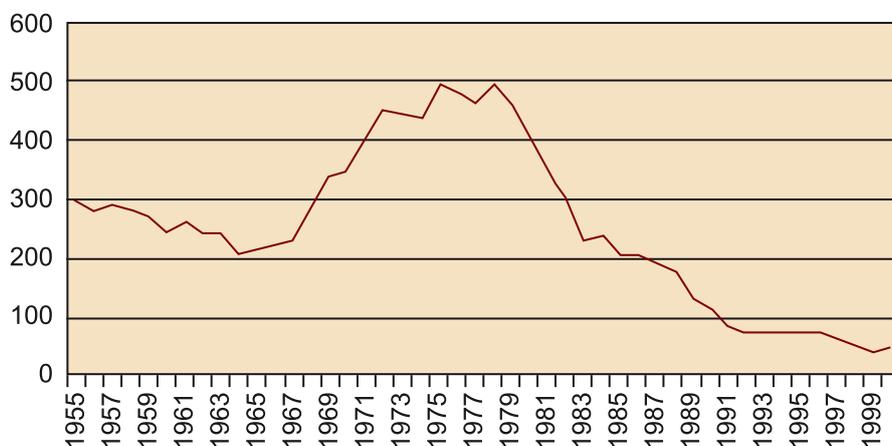
(4) Pruebas nucleares que se realizan al aire libre para demostrar su capacidad militar.



Los movimientos sociales, como el que desembocó en el mayo del 1968 en París, aumentaron la presión sobre las élites empresariales y políticas.

guerra de Vietnam o las armas nucleares. A pesar de haber ciertos desencuentros entre unos y otros movimientos sociales, como el que se produjo entre la rebelión estudiantil y los sindicatos durante el mayo de 1968 en París, la presión conjunta de unos y otros fue vivida por las élites empresariales y políticas como un desafío en toda regla a sus valores más preciados. Tal como se observa en la figura 2 y la tabla 2, el mantenimiento de una situación sostenida de pleno empleo llevó a las nuevas generaciones criadas durante la época dorada a perder el miedo a quedarse sin trabajo, tal como había pronosticado el economista polaco Michal Kalecki (1899-1970) en un ensayo titulado "Las consecuencias políticas del pleno empleo" (1979, págs. 25-34). En el conjunto de países de la OCDE aumentó la afiliación sindical y hubo cada vez más huelgas en demanda de mejoras salariales o más derechos laborales.

Figura 2. Días de huelga por cada mil trabajadores industriales en los 16 países más desarrollados de la OCDE (1955-2000)



La figura representa la media móvil de 5 años del valor medio en los 16 países más desarrollados de la OCDE, obtenido de los *Labour Market Trends* publicados por la oficina estadística del Reino Unido, la OIT y otras fuentes, como Eurostat. Font: Andrew Glyn (2010, pág. 46).

Tabla 2. Afiliación sindical, protección laboral y paro en los países de la OCDE (1960-1979)

	% de ocupados afiliados a sindicatos	Índice de protección laboral legislativa	Subsidio de paro como % del salario medio	Tasa de paro como % de la población 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

Fuente: Andrew Glyn (2010, pág. 45).

Detrás de aquella explosión democrática estaban las expectativas crecientes de unas generaciones crecidas durante los años de prosperidad y pleno empleo sostenido. Entre otras cosas, sus reivindicaciones –como las del Movimiento por los Derechos Civiles de la población negra de Estados Unidos, o la segunda oleada feminista del *Women's Lib*– expresaban algunos de los descontentos

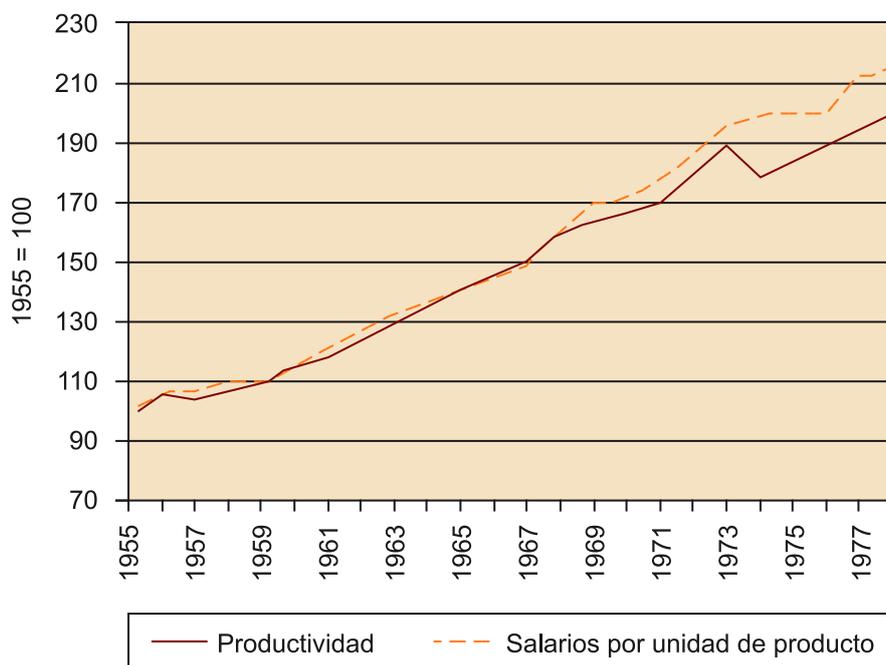
acumulados entre los sectores que sufrían más discriminaciones en el mercado de trabajo y planteaban **nuevos desafíos redistributivos** precisamente al mismo tiempo que el crecimiento de la productividad empezaba a desacelerarse.

Tal como se observa en la figura 3 y la tabla 3, los incrementos salariales empezaron a desbordar unos aumentos de productividad laboral cada vez menores, debido al agotamiento de la Segunda Revolución Tecnológica.

Ved también

El concepto de Segunda Revolución Tecnológica se trata con profundidad en el módulo 2.

Figura 3. Evolución de los salarios y la productividad del trabajo en los países de la OCDE (1955-1978)



Fuente: Stephen A. Marglin y Juliet B. Schor (1990).

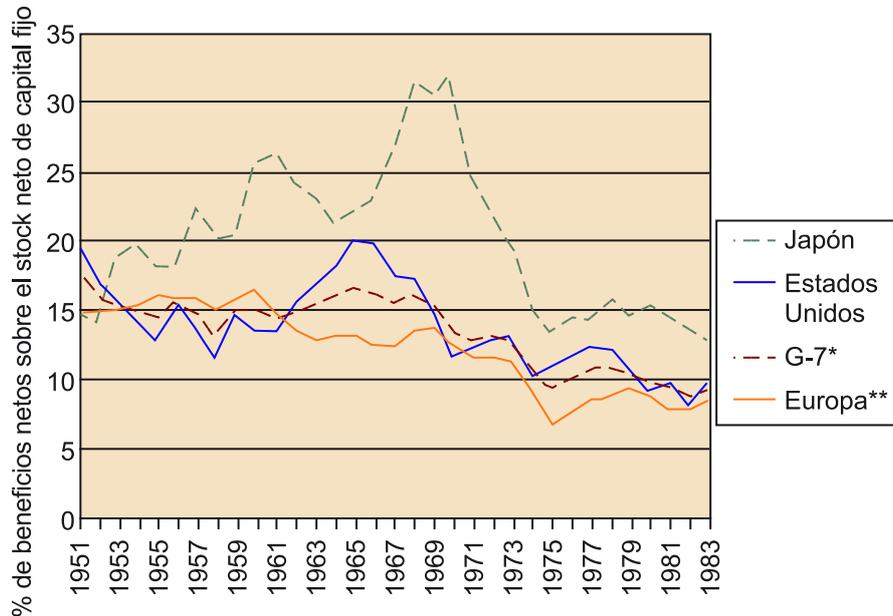
Tabla 3. Incrementos salariales y de la productividad del trabajo en Estados Unidos, Europa occidental y Japón a finales de la época dorada (1964-1973)

		(A): % Δ anual de la productividad del trabajo	(B): % Δ de los salarios	(A-B) diferencia
Estados Unidos	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
Japón	1964-1968	8,7	7,6	1,1
	1969-1973	7,8	10,6	-2,8

Fuente: Stephen A. Marglin y Juliet B. Schor (1990).

El resultado fue una **pronunciada caída de los beneficios**, reflejada en la figura 4. En el marco de una economía capitalista, donde las expectativas de los inversores privados determinan el nivel de ocupación, la caída de las ganancias provocó una **creciente retracción de la inversión privada y una clara tendencia al estancamiento económico**.

Figura 4. Beneficios netos de las empresas privadas y públicas (1951-1983)



(*): Grupo de los 7, es decir, Reino Unido, Francia, Alemania, Italia, Estados Unidos, Japón y Canadá. (**): Solo en los cuatro países europeos del G-7.
Fuente: Stephen A. Marglin y Juliet B. Schor (1990, págs. 178-182).

La primera reacción de los gobiernos fue combatir la desaceleración económica **reforzando las políticas fiscales y monetarias expansivas de signo keynesiano**: gastar más, e inyectar más dinero, para estimular la actividad. Pero ya hemos visto en la figura 1 que, en una combinación de estancamiento y aumento del nivel de precios como aquella, sus efectos tendieron más a acelerar la inflación que a generar crecimiento. De hecho, poco antes de que se produjera la primera crisis del petróleo, la economía ya se precipitaba hacia la estanflación.

Los **dos choques petroleros** que se produjeron a continuación, en 1973 y 1978, jugaron sin duda un papel muy importante en el proceso que puso fin a la época dorada. Pero fueron mucho más un detonante y un acelerador que la primera causa.



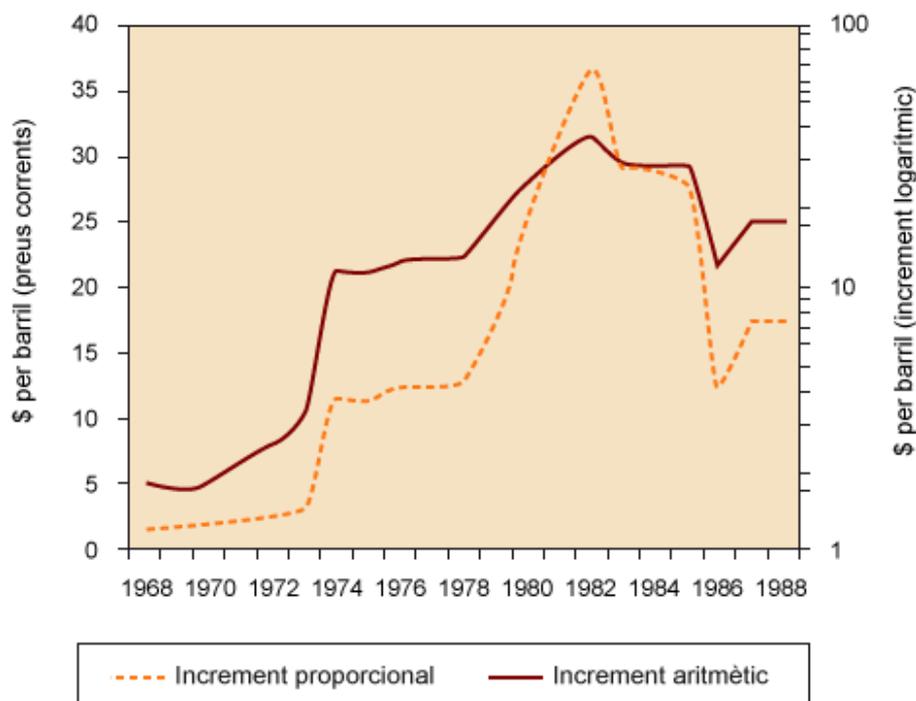
Los choques petroleros jugaron un papel muy importante en el fin de la época dorada.

1.2. De los "choques del petróleo" a la estanflación (1973-1979)

El primer choque se produjo como represalia contra Israel por la guerra del Yom Kipur de 1973. La Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) –que se había formado en 1960 para contrarrestar la colusión entre las "siete hermanas" petroleras (las dos Standard Oil, Shell, Mobil, Texaco, Gulf y BP) para abaratar los precios de compra– redujo un 7% las extracciones de

crudo. El precio del barril se triplicó, saltando de 3 a 10 o 12 \$. Eso **ponía fin momentáneamente a la era del petróleo barato** que había alimentado de energía el hipercrecimiento de la época dorada. A consecuencia de la revolución islámica iraní de 1978-79 y el estallido de la guerra entre Iraq e Irán (1980-88) cayeron repentinamente las exportaciones de estos dos países del golfo Pérsico. El segundo choque encareció el barril de petróleo por encima de 35 \$, a pesar de ser un aumento proporcionalmente menor que el de 1973 (figura 5).

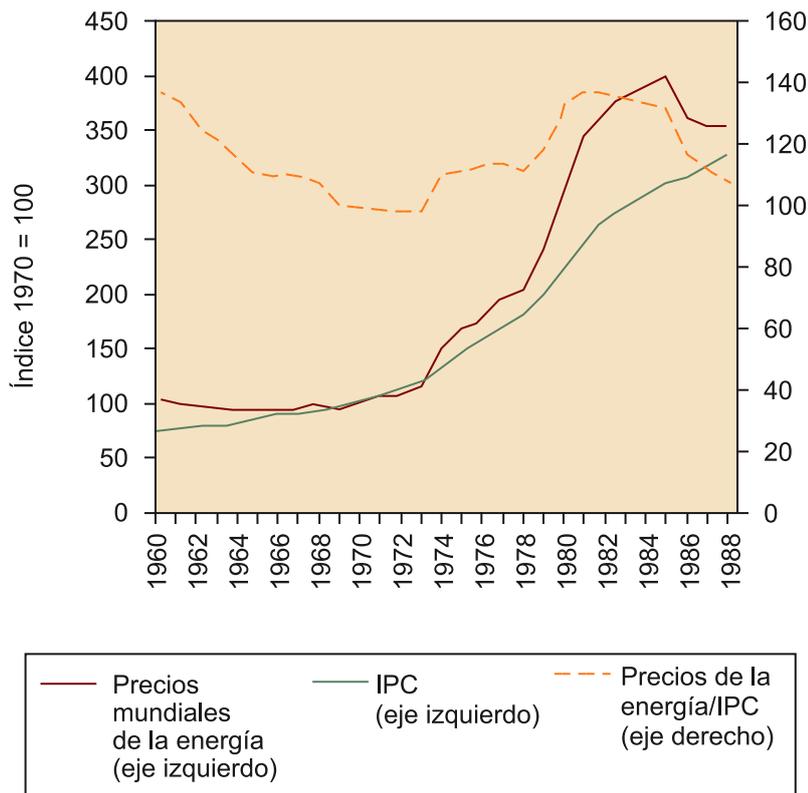
Figura 5. Los choques petroleros de 1973 y 1978



Fuente: Elaboración propia a partir de la serie de la OCDE, *Main Economics Indicators* (volúmenes de 1970-1979, 1964-1983 y 1969-1988).

El encarecimiento del petróleo arrastró al alza todos los precios de la energía, dado que el modelo energético en su conjunto estaba basado directa o indirectamente en derivados petroleros, y el resto de fondos energéticos eran bienes sustitutivos dentro de un mismo mercado. Los precios de la electricidad y otras formas de energía se cuadruplicaron entre 1970 y 1985. Como el IPC se triplicó, el peso real del gasto energético aumentó entre un 30 y un 40%, revirtiendo la tendencia contraria experimentada durante la época dorada (figura 6).

Figura 6. Evolución de los precios de la energía en el G-7 de 1960 y 1988 (Reino Unido, Francia, Alemania, Italia, Japón, Estados Unidos y Canadá)



Fuente: Elaboración propia a partir de Naciones Unidas (1981-1992).

A corto plazo, la demanda de energía es muy inelástica. Su encarecimiento repentino provocó cuatro efectos inmediatos:

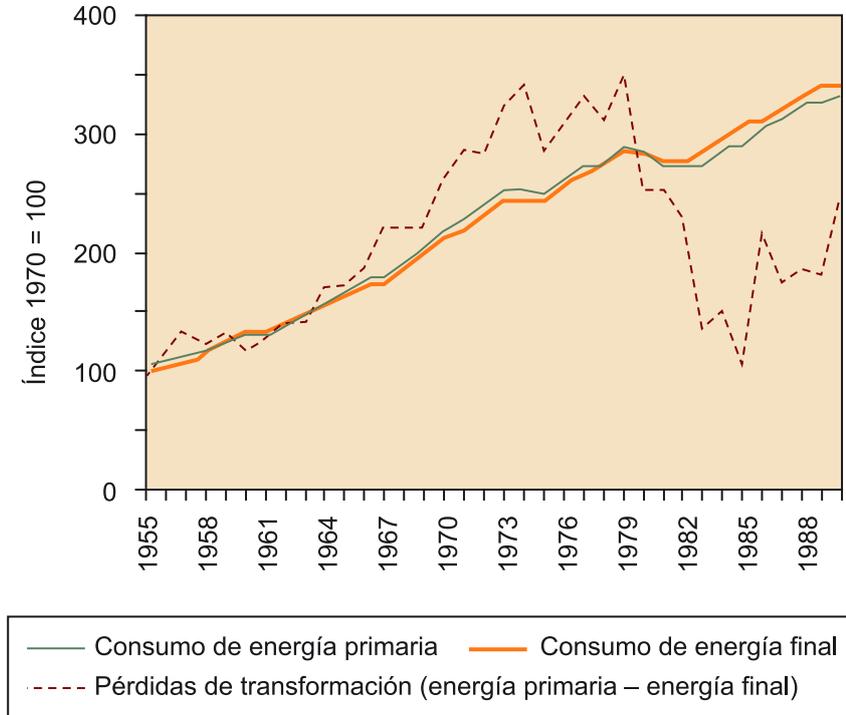
- 1) Inducir un aumento de los precios de todo tipo de productos, dado que, a través del consumo energético, el petróleo intervenía como *input* importante en su producción y distribución.
- 2) Provocar el aumento de la factura energética de las empresas y las familias, en detrimento de otros bienes de consumo o de inversión.
- 3) Acelerar las tendencias al estancamiento, debido al menor ritmo de incremento de la productividad y a la caída de los beneficios y expectativas empresariales.
- 4) Generar un flujo de renta hacia los países exportadores de crudo –la OPEP obtuvo un superávit comercial de 60.000 millones de \$ en el año 1974–, mientras se deterioraba la relación real de intercambio de los países importadores de petróleo.

A medio y largo plazo se produjo un quinto efecto, que tendía a amortiguar los otros cuatro: inducir un uso más eficiente de la energía mediante la reducción de las considerables pérdidas de transformación⁵ (figura 7) y transporte, la busca de fuentes de energía alternativas y el cambio estructural hacia acti-

⁽⁵⁾Concepto por el que se definen las pérdidas económicas (o físicas) que se producen en cualquier proceso de transformación.

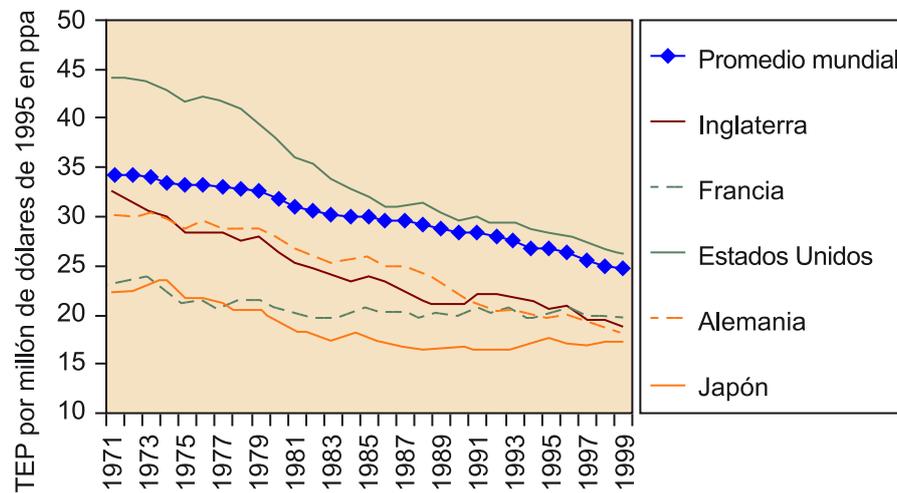
vidades menos intensivas en petróleo. En definitiva, tal como se observa en la figura 8, a medio y largo plazo se produjo una reducción de la intensidad energética de la economía.

Figura 7. Evolución del consumo de energía primaria, de energía final y de las pérdidas de transformación en el mundo (1955-1990)



Fuente: Elaboración propia a partir de Naciones Unidas (1981-1992).

Figura 8. La intensidad energética en el mundo en TEP/PIB en \$ de 1995 a ppa (1971-1999)



Fuente: Elaboración propia a partir de Naciones Unidas (1979-1990) e International Energy Agency, *World Energy Statistic and Balances*.

Nota

El consumo de energía primaria registra toda la energía movilizada y disipada por el funcionamiento de la economía, mientras que el consumo de energía final solo mide la que se factura a los consumidores finales que obtienen un servicio útil. Entre las dos magnitudes, las pérdidas de transformación son las que registra el propio sistema energético al transformar una forma de energía en otra –por ejemplo, al pasar de calor a electricidad en cualquier central térmica se pierde entre la mitad y dos terceras partes de la energía liberada por el combustible, según la tecnología empleada– o al transportarla a largas

distancias (licuación y regasificación de gas natural en barcos refrigerados, líneas eléctricas, etc.).

La evolución adaptativa hacia una mayor eficiencia y diversificación energética, muy saludable desde un punto de vista tanto económico como ecológico, dependió en cada país de las políticas aplicadas, y no pudo evitar a corto plazo las tensiones inflacionarias y depresivas provocadas por los dos choques petroleros. En 1974, la inflación media en todos los países de la OCDE llegó al 13,4% (figura 1). Los máximos se alcanzaron en 1974 o 1975 en Japón (24,5%), Inglaterra (24,2%), Irlanda (20,9%), Italia (19,1%), Finlandia (17,9%), Dinamarca (15,3%) y Francia (13,7%). La combinación de una inflación de dos dígitos con la caída de la actividad económica y el aumento del paro suponían un desafío en toda regla a las ideas y políticas más o menos keynesianas que habían prevalecido hasta entonces.

¿Qué era lo primero que había que hacer? ¿Combatir la inflación o el paro? Era un dilema difícil, porque las políticas fiscales y monetarias expansivas necesarias para combatir la recesión y el paro generaban más inflación, pero las políticas monetarias y fiscales restrictivas necesarias para atajar la inflación generaban más recesión económica y paro.

1.3. Rumbo al neoliberalismo: el golpe de timón monetarista de 1981-1982

Dos años antes se había producido la crisis del dólar de 1971⁶. El presidente republicano Richard Nixon (1969-1974) había suspendido la convertibilidad del dólar en oro, poniendo fin al patrón dólar⁷ establecido en la Conferencia de Bretton Woods (1944). Eso inauguró la nueva **era de cambios flotantes de divisas que todavía perdura**. El principal asesor económico del presidente Nixon era entonces el economista neoliberal **Milton Friedman** (1912-2006). Este premio Nobel de la Escuela de Chicago, que siempre había sido contrario a las ideas keynesianas, preconizaba la aplicación de un golpe de timón monetarista para atajar la inflación ante todo. Pero la contracción monetaria que quería Friedman solo podía afectar a la masa monetaria en el interior de Estados Unidos, y en 1968, esta ya solo representaba una cuarta parte de todos los dólares en circulación por el mundo. Además, Milton Friedman siempre había sido partidario de un sistema de cambios flotantes regidos únicamente por los mercados de divisas. Para lograrlo convenció a Nixon de que pusiera fin a la convertibilidad del dólar en oro, con el argumento de que eso permitiría a Estados Unidos una mayor flexibilidad para aplicar el viraje neoliberal de la política económica.



Planta de cogeneración de electricidad. La crisis energética indujo a medio plazo un uso más eficiente de la energía.

Políticas monetarias y fiscales restrictivas

Políticas orientadas a limitar la capacidad de demanda a través de la contracción del gasto público, la subida de impuestos y la reducción de la emisión de dinero.

⁽⁶⁾El dólar rompe su convertibilidad con el oro a raíz de los problemas monetarios que afectaban a EE. UU. y pone fin al sistema monetario surgido de Bretton Woods. A partir de este momento se pasa de un sistema internacional de tipos de cambio fijos a la libre flotación de las divisas.

⁽⁷⁾Sistema surgido de Bretton Woods, en el que el dólar es la única moneda convertible en oro, mientras que todas las demás monedas tienen un tipo de cambio fijo respecto al dólar. Las reservas de los bancos centrales serán en dólares o en oro.

El fin de las paridades fijas también dio un mayor margen de maniobra a las políticas económicas del resto de países de la OCDE, que, como ya hemos dicho, tendieron inicialmente a aplicar políticas keynesianas expansivas para combatir el estancamiento y el paro. No obstante, esa respuesta inercial duró poco porque la inflación se disparó. A pesar de que el paro aumentó poco todavía (figura 1), la retracción de la inversión privada también preparó el terreno para el golpe de timón monetarista en Europa occidental, Japón y los demás países de la OCDE. La estancación bloqueaba los remedios keynesianos tradicionales y favorecía el **redescubrimiento del neoliberalismo por parte de muchos gobiernos**, medios de comunicación y la llamada "corriente principal" del pensamiento económico.

En definitiva, el fin de la época dorada propició un profundo viraje hacia visiones de la economía y las políticas económicas que se parecían cada vez más a las que habían sido dominantes durante la **primera globalización**, desde el último cuarto del siglo XIX hasta la Segunda Guerra Mundial. El giro neoliberal empezó dando unos tímidos pasos desde 1974 en adelante. Se aceleró después del segundo choque del petróleo de 1978-79. Pero fue con el gran golpe de timón monetarista de 1980-81 cómo las políticas neoliberales se convirtieron en la nueva ortodoxia que se impuso de manera general y rotunda. Visto en perspectiva histórica, todavía ahora destaca el fortísimo aumento de los tipos de interés que el gobernador de la Reserva Federal (FED) Paul Volcker aplicó en plena recesión económica de Estados Unidos (figura 9).

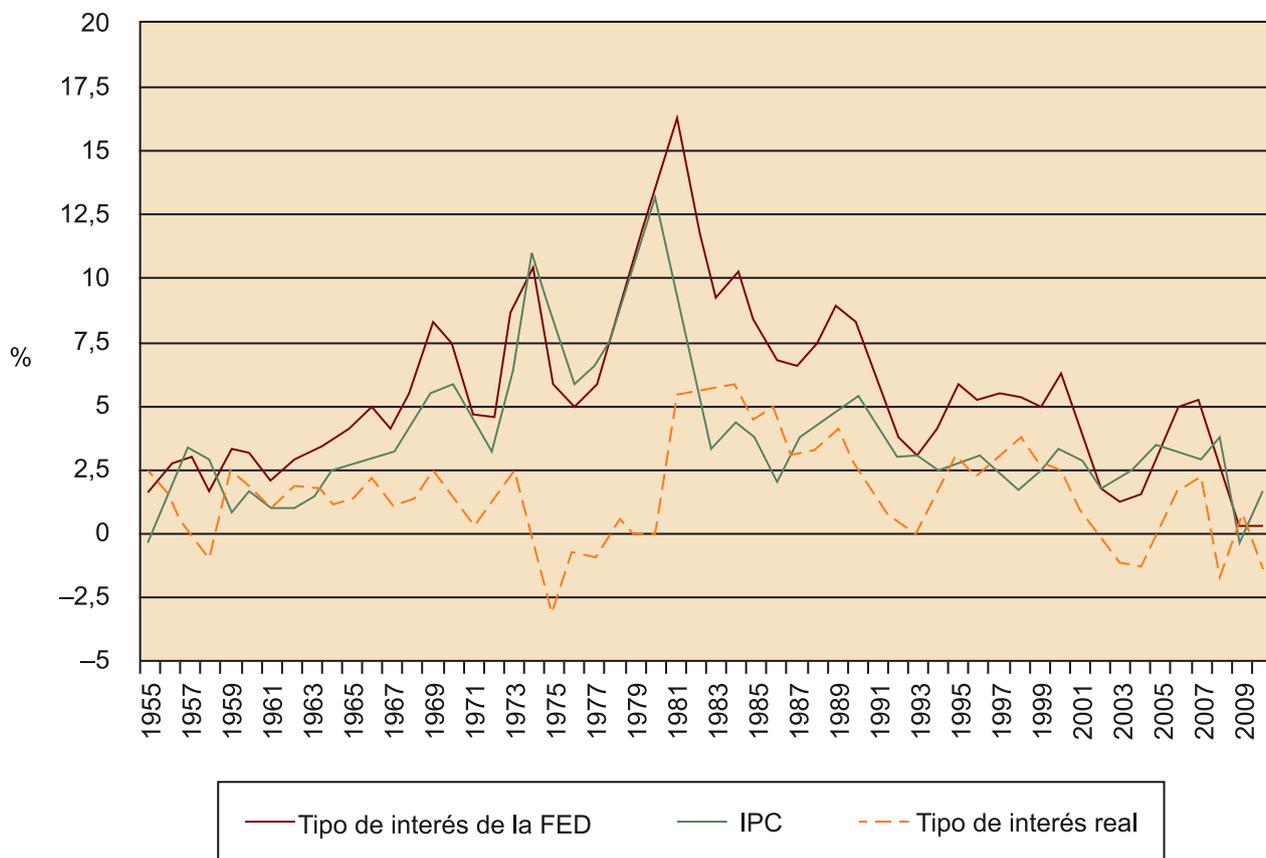
Economistas ultraliberales

Durante los años de la época dorada, las ideas de economistas ultraliberales como Friedrich von Hayek (1889-1992) y Milton Friedman estaban consideradas como extravagancias propias de unos fanáticos que iban a contracorriente. Pero la crisis del keynesianismo ante la estancación los convirtió en el núcleo duro de la ortodoxia económica dominante en el último cuarto del siglo XX y los inicios del XXI.



El premio Nobel de Economía Milton Friedman, ideólogo del monetarismo.

Figura 9. Inflación y tipo de interés de la FED en Estados Unidos (1955-2010)

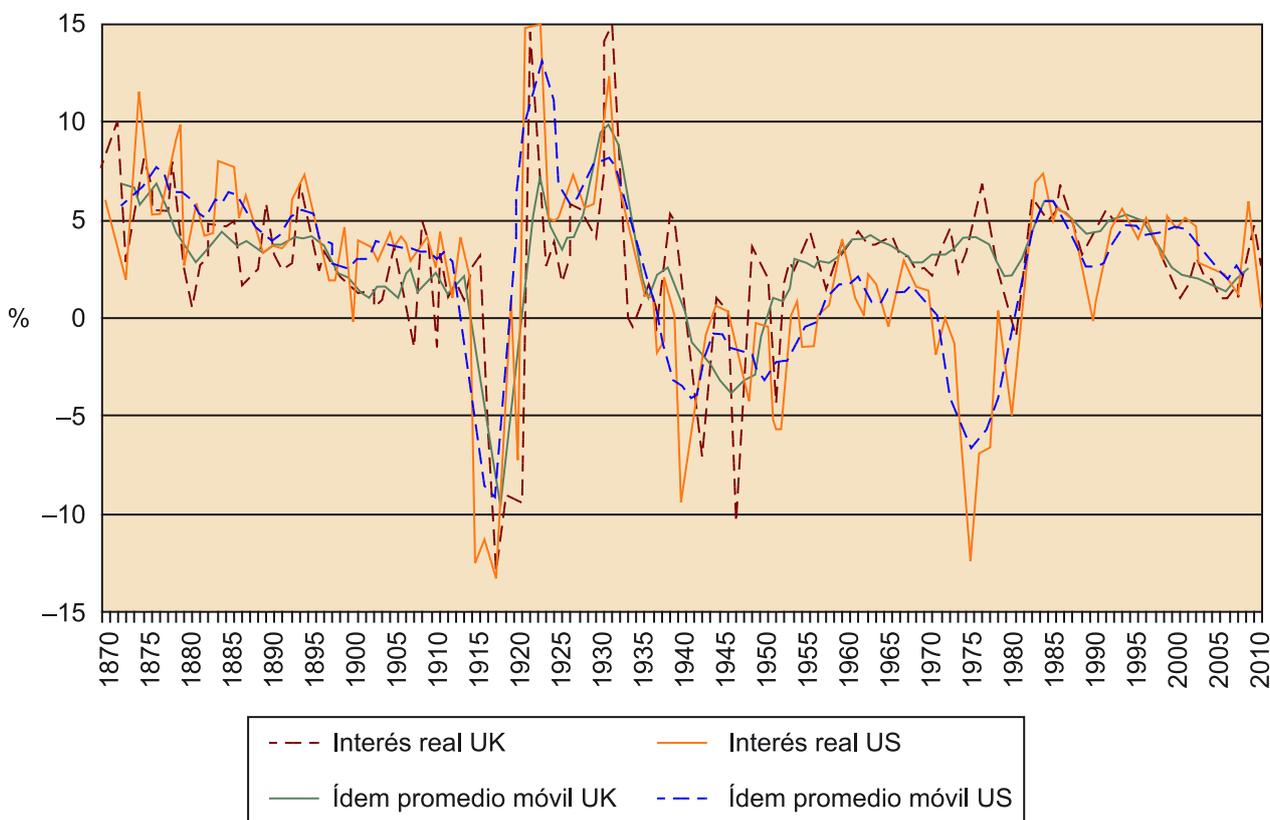


Fuente: Elaboración propia a partir de las series históricas de la media anual ponderada de los tipos de interés efectivos aplicados en las transacciones de fondos federales, negociadas diariamente por la FED, publicadas en su sitio web, y con el índice de precios al consumo publicado en el sitio web del Bureau of Labor Statistic de Estados

Unidos. El tipo de interés real (*ir*) se ha calculado con las variaciones anuales del interés nominal (*in*) y el índice de precios al consumo (IPC), de acuerdo con $ir = in - IPC / 1 + IPC$ (en tanto por 1).

Paul Volcker había sido nombrado presidente de la FED en 1979. Un año después ganó las elecciones el republicano ultraconservador Ronald Reagan, que presidió Estados Unidos de 1980 a 1989. Margaret Thatcher, la "Dama de Hierro" del Partido Conservador inglés, ya las había ganado en 1979 y gobernó el Reino Unido hasta 1990. El demócratacristiano Helmut Kohl las ganó en la República Federal de Alemania en 1982 y presidió la Alemania reunificada en 1990 hasta 1998. Los tres impulsaron el **gran golpe de timón que puso rumbo hacia el neoliberalismo**. Visto en perspectiva histórica, y en un nuevo entorno de cambios flotantes de las divisas, la fuerte subida de los tipos de interés real de 1980-81 inauguró una nueva época, que suponía el regreso a las políticas de ajuste deflacionario que ya habían prevalecido durante la primera globalización en el régimen del patrón oro (Rowthorn, 1995, pág. 71-72).

Figura 10. Evolución a largo plazo de los tipos de interés real (1870-2010)



Fuente: Elaboración propia a partir de las series de tipos de interés a largo plazo y variación del IPC del sitio web <<http://www.measuringworth.com>>

Tabla 4. Interés nominal, inflación e interés real a largo plazo (1870-2010)

	Reino Unido			Estados Unidos		
	Interés nominal medio	Inflación media	Interés real medio	Interés nominal medio	Inflación media	Interés real medio
1870-1879	3,05	-3,05	6,34	5,97	-0,52	6,60

El tipo de interés real (*ir*) se ha calculado con las variaciones anuales del interés nominal (*in*) y el índice de precios al consumo (IPC), de acuerdo con $ir = in - IPC / 1 + IPC$ (en tanto por 1). La media móvil se ha calculado con el año de referencia en la mitad de cada quinquenio.
 Fuente: Elaboración propia a partir de las series de tipos de interés a largo plazo y variación del IPC del sitio web <http://www.measuringworth.com>

	Reino Unido			Estados Unidos		
	Interés nominal medio	Inflación media	Interés real medio	Interés nominal medio	Inflación media	Interés real medio
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
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 tipo de interés real (ir) se ha calculado con las variaciones anuales del interés nominal (in) y el índice de precios al consumo (IPC), de acuerdo con $ir = in - IPC / 1 + IPC$ (en tanto por 1). La media móvil se ha calculado con el año de referencia en la mitad de cada quinquenio.

Fuente: Elaboración propia a partir de las series de tipos de interés a largo plazo y variación del IPC del sitio web <http://www.measuringworth.com>

En la figura 10 y la tabla 4 se comprueba cómo, en efecto, los tipos reales de interés habían sido mucho más altos durante la primera globalización (1870-1914) –y lo han vuelto a ser durante la segunda globalización de 1981 en adelante– que durante el período de entreguerras (1915-1949) y la época dorada (1950-1973). En el caso de Estados Unidos, la caída del interés real producida en la década de 1970 –cuando se incubó la reacción neoliberal– fue la única comparable a la experimentada con la Primera Guerra Mundial –que fue corregida por el fortísimo ajuste deflacionario de 1921– y el encarecimiento real del dinero durante la deflación de los primeros años de la Gran Depresión (1930-1933).

John Maynard Keynes

Al final de su *Teoría General* de 1936, John Maynard Keynes había especulado con una futura "eutanasia del rentista", que consideraba muy deseable (Keynes, 1987, págs. 279-316). Quizá podríamos considerar este regreso a unos intereses reales comparables a los del viejo capitalismo liberal como una "revancha del rentista", tan tardía como inesperada, que habría dado miedo al economista más influyente de la primera mitad del siglo pasado.

2. Una nueva era "de expectativas encogidas" (1981-2012)

2.1. Encogiendo expectativas: desinflación con paro

El giro neoliberal hacia políticas monetarias restrictivas provocó un fuerte aumento del paro, que a los ojos de la nueva ortodoxia se debía considerar como una especie de precio inevitable que había que pagar para sanear la economía. Los principales gobiernos y organismos internacionales, y también muchos economistas, aceptaron entonces la idea de que una tasa de paro "adecuado" –técnicamente llamada "tasa de paro no aceleradora de la inflación" o NAIRU (*non-accelerating inflation rate unemployment*)– se había convertido en un ingrediente indispensable de cualquier política económica "respetable".

Pero todavía había más. En el año 1975, la **Comisión Trilateral** había publicado un sonado informe, firmado entre otros por el politólogo norteamericano Samuel Huntington –el mismo que ahora preconiza la existencia de un choque inevitable entre civilizaciones–, donde se decía sin tapujos que la crisis de la estanflación era resultado de un "exceso de democracia":

"La expansión democrática de la participación política ha generado una sobrecarga sobre el gobierno y una expansión desequilibrada de las actividades gubernamentales que exacerban las tendencias inflacionistas de la economía. [...] La noción democrática de que el gobierno tendría que responsabilizarse de la gente genera la expectativa de que tiene que satisfacer las necesidades y corregir los males que afectan a cada grupo particular de la sociedad. [...] En este sentido, la inflación es la enfermedad de las democracias. [...] La ampliación de la participación política ha aumentado las demandas a los gobiernos. El amplio bienestar material ha llevado a una proporción sustancial de la población, especialmente entre los jóvenes y las clases profesionales "intelectuales", a adoptar nuevos estilos de vida y nuevos valores sociopolíticos. [...] Ha habido un declive relativo sustancial en el poder económico y militar de América, y una disminución absoluta todavía más grande en la predisposición a asumir las cargas del liderazgo. [...] Cualquier organización social requiere, en cierta medida, desigualdades en la autoridad y distinciones según la función. En la medida en que la difusión de la fogosidad democrática corroe todo esto, ejerciendo una influencia niveladora y homogeneizadora, destruye las bases de confianza y cooperación entre los ciudadanos y crea obstáculos para colaborar en cualquier propósito común. El liderazgo está desacreditado en las sociedades democráticas [...], etc."

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

La Comisión Trilateral

La Comisión Trilateral se formó en 1973 por iniciativa de David Rockefeller (director del Chase Manhattan Bank), Zbigniew Brzezinski (que sería consejero de seguridad nacional de Jimmy Carter, elegido presidente de Estados Unidos en 1976), el ex secretario de Estado norteamericano Cyrus Vance, el exvicepresidente Walter Mondale y el presidente de la Reserva Federal de Estados Unidos Paul Volcker, junto con miembros de más de cuarenta multinacionales y trescientos personajes de la alta política, los negocios y el mundo académico de Estados Unidos, Europa occidental y Japón (véase su sitio web).

NAIRU

Durante algunos años, bastantes economistas creyeron en la existencia de una relación estadística fija entre inflación y paro, conocida como la curva de Philips, hasta que se comprobó empíricamente que no había una única función sino muchas que se "desplazaban" en varios sentidos según las circunstancias (respondiendo también, entre otras cosas, a los cambios de la política económica). Lo que resultó decisivo fue la prioridad otorgada a la reducción de la inflación en la política macroeconómica. En la práctica, la conversión del paro en un resultado de segundo orden permitió ir reduciendo la inflación ajustando los tipos de interés por ensayo y error.

Meter en cintura a la gente que protestaba, dejando de lado los antiguos consensos y recuperando un fuerte liderazgo conservador: estas serían las divisas elementales de Margaret Thatcher (autora de frases célebres como "*Consensus? Consensus is the negation of leadership!*" o "*There is no alternative!*"), Ronald Reagan y Helmut Kohl (autores, respectivamente, de las frases "*Government does not solve problems, it subsidizes them*" y "*Vosotros protestáis, nosotros gobernamos!*").

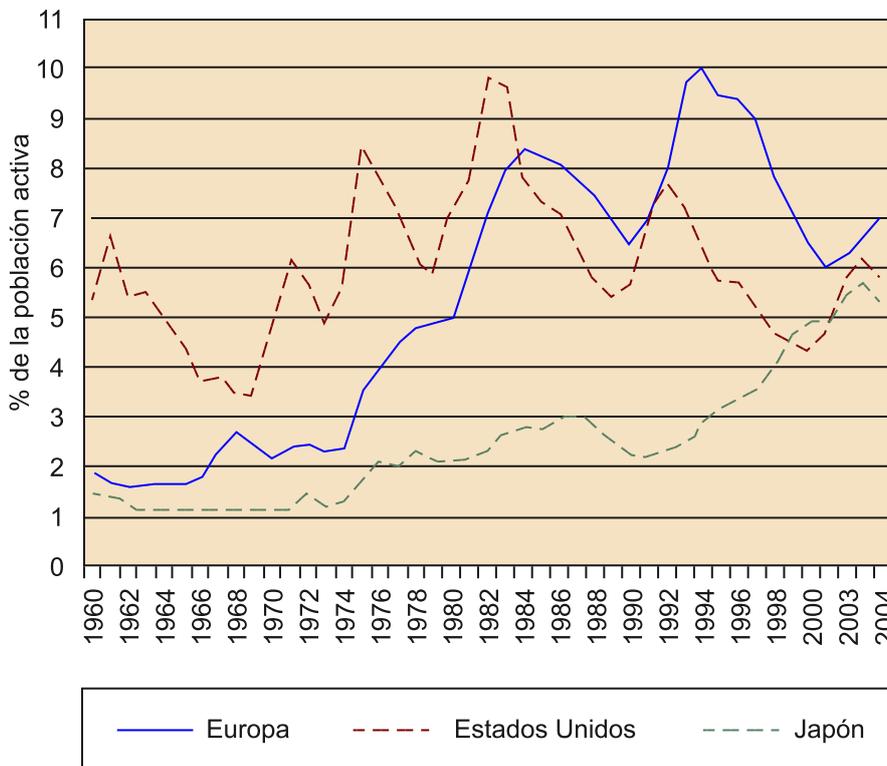
Detrás de su retórica estaba el conjunto de recetas económicas que con los pasaría a denominarse el nuevo "**consenso de Washington**": dar prioridad a la disciplina fiscal para evitar o reducir los déficits públicos, así como a los altos tipos de interés para contener la inflación; reducir los impuestos directos a los más ricos; derivar la inversión pública hacia las infraestructuras, conteniendo o reduciendo el gasto social; privatizar las empresas públicas, desregular el sector financiero, abrir y liberalizar los flujos comerciales. Todo eso no implicaba solo dejar de considerar el paro como una prioridad, también comportaba emplearlo como una herramienta muy útil para disciplinar el comportamiento de los trabajadores, tal como ya había sido la norma durante el capitalismo liberal del siglo XIX.

Los resultados de las "nuevas" políticas neoliberales dictadas por el "consenso de Washington" fueron los que se esperaban. En primer lugar, el **paro se disparó** en todos los países de la OCDE hasta valores superiores a los registrados en años precedentes, y se mantuvo alto durante las décadas siguientes (figura 11).



Como consecuencia de las nuevas políticas neoliberales, el paro se disparó en todos los países de la OCDE hasta valores superiores a los registrados en años precedentes.

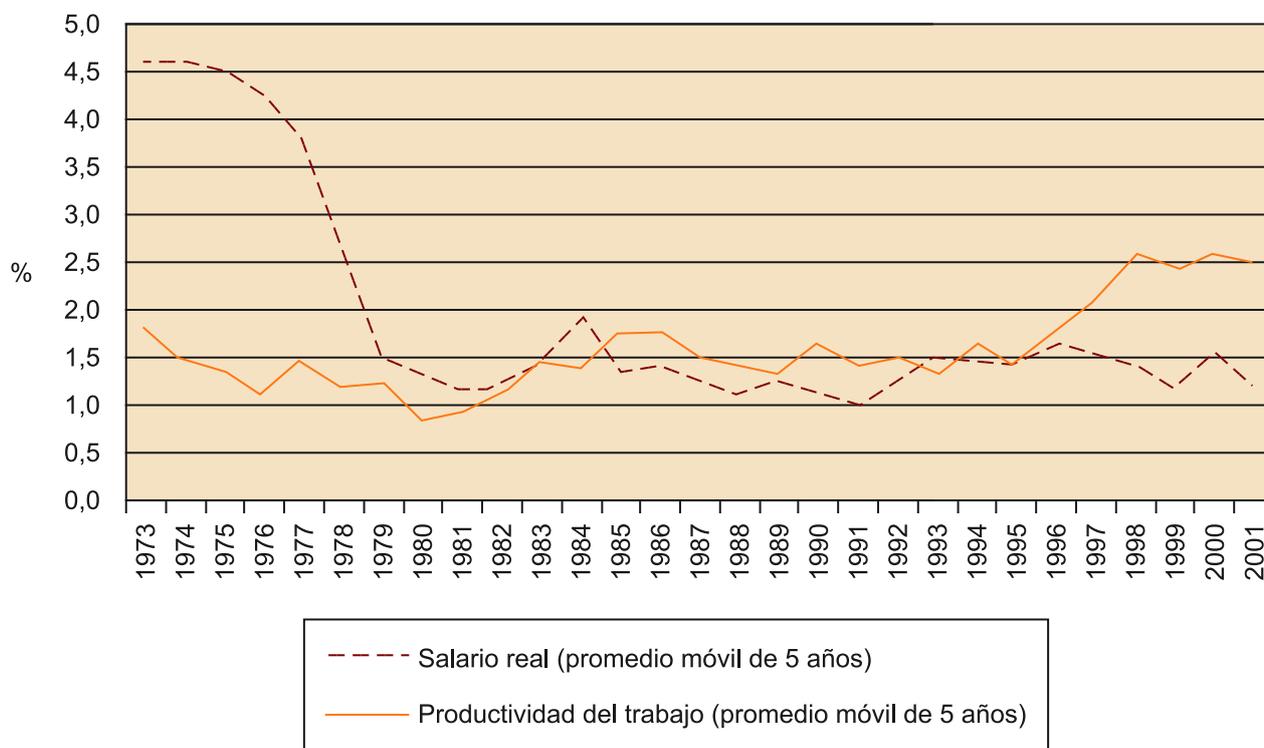
Figura 11. Evolución de la tasa de paro (1960-2004)



Fuente: Andrew Glyn (2010, pág. 71).

En segundo lugar, se cortaron por lo sano los **incrementos de salarios nominales** –que es lo que cuenta como coste para las empresas– mientras la inflación se mantenía bastante alta durante los años 1970. En consecuencia, los aumentos progresivos del salario real –la capacidad de compra de la mayoría de familias– se contrajeron drásticamente y se mantuvieron en valores cercanos al 1% anual, muy inferiores a los registrados durante los años 1966-73. Es decir, la purga hizo efecto: ya hemos visto cómo el número de huelgas fue cayendo en picado mientras la afiliación sindical tocaba techo en 1975-79, con un 45% de trabajadores industriales sindicados de media en toda la OCDE, y se desplomó después (figura 2 y tabla 2). En la figura 12 y la tabla 5 se puede comprobar cómo, después de que los salarios reales perdieran la carrera contra la inflación de los años setenta, el gran golpe de timón monetarista de 1980-81 y las altas cifras de paro de los ochenta aplanaron la curva de incrementos interanuales de los salarios reales hasta conseguir situarlos por debajo de los aumentos de la productividad del trabajo.

Figura 12. Variación interanual de los salarios reales y la productividad del trabajo en los países de la OCDE (1973-2001)



Fuente: Elaboración propia con los datos de Andrew Glyn (2010, pág. 47) para el salario real medio en los 13 países más desarrollados de la OCDE; la serie del producto en \$ GK de 1990 por hora-persona ocupada proviene del *total economy database* de la *Conference Board-Trusted Insights for Business Worldwide*, según la última actualización de junio del 2011.

Tabla 5. Variaciones anuales promedio de la inflación, el salario anual medio y la productividad del trabajo en los países de la OCDE (1963-2002)

	IPC	Salario real (A)	Productividad del trabajo (B)	Diferencia (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

Fuente: Elaboración propia con los datos de Andrew Glyn (2010, pág. 47) para el salario real medio en los 13 países más desarrollados de la OCDE; la serie del producto en \$ GK de 1990 por hora-persona ocupada proviene del *total economy database* de la *Conference Board-Trusted Insights for Business Worldwide*, según la última actualización de junio del 2011.

	IPC	Salario real (A)	Productividad del trabajo (B)	Diferencia (B-A)
1993-2002	2,6	1,4	2,0	0,6

Fuente: Elaboración propia con los datos de Andrew Glyn (2010, pág. 47) para el salario real medio en los 13 países más desarrollados de la OCDE; la serie del producto en \$ GK de 1990 por hora-persona ocupada proviene del *total economy database* de la *Conference Board-Trusted Insights for Business Worldwide*, según la última actualización de junio del 2011.

2.2. Ganadores y perdedores: la desigualdad en aumento

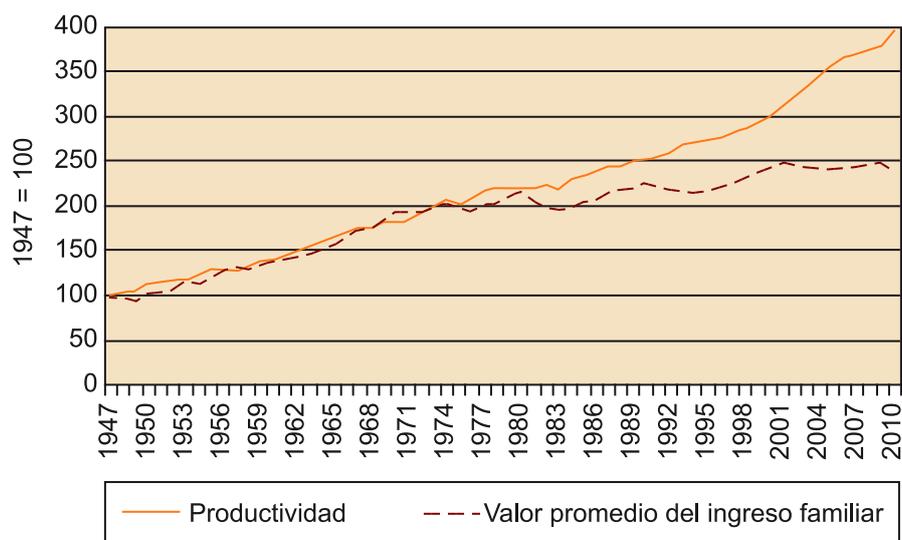
Tal como ha señalado Joseph Stiglitz, fue en los "felices noventa" cuando más claramente se **acentuó nuevamente la divergencia** entre los salarios reales, que solo experimentaban exiguos incrementos, y los aumentos superiores – aunque bastante modestos– del producto real por hora trabajada.

"Los salarios reales no aumentaban tan deprisa como acostumbra a ser habitual en una recuperación. Pero los valores superiores de los activos bursátiles mantuvieron un crecimiento robusto. La conjunción de salarios más bajos, mayor crecimiento y aumento de la productividad significaba una sola cosa: mayores beneficios. Y unas ganancias más altas, con unos tipos de interés más bajos, condujeron al alza de la bolsa".

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

En definitiva, la reacción neoliberal quería "encoger las expectativas" de la mayoría de la gente que vive básicamente del salario que gana, y en ninguna parte lo consiguió más claramente que en los propios Estados Unidos donde se había incubado. En la figura 13 comprobamos hasta qué punto la evolución del ingreso medio de las familias de Estados Unidos empezó a desvincularse de los aumentos de la productividad del trabajo en 1973-74, y cómo el desnivel que se abrió entre ambas magnitudes con el alza de los tipos de interés de 1980-81 no ha dejado de ensancharse (Reich, 2011).

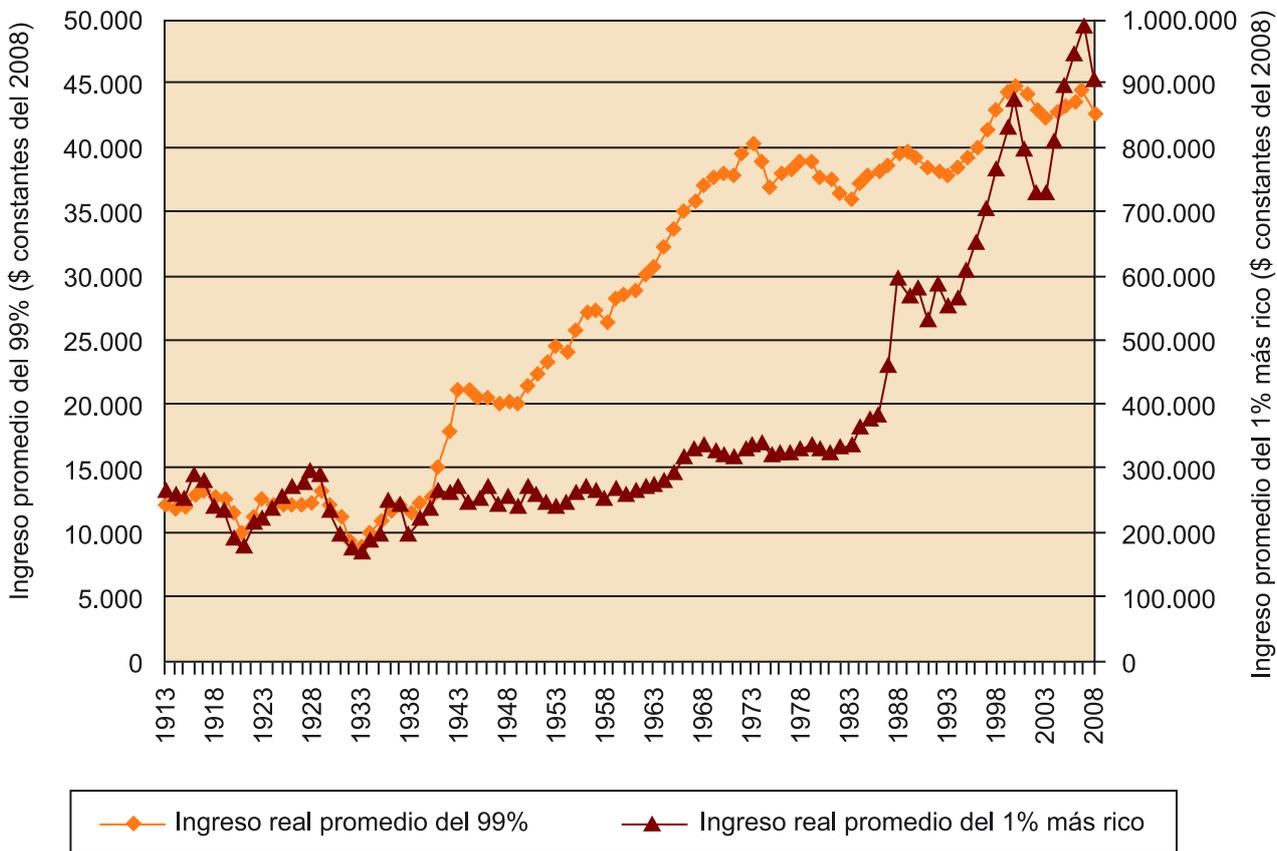
Figura 13. Evolución a largo plazo de la productividad del trabajo y el ingreso familiar medio en Estados Unidos (1947-2010)



Fuente: Economic Policy Institute de Washington, con datos del Bureau of Labor Statistic. Véase también el sitio web The State of Working America

Si los aumentos en el producto por hora trabajada no incrementaban los salarios de las familias trabajadoras, eso quiere decir que iban a parar a los perceptores de beneficios. La figura 14 permite constatar cómo, en el caso de Estados Unidos, las ganancias de productividad han sido acaparadas casi íntegramente por el 1% más rico.

Figura 14. Ingresos reales medios percibidos por el 1% más rico y el 99% restante de Estados Unidos (1913-2008)



La serie registra los ingresos familiares brutos anuales antes de impuestos, con exclusión de las ganancias de capital. Fuente: Emmanuel Saez, en el sitio web del Center for Equitable Growth del Departamento de Economía de la Universidad de Berkeley.

Mientras la productividad laboral media crecía casi un 197% de 1973 a 2006, el 99% de las familias de Estados Unidos solo aumentaron un 8% sus ingresos reales en los últimos treinta y tres años. La estanflación de los años setenta ya había paralizado el proceso de mejora de los ingresos reales conseguidos durante la época dorada, pero en la tabla 5 se comprueba que fue después del golpe de timón monetarista de 1980-81 cuando empezó realmente el espectacular incremento de los ingresos percibidos por el 1% más rico que encabeza la distribución de la renta. Las caídas momentáneas de su posición a raíz de las sucesivas quiebras bursátiles –de 1987-88, 1990-92, 2001 y la última crisis financiera iniciada en el 2007– ponen de manifiesto el **peso indirecto de las ganancias financieras en el conjunto de los ingresos** del 1% más rico de las familias norteamericanas. Ya hemos visto en la figura 1 del módulo "La aceleración del crecimiento" que el aumento de la desigualdad experimentada en Estados Unidos y otros países anglosajones ha sido mucho más extremo que en Europa occidental o Japón (Anthony Atkinson y Thomas Piketty, 2007).

Web recomendada

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

Pero, con grados y ritmos diversos, el aumento de la desigualdad en la distribución de la renta en el interior de cada país ha sido una tendencia bastante general en los últimos treinta años de neoliberalismo.

Detrás de esos cambios tan profundos había una voluntad muy decidida de los gobiernos y las instituciones económicas internacionales: se trataba de **remontar los beneficios y las expectativas empresariales**, que habían quedado bastante maltrechos con "el estrechamiento" (*profit squeeze*) sufrido a raíz de la "explosión democrática" de finales de los años sesenta y principios de los setenta que tanto les había alarmado.

El **giro neoliberal** se hizo desde la creencia de que solo la inversión privada podía recuperar el crecimiento económico y la innovación empresarial, volver a hacer aumentar la productividad a largo plazo.

El resto tendría que esperar a que les llegara, más tarde que pronto, el "goteo" (*trickle down*) de la riqueza generada y concentrada en lo alto de la pirámide social. Visto ahora en perspectiva histórica, vale la pena preguntarse: ¿ha funcionado?, ¿cuáles han sido los resultados de tres décadas de políticas macroeconómicas neoliberales? Buscaremos las respuestas a esta pregunta en el apartado 4, pero antes estudiaremos otro fenómeno histórico que ha reforzado mucho la hegemonía del discurso neoliberal tanto en la "corriente principal" de la economía como en las políticas macroeconómicas: el proceso que condujo a la caída del Muro de Berlín, en 1989, y el colapso de la Unión Soviética, en 1991.



El giro neoliberal se hizo desde la creencia de que solo la inversión privada podía recuperar el crecimiento económico.

3. La caída del bloque del Este y la "terapia de choque"

Durante "la era *Brezhnev*" (1964-1982), la URSS se había convertido en una **potencia industrial**, y la sociedad era mayoritariamente urbana. La gente tenía trabajo, educación, servicios de salud gratuitos y un acceso tardío, pero seguro, a una pequeña vivienda. Pero vivía en un "mercado de vendedores" donde la producción era bastante indiferente a las demandas de los consumidores, y siempre resultaba difícil encontrar productos para gastar los salarios cobrados. Como los precios los fijaba el Estado en el plan quinquenal, no había inflación. Pero la demanda insatisfecha se manifestaba en las colas que se formaban en cualquier lugar donde aparecieran cosas para comprar. Mientras que en los países capitalistas del bloque occidental "la época dorada" se había caracterizado por difundir la "sociedad de consumo" en la Unión Europea, Japón, Corea del Sur y los demás "tigres asiáticos", lo que más singularizaba la trayectoria paralela de la Unión Soviética y los países de Europa oriental era la **permanente frustración del consumo en un "mercado de vendedores"**⁸. Mientras el cinismo individual y el descrédito colectivo hacia la propaganda oficial iban en aumento, los diversos proyectos de reforma del sistema de planificación central –como los que intentó llevar a cabo Alexei Kosygin (1904-1980) en 1965, 1973 y 1979– topaban con el inmovilismo de los *apparatchik* del partido y la *nomenklatura* del Estado, cada vez más envejecidos y dotados de privilegios exclusivos.

⁽⁸⁾El mercado se rige por la oferta y no hay respuesta ante posibles variaciones de la demanda. En el caso de la URSS y las economías de planificación centralizada, la producción venía determinada por el planificador, no por los estímulos del mercado.

3.1. Reformas fallidas: antes y después de la "Primavera de Praga"

La incapacidad para reformar el sistema económico y político fue sustituida por una proliferación de trapicheos. Como decía un famoso chiste, "ellos hacen ver que nos pagan y nosotros hacemos ver que trabajamos". Las dificultades de las empresas y agencias públicas para obtener los suministros establecidos en el plan quinquenal dio lugar a la aparición de una multitud de "aprovechados" (*tolkach*) capaces de conseguir cualquier cosa a cambio de propinas. En la frontera entre la legalidad, el mercado negro y las mafias, alrededor de las cadenas de suministro se fueron consolidando unas **redes informales de proveedores** denominadas *snaby-sbyty*, en las que ya estaban implicadas cerca de un cuarto de millón de personas en 1970. La mayoría de los futuros nuevos ricos de la Rusia postsoviética saldrían de aquellas redes *de tolkachis* dedicados al *snaby-sbyty*: suministrar lo que ni la planificación ni la ausencia de mercados permitía obtener en el tiempo y las cantidades requeridas. Sus fiestas y orgías privadas pagadas con fondos públicos ya eran famosas en la URSS de *Brezhnev*, donde las corruptelas se extendieron por todas partes. A finales de

los años setenta, la población urbana de la URSS gastaba unos 20.000 millones de rublos en bienes y servicios de consumo privado, y unos 7.000 millones de rublos en propinas para comprar favores (Lewin, 2005).

Entretanto, la frustración de la gente, especialmente de las nuevas generaciones, iba alcanzando un nivel suficientemente crítico para erosionar la confianza mínima requerida por cualquier reforma interna del sistema. La camisa de fuerza dictatorial se volvió todavía más insoportable en los países de Europa oriental que partían de un nivel más alto de desarrollo económico cuando fueron incluidos en el bloque militar de la URSS: Checoslovaquia, Hungría y Alemania oriental. Las oleadas de "explosión democrática" acostumbran a tener una sorprendente capacidad de cruzar fronteras. La que se produjo en los países occidentales en la segunda mitad de los años sesenta también tuvo una réplica muy importante en Europa oriental: la "Primavera de Praga" de 1968 fue un acontecimiento tanto o más importante que el "Mayo francés" del mismo año.

Consciente de que para salir de la creciente parálisis económica había que instituir una economía mixta que combinara la planificación con el mercado, y de que ello comportaba restablecer la democracia política, el dirigente checoslovaco Alexander Dubček (1921-1992) propuso en 1968 un nuevo "socialismo de rostro humano" basado en el pluripartidismo y las elecciones libres. Dubček obtuvo de inmediato un amplio consenso tanto en el partido comunista como en la sociedad checa y eslovaca (su popularidad se haría nuevamente patente cuando, durante la "Revolución de terciopelo" de 1989, fue nombrado presidente del nuevo Parlamento democrático de Checoslovaquia). Pero en 1968 el mundo todavía estaba dividido en bloques, y Leonid Brezhnev envió el ejército de la URSS a invadir Checoslovaquia para destituir a Dubček y poner fin a la "Primavera de Praga". Entre los testigos que vivieron en las calles de Praga la rabia y la resistencia pacífica con que los ciudadanos checoslovacos recibieron a los tanques soviéticos había un joven estudiante ruso llamado Mijaíl Gorbachov.

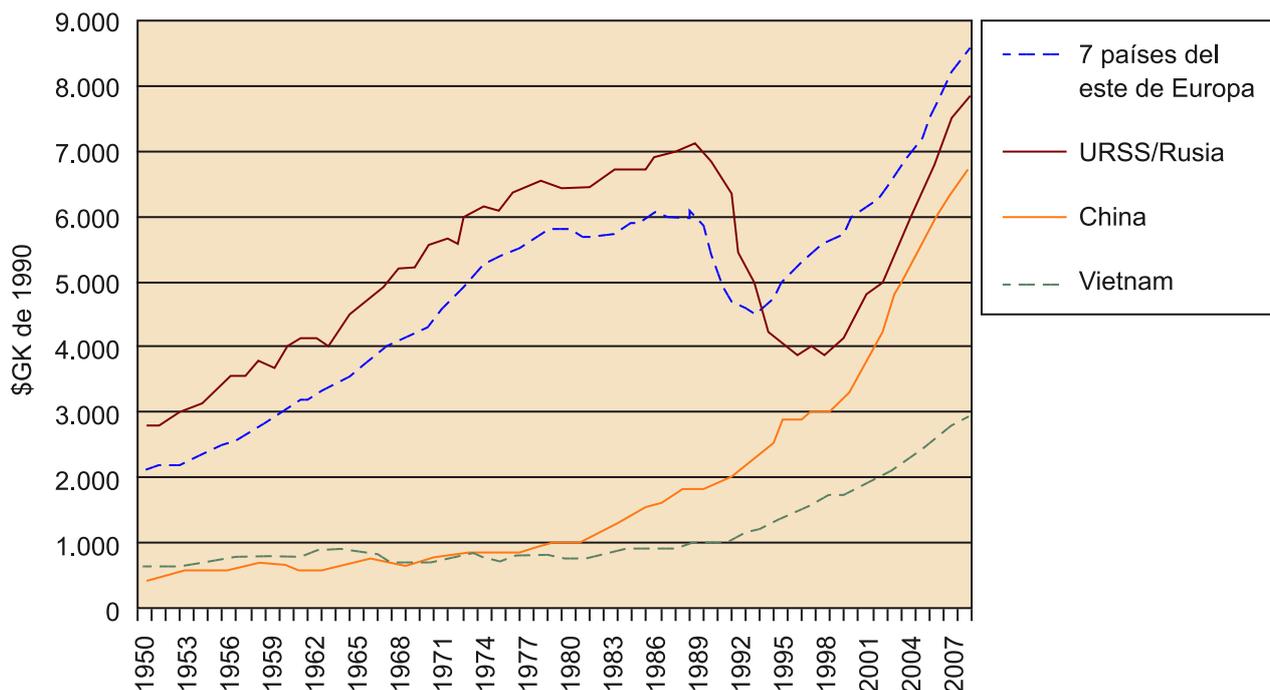
3.2. Del estancamiento de Brezhnev a la *perestroika* de Gorbachov

Durante los últimos años de Leonid Brezhnev al frente de la URSS ya se hablaba abiertamente del problema del estancamiento económico: las tasas medias de crecimiento acumulativo anual del PIB real por habitante habían bajado del 3% en el quinquenio 1965-69 hasta el 1% en 1980-84. En el conjunto de Europa oriental cayeron del 3,5 al 0,5% en los mismos años (figura 15 y tabla 6).



La oleada de explosión democrática de finales de los sesenta también tuvo eco en el bloque del Este, especialmente en acontecimientos como la "Primavera de Praga".

Figura 15. PIB real por habitante en los países del antiguo bloque del Este (1950-2008)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Angus Maddison.

Tabla 6. Tasas medias de crecimiento anual acumulativo por quinquenios del PIB real por habitante en los países del antiguo bloque del Este (1950-2004)

	7 países de la Europa del Este	URSS/Rusia	China	Vietnam
1950-54	2,9	2,3	5,6	2,7
1955-59	4,0	2,6	4,5	1,4
1960-64	3,6	3,0	-0,7	2,9
1965-69	3,5	3,0	0,4	-4,2
1970-74	5,0	2,6	1,8	1,6
1975-79	1,9	1,3	4,5	2,9
1980-84	0,5	1,1	7,1	4,2
1985-89	0,1	1,5	4,8	1,9
1990-94	-3,4	-11,4	7,7	5,8
1995-99	3,5	0,5	2,5	5,5
2000-04	3,8	7,2	10,9	6,1

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Angus Maddison.

Durante las décadas de 1970 y 1980, las economías del bloque del Este intensificaron las relaciones comerciales con los **países capitalistas occidentales** e incrementaron su endeudamiento exterior. Esto las hizo más vulnerables a la suspensión de la convertibilidad del dólar en oro en 1971, a los choques del petróleo de 1973-74 y 1978-79 y al alza del dólar posterior al aumento de los tipos de interés en Estados Unidos en 1981-82. La Yugoslavia no alineada, que era uno de los países de la región más abiertos al exterior, fue también la primera en verse seriamente afectada por el alza del petróleo, la estancación y la crisis de la deuda externa⁹. Polonia y Rumanía siguieron la peligrosa política de endeudarse para seguir creciendo, y en 1980 el servicio de la deuda externa ya absorbía el 82% del valor de las exportaciones polacas. Mientras el gasto armamentista exigido por la guerra fría se hacía cada vez más gravoso en una economía cada vez más estancada, las humillantes importaciones de cereales de Estados Unidos que se vio obligada a hacer la Unión Soviética en los años 1981-85 incrementaron su endeudamiento exterior, que se hizo crónico con la caída de precios del petróleo de la segunda mitad de los años ochenta (véase, más adelante, la figura 20).

Permanecer aislados en la camisa de fuerza de una planificación estatalizada ineficiente conducía a la parálisis económica, pero endeudarse con el exterior sin reformar a fondo el sistema empeoraba todavía más la situación.

En 1982 murió Leonid Brezhnev y fue sustituido por el antiguo director de los servicios secretos Yuri Andropov (1914-1984), que gobernó la Unión Soviética hasta 1984. Irónicamente, en un sistema dictatorial anquilosado y gerontocrático como aquel, eran los servicios secretos de la KGB los que disponían de la información más veraz sobre la mala salud económica del sistema. Su precario estado de salud, así como la lucha por el poder con los burócratas más ortodoxos de la *nomenklatura*, solo le permitieron preparar el futuro ascenso del reformista Mijaíl Gorbachov. Tras la muerte de Andropov, ocupó el poder Konstantin Chernenko (1911-1985), el último representante de la gerontocracia. Al morir Chernenko, le sucedió Mijaíl Gorbachov, que sorprendió al mundo entero iniciando en 1986 una ambiciosa reforma basada en tres grandes ideas: transformar la economía (*perestroika*) mediante la transparencia informativa y el debate abierto de ideas (*glàsnost*), con el objetivo de acelerar nuevamente el crecimiento económico (*uskoreniye*). Por primera vez desde 1928 se hablaba en la URSS de volver a la vieja idea de la NEP de combinar **planificación y mercados** y se rehabilitaba la memoria de **Nikolai Bukharin** (pero no la de Lev Trotski, ni la de las importantes corrientes neopopulistas y anarquistas rusas).

Una nueva ley sobre empresas estatales aprobada en 1987 daba libertad para variar la cuantía de la producción según la demanda de los consumidores, más allá de los valores establecidos en el plan quinquenal, y cada empresa podía disponer de los excedentes obtenidos. También podía adquirir suministros a

⁽⁹⁾Crisis que afecta a bastantes países de América Latina, durante los primeros años de la década de 1980, por la falta de capacidad para devolver las enormes deudas públicas y privadas contraídas por estos países en los años precedentes. Esta situación provoca el impago de las deudas y la obligación de aplicar políticas restrictivas que comportan el estancamiento de las economías de la región.



Mijaíl Gorbachov sorprendió al mundo con una ambiciosa reforma del sistema soviético.

otras empresas a precios negociados entre ellas y establecer tratos directos con el exterior. A cambio, por primera vez se hacían responsables de cubrir sus gastos en salarios, suministros, impuestos o intereses de las deudas contraídas. La ley también establecía ciertos canales de control de las empresas estatales por los representantes electos de los trabajadores. A partir de entonces, los órganos de planificación central solo establecerían las **líneas generales de la política macroeconómica y las inversiones prioritarias**, sin formular planes de producción detallados para cada rama y empresa. Otra ley de empresas mixtas (*joint ventures*) permitió por primera vez las inversiones extranjeras conjuntas con empresas públicas de la URSS, con la única restricción de que no podían superar el 49% del capital total y el director tenía que seguir siendo del país. Por primera vez desde los tiempos de la NEP, la ley de cooperativas de 1988 abrió la puerta a la **posesión privada colectiva de empresas industriales y de servicios**, que también podían contratar libremente con el exterior. Ello permitió la apertura de nuevas tiendas, restaurantes e industrias no estatales.

Pero pronto se puso de manifiesto que la **reforma empezaba demasiado tarde**: tantos años de estancamiento y retórica vacía habían erosionado la base social que podía sostener un consenso básico como el que había logrado la "Primavera de Praga" de 1968, abortada por la invasión del ejército ruso. Además, la *perestroika* de Gorbachov fue inmediatamente boicoteada de forma activa tanto por los miembros de la vieja *nomenklatura* como por las mafias surgidas alrededor de las redes de abastecimiento de las agencias estatales. Como ya había ocurrido con las primeras reformas descentralizadoras de Nikita Khrushchev treinta años atrás, limitarse a suspender la planificación imperativa generó más caos, sin engendrar espontáneamente nuevos mercados ni una mayor eficiencia económica.

La *perestroika* de Gorbachov también incurrió en un grave error. Según la reinterpretación del "climaterio" soviético hecha recientemente por Robert Allen, la economía de la URSS todavía necesitaba mantener un fuerte esfuerzo inversor, pero no en las viejas plantas de las antiguas líneas de producción, que se tendrían que cerrar, sino en las nuevas que habría que abrir en otros sectores y otras nuevas localizaciones. En cierta forma, lo que más estaba faltando entonces era el mecanismo de lo que Joseph A. Schumpeter (1883-1950) había denominado "destrucción creadora" en una economía capitalista. En ausencia de grandes proyectos de *joint ventures* con inversores foráneos, como los que han adoptado después los dirigentes chinos, ello habría requerido mantener una inversión planificada potente y eficiente. Pero en lugar de eso, los planificadores soviéticos seguían empeñados en rehacer una y otra vez las viejas empresas en lugar de crear otras nuevas. Una razón importante de este comportamiento conservador era que el acceso de la gente a la sanidad, la escolarización gratuita, la enseñanza superior, la vivienda y otros servicios sociales no estaban concebidos como derechos de ciudadanía sino asociados al puesto de trabajo en una empresa. Perder un trabajo y encontrarse en el paro quería decir perderlo todo de golpe.

La represión estalinista

Aunque retóricamente esto se correspondiera con la idea socialista originaria de una "república de trabajadores", en realidad había constituido un rasgo más del carácter represivo del régimen estalinista. Muchos familiares de los perseguidos o desaparecidos por el terror estalinista sufrieron el ostracismo que suponía ser expulsados del trabajo en aquellas condiciones. Irónicamente, el país occidental que más se acerca al sistema de seguridad de la antigua URSS es Estados Unidos, con sus planes de pensiones privados negociados por los trabajadores con cada empresa. Pero al tratarse de un sistema de capitalización y no de reparto, los cotizantes mantienen sus planes privados de pensiones aunque cierre la empresa. No obstante, los pueden perder si los valores donde está capitalizada su pensión caen en la Bolsa.

Con la *perestroika*, el Estado central dejó demasiado pronto de invertir, sin que fuera reemplazado a tiempo en su función por otros agentes o empresas. Irónicamente, el único sector de la economía soviética donde se aplicó en cierta forma el principio de la "**destrucción creadora**" fue el militar. En efecto, para poder seguir el frenético ritmo de innovación técnica armamentista marcado por Estados Unidos, en la URSS se crearon empresas o incluso ciudades enteras al margen del resto, únicamente dedicadas a la producción de armas. Pero eso mismo hacía que las mejoras técnicas logradas en el sector militar se difundieran muy poco o nada en el resto del tejido productivo de la URSS. En estas condiciones, la carrera armamentista generó un enorme coste adicional que contribuyó de forma importante a romper la espina dorsal de la economía soviética (Allen, 2003, págs. 187-211).

Tal como vemos en la figura 15 y la tabla 6, durante la *perestroika* la tasa de crecimiento del PIB real por habitante de la Unión Soviética todavía aumentó respecto al decenio anterior, pero únicamente lo hizo del 1,1 al 1,5% anual de 1985 a 1989. Entretanto, en el conjunto de países de Europa oriental caía del 0,5 al 0,1%. Mientras la situación económica empeoraba, los nuevos canales abiertos por la política liberalizadora de la *glàsnost* permitieron que el malestar social y político existente se pudiera expresar públicamente. Miles de prisioneros políticos fueron liberados, y la prensa dejó de estar controlada. Pero la falta de mejoras económicas inmediatas y perceptibles tendió a canalizar el descontento contra Gorbachov y su *perestroika*, no a su favor. En abril de 1986, la URSS sufrió en la central ucraniana de Chernóbil el peor accidente nuclear producido hasta entonces. En 1988, Gorbachov lanzó una ambiciosa reforma política orientada a desmontar el poder del viejo Partido-Estado. Convocó elecciones presidenciales y a un nuevo Congreso de Diputados, dos estructuras que tenían que sustituir al viejo Politburó y al Soviet Supremo. En 1990, Gorbachov fue elegido presidente con el 59% de los votos en unas elecciones libres por primera vez en mucho tiempo en Rusia y las otras repúblicas federadas de la Unión Soviética.

Pero con todos aquellos cambios legislativos, el Estado había perdido el control efectivo de la economía. En lugar de estimularla, los efectos inmediatos fueron la recesión económica y una inflación desbocada: de 1989 a 1990, el PIB real por habitante de la URSS se contrajo un 3,1% y el año siguiente, otro 6,8%. El descontento popular empezó a llamar *katastroika* a la *perestroika*. Entretanto,



La carrera armamentista castigó seriamente a la Unión Soviética.

las antiguas redes de burócratas y mafiosos se adaptaron al nuevo contexto político jugando con las disensiones nacionalistas y, para dejar a Gorbachov sin poder, apostaron decididamente por disolver la URSS que él presidía.

Gorbachov

Mientras la popularidad de Gorbachov se hundía en Rusia, no paraba de crecer en el resto del mundo. Acabó rápidamente con la guerra fría renunciando unilateralmente a los misiles de medio alcance. Firmó en 1987 un tratado de reducción de armas nucleares con Estados Unidos y retiró las tropas soviéticas de Afganistán en 1988. Su clara determinación de no intervenir en los asuntos de otros países puso fin al miedo a una nueva invasión soviética en la Europa del Este. La respuesta inmediata fueron las "revoluciones de terciopelo" que en 1989 derrocaron pacíficamente los regímenes estalinistas en Checoslovaquia, Hungría, Polonia y Bulgaria –también en Rumanía, pero aquí la revuelta fue más sangrienta. El mismo año 1989 caía el Muro de Berlín, destruido por la multitud, y el siguiente se producía la reunificación alemana. En reconocimiento a todo esto, Mijaíl Gorbachov recibió el Premio Nobel de la Paz en 1990.

A pesar del papel que jugó Gorbachov para poner fin a la guerra fría, los asesores y servicios secretos de Estados Unidos y de la mayoría de gobiernos occidentales, entonces en pleno golpe de timón neoliberal, dieron un apoyo cada vez más evidente a sus rivales políticos, que buscaban reconvertir el poder de los viejos burócratas y mafiosos rusos a la nueva situación política y económica. Encontraron la ocasión y la manera para hacerlo explotando los conflictos entre el viejo patriotismo ruso y los nacionalismos de las otras repúblicas federadas de la URSS. Desde la Presidencia de la República Federativa Rusa, y contando con el apoyo de la clase emergente de nuevos ricos, Boris Yeltsin (1931-2007) se convirtió en el principal oponente de Gorbachov. Su estrategia consistió en desmontar la nueva legalidad federal mediante la secesión de unas repúblicas federadas que ya estaban generalmente en manos de la vieja *nomenklatura*, entonces reconvertida en una nueva "cleptocracia" interesada en privatizar de forma salvaje el aparato económico estatal.

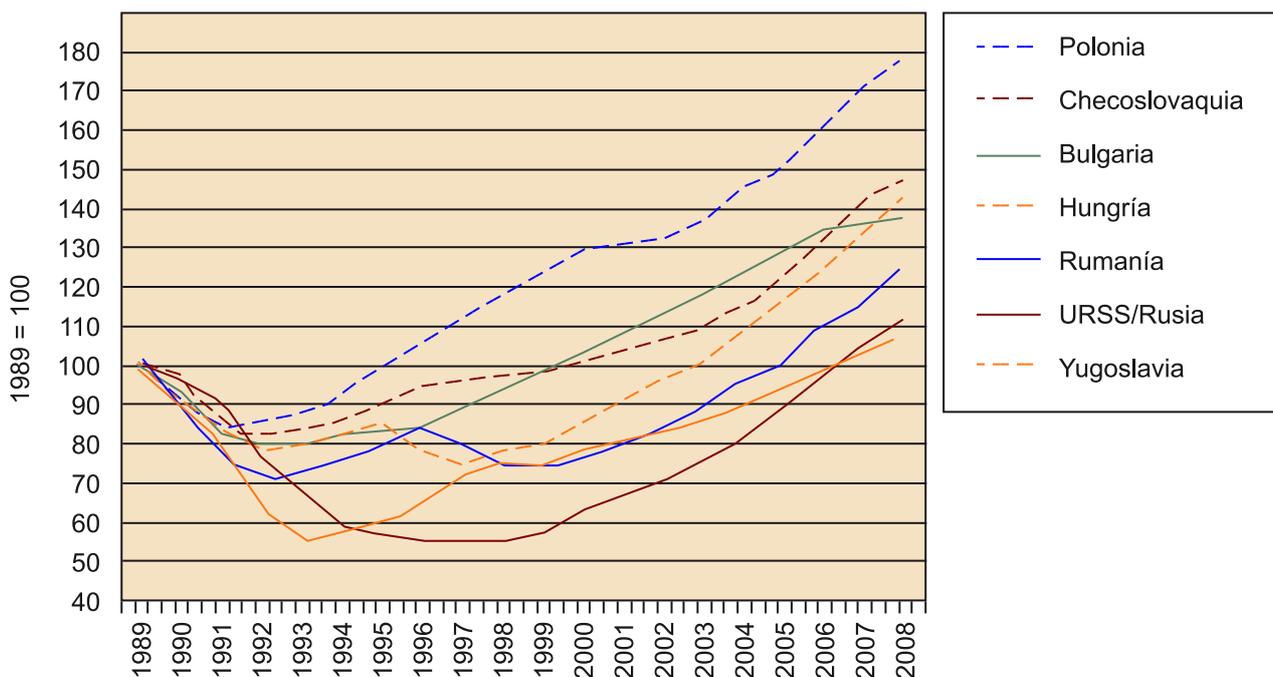
En 1991, un 78% de los electores todavía votaron en un referéndum a favor de la continuidad del Estado federal y, a pesar de los fuertes sentimientos nacionalistas, esa opción también venció de nuevo en las quince repúblicas federadas de la antigua Unión Soviética. Pero en agosto de 1991 un grupo de *apparatchik* del PCUS intentó un golpe de Estado, que fracasó. Contando con sólidos apoyos entre los asesores exteriores partidarios de una "terapia de choque" para restaurar el capitalismo y de la clase de los nuevos ricos en el interior, **Boris Yeltsin aprovechó la ocasión que le brindaba el golpe fallido para acabar con el poder de Gorbachov y disolver la URSS como estructura política federal.** Sin respetar los resultados del referéndum a favor de la continuidad de la federación, los gobiernos de Rusia, Bielorrusia y Ucrania constituyeron unilateralmente una Comunidad de Estados Independientes (CEI), mientras las otras repúblicas se independizaban. A finales del año 1991, Gorbachov dimitió de la Presidencia de un Estado federal que había dejado de existir. La Unión Soviética se había disuelto.

3.3. La "terapia de choque": una catástrofe humana

Fue entonces cuando empezó la *katastroika* de verdad con la "terapia de choque", recomendada por los asesores ultraliberales externos y aplicada por los viejos burócratas reconvertidos en una nueva *nomenklatura* capitalista. El plan de transición acelerada desde una economía estatalizada a un capitalismo salvaje contaba con el apoyo de las mismas instituciones económicas y gobiernos occidentales que aquellos mismos años impulsaban el llamado "consenso de Washington". El balance económico y social fue terrible: en lugar del paraíso prometido, la instauración de un capitalismo salvaje provocó en Rusia, en la mayoría de las repúblicas de la antigua URSS y en una parte de la Europa del Este, una de las **catástrofes económicas más grandes de la historia reciente** (Bastida, 2003; Palazuelos, 2002).

Como ya hemos visto en la figura 15, y se observa con más detalle en la figura 16, el PIB real por persona se contrajo en unas proporciones no conocidas en ningún otro país desarrollado en toda la era industrial contemporánea. Durante la Gran Depresión (1929-1933), el PIB por persona se había reducido en Estados Unidos un 32% en términos reales, pero en Rusia y las otras repúblicas que habían formado la Unión Soviética cayó un 45% entre 1989 y 1998. Eso significa que, en 1998, la capacidad de compra media de las familias de las repúblicas postsoviéticas solo era ligeramente inferior a la que ya había tenido la URSS en el año 1960. Literalmente, ¡el nivel de vida medio del país había retrocedido casi cuarenta años!

Figura 16. Caídas del PIB real por habitante como resultado de la "terapia de choque" aplicada en los países del antiguo bloque del Este (1989-2008)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Angus Maddison.

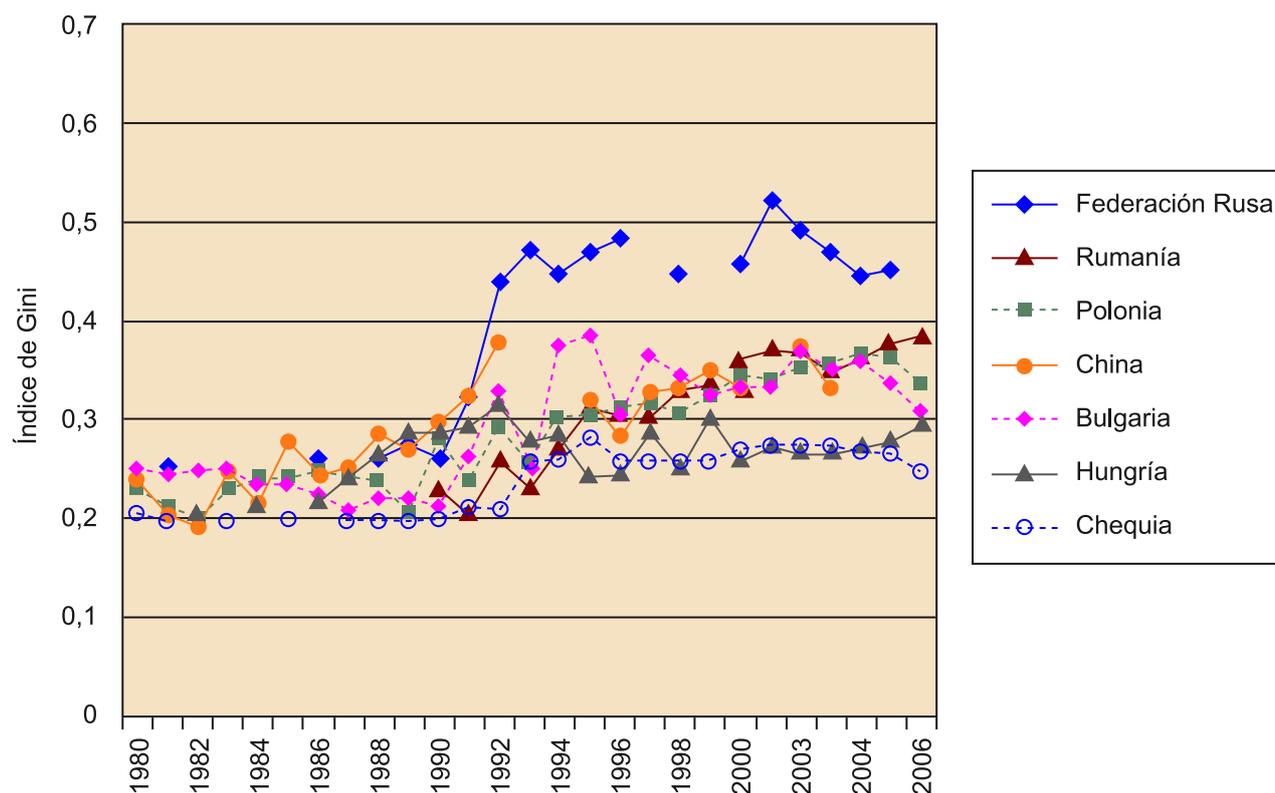
Entre los países del antiguo bloque del Este, Yugoslavia fue el único que sufrió una contracción económica equiparable a la de Rusia, pero debida en este caso principalmente al estallido de la terrible guerra de los Balcanes (1991-2001) entre Serbia, Bosnia y otras antiguas repúblicas confederadas. Checoslovaquia y Polonia con un 17%, Hungría con un 20% y Bulgaria con un 26% fueron los países de Europa oriental que experimentaron caídas menores y recuperaciones económicas más rápidas (Kornai, 1991). Dentro del desastre económico que ha comportado la vía aplicada en el antiguo bloque del Este para desmantelar una economía estatalizada, la vitalidad de la sociedad civil y la calidad de la democracia realmente restablecida en aquellos países, junto con el grado de desarrollo anterior, su localización y dotación de recursos, o los diferentes grados de incremento de la desigualdad interna, fueron factores importantes que determinaron la diversidad de trayectorias. Comparando las contracciones económicas reflejadas en la figura 16 con la evolución experimentada durante los mismos años por las economías de China o Vietnam en la figura 15, resulta enorme la diferencia de haber sufrido o no la "terapia de choque" recomendada por los asesores del Fondo Monetario Internacional y los principales gobiernos occidentales.

A la caída de la renta real media registrada en toda Europa oriental hay que añadir, además, los efectos de un sorprendente aumento de la desigualdad. En la figura 17 vemos cómo, después de la caída del Muro de Berlín en 1989, y la disolución de la Unión Soviética en 1991, las reformas efectuadas en todos los países con economías de planificación central **han aumentado los niveles de desigualdad en el reparto de la renta** (que habían estado entre los más bajos del mundo). Pero también vale la pena señalar que en la República Checa y Hungría la polarización social fue menor que en Bulgaria, Polonia y Rumanía. En China, la desigualdad también ha aumentado, hasta alcanzar unos niveles intermedios. Pero en Rusia el índice de Gini se ha duplicado entre 1981 y el 2001, al formarse rápidamente una clase de nuevos mega-ricos que han adquirido sustanciosos paquetes de acciones de las antiguas empresas estatales privatizadas. El poder financiero e industrial –muy especialmente en el campo energético y de las telecomunicaciones– se ha concentrado en unas pocas manos que también controlan los medios de comunicación y, con ellos, toda la política rusa. Entretanto, una gran parte de la población se hundía en la miseria y subsistía como podía en la economía informal (figura 17).



La "terapia de choque" provocó una grave crisis en la Rusia de los años noventa.

Figura 17. Aumento de la desigualdad en el reparto de la renta con las reformas introducidas en los países del antiguo bloque del Este (1980-2006)



Fuente: Elaboración propia, tomando los valores medios de las estimaciones de mayor calidad estadística incluidas en la base de datos WIDER.

La combinación de una caída de la actividad económica sin precedentes, un paro escalofriante y una desigualdad en rápido aumento ha generado una verdadera catástrofe para el desarrollo humano de aquellas poblaciones. El porcentaje de personas por debajo del umbral de la pobreza saltó del 1,5% en 1988 a cerca del 50% de toda la población rusa a mediados de los años noventa. Entre 1990 y 2005, la esperanza de vida de los hombres de la Federación Rusa se redujo más de cinco años de media, y casi dos entre las mujeres, retrocediendo a los niveles anteriores de 1950-1955 para los dos sexos (tabla 7).

Tabla 7. Esperanza de vida al nacer en la antigua URSS y en la actual Federación Rusa (1950-2010)

	Hombres	Mujeres	Los dos sexos
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

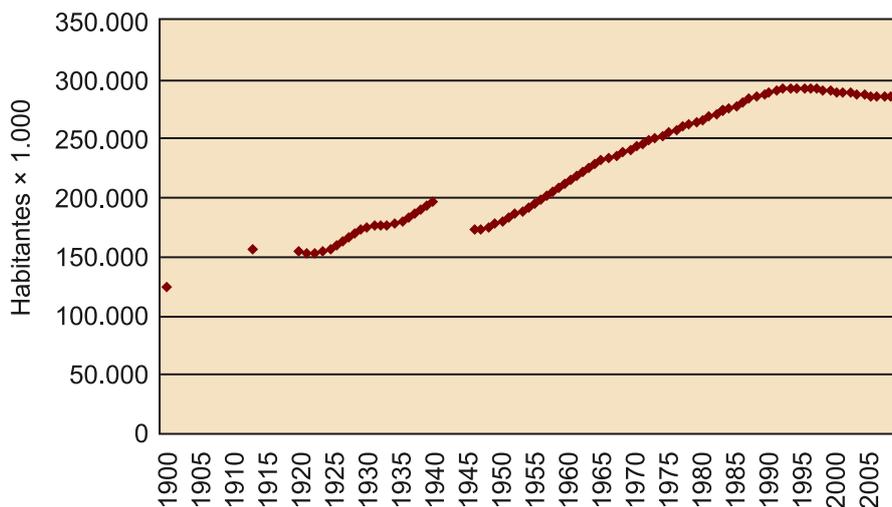
Fuente: Base de datos de la Red de información sobre la población de las Naciones Unidas (POPIN).

	Hombres	Mujeres	Los dos sexos
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

Fuente: Base de datos de la Red de información sobre la población de las Naciones Unidas (POPIN).

La fecundidad disminuyó en Rusia de 1,89 hasta el nivel récord de 1,16 hijos por mujer en el año 1999, remontando en el 2009 solo hasta 1,54. Como resultado de una mayor mortalidad, una menor natalidad, la reducción de la esperanza de vida y el incremento de las salidas netas de emigrantes se ha producido un importante **descenso de la población total**. En 1994, las repúblicas que habían integrado la antigua URSS tenían conjuntamente 291 millones de habitantes, que en el 2008 se habían reducido a 283,3 millones. La figura 18, donde se presenta la evolución demográfica de Rusia o la URSS, demuestra que hay que incluir la "terapia de choque" entre los tres grandes "vacíos demográficos" vividos por la población de aquellos países en el traumático siglo XX. La Primera Guerra Mundial, junto con la guerra civil y la intervención extranjera que siguió a la Revolución (1913-1920), habían causado una disminución de la población total de 1,6 millones en siete años. La invasión nazi y la contraofensiva soviética durante la Segunda Guerra Mundial supusieron la pérdida de 22 millones en seis años (1940 y 1946). Finalmente, en los catorce años de 1994 al 2008, la pérdida absoluta ha sido de 7,7 millones de habitantes.

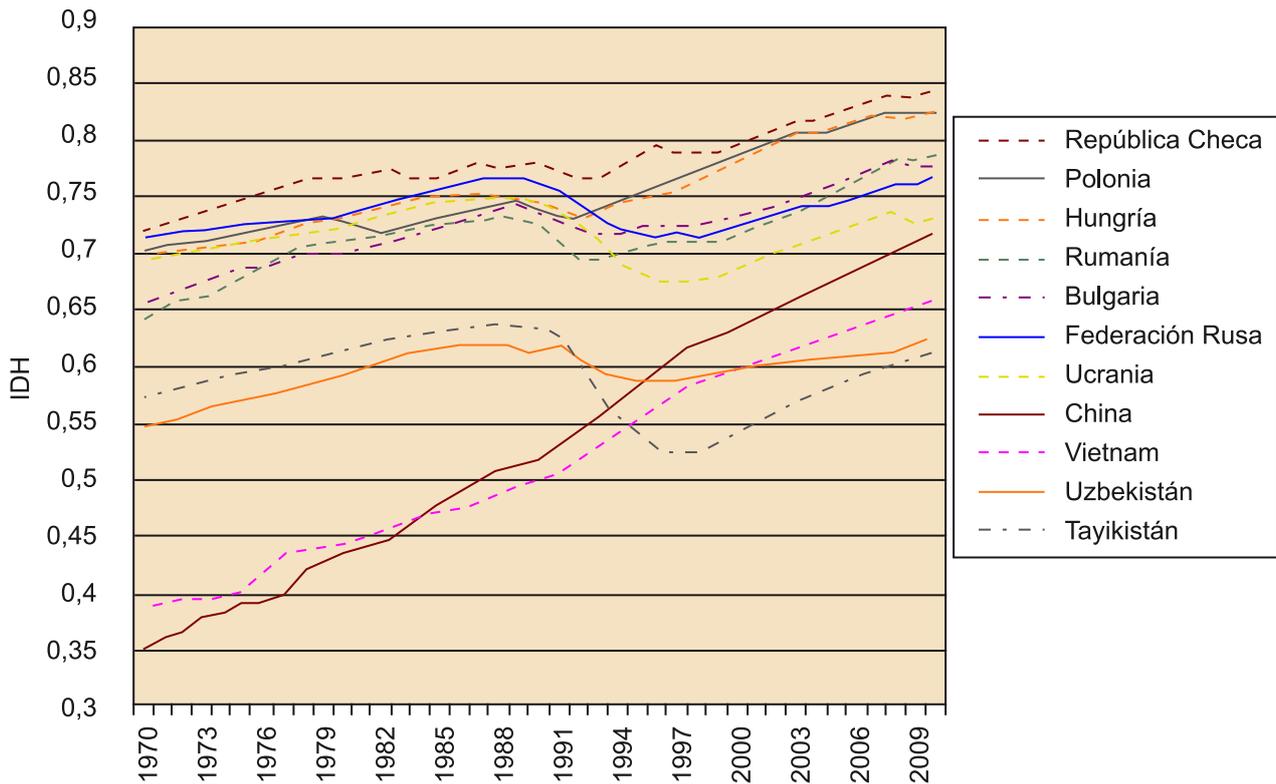
Figura 18. Los tres grandes "vacíos demográficos" en Rusia o en la Unión Soviética (1900-2010)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Angus Maddison.

La figura 19 muestra la evolución del índice de desarrollo humano en una amplia muestra de países que han experimentado varias transiciones desde una economía estatalizada de planificación central a una economía de mercado más o menos capitalista, con y sin "terapia de choque":

Figura 19. Índice de desarrollo humano en los países del antiguo bloque del Este (1970-2010)



Fuente: Elaboración propia con la base de datos del United Nations Development Programme, 2010 Report Hybrid-HDI data of trends analysis.



La población rusa sufrió con crudeza las consecuencias de la "terapia de choque".

Los datos patentizan claramente el **gran retroceso en desarrollo humano que ha supuesto la "terapia de choque"** en la Federación Rusa, Ucrania y otras repúblicas que formaban parte de la URSS, como Uzbekistán o Tayikistán. Por regla general, los resultados han sido más suaves en las repúblicas bálticas y los países de Europa oriental, donde los mayores retrocesos se experimentaron en Bulgaria y Rumanía y los menores, en la República Checa y Hungría. Por el contrario, la mayoría de los países que han evitado del todo la "terapia de choque", como China y Vietnam, han conseguido, a pesar de todas sus dificultades, mejorar el desarrollo humano sin sufrir ningún gran retroceso entre los años 1970 y 2010.

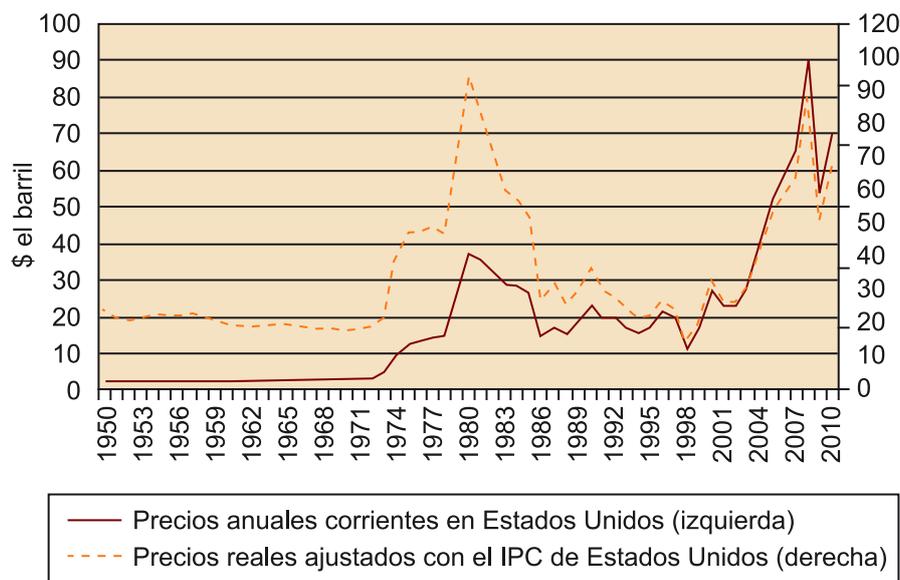
Como de costumbre, el humor negro ruso ha resumido esta dura experiencia con un chiste. Un viejo moscovita le dice a otro: "Es duro tener que reconocer que todos estos años nos habían estado engañando sobre el socialismo". El otro le responde: "Desde luego, pero todavía es más duro reconocer que nos habían contado la verdad sobre el capitalismo". Coincidiendo con este resumen, Joseph Stiglitz ha incluido la catástrofe económica de la "terapia de choque" en la lista de inquietudes de la segunda globalización neoliberal:

"Para la mayoría de los que viven en la antigua Unión Soviética, el funcionamiento de la economía en el sistema capitalista ha sido todavía peor de lo que pronosticaban los antiguos líderes comunistas. Las perspectivas de futuro son muy poco esperanzadoras. Las clases medias prácticamente ya no existen, se ha creado un sistema capitalista basado en el amiguismo y controlado por las mafias, y el único acierto, la creación de una democracia con unas libertades básicas, incluida la libertad de prensa, en el mejor de los casos es muy frágil, sobre todo si tenemos en cuenta que se están cerrando canales de televisión independientes. Si bien los rusos tienen una buena parte de culpa en lo que ha pasado, los asesores occidentales, sobre todo los de Estados Unidos y el FMI, que enseguida se lanzaron a predicar la doctrina de la economía de mercado, también tienen una parte de culpa. Como mínimo, apoyaron a los que condujeron a Rusia y a otros muchos países por el camino que ellos seguían, el de una nueva religión –el fundamentalismo de mercado– que tenía que sustituir a la vieja".

Stiglitz, *El malestar de la globalización* (2002, pág. 181).

La depresión económica rusa se vio agravada por el descenso de los precios del petróleo durante la segunda mitad de los años noventa, que cayeron de 22 a apenas 10 \$ el barril entre 1996 y 1998. La crisis financiera asiática de 1997-1998 –de la que hablaremos en el apartado siguiente– también golpeó duramente a Rusia, provocando una situación de pánico por la depreciación del rublo, los altísimos tipos de interés y la fuga de capitales. El Banco Central de Rusia suspendió el servicio de la deuda externa y el FMI efectuó un rescate de urgencia. Entonces se llegó al punto más bajo de la contracción de la economía rusa. El precio del petróleo inició una escalada sin precedentes, que en una década multiplicó por diez la cotización del barril: desde los aproximadamente 10 \$ de 1998 se llegó a superar ampliamente los 100 \$ en algunos meses del 2007 y el 2008, cuando la economía global ya encaraba la "gran recesión" (figura 20).

Figura 20. Precios del petróleo (1950-2010)



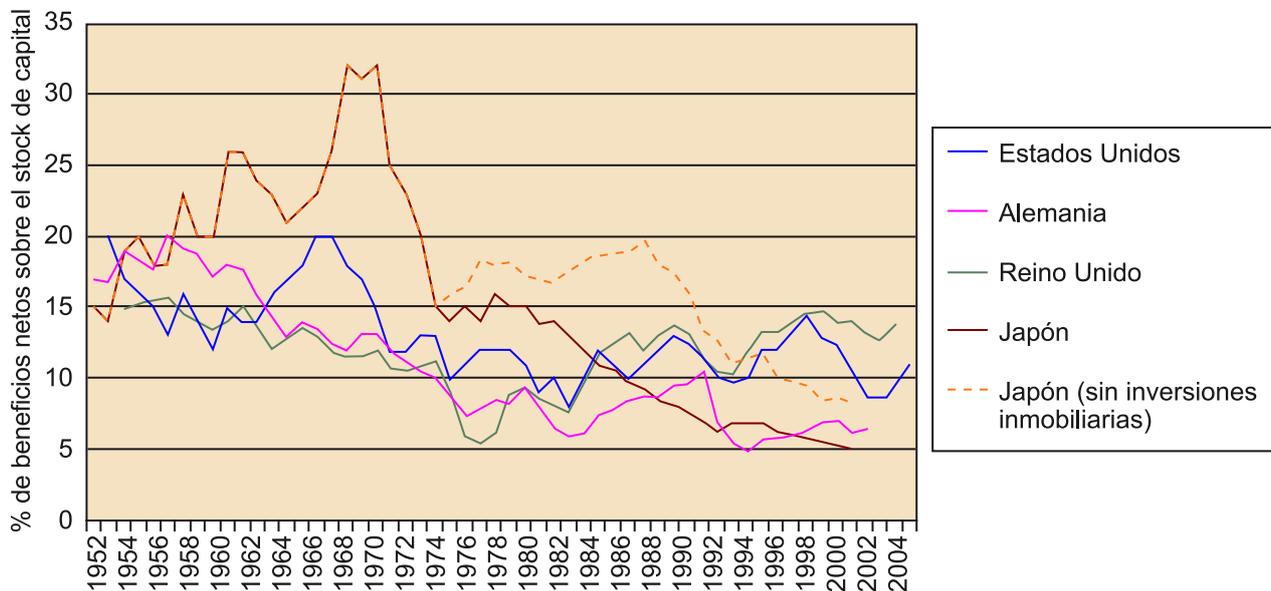
Fuente: Elaboración propia con la base de datos de la *US energy information administration* y con las disponibles en el sitio web *inflation data*.

A su vez, el alza del precio del petróleo y los efectos de la fuerte demanda de las nuevas economías emergentes de Asia y América Latina también cambiaron de signo el índice de precios de las materias primas y los cereales, que, del 2003 en adelante, empezaron a incrementar sus términos de intercambio (véase más adelante la figura 34). Eso favoreció las exportaciones tradicionales de petróleo, gas natural, cereales y materias primas de la economía rusa, lo que permitió la recuperación de su economía. Entre el 2007 y el 2008, la Federación Rusa logró por primera vez el PIB real por habitante que ya había tenido la URSS en 1989. La depresión económica más aguda de la era contemporánea había durado dieciocho años.

4. De los "felices noventa" a la gran recesión (1990-2012)

Al final del apartado 2 nos preguntábamos por los resultados de las políticas macroeconómicas de signo neoliberal aplicadas en los últimos tres decenios. De acuerdo con la información estadística disponible, la respuesta más acertada parece ser esta: **la receta ha funcionado, pero según para qué y para quién**. Los beneficios empresariales se han recuperado sin ningún tipo de duda, pero tal como se ve en la figura 21, se han mantenido en unos niveles inferiores a los de la época dorada precedente.

Figura 21. Evolución a largo plazo de los beneficios netos en algunos países de la OCDE (1950-2005)



Fuente: Elaboración propia a partir de Marglin y Schor (1990, págs. 178-182) y Glyn (2010, págs. 205-217).

Vale la pena notar en esta figura la diferencia en la cuota de beneficios empresariales de Japón según si se incluyen o no las inversiones inmobiliarias. En 1986, este país vivió una espectacular burbuja bursátil e inmobiliaria que reventó en 1991, dejando la economía japonesa en una situación de atonía de la que no se ha recuperado del todo. De 1985 a 1991, el crecimiento real medio del PIB por habitante de Japón fue todavía del 4% anual, pero en el decenio siguiente cayó al 0,6%. Al margen de las especificidades del repentino fin del "milagro japonés", la **volatilidad del crecimiento económico** y la **tendencia a generar burbujas especulativas** se han convertido en rasgos bastante generales después del giro neoliberal de 1980-81. Australia, Inglaterra, España e Irlanda también han experimentado grandes burbujas inmobiliarias, y los booms seguidos de quiebras bursátiles han menudeado en los principales centros financieros durante los últimos treinta años: las caídas sufridas por las bolsas en 1987, 1990-92, 1997-98 y el 2001 han tenido por primera vez una magnitud comparable a la del crac de 1929. Muchos analistas consideran que

la actual crisis financiera iniciada en el 2007 es resultado de no haber reaccionado como se debía ante los síntomas de una característica muy evidente de la segunda globalización: la "financiarización" de la economía.

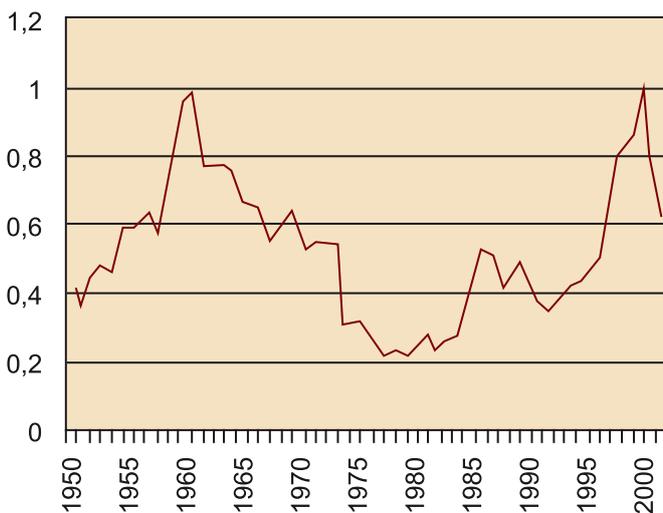
4.1. La "financiarización" de la economía global

Un aspecto importante del programa neoliberal ha sido la **desregulación de los mercados financieros**. Una de las primeras medidas tomadas por Ronald Reagan en 1980 y 1982 fue la reforma de la ley bancaria de 1933 (llamada *Glass-Steagall Act*) aprobada en plena gran depresión, que, entre otras restricciones, obligaba a mantener claramente separada la captación de depósitos de pequeños ahorradores por la banca comercial de las grandes operaciones acometidas por el negocio bancario en inversiones empresariales arriesgadas. La liberalización financiera de Estados Unidos fue completada por una nueva ley aprobada en 1999 durante el mandato del presidente Clinton.

Con diferencias de intensidad y ritmo, la mayoría de los países de la OCDE emprendieron procesos parecidos de liberalización financiera.

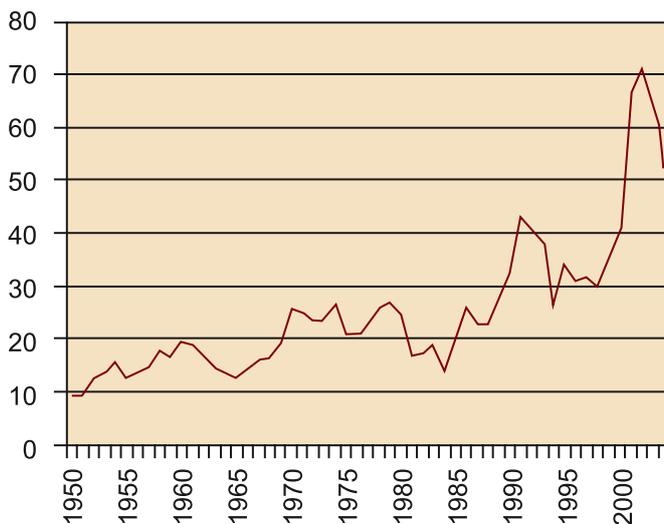
El objetivo era **favorecer la actividad bursátil** como forma de financiación de las grandes empresas, estimulando también el mercado hipotecario y la inversión inmobiliaria. Se consiguió, ciertamente: si hacia 1980 la cotización de las acciones había caído casi un 80% con respecto a la evolución de los salarios, durante los treinta años siguientes la tendencia ha sido exactamente la contraria (figura 22).

Figura 22. Evolución de la cotización de las acciones en relación con el salario medio en el mundo (1950-2002, 2000 = 1)



Fuente: Elaboración propia a partir de Glyn (2010, págs. 66 y 103).

Figura 23. Porcentaje de las ganancias financieras en los beneficios de las empresas de Estados Unidos (1950-2004)



Fuente: El índice de la serie histórica de cotizaciones de las acciones proviene del *world economic outlook database* del FMI y se ha dividido por el índice de la serie histórica de salarios medios de la misma base de datos.

Durante la época dorada, la actividad bancaria y la bolsa habían jugado un papel más bien discreto: las ganancias financieras representaban menos del 20% de los beneficios empresariales, en un entorno de estabilidad y solidez. Pero después de la **desregulación financiera neoliberal**, la **proporción de los activos financieros** no ha dejado de crecer hasta representar el 72% de las ganancias empresariales en Estados Unidos en el 2002 (figura 23). Esta tendencia contrasta con la relativa atonía de los beneficios no financieros que hemos observado antes en la figura 21. Es muy probable que los dos fenómenos estén relacionados y tengan mucho que ver con una mutación financiera capital producida en los últimos decenios, que ha empujado el sistema tradicional de intermediación financiera a través de la banca comercial y de inversiones surgido en el siglo XIX bajo la regulación de un banco central. Las empresas multinacionales han empezado a realizar grandes operaciones de adquisición o fusión de otros activos, empleando las propias acciones como medio de pago, recurriendo cada vez más a la bolsa para crear nuevas acciones y captar el ahorro de las familias. A su vez, las familias de los países más ricos han tendido a desplazar sus ahorros desde las insulsas cuentas corrientes bancarias hacia la "montaña rusa" de la cotización en bolsa de acciones y participaciones: en 1982, las cuentas bancarias todavía acogían el 64% del ahorro mundial, pero en el 2006 su proporción había caído al 37%, mientras el otro 63% estaba colocado en acciones, bonos y Deuda pública (tabla 8). En Estados Unidos, las cuentas corrientes ya solo representaban un 13% del ahorro en el año 2000, según la encuesta de presupuestos familiares reproducida en el informe WIDER.

De esta forma, las empresas han empezado a emitir y colocar acciones como si se tratara de cualquier otro pasivo no exigible. Es decir, como si fuera dinero fiduciario emitido por un banco central. A través del apalancamiento de activos y pasivos en los balances de las grandes empresas, este nuevo "dinero financiero" escapa a la intermediación financiera tradicional y las debilitadas



La desregulación de los mercados financieros ha permitido la generación de una serie de nuevos instrumentos y derivados financieros que han encogido la intermediación bancaria.

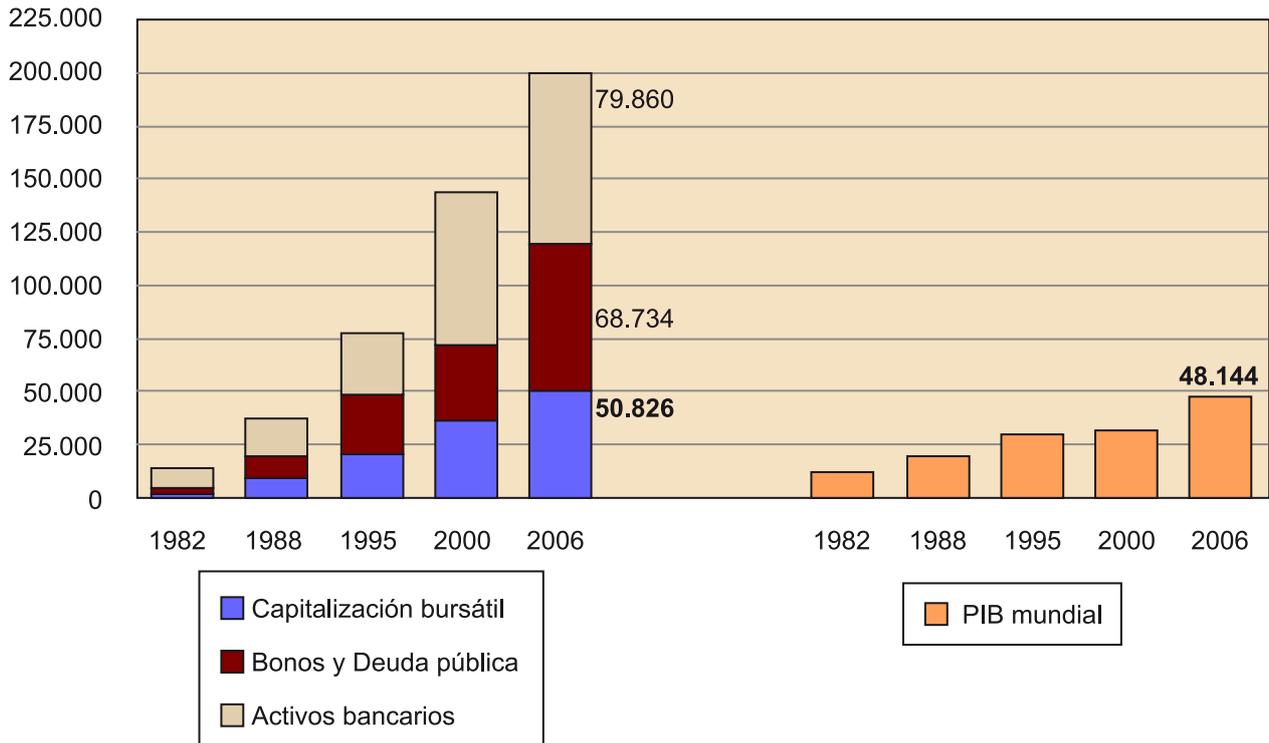
regulaciones públicas de los bancos centrales (Naredo, 2002, págs. 201-215). Tal como se observa en la tabla 8 y la figura 24, en 1982, los activos bancarios todavía representaban cerca de dos tercios de toda la riqueza financiera mundial, que ya entonces superaba en un 20% la magnitud de lo que se denomina "economía real": el conjunto de transacciones registradas en el PIB que involucran la producción y consumo de bienes y servicios. Pero la desregulación ha permitido la generación de una serie de nuevos instrumentos y derivados financieros que han encogido la intermediación bancaria hasta representar en el 2006 solo un 42% de todos los activos financieros mundiales. La capitalización bursátil de las acciones ha crecido tanto, junto con las participaciones en bonos y títulos de deuda, que conjuntamente ya multiplicaban por cuatro todo el PIB mundial del año 2006. Las cifras de la tabla 8 y la figura 24 reflejan la situación global, pero la desproporción entre activos financieros y PIB es todavía más grande en los países desarrollados. En España, por ejemplo, las transacciones puramente financieras han llegado a ser casi nueve veces superiores al PIB (Naredo, 2008).

Tabla 8. Crecimiento de los activos financieros mundiales en miles de millones de \$ (1982-2006)

	1982	1988	1995	2000	2006	%Δ 1982-2006
Capitalización bursátil	1.591	9.563	20.177	36.030	50.826	15,5
Bonos y Deuda pública	3.476	9.904	27.335	35.736	68.734	13,2
Activos bancarios	8.887	17.005	30.200	71.646	79.860	9,0
Total activos financieros (AF)	13.954	36.472	77.812	143.412	190.420	11,5
PIB a precios corrientes	11.813	19.553	29.501	31.759	48.144	6,0
ratio AF/PIB	1,2	1,9	2,6	4,5	4,0	--
Formación 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	--

Fuente: Comunicación personal de Óscar Carpintero, a partir de la base de datos del Fondo Monetario Internacional.

Figura 24. PIB y activos financieros mundiales en miles de millones de \$ (1982-2006)



Fuente: Comunicación personal de Óscar Carpintero, a partir de la base de datos del Fondo Monetario Internacional.

La reciente hipertrofia de los activos financieros representa todo un desafío conceptual, así como un enorme riesgo sistémico. Lo que denominamos "capital" es, por un lado, una colección heterogénea de bienes de capital tangibles formada por máquinas, motores, infraestructuras, edificios, plantaciones, cabezas de ganado o instalaciones de todo tipo. Estos bienes de capital tienen una determinada capacidad para realizar un trabajo útil en sentido físico, que perdura en el tiempo, experimentando un deterioro constante por envejecimiento que se puede compensar renovándolos (Ayres y Warr, 2009). Por otro lado, con el término *capital* también denominamos una serie de activos financieros que son valorados en dinero según una cotización de mercado subjetiva, que puede tener en cuenta tanto las magnitudes materiales de los bienes de capital como otros elementos intangibles, y está únicamente limitada por la capacidad y voluntad de pagar de quienes están dispuestos a comprarlos.

Tal como observó el economista James Tobin:

"La riqueza de la comunidad tiene dos componentes: los bienes reales acumulados por la inversión real del pasado y los bienes fiduciarios o de papel fabricados por el gobierno a partir del aire. Por supuesto, la riqueza no humana de una nación [...] consiste "realmente" solo en su capital tangible. Pero como los habitantes de la nación lo ven individualmente, la riqueza excede el stock de capital tangible por la vía de lo que podemos denominar emisión fiduciaria de papel. Eso es una ilusión, pero solo una de las muchas falacias de la composición que son básicas en cualquier economía o sociedad. La ilusión se puede mantener mientras la sociedad no trate de convertir toda su riqueza de papel en bienes".

Tobin, (1965, págs. 671-810).

Esta doble naturaleza del capital ya quedó clara después de una célebre polémica entre los economistas de las universidades de Cambridge y Harvard (Harcourt, 1975).

La falta de relación directa entre las magnitudes físicas y las valoraciones monetarias del stock de capital permite comprar y vender acciones obteniendo "ganancias de capital" (o pérdidas). Justamente por eso funciona el mecanismo que James Tobin consideraba una "**falacia de la composición**": quienes adquieren las acciones en el mercado financiero pueden creer (o no) que están adquiriendo una parte alícuota de los bienes de capital que representan, pero nunca podrían venderlos todos a la vez por su valor. Dicho en otras palabras, su valor resulta puramente "fiduciario": se basa únicamente en la confianza en que siempre habrá alguien dispuesto a adquirir las acciones a un precio igual o superior.

Que crezca sin cesar esta desproporción global entre los activos financieros en circulación y los bienes de capital reales, cuya propiedad supuestamente se transfiere con aquellos, comporta un evidente **riesgo sistémico**, del que ya habían advertido muchos analistas, que ha sido confirmado por la gran recesión iniciada en el 2007-2008 (Eatwell y Taylor, 2007).

La tabla 9 contiene otro dato muy significativo. Mientras los activos financieros se han hinchado hasta multiplicar por cuatro o más veces el valor de toda la actividad económica "real", la formación bruta de capital fijo (FBCF) no residencial –es decir, la inversión en los activos tangibles y productivos a que se refería James Tobin– ha tendido a estancarse o disminuir. Los grandes agregados de la tabla 8 reflejan la situación mundial, que incluye el fortísimo ritmo inversor en bienes de capital tangibles que se está produciendo en las economías emergentes a las que nos referiremos en el siguiente apartado. Si nos fijamos únicamente en las economías más desarrolladas, de 1967 en adelante encontramos una pronunciada tendencia cíclica hacia una caída de la inversión en el stock de capital fijo (tabla 9 y figura 25).

Método de inventario perpetuo

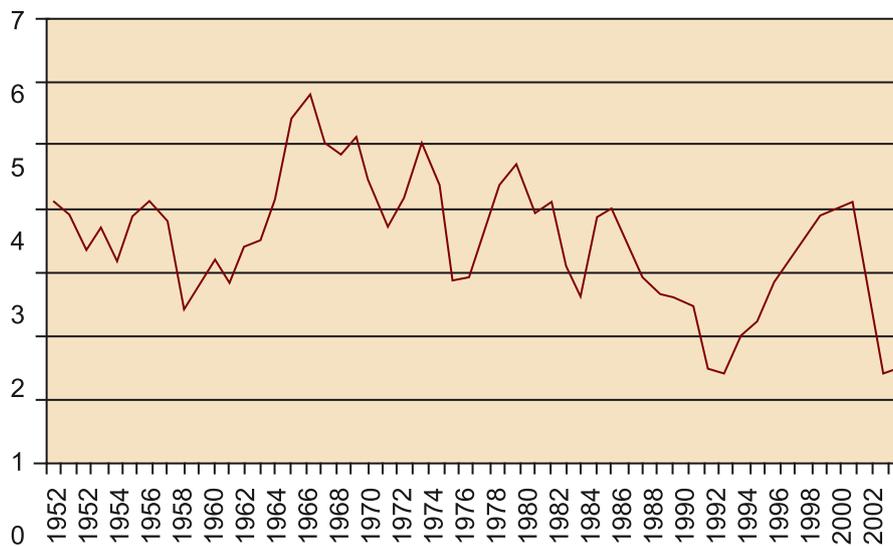
La contabilidad de la formación de capital de toda la economía se efectúa mediante el "método de inventario perpetuo" (PIM), consistente en estimar el stock a partir de las series históricas de inversión a largo plazo a precios constantes, aplicando una tasa lineal de depreciación. Es decir, el stock de capital se calcula para cada año con la revalorización de los precios respecto del año anterior, la depreciación o retirada de capital y la adición a través de la inversión. Dicho procedimiento elude los problemas teóricos antes aludidos, pero no los resuelve. También resulta criticable por aplicar una tasa de depreciación única a todo el stock de capital. Pero es el único instrumento que tenemos para evaluar la evolución en el tiempo de la magnitud del stock de capital fijo no residencial en valores monetarios.

Tabla 9. Crecimiento del stock de capital fijo (1960-2004)

% de Δ anual	Mundo	Estados Unidos	Europa	Japón	Corea del Sur	China	India	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
2000-2004	n.d.	2,6	2,6	2,1	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

Fuente: Bosworth y Collins (2003, págs. 113-206).

Figura 25. Crecimiento acumulativo anual del stock de capital fijo de las empresas privadas en Estados Unidos (1950-2003), en %



Fuente: Andrew Glyn (2010, pág. 210), elaborado con la base de datos del Bureau of Economic Analysis de Estados Unidos.

Esta caída tendencial en la formación de capital fijo nos lleva a formular una pregunta importante: ¿por qué los inversores privados y las empresas desvían partes crecientes de los ahorros de que disponen hacia colocaciones tan especulativas que provocan burbujas bursátiles e inmobiliarias, en lugar de invertirlos en la producción de bienes y servicios reales, creando nuevas empresas y puestos de trabajo o ampliando la capacidad de las existentes?

Visto desde este ángulo, el fenómeno de la financiarización de la economía global se puede considerar en sí mismo como un **síntoma del agotamiento de la Segunda Revolución Industrial** y de las dificultades para encontrar alternativas que permitan abrir nuevos sectores de inversión y sostener ulteriores incrementos de la productividad.



Mientras los activos financieros se han hinchado hasta multiplicar por cuatro o más veces el valor de toda la actividad económica, la inversión en bienes de capital "reales" ha tendido a estancarse.

4.2. Misterios de la productividad

Recordemos que una idea básica de las políticas económicas neoliberales consiste en considerar que únicamente la innovación empresarial privada puede generar las inversiones necesarias para mejorar la productividad. Según esta hipótesis, los gobiernos y los países que han aplicado políticas económicas más impulsoras del dinamismo empresarial (*business-friendly*) tendrían que experimentar mayores incrementos de productividad a largo plazo. Durante los años setenta y ochenta, la opción estadounidense por un mercado de trabajo más "flexible" había conseguido crear, en efecto, más puestos de trabajo que en Europa occidental o Japón, donde había más regulaciones de salarios mínimos, derechos sindicales o ciertas tradiciones de paternalismo o "corporativismo" laboral: ya hemos visto en la figura 11 cómo, de 1984 en adelante, las tasas de paro de Estados Unidos habían sido inferiores a las europeas, y a finales de los años noventa convergieron con las de una economía japonesa largamente estancada.

No obstante, varios estudios han puesto el dedo en la llaga al señalar que la otra cara de la moneda de la flexibilidad laboral la forman los **mayores índices de pobreza, exclusión social, criminalidad y población reclusa de Estados Unidos**.

Lecturas recomendadas

Sobre este tema podéis leer:

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; 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.

También podéis visitar el sitio web de Equality Trust del Reino Unido.

Más allá de sus efectos sociales negativos, una pregunta económica muy relevante es la de si la mayor capacidad de crear puestos de trabajo baratos favorece o no la mejora de la productividad a largo plazo. Desde los tiempos de Adam Smith hasta hoy, muchos economistas han considerado el abaratamiento del trabajo como un desincentivo a la innovación técnica y el aumento de la productividad.

Lecturas recomendadas

Para la noción de "salario de eficiencia" véase el capítulo octavo de Adam Smith:

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

Entre otros textos de referencia sobre esta cuestión, podéis leer:

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.

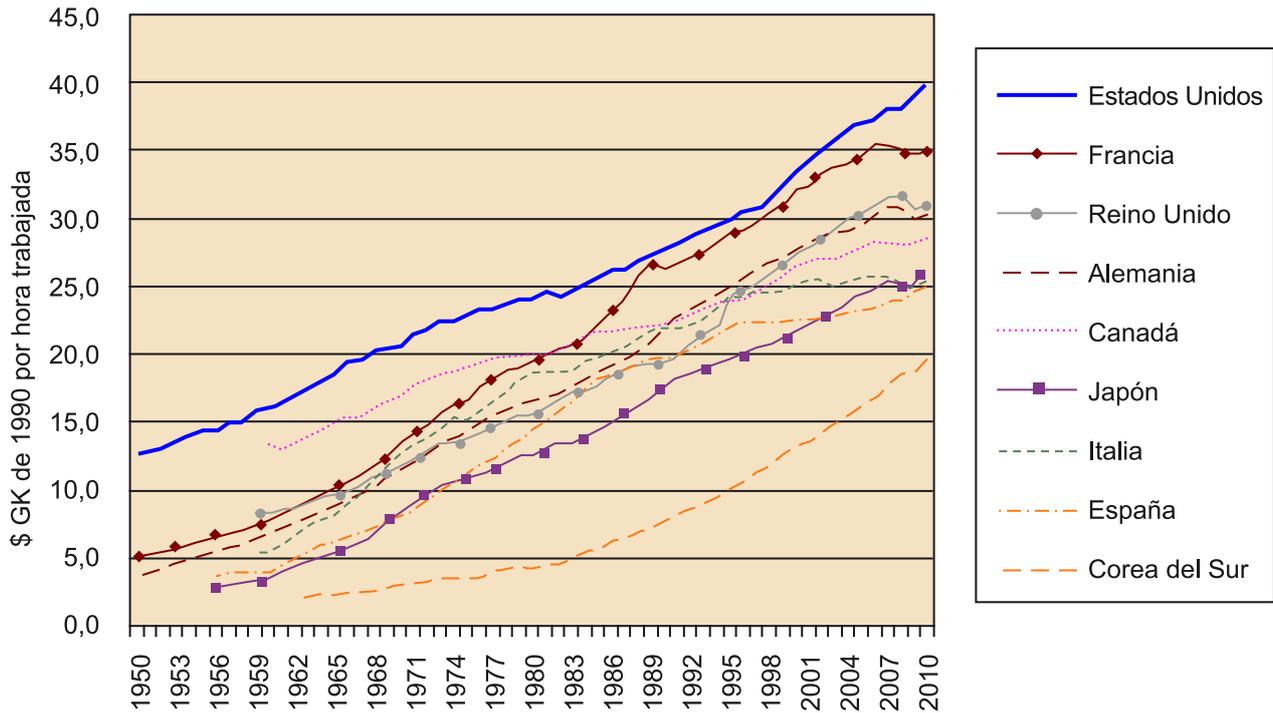
Paolo Sylos Labini (2005). *Torniamo ai classici. Produttività del lavoro, progresso tecnico e sviluppo economico*. Bari: Laterza.

Por otro lado, la historia económica ofrece bastantes ejemplos que corroboran la idea de que los altos salarios son a la vez el motor de futuras innovaciones y el resultado de anteriores mejoras de la productividad. No obstante, otros muchos economistas, y especialmente los partidarios de enfoques neoliberales, consideran en cambio que son las "rigideces" laborales o de otro tipo las que frenan la innovación y el dinamismo tecnológico. ¿Qué nos dicen al respecto los datos existentes sobre la evolución de la productividad en los diferentes países o regiones del mundo?

"La recompensa generosa del trabajo [...] es tanto el efecto necesario como el síntoma del incremento de la riqueza nacional. El mantenimiento insuficiente de los trabajadores pobres es, por otro lado, un síntoma natural de que las cosas están estancadas, y las situaciones de hambre, de que las cosas van para atrás. [...] La recompensa generosa del trabajo [...] aumenta la laboriosidad de la gente normal y corriente. Los salarios son un estímulo de la industriosisidad [...]; les anima a esforzarse al máximo. En consecuencia, cuando los salarios son altos siempre encontraremos trabajadores más activos, diligentes y expeditivos que cuando son bajos. [...] Más cerebros se esfuerzan en inventar una máquina más adecuada para ejecutar el trabajo de cada subdivisión, y es más probable que la inventen. Hay muchas mercancías, por lo tanto, que como consecuencia de estas mejoras se producen con mucho menos trabajo que antes, de forma que el encarecimiento del trabajo queda compensado por la disminución de la cantidad de este trabajo".

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

Figura 26. Productividad del trabajo (1950-2010)



Fuente: Elaboración propia a partir de the conference board total economy database.

Tabla 10. Niveles de productividad del trabajo en \$ GK de 1990 por hora, y tasas de incremento acumulativo anual por decenios (1950-2009)

	1950-1959		1960-1969		1970-1979		1980-1989		1990-1999		2000-2009	
	\$GK/h	%Δ										
Estados Unidos	14,2	2,4	18,4	2,5	22,6	1,4	25,6	1,3	29,9	1,6	36,6	1,5
Canadá	11,8	3,6	14,6	2,3	18,8	1,6	21,2	1,1	23,9	1,5	27,7	0,6
Reino Unido	7,6	1,6	9,6	3,0	13,7	2,9	17,7	2,2	23,1	3,2	30,0	1,1
Francia	6,1	3,7	10,0	5,0	16,4	3,5	22,4	3,2	28,6	1,7	34,2	0,8
Alemania	5,0	5,9	8,7	4,8	14,0	3,6	18,5	2,3	24,7	2,0	29,4	0,8
Italia	4,6	2,9	8,3	8,2	15,2	3,7	19,8	1,5	23,5	1,2	25,4	-0,2
España	3,6	4,2	6,0	6,9	10,9	5,3	17,4	3,0	21,5	1,3	23,4	1,0
Japón	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 Sur	n.d.	n.d	n.d.	n.d	3,6	3,8	5,6	5,3	9,9	5,2	16,0	3,6

Fuente: Elaboración propia a partir de the conference board total economy database.

En la figura 26 y la tabla 10 observamos, en primer lugar, una característica básica que ya hemos analizado en el módulo "La aceleración del crecimiento" al hablar de Europa occidental y Japón durante la época dorada: los países que inician procesos de convergencia experimentan durante un cierto tiempo ritmos de incremento de la productividad más altos que los países líderes a los que se acercan. Una segunda constatación es que, en los países anglosajones con regímenes laborales más liberales, no se observa ninguna trayectoria

mejor claramente diferenciada, ni tampoco parece que, en los años ochenta, la productividad se acelerara especialmente en los períodos de gobiernos más conservadores, como el de Ronald Reagan en Estados Unidos, Margaret Thatcher en el Reino Unido o Helmut Kohl en Alemania. De hecho, durante los años setenta y ochenta, la productividad crecía más rápidamente en Europa occidental que en Estados Unidos o Canadá, y Francia fue el país que más se aproximó a los niveles de productividad por hora trabajada de Estados Unidos. En Japón y España, la productividad laboral todavía seguía creciendo entonces a buen ritmo.

Así pues, hasta finales de los años ochenta la **opción "flexible" estadounidense**, consistente en crear más trabajo barato aunque fuera a expensas de generar más polarización social y pobreza, no parecía estar ayudando a mejorar la productividad.

Mientras la desaceleración del crecimiento de la productividad fue una característica general en los países de la OCDE, y resultó comparativamente más pronunciada en Estados Unidos que en el resto de los países desarrollados, muchos economistas se preguntaron si el cambio estructural en marcha no estaba empezando a generalizar lo que se conoce como "**enfermedad de Baumol**" (*Baumol's cost disease*) (Towse, 1997; Baumol, 2002). William Baumol había formulado un sencillo argumento: la productividad de un cuarteto de cuerda que toca una pieza de Beethoven no puede ser superior a la del siglo XIX, cuando fue compuesta, pero los músicos que la interpretan aspiran a ser remunerados de acuerdo con la productividad laboral media y el abanico salarial de su tiempo. Mientras esta divergencia entre productividad y remuneración afecte a un grupo reducido de artistas o deportistas de élite, no tiene mucha relevancia económica. Pero la cosa cambia si las nuevas demandas emergentes con el aumento del nivel de vida se desplazan progresivamente hacia este tipo de servicios. Ya hemos visto en anteriores módulos la importancia que tiene para la marcha de la productividad a largo plazo la relación de doble sentido entre crecimiento económico y cambio estructural. A pesar de que las trayectorias históricas hayan sido bastante más complejas, la tendencia general se puede resumir diciendo que los aumentos del producto por hora trabajada en la agricultura han desplazado la demanda efectiva y la fuerza laboral hacia la industria, y los aumentos de productividad de la industria las han vuelto a desplazar hacia los servicios. La pregunta ulterior, que está implícita en el problema formulado por Baumol, es esta: ¿después del desarrollo de una economía de servicios, qué?



La relación de doble sentido entre crecimiento económico y cambio estructural es muy relevante para conocer la marcha de la productividad a largo plazo.

Ciertamente, **la investigación y el desarrollo tecnológico no se han detenido**. En los años ochenta se produjo la emergencia de los ordenadores personales como bien de consumo masivo y en los noventa la difusión de la red de Internet, que constituyen conjuntamente la base de las nuevas **tecnologías de la información y el conocimiento (TIC)**. En 1987, el premio Nobel de Economía Robert Solow todavía se preguntaba por qué "los ordenadores se encuentran por todas partes menos en las estadísticas de productividad" (Solow, 1987, pág.36). Pero se trataba del desfase entre innovación, difusión masiva y cambio estructural que ya resulta familiar, visto desde una perspectiva histórica. En el gráfico 6.35 y la tabla 6.36 vemos que, durante los "felices noventa", las tendencias cambiaron: mientras la productividad volvía a aumentar en Estados Unidos –a pesar de no recuperar nunca el ritmo de la época dorada–, en Europa y Japón se desaceleraba. Entonces cuajó un nuevo discurso que relacionaba directamente la mejora de la productividad y la mayor difusión de las TIC en Estados Unidos con la mayor flexibilidad laboral y la menor regulación de su economía. Por el contrario, la divergencia del Viejo Continente se atribuía a un problema "de **euroesclerosis**" supuestamente provocado por un exceso de protección laboral, por el "corporativismo" de sistemas como el de la gestión alemana o por el peso excesivo del Estado del bienestar europeo (Giersch y otros, 1992).

Los análisis estadísticos sobre la relación entre el crecimiento del PIB o la productividad, por un lado, y los derechos sindicales, los subsidios de paro o el grado de regulación de las relaciones laborales, por otro, muestran un panorama bastante más complejo que desmiente cualquier causalidad simplista.

Lecturas recomendadas

Olivier Blanchard y Thomas Philippon encuentran, por ejemplo, que son los países con peores relaciones laborales los que han experimentado mayores aumentos de la desocupación, no los más regulados. **Olivier Blanchard; Thomas Philippon** (2004). "The Quality of Labor Relations and Unemployment". *NBER Working Paper* (n.º 10590).

Disponible en el sitio web.

Sobre la ausencia de correlación entre la tasa de paro y la cuantía del subsidio de paro, podéis leer:

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

Pero los datos disponibles confirman, ciertamente, que desde los años noventa en adelante las TIC han empezado a jugar un papel cada vez más importante en **el crecimiento de la productividad**, mientras que la capacidad de seguir aumentándola está ya muy agotada en los sectores que no las incorporan (tabla 11). También muestran que, hasta el 2005, la difusión de las TIC ha sido más intensa en Estados Unidos que en la Unión Europea.



En los últimos años, los principales sectores responsables de la recuperación de la productividad han sido los servicios intensivos en el uso de las TIC.

Tabla 11. Descomposición de los incrementos de productividad del trabajo entre sectores con y sin TIC, en Estados Unidos y la Unión Europea (1980-2005)

El Δ% anual de la productividad del trabajo de... se explica por...	UE-10				Estados Unidos			
	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 con TIC	0,4	15,4	0,5	33,3	0,7	36,8	1,0	33,3
PTF en las TIC	0,2	7,69	0,3	20,0	0,3	15,8	0,6	20,0
otras formas de capital	0,8	30,8	0,5	33,3	0,3	15,8	0,3	10,0
PTF sectores sin TIC	0,9	34,6	0,0	0,0	0,4	21,1	0,8	26,7
calidad del trabajo	0,3	11,5	0,2	13,3	0,2	10,5	0,3	10,0
las TIC en toda la producción	0,4	15,4	0,5	15,4	0,5	26,3	0,8	26,7
las TIC en los servicios	0,6	23,1	0,5	23,1	0,5	26,3	1,6	53,3
otros sectores sin TIC	1,6	61,5	0,5	61,5	0,9	47,4	0,6	20,0

Los diez países de la Unión Europea son Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Holanda, Italia y Reino Unido. Fuente: Elaborado por Nicholas Crafts (2008, pág. 50-51) con la base de datos del proyecto *EU KLEMS Growth and Productivity Accounts*.

En la tabla 11 se constata, en efecto, que de 1995 en adelante los principales sectores responsables de la recuperación de la productividad han sido los **servicios intensivos en el uso de las TIC**. No obstante, los análisis más desagregados dentro del cajón de sastre del sector servicios muestran algunas sorpresas interesantes. Por ejemplo, los subsectores con mayores incrementos del valor añadido por hora trabajada –además del sector financiero, como era de esperar– han sido el comercio al por menor y la distribución al por mayor, merced a la adopción del modelo de ventas en grandes superficies y la incorporación del código de barras en toda la cadena logística comercial (Gordon, 2004). Tal como ha señalado Andrew Glyn, ello parece indicar que, de momento, las TIC están aumentando la productividad en viejos sectores de la Segunda Revolución Industrial más que creando nuevos sectores. A la vez, ello implica también que en la evolución dispar de la productividad en Estados Unidos y Europa han jugado un cierto papel las **preferencias ciudadanas sobre la forma de vida**.

Es probable que las regulaciones públicas y las protestas ciudadanas contrarias al modelo de supermercados tipo Wal-Mart de Estados Unidos hayan impedido en Europa una cierta aceleración de la productividad por esta vía. Pero no se puede perder de vista que esta forma de incrementar el valor añadido por hora trabajada también comporta costes sociales y ambientales considerables, que degradan la vida comunitaria de las ciudades y los barrios. Mientras que en la Unión Europea han ido ganando cuota de mercado las grandes superficies, en el propio Estados Unidos ha crecido la oposición al modelo Wal-Mart

Formas de vida

Por ejemplo, ir andando a comprar en las tiendas de los centros de las ciudades o los barrios, en lugar de tener que desplazarse en coche a los grandes centros comerciales situados en las periferias metropolitanas (Glyn, 2010, págs. 213-219).

(Davis, 2003). No es este el único ejemplo en el que **detrás de las divergencias de trayectoria económica de la productividad se esconden diferencias de calidad de vida** (Scitovsky, 1986; Schor, 1999, 2004).

Paul Krugman observa, por ejemplo, cómo, en términos de valor añadido por hora trabajada, Francia y Estados Unidos se encuentran en niveles muy parecidos (tabla 10). Pero hay una diferencia capital: el modelo estadounidense consiste en trabajar más para consumir más, mientras que en Francia la gente disfruta de más tiempo libre. No se trata única ni principalmente de que la jornada laboral sea más corta en Francia –1.561 horas anuales por persona ocupada, contra 1.690 en Estados Unidos, en el año 2010–, sino también de que la población económicamente "activa" es menor. Aproximadamente, el 80% de la población con edades comprendidas entre 25 y 44 años tiene un trabajo remunerado en los dos países, de forma que la diferencia radica en las tasas de actividad mercantil entre las personas más jóvenes o de edad más avanzada. En Francia solo trabaja el 41% de la gente con edades comprendidas entre 55 y 64 años, mientras que en Estados Unidos lo hace un 62%. Entre quienes tienen de 15 a 24 años solo trabaja por un salario el 25% de la población francesa, frente al 54% en Estados Unidos. En Francia cursa estudios secundarios el 92% de los jóvenes de entre 15 y 19 años, y en Estados Unidos solo el 84%. Un 45% de franceses y francesas entre 20 y 24 años estudian en la Universidad, mientras que en Estados Unidos solo lo hace el 35%.

Paul Krugman concluye que:

"[...] la cuestión auténticamente relevante es cuáles aspectos del 'hecho diferencial' francés se pueden considerar problemáticos y cuáles, en cambio, se pueden interpretar como opciones diferentes y probablemente mejores".

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

Este tipo de ambigüedades en la relación entre productividad del trabajo y calidad de vida nos remite al argumento de Baumol. La relativa mejora de las cifras de productividad de Estados Unidos durante los años noventa, y la evidencia de que las TIC tienen mucho que ver en ello, han llevado a muchos economistas a considerar que la "enfermedad de Baumol" ya estaba superada. Pero también es preciso que nos planteemos en qué tipos de servicios pueden las TIC mejorar realmente la productividad y en cuáles, no mucho o nada. Si diferenciamos entre servicios comerciales y personales, resulta claro a primera vista que los primeros son los más indicados para incorporar las TIC y reducir las horas de trabajo pagadas por unidad de valor añadido. En cambio, la cosa cambia cuando la calidad del servicio prestado depende estrechamente de una relación personal, como en la atención a la gente mayor o la infantil, o en la enseñanza y la sanidad.

Hay motivos para pensar que las nuevas demandas emergentes en una sociedad, que ya tiene otras clases de necesidades bastante cubiertas y experimenta un proceso progresivo de envejecimiento, se desplacen justamente hacia este tipo de servicios en los que los **cuidados personales de proximidad** tienen una importancia decisiva.

Podríamos incluso preguntarnos si, junto a la aparición de claros límites ecológicos al crecimiento en la cantidad de materiales y energía que la economía global puede procesar –de los que hablaremos más adelante–, el debate todavía abierto sobre la "enfermedad de Baumol" no tiene algo que ver con la existencia de otro tipo de límites humanos al crecimiento económico.

Lecturas recomendadas

Los estudios que plantean la "crisis de los cuidados" desde el punto de vista de la economía feminista son los que abordan esta cuestión con mayor claridad. Véanse, por ejemplo:

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

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

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

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



Las nuevas demandas emergentes se están desplazando hacia los servicios en los que los cuidados personales de proximidad tienen una importancia decisiva.

4.3. De los "felices noventa" a la gran recesión

Detrás de la reciente divergencia en la evolución del PIB y la productividad entre Estados Unidos y el resto del mundo desarrollado hay algo más que la difusión de las TIC, la desregulación del mercado de trabajo o el dinamismo empresarial. Ya hemos visto cómo el estallido de la burbuja inmobiliaria y bursátil paró en seco el "milagro japonés" en 1991. La unificación alemana del mismo año comportó un alto coste, que ralentizó el crecimiento del producto y la productividad de la economía que había sido hasta entonces el principal motor de la Unión Europea. Las condiciones de convergencia establecidas en 1992 por el pacto de estabilidad y crecimiento para ingresar en la nueva moneda única europea en 1999 –conocido como **Tratado de Maastricht**– suponían adoptar de hecho unas **políticas monetarias y fiscales muy restrictivas**, que seguían al pie de la letra los dictados del "Consenso de Washington": austeridad fiscal, presupuesto equilibrado y prioridad absoluta a la lucha contra la inflación, aunque fuera manteniendo elevados niveles de paro. Entretanto, el único país que podía saltarse estas recetas macroeconómicas eran los propios **Estados Unidos**, que durante los años ochenta y noventa habían empezado a combinar una **política monetaria inicialmente restrictiva con una política fiscal muy expansiva**.

En efecto, ni Ronald Reagan (1980-1988) ni su sucesor George Bush (1988-1992) aplicaron una política fiscal muy restrictiva. Redujeron una y otra vez la presión fiscal a los contribuyentes más ricos, pero no contrajeron el gasto gubernamental en la misma proporción. Ciertamente recortaron gastos sociales, pero no mucho las partidas militares. En consecuencia, los mandatos de los dos presidentes republicanos dejaron el déficit público de Estados Unidos en cifras récord. Solo el demócrata Bill Clinton (1992-2001) llevó a cabo una política presupuestaria orientada al "déficit cero", hasta conseguir un pequeño superávit en los ejercicios de 1999 a 2001. Pero después, George Bush hijo (2001-2008) disparó nuevamente el déficit público con la segunda guerra de Iraq, iniciada en el 2003.

Economía vudú

Paul Krugman (1994) considera simple "economía vudú" el supuesto basado en la llamada curva de Laffer, según la cual las rebajas fiscales aumentarán la recaudación de la Hacienda pública, en lugar de reducirla, porque estimularán la inversión privada y el crecimiento. La idea es que si una presión fiscal excesiva desincentiva la inversión y el crecimiento, reducirla estimula el crecimiento económico. Entonces, la mayor actividad permitirá recaudar más con tipos impositivos menores. ¡Todos seremos más felices y comeremos perdices! Pero ¿cómo se sabe que una presión fiscal es "excesiva"? Por alguna extraña razón, hay quien piensa que siempre es "excesiva". No obstante, la experiencia histórica muestra trayectorias económicas dinámicas e innovadoras, o estancadas e ineficientes, en niveles impositivos bastante diferentes. Ello parece indicar que el dinamismo económico depende de otros factores y que, además, se puede adaptar a varias presiones fiscales dentro de un margen bastante amplio.

A los estímulos presupuestarios se añadió pronto una **política orientada a devaluar suavemente la moneda de Estados Unidos** en relación con las divisas de sus principales competidores. Un dólar caro tenía ciertas ventajas financieras a corto plazo para Estados Unidos, pero a medio y largo plazo perjudicaba sus exportaciones y favorecía las importaciones provenientes de otros países, lo que incrementaba el déficit comercial. En 1985, cuatro años después de la fuerte subida de los tipos de interés de la FED, que disparó la cotización del dólar y la crisis de la deuda externa en todo el mundo, Estados Unidos firmó el acuerdo del hotel Plaza de Nueva York, por el que Japón, Alemania occidental, Francia y Reino Unido se comprometían a propiciar una revaluación del yen, el marco, el franco y la libra esterlina respecto al dólar. Ello beneficiaba las exportaciones norteamericanas tanto como perjudicaba las europeas y japonesas. La mejora coyuntural de la competitividad exterior de Estados Unidos también permitió moderar el ajuste de la política monetaria interior.

A finales de los años ochenta todos aquellos estímulos, combinados con la creciente desigualdad en el reparto de la renta, favorecieron **el alza de la Bolsa de Nueva York**. El ahorro concentrado en pocas manos se canalizó hacia la especulación en valores mobiliarios, y la euforia bursátil propició que los ahorros del resto del mundo afluyeran a Estados Unidos. Esto generó nuevas revaluaciones del dólar que permitieron, a su vez, un boom del consumo privado de bienes importados que disparó el déficit comercial. Para mantener alta la demanda de consumo e inversión interior, Alan Greenspan fue reduciendo suavemente los tipos de interés mientras presidió la FED de 1987 al 2006 (figuras 9 y 10). Con unos salarios estancados o a la baja, una población en

proceso de envejecimiento y una contracción del gasto público, **para tirar de la demanda se había de recurrir forzosamente al endeudamiento**. En los años ochenta ya se había promovido el endeudamiento familiar con la proliferación de las tarjetas de crédito, pero fue en los "felices noventa" cuando esta tendencia explotó en una inmensa burbuja alimentada por el boom del sector inmobiliario. Las hipotecas empezaron a financiar, a la vez, tanto la compra de viviendas como la adquisición de automóviles, bienes de consumo duradero o el propio gasto de consumo corriente de las familias norteamericanas que, en buena parte, estaba cubierto por las importaciones asiáticas. Todo ello generó durante los "felices noventa" la **espiral de un triple endeudamiento en Estados Unidos: privado, público y exterior** (Labini, 2005 págs. 84-88; Reich, 2011; Stiglitz, 2003; Rajan 2011).

La magnitud de la deuda acumulada por las familias de Estados Unidos saltó de una cantidad equivalente a la mitad del PIB a finales de los años setenta, hasta igualarlo a mediados de los noventa. En el 2002, el endeudamiento exterior de la economía norteamericana ya representaba una cantidad comparable a toda la inversión neta interna.

Es decir, tal como subrayaba Andrew Glyn:

"[...] todo el magro ahorro de las familias estaba absorbido íntegramente por el déficit de la balanza de pagos y la inversión en inmuebles de nueva construcción, dejando la financiación de toda la inversión neta de las empresas de Estados Unidos al ahorro de los otros países. [Era] una situación bastante sorprendente, tratándose de la economía más rica del mundo".

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

En aquellas condiciones, lo único que evitaba, y todavía evita ahora, la caída del dólar son los **ahorros de los Gobiernos asiáticos** (Japón y China principalmente), que han estado dispuestos a acumular e invertir ingentes cantidades de dólares como contrapartida de su superávit de exportaciones. A finales del 2003, todos los otros Estados tenían 1.474.000 millones de \$ en reservas, equivalentes al 13% del PIB de Estados Unidos. A pesar de los síntomas cada vez más claros de fragilidad y volatilidad económicas, la "fiesta tenía que continuar" (Stiglitz, 2003, 2010; y Krugman, 2000, 2004).

Ahora resulta patente que la **crisis financiera iniciada en el 2007-2008** es un resultado catastrófico de las políticas desreguladoras del sistema financiero tradicional aplicadas en la última oleada neoliberal. Pero durante los años eufóricos del boom la "nueva ingeniería financiera de Wall Street" había sido celebrada como una gran innovación, y no se hizo caso de las voces que advertían que era la semilla de un desastre –como la del multimillonario Warren Buffet, que calificó los nuevos derivados de verdaderas "armas financieras de destrucción masiva". Los cracs de la Bolsa de 1987 y 1991 fueron un primer aviso, al igualar por primera vez la caída de 1929. Pero como todavía no fueron seguidos por una quiebra bancaria, las recesiones que se produjeron a continuación no llegaron a transformarse en depresiones. La principal excepción



Durante los "felices noventa" se produjo la espiral de un triple endeudamiento en Estados Unidos: privado, público y exterior.

fue el estallido de la doble burbuja bursátil e inmobiliaria japonesa en 1991, a la que siguió una quiebra bancaria y un largo estancamiento de más de un decenio.

Una tercera advertencia, durante la cual ya salieron a la superficie algunas de las graves patologías creadas por la desregulación del sistema financiero, fue la quiebra de los "*hedge funds*" creados en 1994 con el nombre de *long-term capital management* (LTCM). Después de ser intelectualmente avalados por los dos premios Nobel de Economía de 1997, Myron Scholes y Robert Merton, y dar algunos años beneficios anuales netos del 40%, los fondos de inversión se precipitaron en una quiebra espectacular, arrastrados por la "crisis asiática" de 1997-98, que también afectó gravemente a Rusia y Brasil. Tampoco esta vez se aprendió la lección, y tanto las medidas estimuladoras de la economía como la inacción reguladora de Alan Greenspan al frente de la FED seguían propiciando burbujas especulativas una tras otra. El crac asiático y el prolongado estancamiento de Japón se interpretaron convenientemente como un problema de "demasiada regulación" de aquellos países, que se veían así debidamente "castigados por los mercados" por no ser todavía bastante neoliberales.

Los descensos de los tipos de interés estadounidenses (figura 10) después de la "crisis asiática" propiciaron una **nueva burbuja de los valores "punto.com"** en Wall Street. Entre 1997 y la caída bursátil del 2001, las empresas de TIC representadas en los valores NASDAQ de la Bolsa de Nueva York fueron pomposamente bautizadas de "*nueva economía*". La subsiguiente caída de la Bolsa en el 2001 estuvo acompañada del **escándalo de la quiebra de la gran empresa eléctrica norteamericana Enron**, que reveló la cantidad de engaños y fraudes que muchas compañías auditoras, aseguradoras o de *rating*, como Arthur Andersen, estaban cometiendo para "colar" en la Bolsa como inversiones financieras seguras una serie de activos que eran pura basura. Pero era tan fácil ganar dinero para quien pudiera dedicar una cantidad suficiente a ese juego, que tampoco se hizo nada para enderezar la situación. Después del atentado de Bin Laden a las Torres Gemelas del 11 de septiembre del 2001 hubo un pánico repentino, y Alan Greenspan volvió a bajar los tipos de interés, lo que obligó a la Unión Europea y otros bancos centrales a bajar también el precio del dinero.

Otra vez proseguía la fuga hacia delante a través del endeudamiento de familias y empresas, y del propio Gobierno de Estados Unidos para financiar las guerras de Iraq y Afganistán.

La especulación se extendía por todo el tejido empresarial y la propia sociedad, a medida que el propio "efecto riqueza" generado por las alzas bursátiles estimulaba el gasto de consumo basado en el endeudamiento, mientras sostenía también una parte cada vez más grande de las ganancias de las empresas (figura 23). Fue la última gran burbuja, otra vez inmobiliaria e hipotecaria, basada en la consolidación de nuevos "productos financieros" de alto riesgo, como los que estaban originados por las "**hipotecas subprime**" colocadas a clientes con escasa solvencia. Los bancos y cajas de ahorros de Estados Unidos consi-

guieron saltarse las limitaciones a este tipo de préstamos con un alto riesgo de impago, transfiriéndolas a fondos de inversión o planes de pensiones privados a base de trocearlos y volverlos a colocar en el mercado financiero con una alta calificación otorgada por unas agencias de "rating" teóricamente independientes, pero que también se llevaban un buen pellizco si la fiesta proseguía.

En 1998 había empezado una **fortísima alza de los precios del petróleo** (figura 20), a la que se añadió del 2003 en adelante un **proceso de encarecimiento de los alimentos y las materias primas no energéticas** (gráfico 34) como resultado –entre otros factores ambientales que trataremos en el apartado 6– de la **fuerte demanda de los países emergentes en Asia y América Latina**. Esto disparó la inflación y llevó a la FED y el Banco Central Europeo a repuntar **nuevamente los tipos de interés** durante el 2004 (figura 10). El tirón de los precios de la energía y los bienes básicos experimentado hasta el 2008 generó situaciones de crisis alimentaria en algunos países empobrecidos que precedieron al estallido de la gran recesión, hasta que esta invirtió la tendencia global del nivel de precios de los productos primarios.

Vale la pena tomar nota de este hecho, dado que la gran recesión ha comportado desde su inicio una coexistencia, hasta ahora inédita, de fuertes tendencias contrapuestas a la inflación y la deflación, que parecen irse alternando sucesivamente según la marcha de la actividad. Como en cualquier recesión, cuando el gasto de consumo y la inversión se contraen –y las caídas bursátiles e inmobiliarias acentúan la tendencia con un "efecto riqueza" de signo negativo– el peligro es que la deflación genere una espiral de retroalimentación hacia la depresión. Pero en cuanto la actividad se recupera mínimamente porque el consumo y la inversión remontan, los precios de la energía vuelven a tirar de los alimentos y materias primas hacia nuevos escenarios de inflación que pueden conducir a una nueva "estanflación". El comportamiento de las autoridades monetarias se mueve en medio de este fuego cruzado de tendencias contrarias, tratando de alejarse de la situación que en cada momento les da más miedo. A pesar de la grave experiencia japonesa con la deflación de los años noventa, desde el giro neoliberal los bancos centrales han estado más preocupados por las tendencias inflacionistas generadas por los aumentos de los salarios, la energía y los bienes básicos, que por el deterioro del empleo y el consumo que se puede derivar de la prioridad que otorgan al estímulo de una actividad empresarial cada vez más puramente especulativa (Krugman, 2000). Por regla general, y hasta el estallido de la gran recesión, el miedo a la inflación ha sido más obsesivo en el Banco Central Europeo que en la FED de Estados Unidos.

Así pues, una serie de factores interrelacionados estaban limitando el crecimiento de la demanda agregada global. En primer lugar, el **aumento general de la desigualdad**, combinado casi en todas partes con **políticas fiscales restrictivas**, limitaba la demanda interna en la mayoría de países, tanto como impulsaba el ahorro mundial en busca de colocación. En segundo lugar, **los países asiáticos** que basaban su crecimiento en exportaciones baratas acu-

mulaban una parte considerable de su superávit comercial en forma de **reservas** para mantener devaluada la cotización de sus monedas y prevenir futuros choques en un escenario de creciente volatilidad. A su vez, **el aumento de los precios del petróleo desviaba flujos de renta** pagados por las familias y empresas de los países consumidores hacia los países exportadores de crudo, que también tendían a acumular reservas en previsión de un futuro incierto. Mientras el medio billón de dólares acumulado en reservas se detraía del consumo o de la inversión mundial, el crecimiento de la demanda agregada global había pasado a depender del único país del mundo donde no regían las políticas restrictivas prescritas por el "Consenso de Washington" y se seguía impulsando el consumo interno mediante un endeudamiento insostenible: Estados Unidos. Mientras no reventara su burbuja inmobiliaria y bursátil, la economía norteamericana seguiría siendo casi **el único "consumidor mundial de último recurso"** (Stiglitz, 2010). Cuando finalmente estallara, la crisis financiera de Estados Unidos se convertiría rápidamente en una recesión económica mundial, no solo por la estrecha interconexión de unas finanzas globales desreguladas –una cuarta parte de las hipotecas de Estados Unidos estaban colocadas en bancos y fondos de inversión de otros países–, sino también porque la demanda efectiva global se contraería profundamente.

En el 2005 empezaron a caer las ventas del sector inmobiliario de Estados Unidos, extendiendo la crisis a los bancos y cajas más implicados en el negocio hipotecario que sufrían impagos y serios problemas de liquidez. En el 2006, los valores del sector inmobiliario registraron las primeras pérdidas en la Bolsa de Nueva York. La burbuja estalló finalmente entre el verano del 2007 y la primavera del 2008, cuando se hizo patente que las **hipotecas "tóxicas"**, que se habían troceado y empaquetado con otras buenas o regulares para volverlas a colocar como derivados financieros "seguros", eran pura basura. La **crisis de las hipotecas "subprime"** afectó también a otras entidades financieras o fondos de inversión europeos, asiáticos y latinoamericanos que habían participado en el asunto.

En una economía globalizada, donde casi la única "locomotora" que seguía tirando de la demanda mundial era la insostenible expansión de la economía de Estados Unidos, basada en el endeudamiento y el efímero "efecto riqueza" de las ganancias en la bolsa, **la crisis financiera se trasladó rápidamente a todo el mundo**, generando la peor contracción económica vivida desde la Segunda Guerra Mundial.

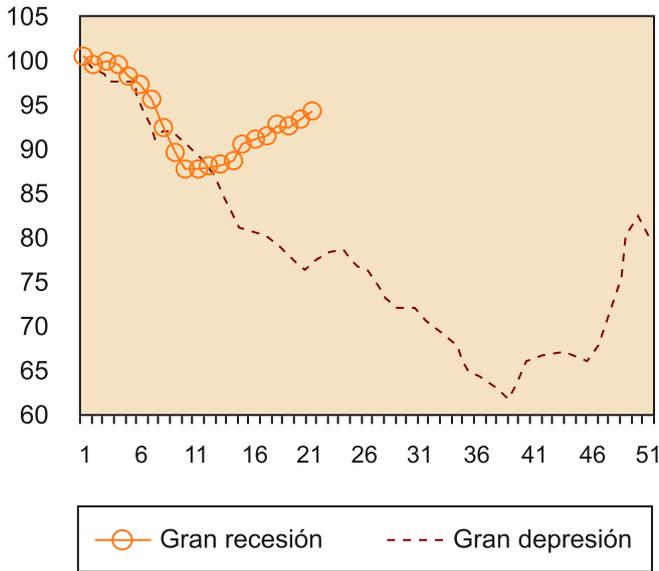
La gran recesión empezó en el 2007-2008 con un **derrumbe generalizado de la confianza**: nadie se fiaba de nadie, porque nadie sabía con certeza cuántas hipotecas "subprime" tenían las otras entidades financieras en su balance. El mercado de crédito interbancario se secó y la parálisis crediticia amenazaba con una quiebra bancaria en cadena, mientras el estrangulamiento crediticio llevaba a las empresas no financieras de la economía "real" a la depresión (Sti-



La crisis de las hipotecas "subprime" en Estados Unidos afectó también a otras entidades financieras o fondos de inversión de todo el mundo que habían participado en el asunto.

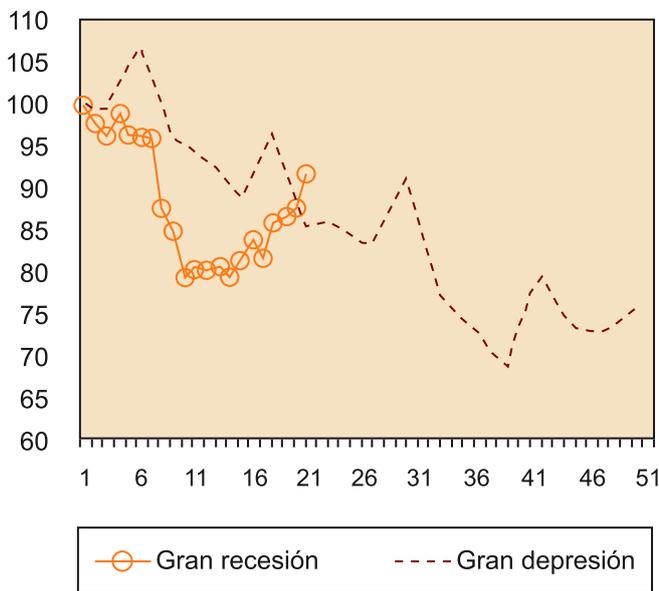
glitz 2010; Rajan, 2011). Durante los primeros once meses, la caída libre de la economía mundial se asemejó mucho a la producida durante la Gran Depresión (1929-1939), tal como han mostrado Barry Eichengreen y Kevin O'Rourke en su sitio web (figuras 27 a 30. Ved también Parejo y Sudrià (2010).

Figura 27. Producto industrial mundial (octubre 1929 y abril 2008 = 100)



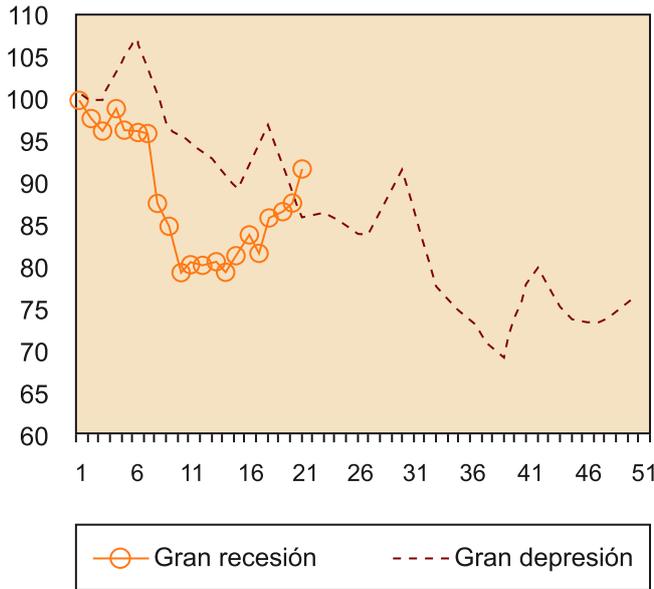
En el eje de abscisas se muestra el número de meses transcurridos desde el inicio de la Gran Depresión (octubre de 1929) o la gran recesión (abril de 2008). Fuente: Barry Eichengreen y Kevin O'Rourke, *A Tale of Two Depressions*.

Figura 28. Volumen de comercio mundial (octubre 1929 y abril 2008 = 100)



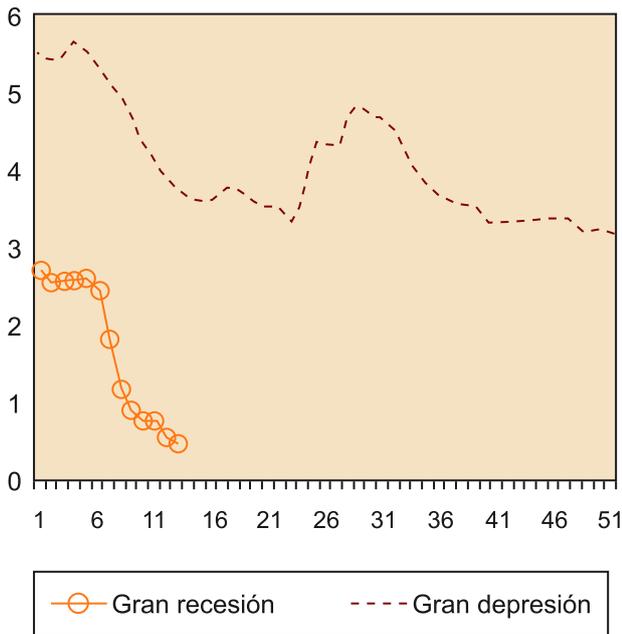
En el eje de abscisas se muestra el número de meses transcurridos desde el inicio de la Gran Depresión (octubre de 1929) o la gran recesión (abril de 2008). Font: Barry Eichengreen y Kevin O'Rourke, *A Tale of Two Depressions*.

Figura 29. Cotización de la bolsa (octubre 1929 y abril 2008 = 100)



En el eje de abscisas se muestra el número de meses transcurridos desde el inicio de la Gran Depresión (octubre de 1929) o la gran recesión (abril de 2008).
Fuente: Barry Eichengreen y Kevin O'Rourke, *A Tale of Two Depressions*.

Figura 30. Tipos de interés de los bancos centrales en %



En el eje de abscisas se muestra el número de meses transcurridos desde el inicio de la Gran Depresión (octubre de 1929) o la gran recesión (abril de 2008).
Fuente: Barry Eichengreen y Kevin O'Rourke, *A Tale of Two Depressions*.

La figura 30 también muestra cómo Ben Bernanke, que asumió la Presidencia de la FED en el 2006, tenía muy bien aprendidas algunas lecciones sobre la Gran Depresión (Bernanke, 2000). Los **tipos de interés se han mantenido a niveles bastante más bajos** que en los años treinta, especialmente en Estados Unidos, hasta lograr en el verano del 2011 valores nominales cercanos a cero, nunca vistos en la historia. A pesar de ser siempre más reticente por el miedo a la inflación, el Banco Central Europeo siguió una tendencia parecida, pero más moderada. Con su largo estancamiento, Japón ya llevaba unos cuantos años con tipos de interés cercanos a cero. Entonces, cuando la economía mundial se precipitaba en caída libre entre abril del 2008 y enero del 2009, toda

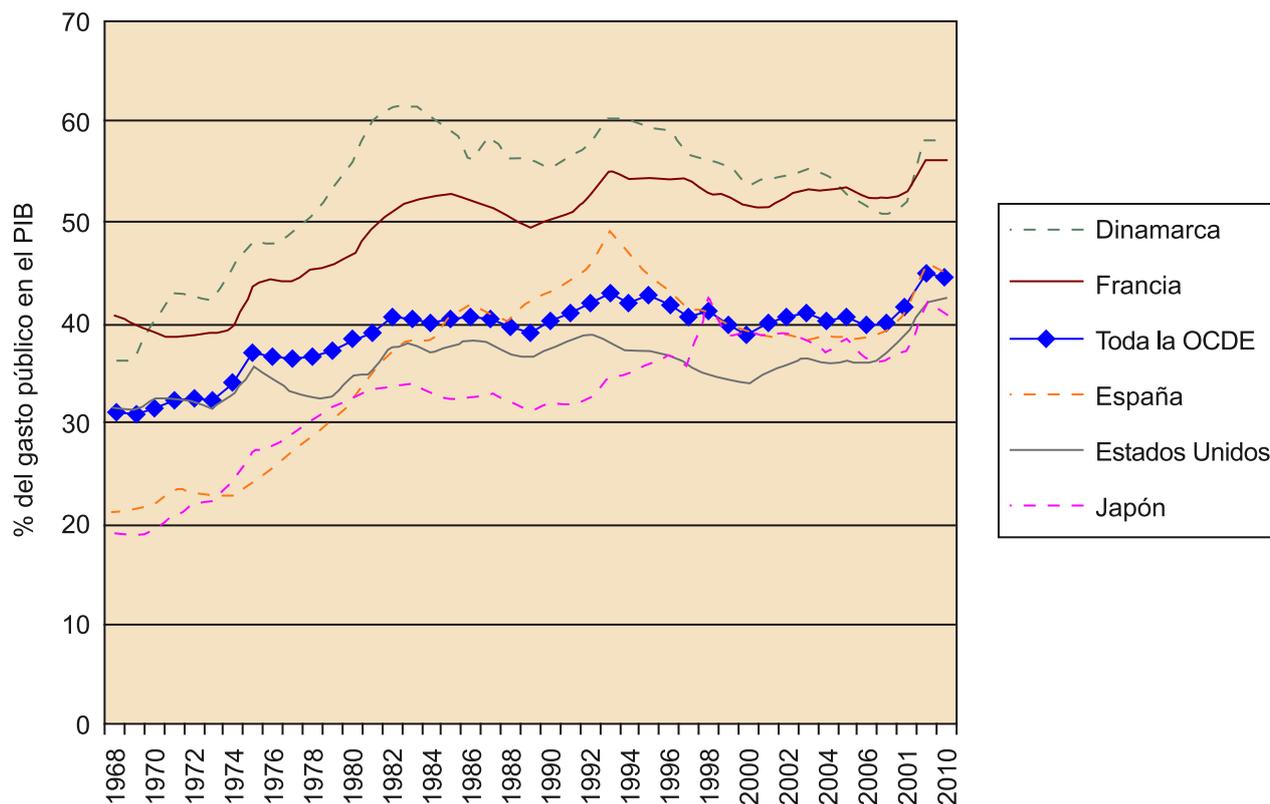
la presión se trasladó a los gobiernos para que estimularan la actividad, no únicamente bajando los tipos de interés, sino también aumentando el gasto público. El plan de rescate del presidente demócrata Barack Obama, que ganó las elecciones en el 2009, igualaba por primera vez al *New Deal* de Roosevelt de 1933 –con un 5,9% del PIB de Estados Unidos, mientras que la segunda guerra de Iraq (2003-2008) de George Bush hijo ya había costado un 4,2% del PIB. No obstante, y del mismo modo que bastantes historiadores consideran demasiado tímida y errática la política fiscal del *New Deal*, también hay economistas, como **Paul Krugman** y **Joseph Stiglitz**, que han criticado a los Gobiernos de Estados Unidos y la Unión Europea por **la poca ambición de sus estímulos fiscales ante la gran recesión**.

Entre las dos experiencias históricas hay un factor común: **la enconada resistencia a aumentar la presión fiscal de los más ricos** para sostener un mayor gasto público que permita luchar contra el paro con una política fiscal expansiva sin incurrir en déficits insostenibles. En el conjunto de países que hoy forman la OCDE, la presión fiscal tocó techo en el año 2000 con un 35,3% del PIB de media, y se redujo un 2% hasta el 2009. Pero después de tres décadas de políticas neoliberales y globalización de la economía, sigue habiendo importantes diferencias en el peso del sector público entre unos y otros países. Estas persistentes disparidades en la presión fiscal y el gasto público siguen respondiendo mucho más a la opción social y política prevaleciente en cada país que a su situación puramente económica (figura 31; véase también la figura 2 del módulo "La aceleración del crecimiento", en el apartado 1, donde están representadas las trayectorias del gasto público de todos los países que forman la OCDE).

Pagar más impuestos voluntariamente

No obstante, a finales de noviembre del 2009 se produjo un hecho histórico realmente singular: unos cuatrocientos millonarios alemanes firmaron una declaración en la que proponían pagar temporalmente impuestos más altos. A mediados de agosto del 2011 se añadieron las voces de algunos de los personajes más ricos del mundo, como Warren Buffet y George Soros, con sonadas declaraciones a favor de impuestos más altos a los mega-ricos. "Mis amigos y yo ya hemos estado mimados bastante tiempo por un Congreso demasiado amigo de los multimillonarios. Es hora de que nuestro Gobierno se tome en serio la necesidad de compartir sacrificios", declaró Warren Buffet.

Figura 31. Gasto público en algunos países de la OCDE (1968-2010)



Fuente: Elaboración propia con la base de datos de los *general government total outlays* del *Economic Outlook* de la OCDE.

Con un gasto público del 38 o 39% del PIB a precios corrientes en el quinquenio 2006-2010, Estados Unidos se encuentra en la franja más baja de los países de la OCDE, junto con Japón. También es uno de los países donde la presión fiscal y el gasto público han experimentado reducciones más fuertes desde los "felices noventa". A pesar de haber reducido también el sector público, los países escandinavos se mantienen en la franja más alta, con un máximo de gasto público del 54,2% del PIB en Dinamarca, un 52,7% en Suecia y un 51,4% en Finlandia. Son unos niveles similares a los de Francia, donde tanto la presión fiscal como el gasto público se han mantenido bastante estables (54,1%). El gasto público de Noruega (43%) es inferior al de Alemania (45,9%), el Reino Unido (47,6%) o Austria (50,8%), y se encuentra más cerca de la media de la OCDE (42,1%).

Con la recuperación de la democracia, España ha convergido lentamente con los países de la OCDE también en este aspecto, aumentando la recaudación fiscal y el gasto público desde el 21,1 % de 1968 hasta un máximo momentáneo del 49% del PIB registrado con la recesión de 1993. Pero disminuyó 10,6 puntos durante los años noventa y comienzos del siglo XXI, hasta el 38,4% de gasto público en el PIB del 2005 –un nivel de gasto público inferior al 49% de Brasil en los años noventa–. Después del estallido de la burbuja inmobiliaria en el 2007-2008, **España ha sido uno de los países de la OCDE donde más han disminuido los ingresos fiscales** –junto con Estados Unidos–, debido a la anterior dependencia de la recaudación de la actividad constructora y a la falta de reacción a la hora de cambiar el sistema fiscal y la propia economía del país. En la figura 31 se observa claramente cómo, en todos los países sin

excepción, la reacción inmediata a la gran recesión ha sido el aumento porcentual del gasto público en el PIB, debido a la caída de la actividad económica y a los planes de rescate aplicados.

Los planes de recuperación han aumentado el gasto gubernamental en obras públicas, subsidios de paro, ayudas a la banca y desgravaciones a las empresas, precisamente a la vez que, con la gran recesión, se contraía la recaudación fiscal por la caída de la actividad y los recortes de impuestos. El resultado ha sido obviamente que, desde el 2008, la **Deuda pública también se ha disparado** en todos los países.

De esta forma, una crisis que empezó por un endeudamiento privado insostenible, unido a unas malas prácticas financieras que hundieron la confianza general, **se ha trasladado al ámbito de la Hacienda pública y la financiación de las deudas públicas**, volviendo nuevamente a los mercados financieros. Resulta significativo que en el 2008 se pidiera insistentemente a los gobiernos que aprobaran planes de rescate financieros y estímulos fiscales y monetarios para detener la espiral de una gran recesión que amenazaba con transformarse en depresión (Stiglitz, 2010).

Cuando la economía estaba en caída libre y nadie sabía dónde se encontraba el fondo del precipicio, se hablaba abiertamente de "refundar el capitalismo" o de abrir "un paréntesis en la economía de mercado". Pero cuando los estímulos públicos frenaron la contracción, y en el 2009 la economía empezaba a remontar lentamente, el discurso cambió de manera tan repentina como radical. Las mismas voces que antes decían "¡salvadnos!" empezaron a imponer condiciones a la hora de financiar la deuda pública, generada, entre otras cosas, con su salvación. Como si nada hubiera ocurrido, las condiciones resultan ser invariablemente el viejo programa neoliberal: recortar impuestos, déficits públicos y gastos sociales, cueste lo que cueste. Los analistas más neokeynesianos, como Paul Krugman, consideran que **los recortes pueden generar una recaída en la recesión**. Las nuevas caídas bursátiles del verano del 2011 volvieron a generar serias dudas al respecto.

En este contexto, la evolución futura del gasto público, que veíamos en la figura 31, y de la capacidad tributaria que presupone, constituye una pieza capital (Blackburn, 2010). ¿Hasta dónde llegará el adelgazamiento de las finanzas públicas y los gastos sociales prescrito por quienes aseguran que no hay alternativa a este pase de modelos económicos cada vez más anoréxicos? El final de esta historia es tan abierto como incierto, y justamente por eso vale la pena recordar algunas cosas que hemos aprendido hasta ahora de la historia económica. Sabemos que cuando empezó la construcción de los Estados del bienestar, los ciudadanos de Estados Unidos de 1950 eran en promedio 3,3 ve-



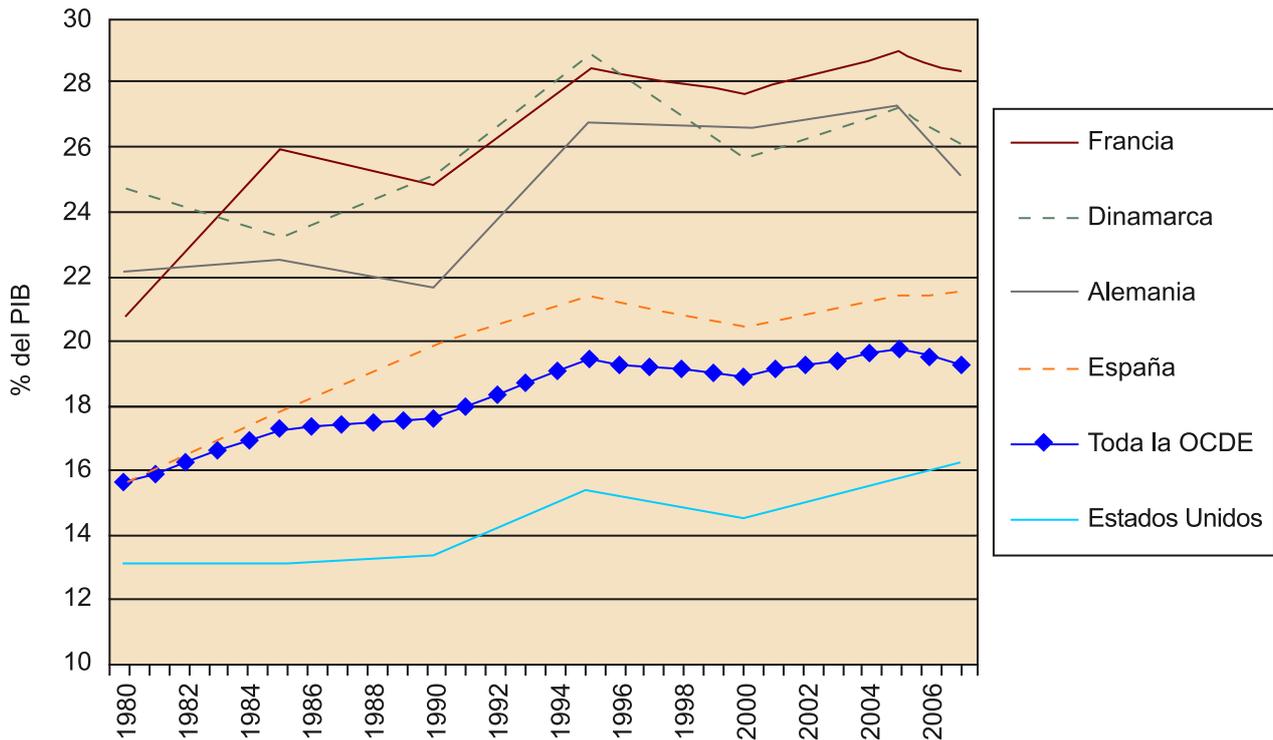
Los planes de recuperación han aumentado el gasto gubernamental, precisamente a la vez que, con la gran recesión, se contraía la recaudación fiscal por la caída de la actividad y los recortes de impuestos.

ces más pobres en términos reales que al empezar la gran recesión en el 2008. Los de Europa occidental eran 4,7 veces más pobres, y en todo el mundo 3,6 veces más pobres de media.

También sabemos que, después de la Segunda Guerra Mundial, fue posible construir los Estados del bienestar merced a la combinación de una clara voluntad política y social con ciertas condiciones demográficas, económicas y fiscales favorables. Entre los factores identificados por Peter Lindert que hemos tratado en el módulo "La aceleración del crecimiento", hay dos que todavía están muy presentes. Por un lado, **el envejecimiento de la población multiplica las necesidades de atención a la gente mayor**, mientras que la necesaria inversión en la mejora de la capacitación de las siguientes generaciones – y en el sostenimiento de la misma natalidad–aconseja no reducir otros gastos, como la educación en todos los niveles o las ayudas a la maternidad y la atención a la población dependiente.

Por otro lado, y a pesar del "encogimiento neoliberal de expectativas", **la mayoría de la población con derecho a voto sigue reclamando la ampliación, no el recorte precisamente, de las prestaciones sociales**. Probablemente, ello explica por qué, desde 1980 hasta el 2007, el gasto social medio de la OCDE ha seguido aumentando, aunque lo haya hecho a un ritmo bastante menor que antes, y solo muy recientemente ha empezado a reducirse ligeramente la proporción que representa en el PIB en una serie de países. En consecuencia, las anteriores diferencias acumuladas en el peso relativo del gasto social, en función de las diferentes prioridades en la opción social de cada país, han sobrevivido hasta la gran recesión sin que la segunda globalización las haya eliminado hasta ahora, (figura 32) (Glyn, 2010, págs. 238-262).

Figura 33. El gasto social en la OCDE (1980-2007)



Los datos anuales publicados por la OCDE son discontinuos y corresponden solo a los años 1980, 1985, 1990, 1995, 2000, 2005, 2006 y 2007. Las líneas entre estas fechas del gráfico han sido interpoladas con la tasa de crecimiento lineal entre los puntos conocidos.

Fuente: Elaboración propia con el *Social Expenditure Dataset* de la OCDE.

Los últimos datos disponibles sobre la recaudación fiscal y el gasto social en el mundo parecen avalar una interesante opinión defendida por el premio Nobel de Economía Amartya Sen. Desde el punto de vista del desarrollo humano, Sen distingue entre procesos de desarrollo económico orientados al mero crecimiento y procesos inducidos por una política social:

"El proceso impulsado por la política social no espera a que aumenten de manera espectacular los niveles de renta real per cápita, sino que actúa dando prioridad a la provisión de servicios sociales (especialmente asistencia sanitaria y educación básica) que reducen la mortalidad y mejoran la esperanza de vida. [...] Podría sorprender bastante que los países pobres puedan financiar procesos impulsados por la política social, dado que para expandir los servicios públicos, incluida la asistencia sanitaria y la educación, desde luego, hacen falta recursos. De hecho, la necesidad de contar con recursos es un argumento que se suele esgrimir para posponer inversiones socialmente importantes hasta que un país sea más rico. ¿Dónde (como dice la famosa pregunta retórica) encontrarán los países pobres los medios necesarios para 'financiar' estos servicios? Es [...] una buena pregunta, pero también tiene una buena respuesta [...] en el análisis económico de los costes relativos. La viabilidad de este proceso impulsado por la política social depende del hecho de que los servicios sociales relevantes (como la asistencia sanitaria y la educación básica) son muy intensivos en trabajo, y por lo tanto, relativamente baratos en las economías pobres y de bajos salarios. Una economía pobre puede tener menos dinero para gastar en sanidad y educación, pero también necesita menos dinero para prestar los mismos servicios, que costarían mucho más en los países ricos. [...] El éxito del proceso impulsado por la política social como vía indica que un país no tiene por qué esperar a ser mucho más rico [...] para embarcarse en una rápida expansión de la educación y la asistencia sanitaria básicas. Es posible aumentar enormemente la calidad de vida, aunque las rentas sean bajas, mediante un buen programa de servicios sociales. El hecho de que la educación y la asistencia sanitaria también contribuyan a acelerar el crecimiento económico se suma a las razones para poner un gran énfasis en estos sistemas sociales en las economías pobres, sin tener que esperar a 'hacerse rico' primero".

Sen (2000, págs. 68-69).



Según economistas como Amartya Sen, los países en desarrollo o los que inician procesos de convergencia no tienen por qué esperar a "hacerse ricos primero" para empezar a construir una provisión pública de servicios sociales.

Si Amartya Sen tiene razón cuando afirma que los países en desarrollo o los que inician procesos de convergencia –a los que nos referiremos en el apartado siguiente– no tienen por qué esperar a "hacerse ricos primero" para empezar a

construir una provisión pública de servicios sociales, ¿qué credibilidad podemos dar a quienes sostienen que los países más ricos del mundo no se pueden permitir mantener y ampliar el Estado del bienestar?

La experiencia histórica demuestra claramente que tener o no tener un Estado del bienestar o saber qué Estado del bienestar se quiere mantener ha sido siempre una **cuestión de elección social y democracia**.

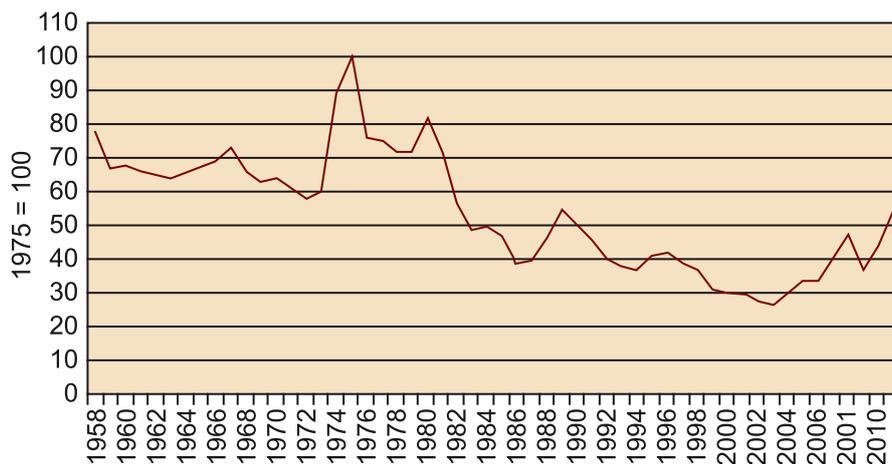
5. El ascenso de los BRIC y la economía global de principios del siglo XXI

5.1. La segunda crisis de la deuda externa y la "maldición de los recursos naturales"

Durante los años 1960 y 1970, el Banco Mundial había promovido bastantes inversiones exteriores en países del sur y del este, que se multiplicaron hacia el final de la época dorada, a medida que las finanzas internacionales se liberalizaban y las oportunidades lucrativas de inversión interior se iban reduciendo en los países de la OCDE. La fuerte subida de los tipos de interés de Estados Unidos de 1981-82, con el giro monetarista de Paul Volker que hemos visto en el apartado 1 (figura 9), provocó una fuerte alza del dólar en los mercados de divisas: se revalorizó alrededor de un 40% respecto de las otras monedas entre 1980 y 1985, multiplicando el valor real de los préstamos externos contraídos con esta moneda. Con el alza del dólar, al que se añadió el encarecimiento de los precios reales de compra del petróleo o sus derivados, también nominados en dólares, el volumen de la deuda externa se multiplicó en muchos países hasta el punto de que el mero pago de intereses –el "servicio de la deuda"– los llevó al límite de la quiebra. **Muchas economías periféricas se hundieron en la segunda gran crisis de la deuda externa**, después de la vivida durante la Gran Depresión.

Para poder hacer frente al servicio de una deuda externa que no paraba de aumentar, había que exportar cada vez más, forzando a los países endeudados a una mayor explotación de la gente y los recursos naturales. En medio de aquel círculo vicioso, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio exigían a los países estrangulados por la deuda externa que aplicaran duras políticas de ajuste que garantizaran el pago del principal y los intereses a los acreedores. Se les obligaba a aplicar las normas del "Consenso de Washington", que, como hemos visto, Estados Unidos era quien menos las cumplía (Stiglitz, 2002, págs. 48-61). Esto reducía también la capacidad negociadora en los mercados mundiales de los países endeudados. Los precios relativos de los bienes primarios cayeron de forma pronunciada de 1980 en adelante, y los términos de intercambio favorecieron cada vez más a los países ricos: en el 2003, el valor real de las materias primas se había reducido hasta un 27% del que habían tenido en 1975 (figura 34).

Figura 34. Evolución del índice de precios reales de las materias primas no energéticas (1958-2010)



Fuente: Elaboración propia a partir de Andrew Glyn (2010, pág. 52), con datos actualizados con la base de datos de los *commodity price index* del Fondo Monetario Internacional. Para obtener el índice de precios reales, el FMI deflacta la serie de 44 productos no energéticos con el IPC de Estados Unidos.

De esta forma, la imposición del "Consenso de Washington" sirvió para **meter en cintura** tanto a las poblaciones en el interior de cada país como a los países periféricos dentro del conjunto de la economía internacional, abaratando a la vez el precio del trabajo y el de los recursos naturales. Como en otras etapas históricas, encontrarse en la situación de un país endeudado y especializado en la exportación de un reducido número de materias primas se convirtió en una verdadera "trampa" para volver a caer en la pobreza. Evidentemente, ser un país rico en bienes primarios no tiene por qué significar necesariamente incurrir en la "maldición de los recursos naturales"¹⁰ (Humphreys y otros, 2007) que, en realidad, deriva de una serie de mecanismos sociales, institucionales, políticos o militares que han acabado asociando históricamente la exportación de bienes primarios no energéticos con la pobreza. Una cosa está muy clara: las naciones asiáticas que han conseguido abrir nuevas trayectorias de convergencia con los países desarrollados lo han hecho **emprendiendo procesos de industrialización y cambio estructural**. No aceptaron la receta de limitarse a exportar materias primas o bienes agrícolas en los que tuvieran alguna ventaja comparativa inicial. Como habían hecho antes los países líderes, optaron por crear sus propias ventajas comparativas.

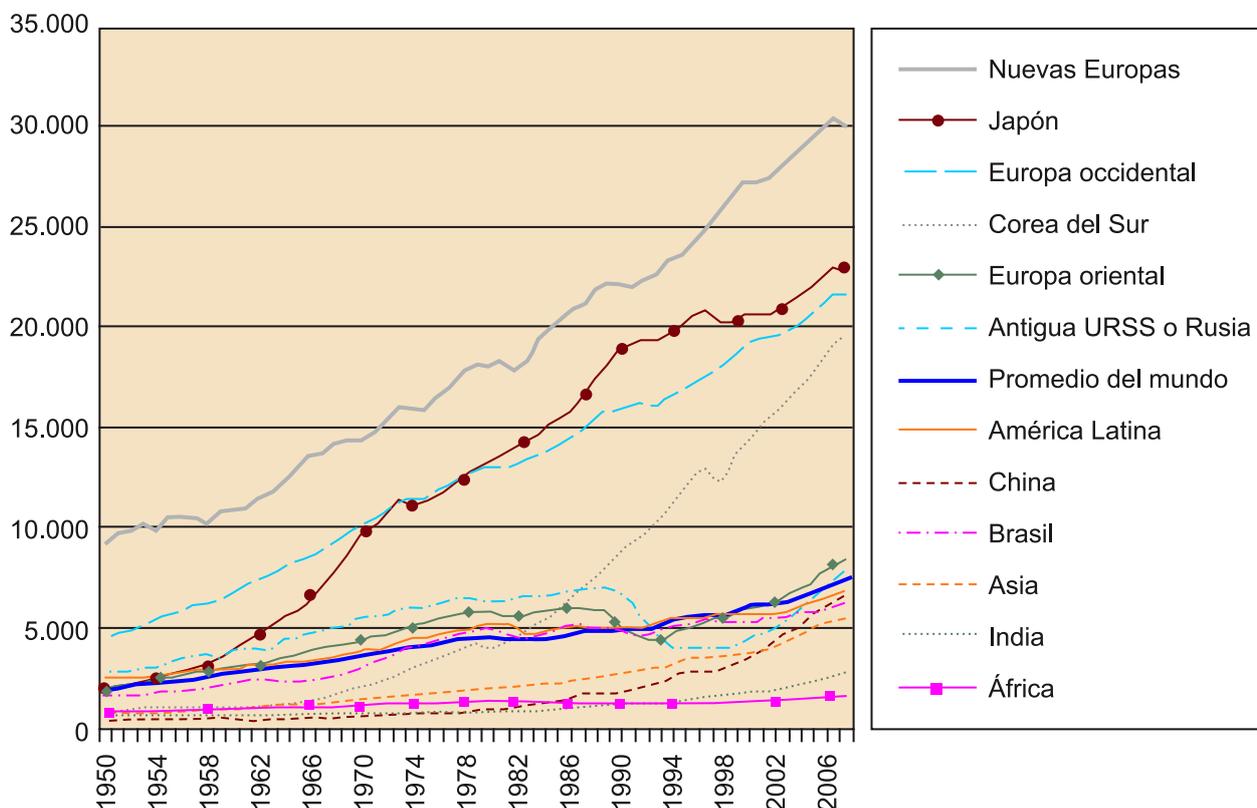
Otro hecho muy revelador es que, para conseguir superar las "trampas de pobreza", ninguno de los países asiáticos ha hecho mucho caso a las recetas del "Consenso de Washington": han aplicado políticas industriales muy activas, controlando la apertura exterior mediante el mantenimiento deliberado de un tipo de cambio de su divisa ligeramente depreciado que les ayudara a impulsar las exportaciones de bienes industriales baratos, y han limitado las importaciones a los equipamientos y maquinaria imprescindibles. También han fomentado desde el sector público la formación de un sector bancario propio, capaz de financiar autónomamente las industrias nacientes, y han mejorado decididamente la educación básica y la capacitación técnica. Siguiendo el ejemplo de Japón, así surgió durante la época dorada el **modelo de crecimiento basado en las exportaciones** (*export-led growth*, o ELG¹¹), adoptado

⁽¹⁰⁾ Expresión utilizada para referirse al hecho de que muchos de los países que disponen de abundantes recursos naturales no tienen un proceso de crecimiento económico y desarrollo sostenido a largo plazo. Desde este punto de vista, la disponibilidad de grandes cantidades de recursos naturales fácilmente exportables, que no requieren importantes procesos de transformación, habría impedido la industrialización de estos países.

⁽¹¹⁾ Modelo de crecimiento basado en el fomento de las exportaciones y su expansión en los mercados internacionales, lo que, en conjunto, arrastrará al resto de la economía.

en Asia por los países de nueva industrialización (*new industrializing countries*, o NIC), que se ha desarrollado durante la segunda globalización. Primero serían los llamados "tigres asiáticos" de Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong. Después se añadieron China, India y Malasia, entre otros países (tabla 1 y figura 35) (Chang, 2004).

Figura 35. PIB por habitante (1950-2008) en \$ GK de 1990



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Angus Maddison.

5.2. Nuevos procesos de convergencia y divergencia durante la segunda globalización

En la figura 35 se puede observar, en una perspectiva a largo plazo de 1950 al 2008, cuatro rasgos fundamentales que marcan la historia económica global de las últimas décadas del siglo XX y la primera del XXI:

1) A pesar de la desaceleración del crecimiento económico experimentada en los países ricos después de 1973, a comienzos del siglo XXI todavía hay una **disparidad muy grande** entre el reducido grupo de países con más de 20.000 \$GK reales por habitante y el resto del mundo con la mitad o menos de esta cifra.

2) No obstante, la mayoría de la población mundial se ha situado por primera vez en unos **niveles de renta per cápita intermedios entre 5.000 y 8.000 \$GK por habitante**. Esto ha sido posible merced a la aceleración del crecimiento en una serie de países asiáticos –Corea del Sur, Singapur, Taiwán, Hong Kong, Malasia, Tailandia, China y la India, entre otros–; en menor medida,

en el Próximo Oriente –Siria, Turquía, Irán o Jordania, sin contar los países petroleros del Golfo Pérsico–, y también en América Latina –Chile, Uruguay, Costa Rica, México, Panamá, Colombia, Brasil y Perú, manteniéndose los niveles anteriormente logrados en Argentina y Venezuela.

3) Después de la quiebra de los sistemas de planificación central en 1989-91, Rusia y otros países que formaban parte de la **antigua URSS** o el **bloque del Este han experimentado un importante retroceso económico**, en algunos casos muy profundo, que los ha mantenido en este segundo nivel inferior a los 10.000 \$GK por habitante.

4) La **inmensa mayoría del continente africano ha seguido experimentando una grave divergencia económica con el resto del mundo**, por lo que se mantiene en niveles inferiores a 3.000 \$GK por habitante.

Así pues, como hemos visto en detalle a lo largo de este módulo, durante la segunda globalización, desatada con el fin de la guerra fría por el colapso de la Unión Soviética y el antiguo bloque del Este, y con el despliegue de las nuevas tecnologías de la información y el conocimiento (TIC), el mundo ha vuelto a vivir **importantes procesos económicos de convergencia condicional**¹² limitada a ciertos grupos de países o regiones, y de **divergencia económica**¹³ en otros. Pero una importantísima novedad es que, esta vez, la convergencia ha empezado a afectar a algunos de los países más poblados del mundo. En efecto, uno de los cambios experimentados en el último cuarto del siglo XX, que tendrá mayores consecuencias para el futuro del siglo XXI, es este ascenso de la mayoría de la humanidad a un umbral intermedio de PIB per cápita situado entre 5.000 y 10.000 \$GK reales de 1990: una capacidad adquisitiva comparable a la que había logrado Europa occidental en los años 1960 y a la que tenía Estados Unidos en 1940.

Tal como se puede ver en la tabla 12, en el año 1973, un 57% de la capacidad de producción y consumo mercantil del mundo estaba concentrado en 22 países con una renta per cápita superior a 10.000 \$GK, donde solo residía un 17% de la población. Por el contrario, el 75% de la población vivía entonces en países con una renta per cápita inferior a 5.000 \$GK de 1990. En medio, entre cinco y diez mil dólares reales por persona, solo había una treintena de países, con un 10% de la población mundial. En el 2008, la lista de países situados en ese escalón intermedio todavía era más reducida, pero al haber permanecido en él Rusia y la mayoría de los antiguos países del bloque del Este, y haberse incorporado China, Tailandia o Turquía, junto con Brasil, México y otros países de América Latina, **la población residente en este tipo de "clase media" mundial es un tercio de toda la humanidad**. Por primera vez en la historia económica, ya es menos de la mitad de la población mundial la que

África

En el 2008, la renta per cápita media de África era de 1.780 \$GK. Solo se superaban los 3.000 \$GK en Túnez, las islas Seychelles, Sudáfrica, Botswana, Egipto, Marruecos, Argelia y Suazilandia (exceptuando las islas Mauricio, cuya renta per cápita superaba los 10.000 \$GK, y Guinea Ecuatorial, donde sobrepasaba los 20.000 \$GK).

⁽¹²⁾Mientras que la convergencia económica nos indica que los países tienden a crecer hacia un único estadio estacionario, la convergencia condicional nos habla de la existencia de varios estadios estacionarios, establecidos en función de las características que tienen los diferentes países (dependiendo del capital humano, del trabajo, del nivel tecnológico...).

⁽¹³⁾Proceso por el cual, a medida que pasa el tiempo, los países que tienen niveles de ingreso per cápita menores crecen de manera más lenta que los que tienen niveles de ingreso mayores. Ello conduce a que, al final del período, la diferencia entre los niveles de ingreso sea mayor que al principio.



En los últimos años, la inmensa mayoría del continente africano ha seguido experimentando una grave divergencia económica con el resto del mundo.

vive en países con una renta per cápita media inferior a 5.000 \$GK reales de 1990, equivalentes a la renta media de Estados Unidos a principios del siglo XX o de Europa occidental en 1950.

Tabla 12. Distribución de los niveles de PIB real per cápita por países (1973 y 2008)

Año 1.973					
	PIB	%	hab x 1.000	%	n.º
≥ 10.000 \$GK de 1990	9.205.831	57,5	681.818	17,4	22 países
5.000 a 10.000 \$GK de 1990	2.593.740	16,2	397.128	10,1	30 países
≤ 5.000 \$GK de 1990	4.215.581	26,3	2.843.847	72,5	Resto del mundo
TOTAL	16.015.152	100,0	3.922.793	100,0	
Año 2008					
	PIB	%	hab x 1.000	%	n.º
≥ 10.000 \$GK de 1990	26.943.115	52,9	1.196.346	17,9	48 países
5.000 a 10.000 \$GK de 1990	15.688.455	30,8	2.234.674	33,4	27 países
≤ 5.000 \$GK de 1990	8.342.365	16,4	3.263.812	48,8	Resto del mundo
TOTAL	50.973.935	100,0	6.694.832	100,0	

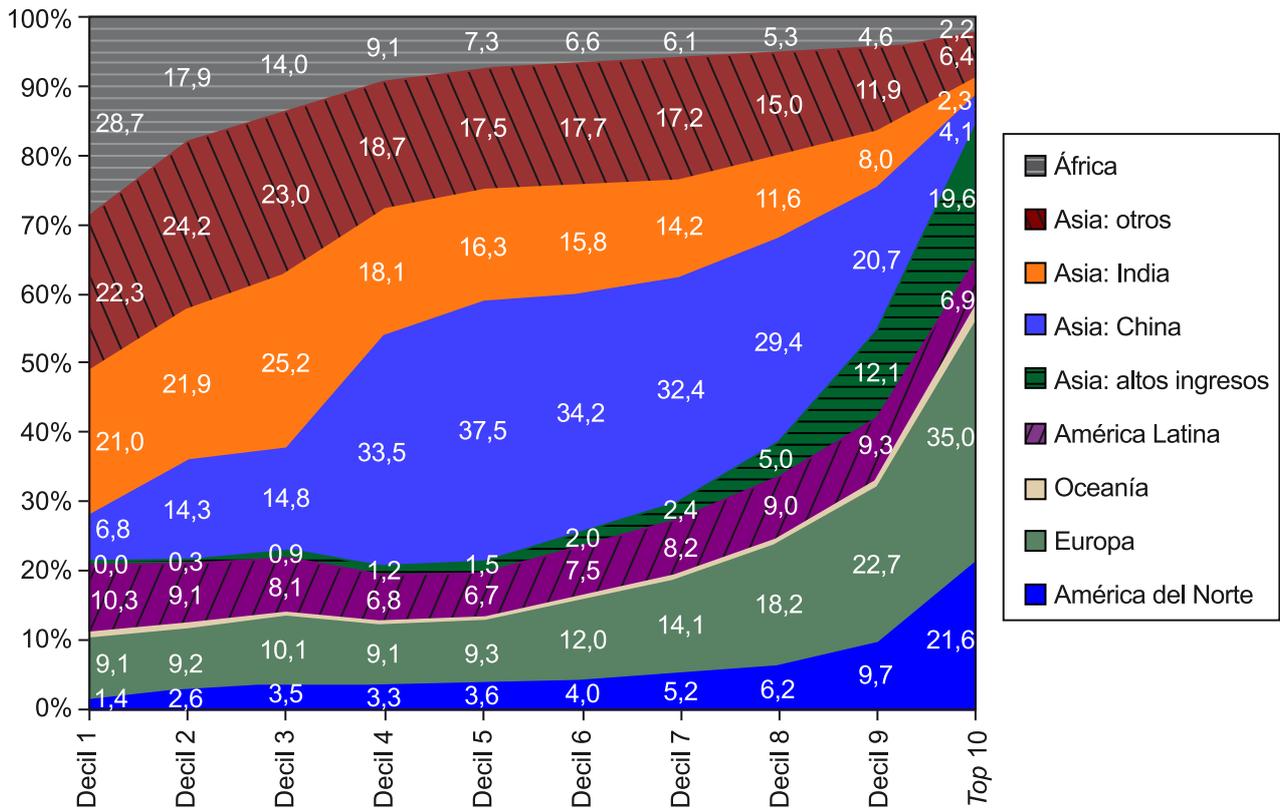
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Angus Maddison (2010).

Ahora bien, hay que tener muy presente que los datos de la tabla 12 comparan la distribución de las rentas per cápita medias entre países. Únicamente expresan una reducción de la desigualdad internacional, que, como hemos explicado en anteriores módulos, no se debe confundir con la desigualdad personal, calculada sin fronteras a escala global. Otra característica fundamental de la segunda globalización ha sido precisamente el aumento de la desigualdad en la distribución de los ingresos o la riqueza dentro de cada país. Solo recientemente hemos empezado a disponer de estadísticas fiables sobre la distribución personal de la riqueza global, estimadas a partir de encuestas de presupuestos familiares. Según los datos reunidos por el informe WIDER en la Universidad de las Naciones Unidas, en el año 2000, el 10% más rico del mundo disponía del 71% de toda la riqueza neta familiar calculada en paridad de poder adquisitivo (ppa), sumando los activos muebles o inmuebles y deduciendo las deudas contraídas. En lo alto de la escala, el 5% más rico concentraba el 57% y el 1% más rico, el 32% de toda la riqueza global medida de esta forma. Si en lugar de hacerlo en ppa, la riqueza familiar se estima según los tipos de cambio corriente entre divisas –es decir, en la forma como la clase de los mega-ricos calcula sus movimientos financieros internacionales–, los grados de concentración todavía resultan más elevados: el 10% más rico tenía un 85%, el 5%

más rico el 71%, y el 1% más rico el 40% de la riqueza global. El índice de Gini era, en el año 2000, de 0,802 en el primer caso, y de 0,892 en el segundo (Davies y otros, 2006).

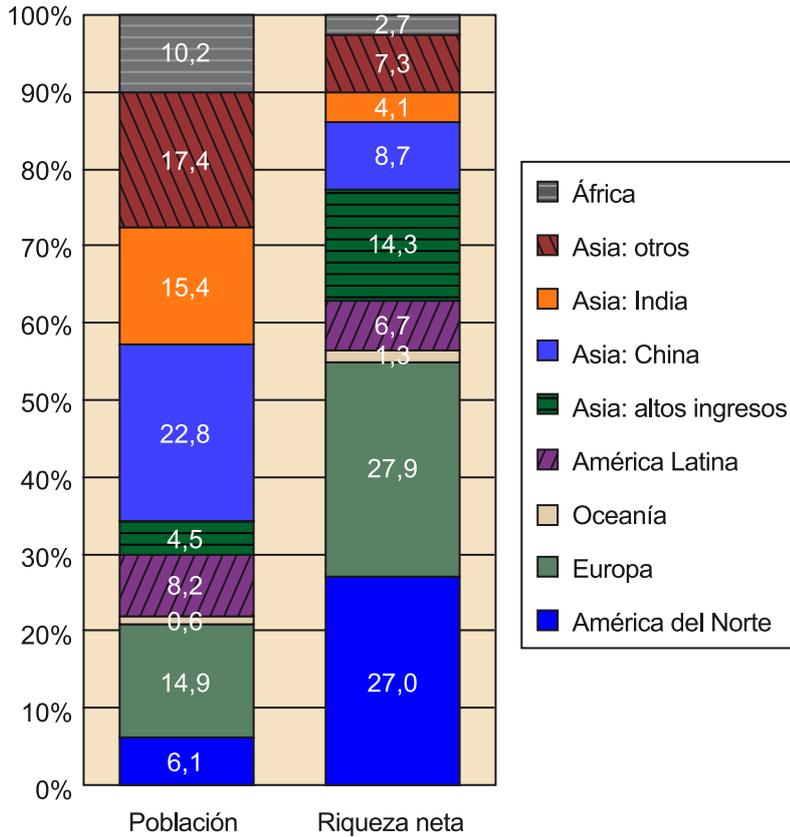
En las figuras 36, 37 y 38 se observa cómo el ascenso de algunos "tigres asiáticos" al grupo de países ricos y el surgimiento de una nueva "clase media" mundial, localizada principalmente en Asia, América Latina o Próximo Oriente, han sido fenómenos absolutamente compatibles con un fuerte incremento de la desigualdad personal a escala global, hasta lograr unos niveles de concentración de la riqueza en pocas manos sin muchos precedentes (Milanovic, 2010).

Figura 36. Distribución regional de la riqueza neta personal en deciles a ppa en el año 2000



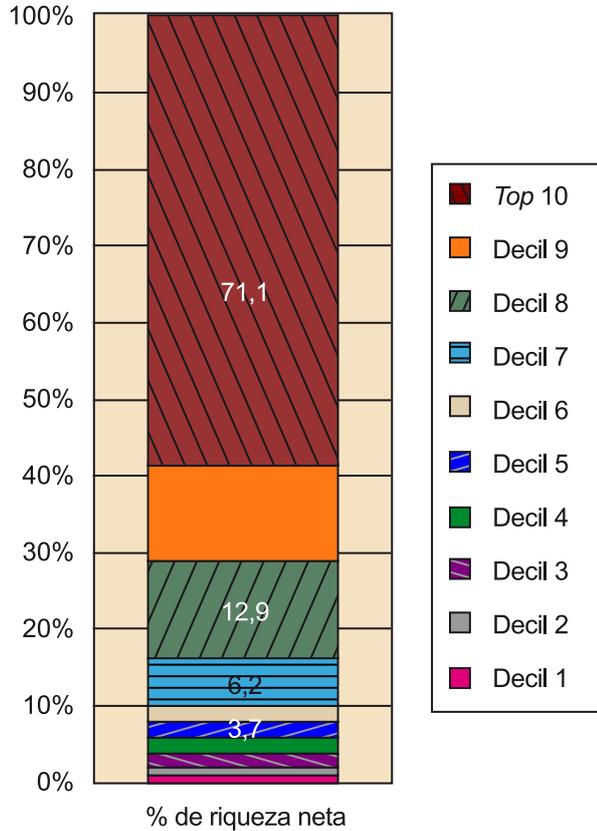
Fuente: Davies, Sandstrom, Shorrocks y Wolff (2006). UNU-WIDER.

Figura 37. Población y riqueza neta en el mundo por regiones (2000)



Fuente: Davies, Sandstrom, Shorrocks y Wolff (2006). UNU-WIDER.

Figura 38. Riqueza neta personal en el mundo por deciles



Fuente: Davies, Sandstrom, Shorrocks y Wolff (2006). UNU-WIDER.

La coexistencia entre un drástico aumento de la desigualdad personal dentro de cada país y una reducción de la desigualdad internacional entre las rentas per cápita de varias regiones del mundo puede ayudar a explicar bastantes cosas del contexto donde han emergido nuevos descontentos, movimientos sociales y cambios políticos registrados durante la segunda globalización neoliberal. Como ya había ocurrido antes, los descontentos de esta segunda globalización han acabado provocando varios tipos de respuestas. Unas son fanáticas, violentas y xenóforas, como las de los fundamentalismos religiosos o políticos de cualquier tipo desatados en todos los continentes: desde los grupos islamistas de Al Qaeda hasta el "Tea Party" de Estados Unidos, o fuerzas xenóforas y neonazis como las de Le Pen, Haider u otras en Europa occidental. Otras respuestas a los descontentos de la segunda globalización, en cambio, tratan de hacer avanzar la democracia que hemos recibido justamente de los movimientos sociales y las luchas políticas que se habían levantado durante la primera globalización. El Club de Roma señaló en un informe de 1991 la novedad que suponía la proliferación de organizaciones no gubernamentales (ONG) y apuntaba una prognosis interesante: la aceptación por los líderes políticos y empresariales de la existencia de los problemas globales denunciados por estas ONG –como la crisis ecológica o la persistencia del hambre–, sin emprender a la vez las soluciones, también globales, que requieren, contiene la semilla de una profunda crisis de legitimación (King, 1991).

5.3. El principio del fin de la gran divergencia: nuevos actores, nuevas demandas, nuevos desafíos para la economía

Hemos empezado el primer módulo de esta introducción a la historia económica global hablando de la gran divergencia. Es decir, tratando de entender cuándo, cómo y por qué Europa occidental y las "Nuevas Europas" igualaron o superaron la capacidad tecnológica de China y otros grandes países asiáticos, poniendo en marcha el "crecimiento económico moderno". A principios del siglo XXI, todo apunta a que el ascenso económico de los BRIC en general, y de China en particular, supone el principio del fin de aquella gran divergencia histórica. De una manera mucho más clara que en cualquier otra crisis económica experimentada después de la Segunda Guerra Mundial, la **gran recesión iniciada en el 2007-2008** afecta mucho más intensamente a los países de mayor renta per cápita, mientras que la "nueva clase media internacional" de los países emergentes la ha sufrido muy poco o nada hasta ahora. Esto también acelera su proceso de convergencia económica para "atrapar y superar" a los países ricos.

A pesar de la distancia que todavía los separa en términos de PIB real per cápita, o precisamente por eso, resulta impresionante la capacidad de financiación internacional adquirida por China gracias al ahorro generado por su enorme superávit comercial. Ya hemos visto cómo la cotización del dólar ha pasado a

depender de las decisiones que tome el Banco Central chino. En el verano del 2011 la Unión Europea y los mismos Estados Unidos pedían ayuda financiera a los BRIC para evitar una nueva recaída en la gran recesión.

Como ha dicho Paul Krugman, "si hay algún secreto en el crecimiento asiático, se trata sencillamente de una gratificación diferida, el deseo de sacrificar satisfacción actual por ganancias futuras" (Krugman, 1997, pág. 134). Pero incluso esta elevada propensión al ahorro no es ninguna rara peculiaridad china, sino más bien la reproducción a mayor escala de un rasgo que ya había caracterizado el modelo de *export-led growth* (ELG) de otros países asiáticos de nueva industrialización.

En opinión de Paul Krugman, los alarmismos sobre un supuesto nuevo "peligro asiático", que estaría a punto de desbancar la pujanza económica de Estados Unidos o de todo el mundo occidental en general, son tan infundados como interesadamente malintencionados. El extraordinario ritmo de crecimiento de China y otras regiones o países de la costa asiática del Pacífico, junto con las tasas más modestas pero todavía bastante altas de incremento del PIB per cápita registradas recientemente en la India, algunos grandes países de América Latina, como Brasil, o incluso Rusia después de superar el gran retroceso de la "terapia de choque", no suponen nada nuevo que no conozcamos ya por otros ejemplos históricos de rápida convergencia económica. El paquete de la Segunda Revolución Tecnológica se ha extendido hacia espacios económicos donde había una gran abundancia relativa de trabajo y recursos naturales baratos. La movilización a gran escala de los recursos antes infrautilizados, mediante una rápida acumulación de capital, comporta una aceleración extraordinaria del crecimiento económico. Pero este ritmo tan acelerado de crecimiento solo se podrá mantener durante un cierto período, mientras la oferta de trabajo siga siendo sobreabundante con respecto al capital y el país o la región en cuestión avance, acercándose a la frontera tecnológica de los países más ricos, que todavía les resulta lejana.

De nuevo en palabras de Paul Krugman:

"[...] tanto los países de reciente industrialización de Asia, como la Unión Soviética de la década de 1950, han conseguido un rápido crecimiento, gracias en gran parte a una movilización impresionante de recursos. Una vez que hemos registrado el papel jugado por los *inputs* en rápido aumento en la contabilidad del crecimiento de aquellos países, queda muy poco por explicar, [...] dado que dicho crecimiento está impulsado por un incremento extraordinario en los *inputs*, como la mano de obra y el capital, y no por las ganancias en eficiencia".

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



A principios del siglo XXI todo apunta a que el ascenso económico de los BRIC en general, y de China en particular, supone el principio del fin de la gran divergencia histórica.

La experiencia histórica muestra lo que bastantes modelos teóricos sobre el crecimiento económico a largo plazo permiten predecir: cuando el trabajo y los recursos naturales empiecen a resultar relativamente más escasos y el tejido productivo de los países emergentes se haya aproximado lo bastante a la frontera tecnológica, las tasas de crecimiento tendrán que disminuir hasta niveles comparables a los de sus competidores.

Así pues, la emergencia de los BRIC no comporta ningún descubrimiento de alguna misteriosa receta para generar nuevo crecimiento económico fuera de las circunstancias específicas en las que se está produciendo. Pero en cambio, supone **dos novedades importantes tanto en el orden político como en el aspecto ecológico**. El rápido ascenso de los BRIC cambia claramente el panorama geopolítico del orden económico internacional forjado después de la Segunda Guerra Mundial, que ya había sido bastante alterado por la caída del Muro de Berlín y el colapso del antiguo bloque del Este.

A la vez, como veremos en el siguiente apartado, la aparición de esta **"nueva clase media consumidora"** entre las filas de la mayoría de la humanidad comporta una rápida multiplicación de todas las presiones ambientales sobre la dotación limitada de recursos naturales, así como sobre la disminuida capacidad de los ecosistemas de la Tierra para proporcionarnos servicios ambientales básicos. Desde estos dos importantes puntos de vista, podemos hablar indudablemente de la aparición de nuevos actores y nuevos desafíos, tanto para la economía internacional como para la ecología global de nuestro planeta.

Los nuevos actores que reclaman intervenir en la toma de decisiones sobre estos nuevos desafíos socioeconómicos y ecológicos globales no son solo los gobiernos de los Estados. En 1992, la Cumbre de la Tierra reunida en Río de Janeiro inauguró la costumbre de que, junto a los encuentros de los gobiernos, se celebrara un foro alternativo de ONG y movimientos sociales que los presionaban. En 1994 se produjeron dos acontecimientos capitales: la rebelión zapatista, que estalló en Chiapas el mismo día que entraba en vigor el Tratado de Libre Comercio entre México y Estados Unidos, renunció de manera imprevista a proseguir sus objetivos por la vía de la insurrección violenta; y el Congreso Nacional Africano, dirigido por Nelson Mandela, puso fin, también de forma democrática y pacífica, al régimen de *apartheid* en Sudáfrica. En 1999 irrumpió en las calles de Seattle una masiva manifestación contra la Organización Mundial del Comercio, que impidió la celebración de su cumbre en aquella ciudad. Fue el inicio de un nuevo movimiento "altermundialista" global –inicialmente tildado de "antiglobalización"– que respondía abiertamente al "encogimiento de expectativas" neoliberal proclamando que **"otro mundo es posible"**.

En el 2001 se reunió por vez primera el **Foro Social Mundial** altermundialista en la ciudad brasileña de Porto Alegre –la primera donde se había experimentado el "presupuesto participativo" para establecer anualmente las prioridades de gasto público local–, y desde entonces se han celebrado muchos encuentros parecidos en todos los continentes. Las protestas simultáneas convocadas en todo el mundo por estos foros sociales contra la guerra de Iraq en el 2003 fueron impresionantes. Una divisa central de esta nueva conjunción de **movimientos "altermundialistas" es volver a retomar el avance del proceso histórico de democratización**, experimentando formas de toma de decisiones más participativas y de mayor calidad deliberativa. Después del estallido de la "**Primavera árabe**" en Túnez, Egipto, Libia, Siria y otros países del sur del Mediterráneo, y del movimiento de los "indignados" o del 15-M surgido en el 2011 en España, Israel y otros lugares y después desarrollado en los Estados Unidos con el nombre de "Wall Street". Los objetivos democráticos se han vuelto a situar en el marco de las respuestas a la gran recesión.



Una divisa central de los movimientos "altermundialistas" es volver a retomar el avance del proceso histórico de democratización.

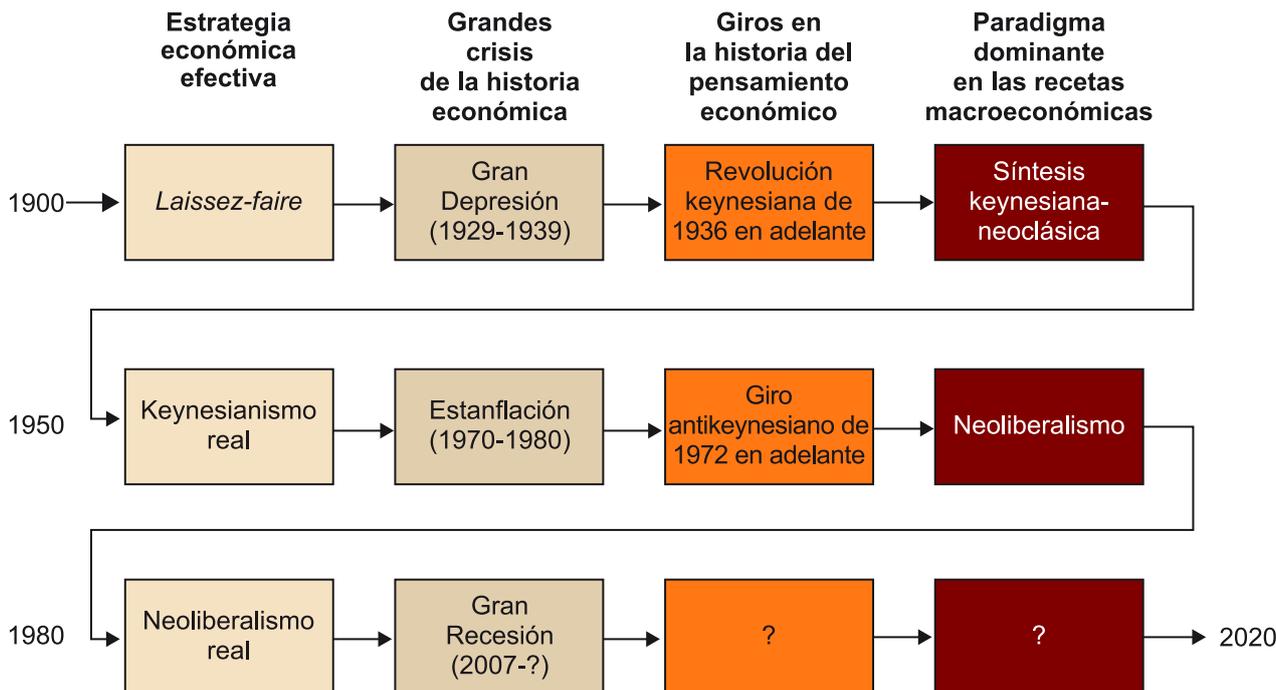
Nunca había estado tan extendida la democracia parlamentaria en la historia del mundo, ni había incluido a tantos millones de hombres y mujeres con derecho de voto. A la vez, nunca desde el fin de la Segunda Guerra Mundial se había generalizado tanto un descrédito tan grande de este sistema parlamentario –que el politólogo Robert Dahl denomina "poliárquico"–, basado en un número reducido de grandes aparatos de partido que solo compiten con técnicas publicitarias para ganar las siguientes elecciones conquistando el centro del espectro electoral, todos ellos dependientes de unas mismas fuentes para su financiación y adheridos con pequeñas variaciones o matices a unas recetas macroeconómicas parecidas (Palast, 2003; Dahl, 1989; Ferrajoli, 2011).

La combinación de unas menores tasas de crecimiento del ingreso real y una mayor desigualdad en su reparto ha comportado que en los países ricos empezara a desvanecerse **la esperanza de que cada nueva generación mejoraría de manera perceptible su nivel de vida respecto al de las anteriores**. Ello, junto con la percepción de que los gobiernos democráticamente elegidos se mostraban cada vez más impotentes ante las directivas impuestas por unos organismos económicos internacionales demasiado alejados de cualquier control democrático o unos mercados financieros sin rostro, ha generado un descrédito creciente del viejo sistema de partidos y la propia democracia representativa. Simultáneamente, la formación de una nueva "clase media" mundial con niveles de renta per cápita comparables a los de Europa en los años 1960 no es ajena a la expansión de la democracia basada en el sufragio universal que se ha producido en los últimos decenios en América Latina, con gobiernos reformistas y regímenes parlamentarios más inclusivos que han puesto fin al rosario de golpes militares o intervenciones exteriores, ni tampoco lo es al estallido reciente de la "**Primavera árabe**" en el 2011-2012.

Las tendencias económicas del futuro dependerán mucho de cómo se resuelvan estos problemáticos cruces entre la trayectoria de la segunda globalización y la que experimenta la democracia. A veces, o en algunos aspectos, han podi-

do resultar convergentes. Pero muy a menudo resultan muy divergentes. También dependerán de que se acabe produciendo el impacto en el pensamiento económico de toda esta multitud de nuevos movimientos democratizadores, así como de las nuevas lecciones que haya que aprender de la gran recesión iniciada en el 2007-2008. Tal como ha sugerido Alessandro Vercelli, todos los cambios de trayectoria en la evolución del pensamiento económico han estado profundamente marcados hasta ahora por las grandes crisis económicas (figura 39).

Figura 39. La espiral interactiva entre las crisis y las ideas económicas (1900-2012)



Fuente: Alessandro Vercelli (2010).

Una vez hubo pasado lo peor, y cuando ya parecía que la economía se recuperaría lentamente, la inmensa mayoría de los gobiernos han olvidado por completo sus propias proclamas de "refundar el capitalismo" y han vuelto a la vieja ortodoxia neoliberal de antes de la gran recesión. Entretanto, los movimientos ciudadanos democratizadores siguen reclamando un cambio drástico de las prioridades macroeconómicas y una reforma a fondo de la arquitectura financiera internacional con la introducción de nuevos instrumentos, como un impuesto a las transacciones puramente financieras del mismo tipo que la llamada **Tobin Tax** o **Robin Hood Tax**, que la mayoría del Parlamento europeo aprobó sacar adelante en el 2011. Muchas de estas propuestas empiezan a encontrar el apoyo y la necesaria concreción técnica de muchos economistas (Attali, 2009; Askenazy y otros, 2010).

¿Cómo acabará finalmente la gran recesión iniciada en el 2007-2008? ¿Qué dirección emprenderá la ciencia económica después de esta gran recesión? Más allá de las apariencias, la ciencia económica es bastante menos monolítica de lo que parece. Sus márgenes contienen una serie de corrientes más o menos heterodoxas, como las de la economía ecológica, institucionalista, evolucionista,

postkeynesiana, sraffiana, marxista o radical. Del diálogo franco y la fecundación cruzada entre todas ellas y la "corriente principal" neoclásica pueden surgir nuevas perspectivas que renueven el pensamiento económico y amplíen los horizontes (McCloskey, 1993, 1994). La historia económica puede convertirse en una estación de enlace y un banco de pruebas muy útil para este canje (Hodgson, 2001). El futuro de la economía también depende de la formación que reciban, así como de las opciones que tomen en su recorrido profesional, las nuevas generaciones de economistas a las que se dirige este manual.

6. La crisis ecológica global: ¿obstáculo u oportunidad?

En el conjunto de los nuevos desafíos que reclaman una renovación a fondo de la ciencia económica del siglo XXI destaca sin duda la **crisis ecológica global**. Su gravedad ha dado lugar a un hecho sin precedentes: el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente y la Organización Meteorológica Mundial crearon conjuntamente el Panel Intergubernamental para el Cambio Climático (IPCC, por sus siglas en inglés) en 1988. Este organismo reúne en una sola voz autorizada el parecer de la comunidad científica internacional sobre la interferencia humana en los mecanismos reguladores del clima de la Tierra. Es la primera vez en la historia que el sistema de las Naciones Unidas se dota de un asesoramiento científico parecido, que recibió en el 2007 el Premio Nobel de la Paz (compartido con A. Gore).

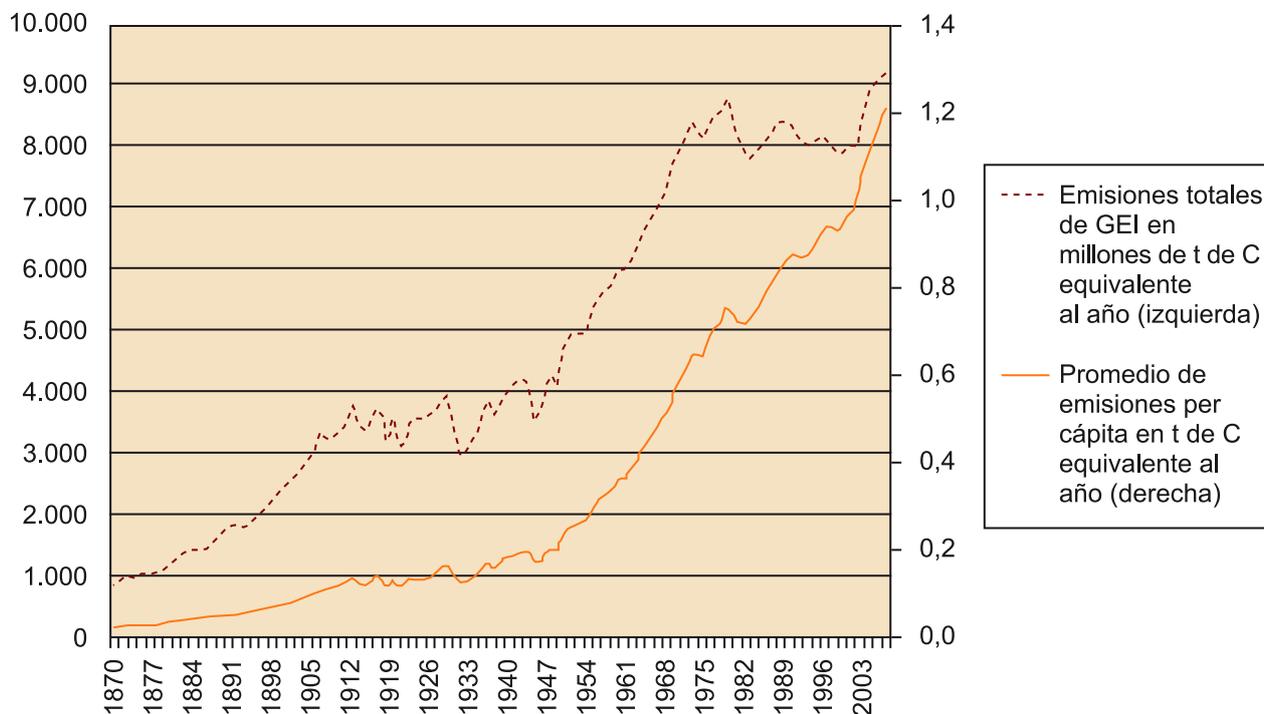
6.1. Un cambio ambiental global

Gracias a los informes del IPCC, ahora sabemos que desde el inicio de la revolución industrial hasta el 2010 las concentraciones de CO_2 y otros gases de efecto invernadero (GEI) emitidos a la atmósfera han aumentado de 280 a 389 partes por millón (ppm), el nivel más alto del que se tiene constancia en los últimos 420.000 años de historia de la Tierra (y probablemente también de los últimos 20 millones de años). Estas concentraciones de GEI en la atmósfera ya han provocado multitud de efectos perceptibles en la evolución de las temperaturas medias del aire y de los océanos, la fundición de nieve y hielo en todos los continentes, el aumento mundial del nivel del mar o el comportamiento de los ecosistemas. Si no se cambian las tendencias actuales, hacia el 2050 se llegaría a 550 o 600 ppm, que casi doblarían las concentraciones atmosféricas de la época preindustrial. El IPCC lo considera un riesgo inaceptable y, para evitarlo, propone estabilizarlas en un máximo de 450 ppm. Teniendo en cuenta el abanico de escenarios probables, ya se prevé para las próximas dos décadas un calentamiento medio de unos $0,2\text{ }^\circ\text{C}$ por década. Incluso si las concentraciones de GEI permanecieran constantes en los niveles alcanzados en el año 2000, se espera un calentamiento adicional de alrededor de $0,1\text{ }^\circ\text{C}$ por década.

¿Qué supone hacer efectiva la recomendación de no superar una concentración de 450 ppm de CO_2 y otras GEI? Según el IPCC, hay que reducir inmediatamente las emisiones a menos de 4.000 millones de toneladas de carbono anuales para el 2050 –una cantidad global similar a la del año 1970–, y tender después a bajarlas hasta valores cercanos a cero durante la segunda mitad del

siglo XXI. Dado que en el 2008 se emitieron 8.749 millones de toneladas, eso quiere decir ni más ni menos que hay que reducirlas un 54% en cuatro decenios y más de un 80% a lo largo del siglo XXI (figura 40).

Figura 40. Emisiones de gases de efecto invernadero (GEI), totales y per cápita (1870-2008)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos de Boden, Marland y Andrés (2010). Departamento de Energía de Estados Unidos.

Nota

Las diferentes fuentes que proporcionan series históricas de emisiones de GEI difieren ligeramente en función de la "cesta" de gases que incluyen, y en general han tendido a incrementar los valores totales a medida que han ido ampliándolas. La serie de población mundial proviene de Angus Maddison. Para el período anterior a 1950, la base de datos de Angus Maddison solo proporciona cifras de la población mundial para los años 1870, 1900, 1913, 1920 y 1940. Entre estas fechas, la serie se ha interpolado con la tasa lineal de crecimiento.

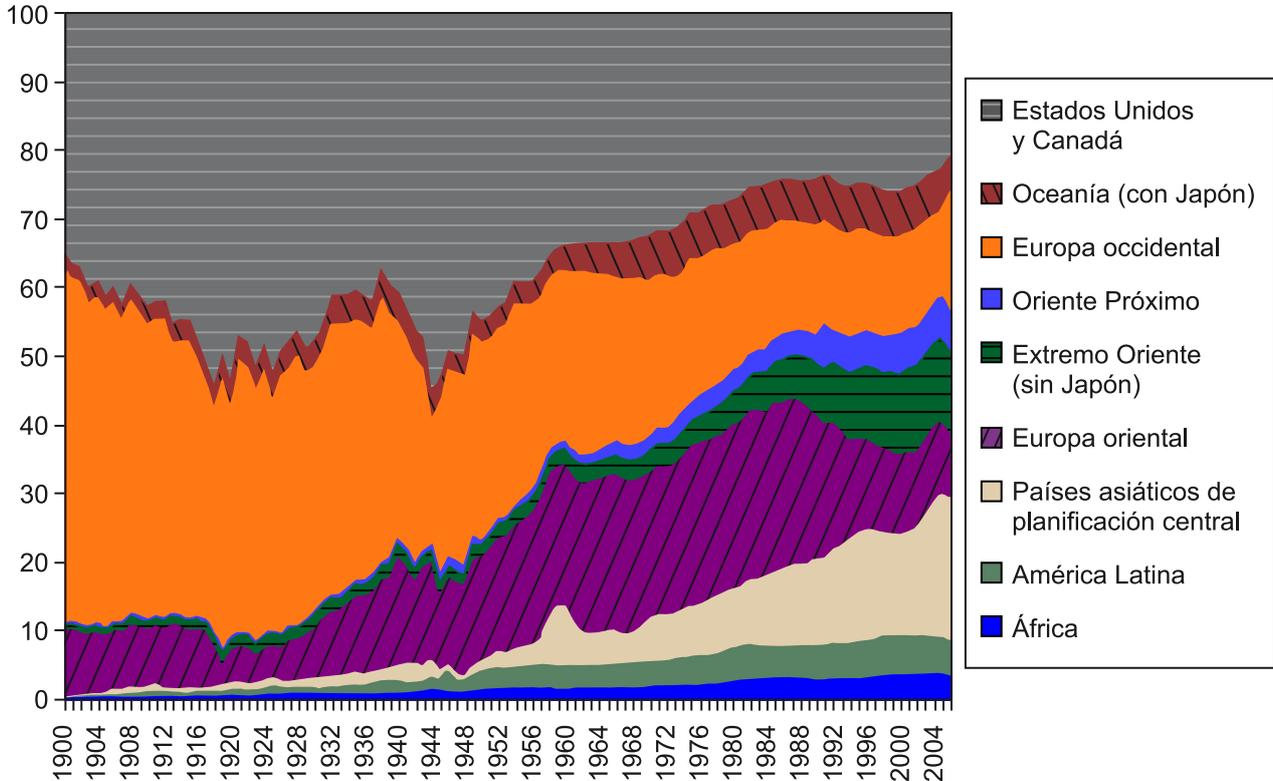
Unidad de C

Una unidad de emisión de C equivale a 3.667 unidades de CO₂. Para los otros GEI las emisiones se computan en unidades equivalentes de reforzamiento del efecto invernadero de C o CO₂.

Si dividimos el máximo de 4.000 millones de toneladas de CO₂ al que hay que tender rápidamente para el 2050 entre los 6.957 millones de personas que habitaban la Tierra en el 2008, obtenemos unas emisiones sostenibles por habitante y año de 0,57 toneladas de carbono (C) por persona (equivalentes a unas dos toneladas de CO₂). En el 2008 se emitieron 1,31 toneladas de C por persona, más del doble. Las emisiones de C per cápita de los países más ricos eran en el 2008 hasta ocho veces superiores a ese umbral: 4,7 en Estados Unidos, 4,5 en Canadá, 2,6 en Alemania o Japón, 2,0 en Italia y España, 1,7 en Francia, etc. Todavía hay que añadir la responsabilidad adquirida con las emisiones históricas: hasta mediados del siglo XX, Europa occidental, las "Nuevas

Europas" y Japón fueron responsables del 80% o más de las emisiones totales, y solo han reducido su proporción conjunta a menos de la mitad desde los años 1980 en adelante (figura 41).

Figura 41. Porcentaje de emisiones de GEI en el mundo por regiones (1900-2006)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos de Boden, Marland y Andrés (2010). Departamento de Energía de Estados Unidos.

La existencia de una serie de países emergentes de nueva industrialización que conforman una **nueva "clase media" mundial**, y donde una parte muy grande de la humanidad ha empezado a adquirir los hábitos de consumo que hasta hace poco eran privativos de los países ricos, **supone una multiplicación de las presiones ambientales planetarias** en la dirección diametralmente contraria a las recomendaciones de la IPCC. Pero ¿quién tiene derecho a criticarlo, si a la vez no recorta sus propias emisiones hasta el umbral sostenible en el que tendría que converger toda la humanidad? Hasta ahora, la única región del mundo donde se ha producido una significativa reducción de las emisiones de GEI han sido los países del antiguo bloque del Este –donde se han reducido un 36% de media entre 1991 y 2002– como consecuencia del catastrófico colapso económico producido con su transición a una economía capitalista de mercado (figuras 15 y 16). Todo esto nos dice inequívocamente que el cambio de dirección hacia algún tipo de desarrollo más sostenible tendrá que comportar transformaciones estructurales muy profundas de la economía.

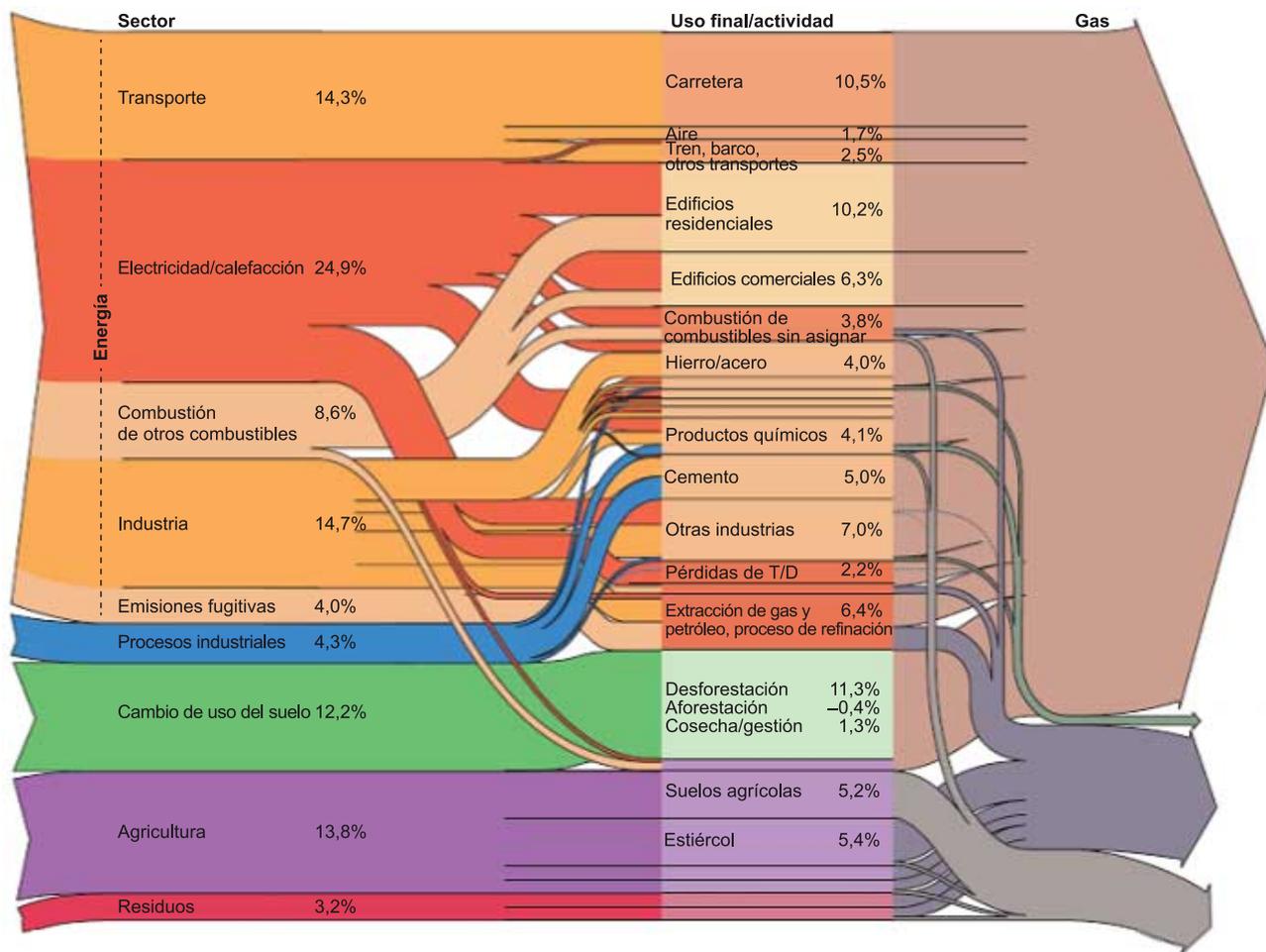
La figura 42 disecciona en un diagrama de flujos los procesos en los que se originaron las emisiones mundiales de GEI en el 2005. Constituye un tipo de radiografía del funcionamiento de la economía global que nos revela dos cosas importantes: que las fuentes de origen de las emisiones de GEI recorren toda



La industrialización de los países emergentes supone una multiplicación de las presiones ambientales planetarias.

la estructura económica, desde la agricultura y la ganadería hasta la industria o los servicios; y, a la vez, que el sistema energético y los transportes son dos piezas capitales que originan conjuntamente más del 60% del problema.

Figura 42. Diagrama de flujos de los sectores en los que se originan las emisiones de GEI en el mundo (2005)



Fuente: Baumert, Herzog y Pershing (2005, págs. 4-5), WRI.

El cambio climático inducido por las emisiones de GEI no es el único problema ambiental al que nos enfrentamos. La lista también incluye la contaminación concentrada en las zonas urbanas y las áreas industriales, la generación de residuos y la diseminación de sustancias tóxicas, la contaminación difusa provocada por una agricultura y una ganadería intensivas en el uso de agroquímicos, la degradación y creciente escasez de las masas de agua dulce continentales, el colapso de las pesquerías por la sobrepesca, la vertiginosa deforestación de los trópicos no compensada por la reforestación de las franjas templadas de Europa y Norteamérica –que no es menos rápida y ambientalmente problemática–, o la pérdida global de biodiversidad por la destrucción de hábitats y las bioinvasiones de especies foráneas. Todas estas disfunciones en el funcionamiento de la biosfera están generadas por el impacto de la "tecnosfera" humana y se originan tanto en la extracción de recursos como en la excreción de residuos de todo tipo.

Lecturas recomendadas

Podéis encontrar una introducción al conjunto de problemas ambientales en los informes sobre el estado del mundo y la base de datos *Vital signs* que publica el Worldwatch Institute.

Entre los autores clásicos del pensamiento ambiental todavía resulta muy aclaratoria la presentación articulada de las diversas vertientes de la crisis ecológica global hecha por:

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

Así pues, para evitar que los efectos del cambio climático ya en curso resulten catastróficos hay que transformar perentoriamente el sistema energético y de transportes basado en los combustibles fósiles. A la vez, también habrá que hacerlo por el propio agotamiento creciente de los recursos de energía fósil no renovable. Cada vez hay un consenso más amplio sobre el hecho de que estamos muy cerca de cruzar el "**pico de petróleo**" (*peak oil*), si no lo hemos cruzado ya. Eso quiere decir que ya habremos consumido la mitad, o casi, de todo el stock de petróleo que contiene la corteza terrestre. El que queda no es solo cada vez más escaso, también es más pesado, se encuentra en capas más profundas o alejadas, y hay que invertir más energía y recursos para obtener cada nueva unidad de energía fósil extraída. En estas circunstancias, tanto el modelo económico teórico de Harold Hotelling (1895-1973) sobre la explotación de un recurso no renovable como la curva normal de extracción proyectada empíricamente por el geólogo M. King Hubbert (1903-1989) predicen un encarecimiento exponencial del recurso. El fuerte aumento en términos reales experimentado por el petróleo de 1998 en adelante (figura 20) podría ser el inicio de este proceso, momentáneamente interrumpido por la gran recesión.

El modelo de Hotelling

El modelo neoclásico de Hotelling tiene en cuenta el creciente valor de escasez que tiene que inducir a incrementar su precio en función del tipo de interés vigente, solo en la medida en que sea subjetivamente percibida por los agentes económicos. La curva de Hubbert se basa, en cambio, en información geológica y energética objetiva y contrastable.

Parece, pues, que **hemos llegado al final de la era del petróleo barato** que propulsó la gran oleada de crecimiento del siglo XX. A la vez, ha sido principalmente este crecimiento del siglo XX, y en especial en la época dorada (1950-1973), lo que ha originado la **crisis ambiental global** (McNeil, 2003). Esta es una importante conclusión a la que se llega analizando las raíces más profundas tanto de las dificultades económicas como de la problemática ambiental de nuestro tiempo. Vale la pena pararse a considerar desde una perspectiva histórica este factor común.

6.2. Sacando factor común entre la crisis ecológica y la económica

En anteriores apartados de este módulo nos hemos preguntado si la fuerte propensión especulativa reciente y la caída tendencial de la formación bruta de capital fijo no residencial en todos los países más desarrollados no tienen algo que ver con las dificultades de encontrar un relevo al agotamiento de la Segunda Revolución Tecnológica. Ciertamente, la microelectrónica, las TIC, los nuevos materiales o las llamadas "ciencias de la vida" han generado importantes transformaciones económicas en los últimos decenios, sin las que la segunda globalización no se habría producido del mismo modo. No obstante, los cambios económicos más decisivos producidos en las tres últimas décadas han sido la emergencia económica de los BRIC y la de China muy especialmente. Estos procesos de convergencia de los NIC asiáticos y latinoamericanos han consistido en la extensión de la Segunda Revolución Tecnológica a espacios económicos donde su potencial de incremento de la productividad no estaba todavía agotado. Entretanto, ya hemos visto en el apartado 4 que la principal

contribución de las TIC ha consistido más en aumentar la productividad de algunos viejos sectores de la Segunda Revolución Tecnológica que en generar otro complejo tecnológico completamente nuevo.

Una razón importante que puede ayudar a explicarlo es la energía. Hasta ahora, bajo cualquiera de los complejos tecnológicos que han impulsado el crecimiento económico de la era industrial siempre ha habido el conjunto de motores, convertidores, distribuidores y sistemas de transporte de un nuevo modelo energético. ¿Cuál puede ser, o tendría que ser, el nuevo modelo energético para el siglo XXI? Los movimientos ecologistas y "altermundialistas" tienen desde hace tiempo una respuesta clara: las **energías renovables**. Treinta años atrás, esta propuesta provocaba la hilaridad de la gente de orden, acostumbrada a pensar que todos los problemas y sus posibles soluciones solo tienen cabida dentro del marco mental del sistema vigente. Su respuesta preferida era, y para algunos todavía lo es: la energía nuclear. Entre otras cosas, la opción nuclear supondría mantener y reforzar la centralización de la red actual de abastecimiento energético que favorece la formación de grandes oligopolios. El aprovechamiento eficiente de las fuentes renovables requiere, por el contrario, un cambio radical hacia un nuevo sistema de "generación distribuida" muy parecido al funcionamiento de Internet: acercar la producción a pequeña escala y baja potencia a los lugares de consumo y permitir que, según las horas del día o las condiciones meteorológicas, cada punto de la red pueda pasar de consumir electricidad a producirla o a la inversa. Sus partidarios argumentan que esto tendría la ventaja de descentralizar y democratizar la red energética (Rifkin, 2002). Pero también nos podemos preguntar si –como probablemente también ocurre con la creación de puestos de trabajo– no es justamente por eso por lo que esta solución no gusta mucho a los viejos operadores y reguladores de la energía (Roberts, 2003).

Mientras el debate energético ha seguido tan abierto en la mente de la gente como la propia realidad, la tozudez de los hechos se ha ido imponiendo. El rosario de graves accidentes como los de Harrisburg (Estados Unidos, 1979), Chernóbil (Unión Soviética, 1986) y Fukushima (Japón, 2011) ha mantenido muy alta la impopularidad de la opción nuclear. Los inversores privados se han mantenido alejados de la construcción de nuevas plantas nucleares –a pesar de las liberalizaciones del sistema energético en la etapa neoliberal–, debido principalmente a su coste disparatado y a las grandes incertidumbres de su futuro (que incluyen el desmantelamiento de las centrales y la custodia milenaria de los residuos que habrán generado). Las reservas de uranio económicamente explotables son mucho más reducidas que las de petróleo, y el abastecimiento de los 437 reactores operativos en el mundo en el 2011 ya habría tenido serios problemas si el fin de la guerra fría no hubiera permitido reciclar el material fisible de antiguos misiles nucleares desmantelados. Entre los cierres por accidentes o la finalización de su vida útil y la entrada en funcionamiento de otros nuevos, el parque nuclear mundial está prácticamente estancado desde hace tres lustros, generando solo un 13% de toda la electricidad y menos del 6% de toda la energía primaria consumida en el mundo. La industria nuclear lucha

principalmente para alargar la vida operativa de estas centrales cada vez más envejecidas, mientras en varios países se aprueban planes de cierre, como el de Alemania para el 2022 (Schneider y otros, 2011) o el todavía más drástico apagón nuclear de Japón el 2012.

Entretanto, las energías renovables han ido penetrando en la generación de electricidad y calor de baja temperatura en muchas regiones y países, a pesar del escepticismo o la hostilidad inicial de gran parte de los gestores públicos y privados del abastecimiento energético. Su contribución al consumo energético mundial es todavía bastante modesta –un 12,9% en el 2008, con un 10,2% generado por la biomasa, un 2,3% por la energía hidráulica y un 0,4% por el resto de aprovechamientos renovables– (Logan, 2011). Pero su tasa de crecimiento acumulativo anual es tan alta –solo en el 2009 la eólica aumentó un 32%, y la solar fotovoltaica conectada a la red un 53%– que la situación recuerda exactamente igual a lo que sucedió con el carbón en los inicios de la era industrial. Merced al rápido crecimiento de la energía eólica, en algunos países como España, las fuentes renovables ya suponían en el 2010 un 13% del consumo eléctrico, superando a las nucleares (APPA, 2011). La Unión Europea se ha fijado el objetivo de lograr un 20% de electricidad renovable para el 2022. Entretanto, un estudio del IPCC publicado en el 2011 concluye que la transición hacia las energías renovables no solo puede cubrir hasta el 80% de las necesidades energéticas del mundo para el 2050. También es la única opción que puede evitar a tiempo que se llegue a concentraciones atmosféricas de GEI cercanas a las 600 ppm (Logan, 2011).

Durante años, la relación entre economía y ecología ha estado pensada en términos de contraposición. Se consideraba que los problemas de una y otra formaban parte de universos separados, sin ver su nexo tecnológico común. Las soluciones a los problemas ambientales eran vistas como un coste adicional que siempre superaba las partidas disponibles en los presupuestos públicos. El informe sobre los **costes económicos del cambio climático** publicado en el 2006 por Nicholas Stern ha tenido el mérito de ayudar a sustituir la vieja pregunta de "¿nos podemos permitir el coste de las soluciones?", por esta otra: "¿nos podemos permitir el coste de no poner solución?" (Stern, 2007). Con todo, los términos del debate todavía siguen contraponiendo la gravedad del problema ambiental con los costes económicos de la acción o la inacción.



Solo recientemente se ha empezado a abrir camino la idea de que las soluciones al problema ambiental podrían ser también una parte importante de la solución a los problemas económicos presentes.

Solo recientemente se ha empezado a abrir camino la idea de que las soluciones del problema ambiental **podrían ser también una parte importante de la solución de los problemas económicos** presentes.

En los subapartados 4.1, sobre la "financiarización" de la economía mundial, y 4.2, sobre el proceso que ha llevado a la gran recesión iniciada en el 2007-2008, nos preguntábamos por qué partes tan grandes del ahorro mundial se desvían hacia burbujas especulativas en lugar de invertirse en nuevos sectores de actividad que creen puestos de trabajo. ¿Podría una nueva **"economía verde"** abrir estos nuevos sectores de inversión, generando nuevos "yacimientos de empleo" estables y de calidad? El presidente Barack Obama empezó a emplear esta divisa "verde" en la presentación de su plan de rescate de la economía de Estados Unidos en el 2008. La New Economics Foundation y otros grupos parecidos proponen un **nuevo Green New Deal** global que permita resolver las tres crisis a la vez: la financiera-económica, la energética y la climática-ecológica (Green New Deal Group, 2010).

Son propuestas razonables, que parecen entrar cada vez más en el espacio de lo "políticamente correcto". No obstante, ¿a qué se debe que siga habiendo un salto tan grande entre la admisión de la retórica y el avance real de las soluciones? Durante los últimos decenios se han publicado varios estudios sobre el potencial de los nuevos **"yacimientos de empleo verdes"** que, invariablemente, llegaban a una misma conclusión: las actividades necesarias para resolver la crisis ecológica crean más puestos de trabajo por unidad de inversión que las que degradan el medio ambiente y serían sustituidas (Renner, 1994; Renner y otros, 2000). No es una presunción extraña, dado que las energías renovables, las medidas de ahorro y eficiencia energética, la sustitución de materias primas vírgenes por la reutilización de objetos o el reciclaje de materiales, una nueva agricultura y ganadería más ecológicas, o la sustitución del coche por la promoción de los viajes en tren, tranvía y bicicleta, son todas ellas actividades que tienden a sustituir un flujo por un stock y comportan un gasto en mantenimiento bastante intensivo en trabajo. Pero quizá nos podríamos preguntar si no es justamente por eso por lo que, de momento, la mayoría de los **inversores privados tradicionales huyen de este tipo de inversiones sostenibles**. En la cultura neoliberal prevaleciente en la "financiarizada" economía actual, las acciones de una empresa suben en bolsa cuando se despide a trabajadores para reducir la ocupación por unidad de inversión. No al contrario.

Si esto es así, quizá haya que hacerse dos preguntas más: ¿quién puede **acometer las inversiones de una "economía verde"** que vuelva a priorizar la creación de puestos de trabajo y la mejora del medio ambiente? Y ¿qué significa a medio y largo plazo emprender esta opción para la evolución ulterior de la productividad y el crecimiento económico? En otros momentos históricos, la drástica reducción de los márgenes de rentabilidad, como la que se produjo en el sector agrario a finales del siglo XIX y principios del siglo XX, ya dio lugar a una combinación de explotaciones familiares con nuevas empresas de servicios cooperativas. Quizá no sea casual que se hable otra vez del regreso del campesinado, ni que las inversiones verdes realmente existentes mantengan estrechos vínculos con la economía social, el cooperativismo y la iniciativa pública local (Van der Ploeg, 2010). Ya hemos visto, por otro lado, cómo el crecimiento económico de los siglos XIX y XX ha funcionado, básicamente, susti-

Nota

Se deberían tener en cuenta también las propuestas en cuanto a las inversiones verdes en los programas de gasto público para combatir la gran recesión. Uno de los economistas que ha participado más en este debate es Tim Jackson.

tuyendo fuerza de trabajo humana por el trabajo útil final obtenido del fondo de energía inanimada procedente de unos combustibles fósiles cada vez más baratos (Ayres y Warr, 2009). ¿Qué efectos tendrá su encarecimiento futuro?

El **potencial de las energías renovables es muy grande**, pero la capacidad de aprovecharlo con las tecnologías disponibles es otra cosa muy diferente (Naredo y Valero, 1999). Hay muchas dudas –también entre sus impulsores– de que la curva de aprendizaje de su despliegue acabe generando un abastecimiento energético renovable que llegue algún día a ser tan barato o más que el suministrado hasta ahora por el carbón y el petróleo. La creciente competitividad de las energías renovables proviene del hecho de que, en el nuevo escenario global, cualquiera de las opciones energéticas comporta un encarecimiento del suministro futuro. Si esta previsión se confirma, el siglo XXI se tendrá que acostumbrar a consumir mucho más eficientemente una energía más cara que en tiempos pasados. Esto significa la reversión de una larga tendencia histórica y abre nuevos interrogantes sobre el crecimiento económico futuro.

Datos

Toda la energía acumulada en las reservas conocidas de petróleo equivale a unos cinco días de radiación solar, y todo el stock de combustibles fósiles, a unos quince días. Solo el 0,023% de toda la radiación solar que recibe la Tierra se almacena en forma de biomasa.

6.3. Más allá de la "eficiencia": ¿un horizonte de suficiencia global?

Algunos de los partidarios del desarrollo sostenible ya defienden sin tapujos una prospectiva futura de "decrecimiento" (Rijnhout y Schauer, 2009; Kallis, 2011, págs. 873-880). Otros, a pesar de admitir la estimulante capacidad provocadora de esta divisa, consideran que hace falta ante todo un profundo cambio estructural: algunas actividades se tendrán que reducir, o incluso eliminar, mientras que habrá que expandir otras. Piensan que quizá sea prematuro focalizar el debate en si los efectos macroeconómicos, en definitiva, harán aumentar, estabilizar o reducir unas cifras de valor añadido del PIB, a las que quizá tendríamos que dejar de dar tanta importancia. Pero entre los partidarios de una economía más sostenible, todo el mundo coincide en decir que habrá que aprender a "vivir mejor con menos", logrando un desacoplamiento entre la satisfacción de las necesidades de la gente y el consumo de recursos que dicha satisfacción requiere (Naredo, 2006, 2009).

Este convencimiento proviene de la obviedad teórica y la reiterada constatación empírica de que es sencillamente imposible proseguir un crecimiento infinito del consumo de recursos naturales en un planeta finito. Como señaló Nicholas Georgescu-Roegen:

"[...] la historia económica confirma un hecho más bien elemental: que los grandes avances del progreso tecnológico se han producido al descubrir cómo emplear un nuevo tipo de energía accesible. Por otro lado, un gran adelanto en el progreso tecnológico no puede materializarse a no ser que la innovación correspondiente esté seguida de una gran expansión en la extracción minera. [...] Este es el tipo de expansión que se ha producido durante los últimos cien años".

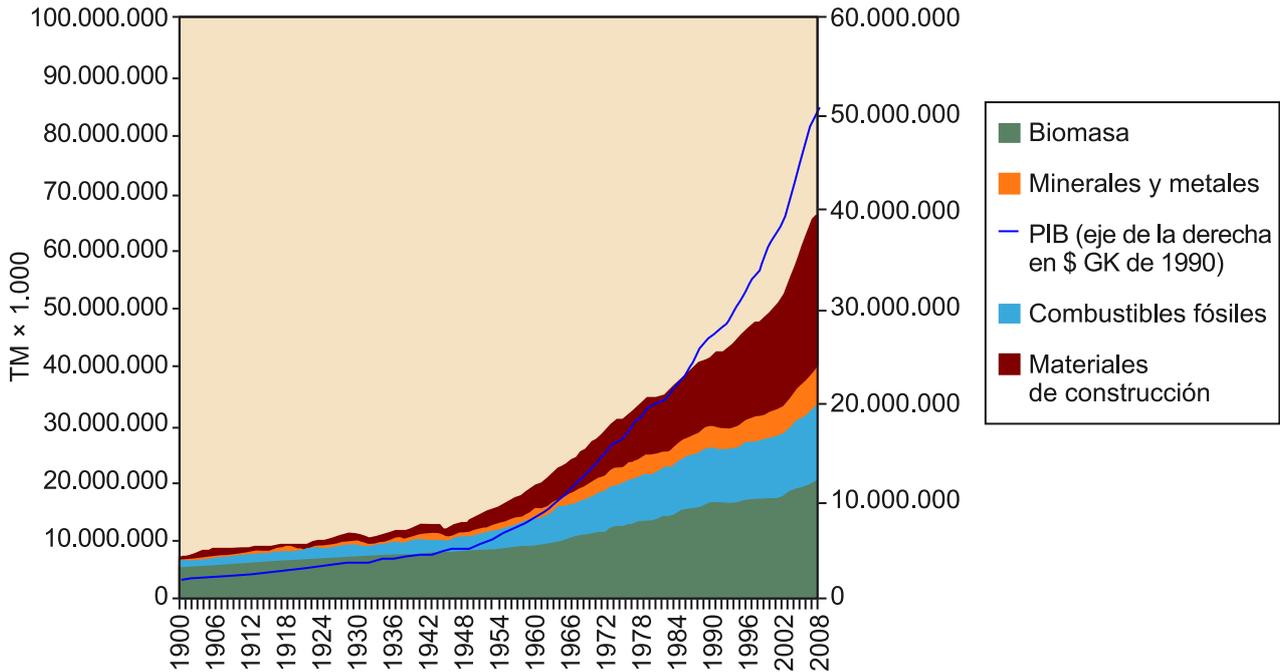
Georgescu-Roegen, (1975, pág. 105).

Cualquier forma de crecimiento económico conocida y concebible comporta ya sea incrementar el consumo de recursos naturales, ya aumentar la eficiencia en la obtención de bienes y servicios finales útiles por unidad de recurso empleado, o las dos cosas a la vez. En las figuras 43 y 44 constatamos que, para conseguir aumentar el PIB mundial 26 veces entre 1900 y 2008, ha habido que multiplicar la extracción global de toneladas de biomasa por 4, la de combustibles fósiles por 13, la de metales y minerales por 31 y los materiales de construcción por 40.



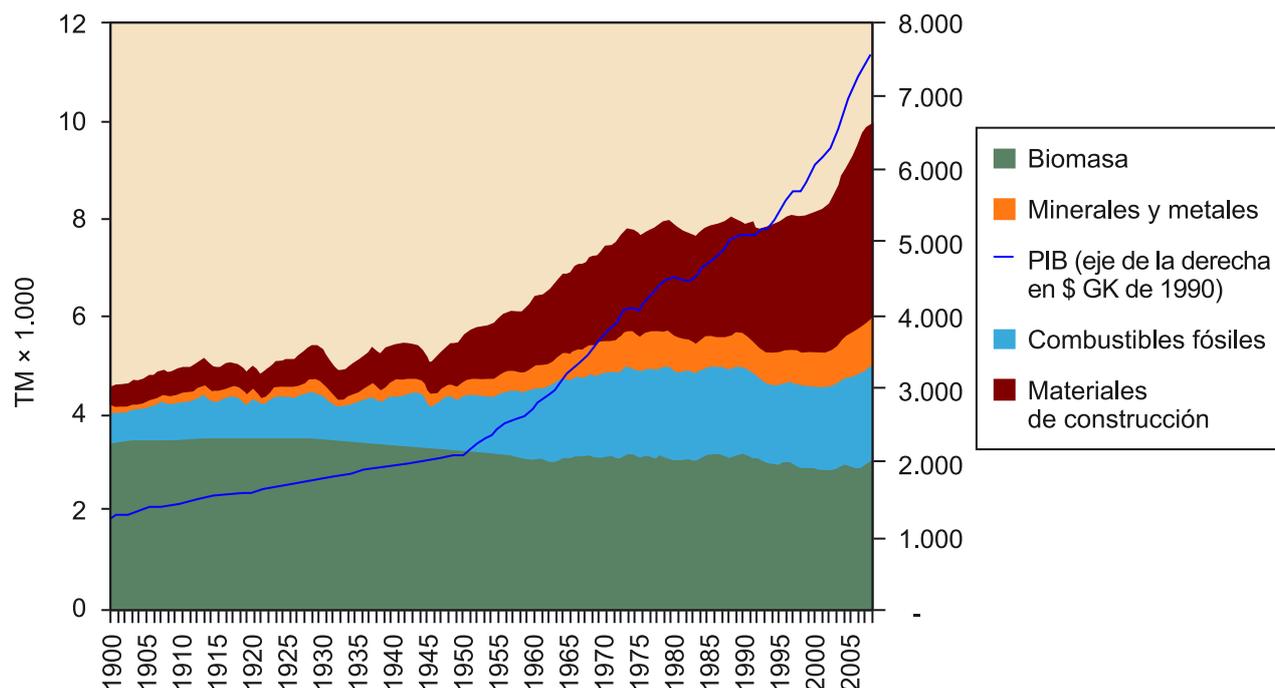
Cualquier forma de crecimiento económico conocida y concebible comporta ya sea incrementar el consumo de recursos naturales, ya aumentar la eficiencia en la obtención de bienes y servicios finales útiles por unidad de recurso empleado, o las dos cosas a la vez.

Figura 43. Requerimiento total de materiales de la economía mundial (1900-2008)



Fuente: Krausman, Gingrich, Eisenmenger, Erb, Haberl y Fischer-Kowalski (2009, págs. 2696-2705). La base de datos con la que se ha elaborado la figura está disponible en el sitio web del Institute of Social Ecology de la Alpen-Adria Universität, en Viena.

Figura 44. Requerimiento total de materiales y PIB per cápita en el mundo (1900-2008)



Fuente: Krausman, Gingrich, Eisenmenger, Erb, Haberl y Fischer-Kowalski (2009, págs. 2696-2705). La base de datos con la que se ha elaborado la figura está disponible en el sitio web del Institute of Social Ecology de la Alpen-Adria Universität, en Viena.

Estas dos figuras también muestran que la correlación entre crecimiento económico y consumo de recursos no es lineal, dado que la mejora técnica y el cambio social pueden reducir –dentro de ciertos límites impuestos por el segundo principio de la termodinámica– la intensidad de materiales requeridos por unidad de PIB. Por otro lado, una cosa es la eficiencia técnica y otra la rentabilidad económica. Por muy eficientes que sean desde un punto de vista del procesamiento biofísico de energía y materiales, en una economía de mercado –y todavía más si es capitalista– las opciones no rentables quedan fuera de la frontera de posibilidades de producción determinada por la estructura de precios relativos de los factores. Por eso, mientras la energía fósil se mantuvo muy barata (figura 20) y el precio de las materias primas disminuyó tendencialmente (figura 33), la frontera tecnológica se mantuvo bastante alejada de la máxima eficiencia técnica o social posible: simplemente, no valía la pena invertir ni empeñarse en mejorarla más allá de un cierto punto.

El encarecimiento de las fuentes de energía y de los recursos naturales favorecerá sin duda nuevos procesos adaptativos hacia **formas de producir y consumir globalmente más eficientes**, tanto desde el punto de vista técnico como del ambiental y social: es la llamada "revolución de la ecoeficiencia", muy necesaria y saludable desde cualquier punto de vista ecológico y económico. Mediante la mejora de la productividad de todos los recursos empleados por la economía –no únicamente del trabajo humano, como hasta ahora– todavía es posible lograr un cierto "desacoplamiento" (*decoupling*) temporal entre el crecimiento del PIB, la cantidad de recursos naturales requeridos y los impactos ambientales generados para obtenerlo.

Lecturas recomendadas

Algunas de las propuestas más conocidas de esta "revolución de la ecoeficiencia" han sido las del físico alemán Ernst Ulrich von Weizsäcker y los expertos norteamericanos en sistemas energéticos Amory B. Lovins y 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.

Para el programa de reducción del consumo de materiales por unidad de servicio final (MIPS), mediante un nuevo ecodiseño de procesos y productos, véase el sitio web del Club Factor 10 creado por el ingeniero alemán Friedrich Schmidt-Bleek.

De hecho, el consumo de combustibles fósiles por unidad de PIB real ya se ha reducido un 48% entre 1900 y el 2009 (de 0,5 a 0,3 kg por \$ de PIB real de 1990), y el requerimiento total de materiales lo ha hecho un 63% (de 3,6 a 1,3 kg por \$ de PIB). Pero este "desacoplamiento" relativo, más o menos espontáneo, es todavía insuficiente para cambiar las tendencias del deterioro ambiental, al haber sido ampliamente contrarrestado por el aumento del PIB y el consumo global de recursos. Para revertir la situación hacen falta cambios mucho más profundos mediante políticas públicas muy bien diseñadas y basadas en una voluntad ciudadana muy sólida. Esto es justamente lo que reclama el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente en un informe del 2011 publicado por el International Resource Panel (IRP): mediante el cambio de las políticas públicas, el comportamiento empresarial y los hábitos de consumo de todo el mundo, avanzar hacia "una economía verde que suponga una mejora del bienestar humano y la equidad social, reduciendo significativamente los riesgos medioambientales y la escasez ecológica" (UNEP, 2011).



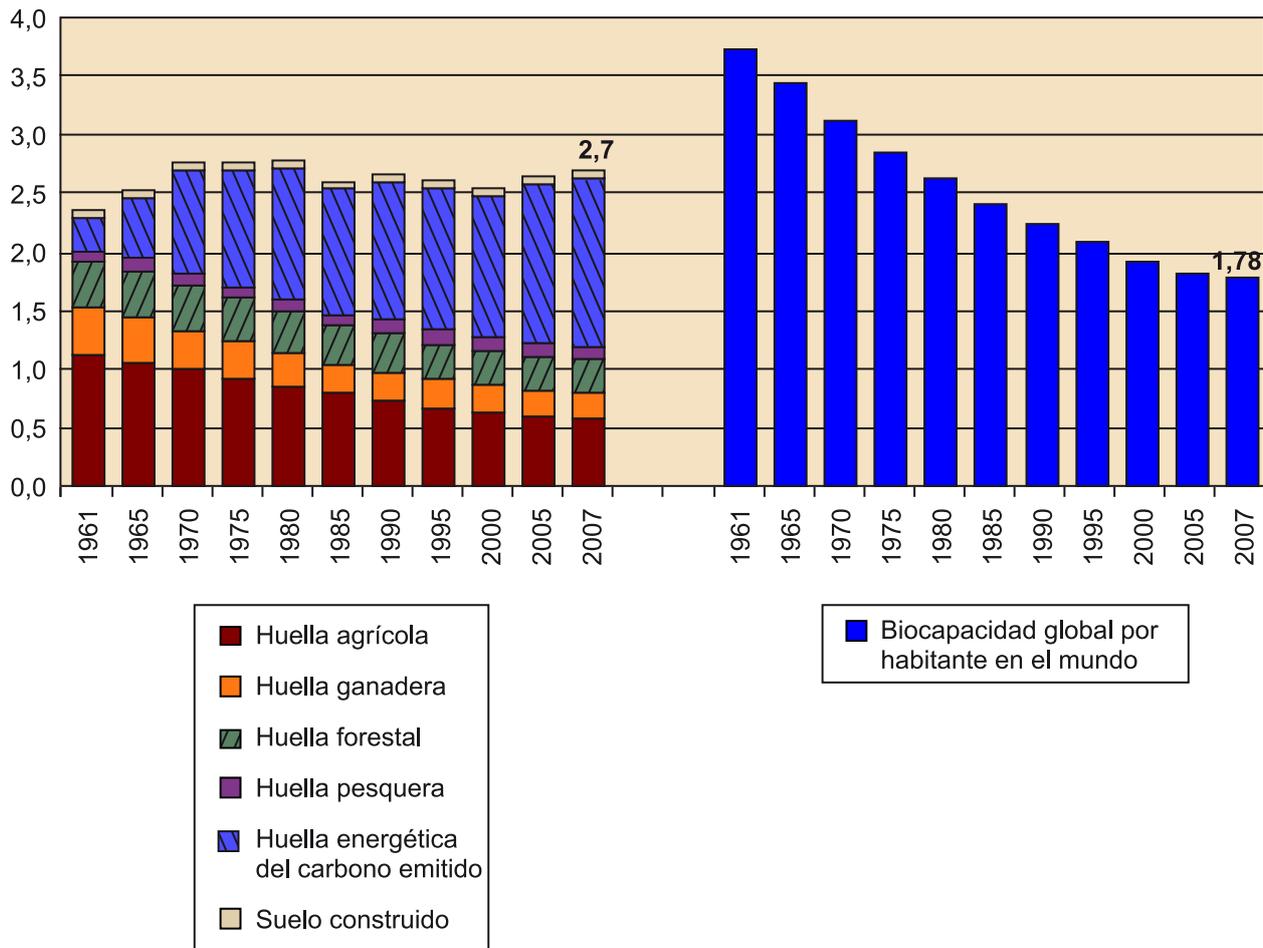
La "revolución de la ecoeficiencia" tendrá que ser una parte importante de la transformación de los procesos de producción y consumo imprescindibles para hacer frente a la crisis ambiental global.

Esta "revolución de la ecoeficiencia" tendrá que ser una parte importante de la transformación de los procesos de producción y consumo imprescindibles para hacer frente a la crisis ambiental global. Pero ¿será suficiente? Después de evaluar en términos energéticos la capacidad instalada y la evolución histórica de todo el stock de bienes de capital de Estados Unidos en el siglo XX, los economistas ecológicos Robert Ayres y Benjamin Warr (2009, págs. 222-251) han elaborado un ejercicio estadístico prospectivo: estimar cuáles serían los efectos de un desplazamiento durante las próximas décadas hacia los límites termodinámicos de máxima eficiencia en el trabajo útil final obtenido del stock de

capital, en un contexto de encarecimiento progresivo de todas las fuentes de energía disponibles, y por lo tanto, también de los materiales procesados. El resultado más probable que han encontrado es que el crecimiento económico llegaría a un techo, y la economía de Estados Unidos iniciaría una tendencia hacia el decrecimiento antes de mediados de siglo XXI. Este resultado estaría impulsado principalmente por la saturación de las oportunidades de mejora ulterior de la eficiencia técnica y la tendencia de las nuevas demandas a desplazarse hacia servicios intensivos en trabajo de cuidados y proximidad (la "enfermedad de Baumol"): "así pues, una importante implicación de nuestro modelo para el futuro es que el crecimiento impulsado por el "motor" histórico se está ralentizando y podría llegar a detenerse en unas pocas décadas". El cambio estructural hacia servicios de personal intensivos en trabajo puede ayudar, sin duda, a avanzar hacia una nueva "prosperidad sin crecimiento". Pero esta nueva "economía cenicienta" no puede conducir nunca, por su propia naturaleza, hacia una nueva oleada de crecimiento (Jackson, 2012).

Hay otras maneras de abordar este callejón sin salida histórico. Últimamente se ha hecho bastante popular la estimación de las presiones ambientales que comporta el consumo de una determinada cesta de bienes y servicios calculando su "huella ecológica": es decir, agregando en unidades de superficie la cantidad de suelo biológicamente activo necesario para proveerla, y comparándola con la equidistribución de la biocapacidad global de la Tierra (gráfico 45).

Figura 45. Huella ecológica por habitante en el mundo en hectáreas (1961-2007)



Fuente: Elaboración propia con la base de datos del *global footprint network*.

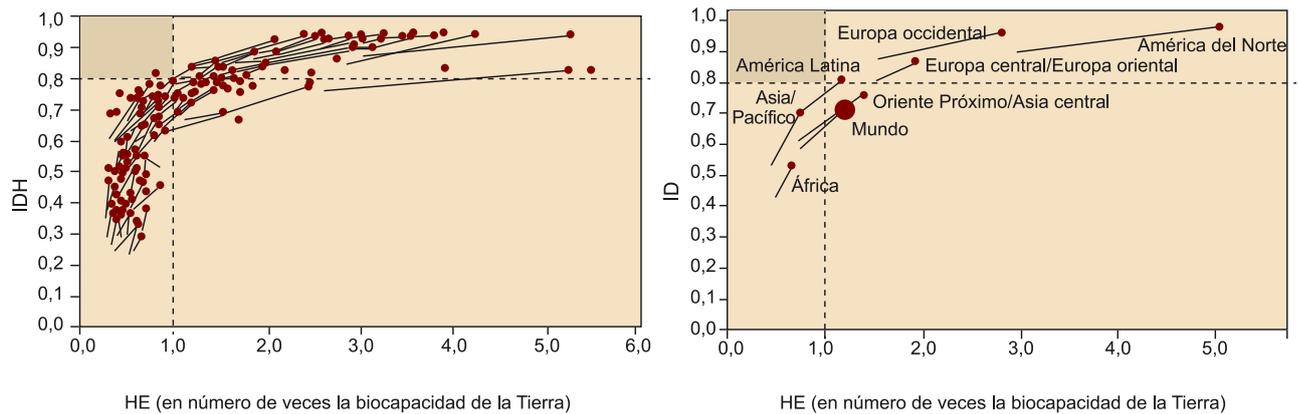
Como se ve en la figura 45, alrededor de 1985, la huella ecológica global empezó a superar la biocapacidad de todo el planeta Tierra, que en términos per cápita ha ido disminuyendo, tanto debido al aumento de población como por el incremento del consumo de recursos por habitante. La intensificación de las extracciones por unidad de superficie de todo tipo de biomasa –agrícola, ganadera, pesquera y forestal– ha permitido reducir las correspondientes huellas por habitante, pero al precio de aumentar la huella energética global. Esta huella energética es la que explica por qué la situación de un mundo "lleno", que está superando la biocapacidad de la Tierra, no parece traducirse mucho todavía en incrementos de precios de los recursos naturales –a pesar del significativo cambio de tendencia en el alza del índice de precios de materias primas no energéticas experimentado a partir del 2003 (figura 34), debido al encarecimiento del petróleo (figura 20) y la demanda de las nuevas economías emergentes en los BRIC. En el cómputo de la "huella ecológica", el gasto energético se evalúa por la cantidad de bosque que sería necesaria para absorber las emisiones de carbono generadas, que obviamente es muy superior a la existente. Por eso se acumula en la atmósfera, reforzando el efecto invernadero.

Una parte muy grande de la insostenibilidad de la actual economía constituye una "**externalidad ambiental**" que se traslada en el tiempo hacia las generaciones futuras. Mientras esto continúe, los precios relativos seguirán sin "decir la verdad" en términos de escasez ecológica y el comportamiento de empresas y consumidores seguirá reforzando tendencias insostenibles. Una política pública decidida a la hora de aplicar los diversos instrumentos económicos de política ambiental –regulaciones normativas y sanciones, fiscalidad ambiental, permisos negociables, sistemas de devolución y regreso, seguros de riesgo, eco-etiquetado, etc.– constituye una condición imprescindible para corregir estos errores de mercado¹⁴ y contrarrestar "el efecto rebote" (*rebound effect*, o *Jevons effect*) que los propios instrumentos de política verde pueden inducir (Martínez Alier y Roca, 2001).

(14) Aparecen cuando la asignación de bienes, fruto de la asignación del mercado, no es la socialmente óptima.

Tal como hemos visto al analizar las emisiones de GEL, el problema va mucho más allá de lo que revela una simple media mundial. La "huella ecológica" de los países ricos superaba en el 2008 las 6 hectáreas por habitante, en Estados Unidos llegaba hasta 8 hectáreas, en Europa se situaba en 4,7 y en España en 5,4. Entretanto, la biocapacidad media en la Tierra era de solo 1,8 hectáreas por persona, comparable a la que se registraba en el conjunto de Asia, el promedio de América Latina ya la superaba ligeramente con 2,6 hectáreas por habitante, y quienes vivían en el continente africano solo tenían acceso a 1,4 hectáreas de media. En un ejercicio muy interesante publicado en el 2008 en *Ecological Economics* se cruzan los datos del índice de desarrollo humano (IDH) con la huella ecológica asociada de cada país o región del mundo, en dos fechas: 1975 y 2003 (la línea entre los dos puntos dibuja la trayectoria experimentada en el período). La huella ecológica se expresaba en este caso con la ratio entre superficie requerida y biocapacidad global per cápita: es decir, el número de planetas como la Tierra de que habría que disponer si toda la población humana disfrutara de aquel consumo de recursos por persona. Este cómputo permite deslindar los casos sostenibles inferiores a la unidad de los manifiestamente insostenibles porque exigirían más de un planeta Tierra. Combinado con el umbral de IDH superior a 0,8 que las Naciones Unidas consideran el mínimo aceptable, en el gráfico se dibuja con claridad el cuadrante superior izquierdo de un desarrollo humano ecológicamente sostenible. No obstante, el resultado deja muy patente que ningún país del mundo se ha encontrado nunca todavía en este cuadrante sostenible (figura 46).

Figura 46. Índice de desarrollo humano y huella ecológica en el mundo (1975-2003)



Fuente: Moran, Wackernagel, Kitzes, Goldfinger y Boutaud (2008, págs. 470-474).

La trayectoria general de 1975 al 2003 muestra que los países con un alto índice de desarrollo humano lo han alcanzado con un consumo de recursos por habitante insostenible, que, si se generalizara a toda la humanidad, necesitaría más de un planeta Tierra (figura 46). A la vez, los países con un consumo de recursos por persona ecológicamente sostenible están sumidos en unos niveles de desarrollo humano completamente inaceptables. Además, los datos también sugieren que si se trata de lograr un desarrollo humano ecológicamente sostenible, este ya no es un objetivo que tenga demasiado que ver con seguir aumentando el producto total. Tiene que ver, sobre todo, con la equidad en la distribución de la renta y la suficiencia global del consumo de recursos naturales. A pesar de las limitaciones de este tipo de índices tan genéricos y complejos, parece difícil resumir mejor la encrucijada histórica en que nos encontramos ahora, doscientos años después de haberse iniciado la era industrial.

A estas alturas del texto ya os habréis dado cuenta de que en este último apartado no estamos tratando solo de entender cómo hemos llegado hasta aquí, también hemos empezado a esbozar dónde queremos ir. Esto no corresponde decidirlo solo a la comunidad científica.

Pero la ciencia y la conciencia histórica pueden ayudarnos a aclarar los diversos caminos que se abren de ahora en adelante, lo que implica elegir uno u otro.

Bibliografía

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

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

Askenazy, Philippe y otros (2010). *Manifiesto de economistas aterrados*. Barcelona/Madrid: Pasos Perdidos/Trocaría.

Asociación de Productores de Energías Renovables (APPA) (2011).

Atkinson, Anthony B.; Piketty, Thomas (eds.) (2007). *Top incomes over the twentieth century: a contraste 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* (805, págs. 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; Philippon, 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 CO Emissions". *Carbon Dioxide Information Analysis Center*. Oak Ridge National Laboratory del Departamento de Energía de Estados Unidos.

Bosworth, Barry; Collins, Susan Margaret (2003). "The Empirics of Growth: An Update". *Brookings Papers in Economic Activity* (2, págs. 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* (11, págs. 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* (n.º 54).

Crozier, Michel; Huntington, Samuel P.; Watanuki, Joji (eds.) (1975). *The Crisis of democracy: report on the governability of democracies to the Trilateral Commission*. Nueva 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*. Helsinki : 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. 2, n.º 31, págs. 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. 2, n.º 7, págs. 183-199).
- Georgescu-Roegen, Nicholas** (1975). "Energía y mitos económicos". *Información Comercial Española* (n.º 501, págs. 94-122).
- Giersch, Herbert** (1985). "Euro-Sclerosis: The Malaise that Flattens Prosperity". *Financial Times* (n.º 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. 1, n.º 8, págs. 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*. Nueva York: Columbia University Press.
- Jackson, T.** (2012). *Prosperidad sin crecimiento*. <http://www.icariaeditorial.com/libros.php?id=1255>
- Kalecki, Michal** (1979). "Las consecuencias políticas del pleno empleo". En: Michal Kalecki. *Sobre el capitalismo contemporáneo* (págs. 25-34). Barcelona: Editorial Crítica.
- Kallis, Giorgio** (2011). "In defence of degrowth". *Ecological Economics* (vol. 5, n.º 70, págs. 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 20 century". *Ecological Economics* (vol. 10, n.º 68, págs. 2696-2705).

Krugman, Paul (1990). *The Age of diminished expectations: U.S. economic policy in the 1990s*. Cambridge (Mass.): The MIT Press (Traducción al castellano, 1991: *La Era de las expectativas limitadas*. Barcelona: Ariel).

Krugman, Paul (1994). "The Myth of Asia's Miracle". *Foreign Affairs* (n.º 73, págs. 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*. Bario: 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.; 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*. México: Fondo de Cultura Económica.

McCloskey Deidre (1993). *Si eras 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*. Nueva York: Basic Books.

Moran, Daniel D.; Wackernagel, Mathis; Kitzes, Justin A.; Goldfinger, Steven H.; Boutaud, Aurélien (2008). "Measuring sustainable development/Nation by nation". *Ecological Economics* (vol. 3, n.º 64, págs. 470-474).

Naciones Unidas (1979-1990). *Yearbook of World Energy Statistic*. Nueva York.

Naciones Unidas (1981-1992). *Yearbook of World Energy Statistic*. Nueva York.

Naredo, José Manuel (2002). "Claves de la globalización financiera y de la presente crisis internacional". *Estudios de Historia Económica* (19, págs. 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; 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* (volúmenes de 1970-1979, 1964-1983 y 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, A.; Sudrià, C. (2012). "'The Great Depression' versus 'The Great Recession'. Financial crashes and industrial slumps". *Historia Industrial, Economía y Empresa* (núm. 48, pág. 23-48).

Pérez Orozco, Amaia (2007). "Amenaza tormenta: la crisis de los cuidados y la reorganización del sistema económico". *Revista de Economía Crítica* (n.º 5, págs. 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*. Nueva 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 De-growth". *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. 1, n.º 11, págs. 26-39).

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

Schneider, Mycle; Froggatt, Antony; 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*. Nueva York: Harper.

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

Scitovsky, Tibor (1986). *Frustraciones de la riqueza: la satisfacción humana y la insatisfacción del consumidor*. México: 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). "We'd better watch out". *New York Times Book Review* (12 de julio, pág. 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 globalización*. 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* (n.º 33, págs. 671-810).
- Towse, Ruth** (ed.) (1997). *Baumol's coste 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, Universidad de Siena.
- Vdonde 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.; Pickett, Kate E.** (2009). *Desigualdad: un análisis de la (in)felicidad colectiva*. Madrid: Turner.

