

# RACIONALIDAD VERSUS INTERESES: HACIA UNA ECONOMÍA POLÍTICA DE LA “GLOBALIZACIÓN + CRISIS”

Juan Tugores Ques<sup>1</sup>

Universidad de Barcelona

## INTRODUCCIÓN

La crisis iniciada a finales de la primera década del siglo XXI tendrá en los libros de Historia probablemente una presencia análoga a la que estalló en 1929 y se extendió durante prácticamente toda la década siguiente. Entre otros paralelismos, por la multiplicidad y complejidad de sus causas, por haber larvado su simiente en una etapa previa de prosperidad en que parecían haberse superado los ciclos económicos, por las interacciones con cambios geopolíticos de alcance y que conducen a profundos cambios económicos, sociales y políticos.

Si el estudio acerca de las raíces de la Gran Depresión ha generado debates que han durado décadas, con una pluralidad de interpretaciones que dificulta hablar de que conocemos ya sus causas reales y profundas, probablemente algo similar pueda estar sucediendo con los análisis de la Gran Recesión<sup>2</sup> que estalla en 2007-2008. Con todo, este artículo trata de revisar algunas de las principales explicaciones de la crisis resaltando la necesidad y oportunidad de extraer las lecciones adecuadas para tratar de afrontar las fragilidades que nos condujeron a ella. Y tiene dos hilos conductores: por una parte, que ello sólo puede hacerse desde las interacciones entre economía y política, ahora de alcance global. Y, por otro lado, que la ausencia de actuaciones que vayan realmente a corregir el fondo de esas fragilidades, resultado a menudo de los poderosos intereses que las bloquean, genera un escenario especialmente inestable, sin que pueda decirse que “aprendemos las lecciones” de la experiencia, sino más bien lo contrario.

Dicho de otra forma, para entender y afrontar los retos que plantea el binomio “globalización + crisis”, necesitamos recuperar la Economía Política, ante las evidencias del elevado precio que supone una ortodoxia cada vez más interesadamente sesgada y

<sup>1</sup> jtugores@ub.edu

<sup>2</sup> Además de esta extendida denominación se utilizan otras que destacan el carácter singular de la actual crisis en enfoques comparativos de interés con orientaciones diversas: por ejemplo, la “Great Credit Crisis” en Almunia et al.(2010) o “Great Crisis” en Hufbauer y Suominen (2010).

a menudo no sólo inútil en sus formalismos sino coadyuvante o coartada de los comportamientos que condujeron a la crisis y de unas propuestas de "salida de la crisis" que nos instalan en ella<sup>3</sup>. La frecuente contraposición entre racionalidad e intereses encuentra aquí un caso paradigmático de aplicación ya que los análisis y propuestas racionales y razonables quedan a menudo desbordados por los derivados de intereses de grupos o sectores poderosos que tienen más que ver con las causas de la crisis que con sus soluciones y que, pese a ello, mantienen predicamento en los procesos de toma de decisiones nacionales y supranacionales.

Los diferentes ingredientes de la crisis y sobre todo sus interrelaciones se analizan tanto en su contribución a la crisis como desde la perspectiva de fragilidades que en buena medida subsisten, si es que no se agravan. Las secciones 2 a 4 se dedican a las causas más analizadas desde la ortodoxia, los desequilibrios externos y las "inadecuaciones" en el sistema financiero. Las secciones 5 a 7 introducen otras dimensiones menos habituales pero, en mi opinión, de alcance, como las desigualdades, la degradación de la calidad institucional y la adopción de insostenibles "modelos de éxito". La sección 8 enmarca los mensajes coincidentes que derivan de las secciones anteriores en una más amplia – y preocupante – perspectiva histórica, mientras que la sección 9 efectúa unas consideraciones finales.

## **PLURALIDAD DE CAUSAS...¿Y DE COARTADAS?**

En el análisis desde la ortodoxia de las causas de la crisis, reconociéndose la complejidad e interacciones innegables, aparecen dos grandes familias de factores. Por un lado, los desequilibrios externos globales aparecidos en la década anterior al estallido de la crisis, principalmente entre Estados Unidos y China, pero asimismo, como se comenta más adelante, implicando a otros países, entre ellos España, en posiciones destacadas. Y por otra parte los comportamientos imprudentes – y en ocasiones abusivos y fraudulentos – en los sistemas financieros principalmente de las economías más avanzadas.

Pero antes de valorar la relevancia de las principales líneas de análisis al respecto debemos constatar una situación reveladora de cómo las teorías son reinterpretadas y "capturadas" por poderosos intereses específicos con resultados profundamente negativos. Cuando se plantean reformas que pongan coto a la reiteración de los mecanismos que condujeron a la crisis, asistimos a la dinámica siguiente:

---

<sup>3</sup> Este papel de determinadas influyentes concepciones del análisis económico es analizada en Johnson (2009) y en Tugores (2009).

a) cuando se plantean propuestas para introducir reformas de cierto alcance en los sistemas financieros, a escala de cada país, de ámbito regional como las europeas, o de alcance global, los lobbies a quienes afectarían responden de forma airada que sus eventuales imprudencias o errores en el pasado no han sido los únicos (ni, según ellos, los principales) causantes de la crisis y que por tanto más que restringir prácticas o hacer efectivas regulaciones o supervisiones lo que se debería hacer es acotar "las otras causas", principalmente los desequilibrios externos;

b) y cuando se presentan propuestas para cambios de estrategia económica que acoten los desequilibrios<sup>4</sup> – más orientación hacia la demanda interna en economías superavitarias como China y Alemania, más importancia en atender las demandas externas en las economías deficitarias como Estados Unidos<sup>5</sup> – los países y *lobbies* que se resisten a esos ajustes suelen argumentar que tales desequilibrios no han sido la única (ni, según ellos, la principal) causa de la crisis tratando de desplazar los ajustes hacia "los otros (verdaderos) culpables" en el sector financiero.

De esta manera, a la hora de adoptar mecanismos correctores, la enriquecedora pluralidad de causas complejas se está convirtiendo en coartada para eludir responsabilidades y respuestas. Una dinámica tan llamativa como reveladora de la *realpolitik* en el proceso de toma de decisiones y cuyas implicaciones en términos de lo que sucede a las sociedades que no aprenden las lecciones de la historia son especialmente peligrosas.

## DESEQUILIBRIOS EXTERNOS GLOBALES

Cualquier análisis razonable de las nuevas realidades financieras internacionales desde inicios del siglo XXI debía incluir el notabilísimo aumento de los "desequilibrios externos"<sup>6</sup>. Las discrepancias entre ahorro e inversión domésticos son, naturalmente, la principal fuente explicativa de que los países registren capacidad o necesidad de financiación exterior. En particular se ha insistido en que países con oportunidades de inversión superiores a su ahorro interno pueden ver acelerado su proceso de inversión

<sup>4</sup> Aunque la recesión global ha tenido un efecto de reducir los déficits exteriores en economías como Estados Unidos o España, se trataría de que a este "efecto automático" se le añadiesen medidas estructurales que impidiesen que una eventual recuperación volviese a reabrir desequilibrios insostenibles.

<sup>5</sup> Los comunicados oficiales del G20 explicitan estos aspectos fundamentales de un "Marco para un crecimiento fuerte, equilibrado y sostenible". Y los informes semestrales del FMI abundan en esta necesidad de "re-equilibrio", aunque la atención se ha desviado primero hacia la infravaloración del renminbi chino y posteriormente a la "guerra de divisas".

<sup>6</sup> Un matizado análisis de los desequilibrios exteriores desde la ortodoxia es el de Blanchard y Milesi-Ferretti (2009), en que el actual consejero económico principal del FMI matiza sustancialmente sus anteriores posicionamientos más optimistas/tranquilizadores.

y, de ser adecuadamente productiva, de crecimiento, si suplementan con ahorro procedente del exterior el insuficiente ahorro doméstico.

Pero desde finales del siglo XX y en el camino hacia la crisis ya en la primera década del siglo XXI se produjeron dos importantes novedades. Por un lado la magnitud de los desequilibrios externos se situó sustancialmente por encima de la media de las últimas décadas. Y, por otra parte, el listado de países que han pasado a encabezar tanto las posiciones superavitarias como las deficitarias ha hecho ineludible su lectura geopolítica. Sobre todo desde que China, pocos años antes de la crisis, se encarama al primer lugar del ranking oficial que presenta el FMI de "exportadores netos de capital", superando a Alemania y Japón, y seguida después por varias economías emergentes superavitarias gracias al su competitividad comercial o sus recursos naturales (especialmente el petróleo), mientras que Estados Unidos mantiene prácticamente en toda la primera década del siglo XXI una posición destacada al frente de los "importadores netos de capital", según los mismos datos oficiales, seguido por España (un aspecto esencial para entender las "especificidades" de los problemas de la economía hispana) y otras economías avanzadas entre las que se van alternando Reino Unido, Francia, Italia, Grecia o Australia, entre otros.

Otro rasgo significativo de los desequilibrios de la última década es que la media de renta per capita de los países importadores se sitúa por encima de la de los países exportadores netos. Es una vuelta de tuerca a la denominada "paradoja de Lucas" según la cual los flujos financieros internacionales no siguen las predicciones de los modelos neoclásicos de crecimiento según los cuáles deberían fluir desde los países de capital abundante a los países de capital más escaso. Ahora puede hablarse ya de que, en promedio, "los pobres financian a los ricos", aunque también puede matizarse que tal vez sean "los nuevos ricos" los que financian a los "antiguos ricos...en decadencia".

Inicialmente la mayor parte del espectro de interpretaciones, desde las apocalípticas hasta las más técnicas, se centraban en cuándo y cuánto se produciría la depreciación del dólar para corregir los problemas de competitividad de Estados Unidos. La evidencia de que el estallido de la crisis no vino inicialmente acompañado de la - tan esperada por muchos - caída del dólar evidenció que se trataba de un problema más poliédrico. Con todo, los debates acerca del papel del dólar como moneda de referencia internacional, las propuestas de alternativas al respecto, se sucedieron a un ritmo que probablemente se vea acelerado por la tendencia a la depreciación del dólar a finales de 2010, asociada en parte a las "expansiones cuantitativas" anunciadas por la Reserva Federal, ofrece un nuevo entorno para el debate acerca del ajuste de precios relativos de las divisas a escala global, con los riesgos asociados a una "guerra de divisas" similar a la guerra de *devaluaciones competitivas* que se dio en los años 1930.

Pero en los análisis de esos desequilibrios destacan asimismo interpretaciones que minimizan el problema, sirviendo de coartada - como se comentaba en la sección anterior - para la inacción y *legitimando* el retorno a los desequilibrios a medida que se recupere una cierta *normalidad*, pero probablemente reabriendo elementos de fragilidad.

La más influyente de estas interpretaciones "benignas" es la conocida inicialmente como Bretton Woods II<sup>7</sup> según la cual los desequilibrios en la contabilización de las balanzas de pagos habría convivido hasta la crisis con una complementariedad de intereses entre, por una parte, una China cuya prioridad era modernizar su economía desplazando personas desde actividades rurales de mínima productividad hacia empleos en la industria o los servicios de más alto valor para cuya creación y exportación era importante la llegada de inversiones directas y un tipo de cambio "amistoso", y, por otro lado Estados Unidos necesitado de ahorro exterior y de mercados para sus productos y destinos para sus inversiones.

Los autores de este enfoque sostienen además que la crisis no ha alterado sustancialmente estas pautas y que, aunque China tiene cada vez más capacidad para financiar inversiones domésticas, la conveniencia de atraer inversiones en ámbitos de cada vez más valor añadido junto a los problemas de financiación de Estados Unidos, ahora asociados al sector público, mantendrían esa complementariedad de intereses. El corolario delicado de este planteamiento es legitimar un retorno o eventual ampliación de los desequilibrios externos, en parte con el endeudamiento público en las economías avanzadas asumiendo buena parte del papel que en el camino hacia la crisis había tenido el sobreendeudamiento del sector privado, conformando el denominado Bretton Woods III<sup>8</sup>.

Otra interpretación al menos "comprensiva" con los desequilibrios globales es la que destaca el papel de la búsqueda por parte de los inversores de "activos de alta calidad", habiendo sido la oferta por parte de Estados Unidos de títulos públicos, semipúblicos (por ejemplo, de sociedades hipotecarias con garantía pública) o los colocados por entidades financieras consideradas "de primer nivel", la respuesta a esa demanda. La cuestión que queda abierta es: en la medida que la crisis haya reducido la confianza de los inversores globales en esos títulos emitidos desde Estados Unidos (y perspectivas de que una "expansión cuantitativa" que debilite al dólar pueden acentuar esas reticencias), ¿cuáles serían las alternativas para satisfacer esas demandas de activos de "alta calidad"? A la espera de que los sistemas financieros de las principales economías emergentes estén en condiciones de generarlos, las commodities se presentan como un candidato, con los efectos colaterales delicados derivados de precios altos y/o volátiles de alimentos, energía o minerales estratégicos.

Y sigue mereciendo atención el análisis que propició la revalorización de Bernanke en su camino hacia la presidencia de la Reserva Federal en términos de cómo una "sobrereabundancia global de ahorros" (global savings glut) propiciada por el elevado valor de esa variable en China y otras economías habría permitido a los países deficitarios al

---

<sup>7</sup> Dooley et al. (2009) actualiza el análisis de los autores que acuñaron esta formulación. La denominación se explica por la eventual similitud entre la complementariedad de intereses entre Estados Unidos y Europa en el Bretton Woods original (I) y la comentada a continuación entre Estados Unidos y China en los tiempos recientes.

<sup>8</sup> Bibow (2010) es una interesante referencia al respecto.

respecto obtener financiación abundante y a bajos tipos de interés. Aunque una implicación crucial de esa dinámica serían cómo unos tipos de interés en economías como Estados Unidos, España y otros países con insuficiente ahorro doméstico habrían anestesiado las señales necesarias para corregir esa dinámica del ahorro al tiempo que servían de caldo de cultivo para lanzarse a inversiones de baja productividad real y con fuertes componentes especulativos azuzadas por lo que incluso el FMI denominaba creciente "apetito por el riesgo" ante las rentabilidades percibidas como insuficientes de los instrumentos financieros "tradicionales", abriéndose así el camino a nuevos productos, cuya sofisticación – y a menudo interesada ininteligibilidad – resultó en muchas ocasiones la forma de ocultar sus componentes de inadecuada valoración de riesgos, entre el fraude y la toxicidad.

## DEGRADACIÓN EN EL SISTEMA FINANCIERO

Esta línea argumental permite enlazar con la segunda gran familia de explicaciones de la crisis en el análisis ortodoxo: los excesos o errores en el sistema financiero, al tiempo que nos recuerdan la inseparabilidad entre estos comportamientos y los desequilibrios externos, pese a los intentos interesados –mencionados en la sección 2- de diferenciar ambas líneas de causación.

Son conocidos de antiguo los riesgos de la codicia, y cómo ello provoca especiales fragilidades en el ámbito financiero, basado en algo tan intangible como la confianza. Ante rasgos que parecen perennes de la naturaleza humana, la experiencia había llevado a la puesta en marcha de mecanismos e instituciones de regulación y supervisión que, como es sabido, se vieron sometidos a revisión a la baja en las décadas anteriores a la actual crisis.

Como ejemplo de la reiteración de determinadas pautas en el sector financiero, el análisis de Irving Fisher nos describía ya en 1933 una secuencia de sorprendente actualidad, que parte de inversiones asociadas a buenas expectativas de rentabilidad "en el futuro remoto" que dan paso a oportunidades de "obtener ganancias de capital en el futuro inmediato" – mostrando cómo el *cortoplacismo* y las revalorizaciones sustituyen a las ganancias derivadas de mejora de la productividad real – para dar paso a "la moda de promociones insensatas, aprovechando la adaptación del público a grandes expectativas" y señala que a menudo acaban en "casos de fraude abusando de la credulidad de parte del público"...aumentadas en la experiencia reciente por la oscuridad deliberadamente buscada en algunos instrumentos financieros en los que la frontera entre sofisticación y fraude pudo haberse superado, con la complicidad y/o anuencia de instituciones como las agencias de *rating*, ahora criticadas incluso por el FMI<sup>9</sup> pero que

---

<sup>9</sup> El capítulo III de FMI (2010 b) se refiere a los "usos y abusos" de las agencias de rating, especialmente referidos ahora a las evaluaciones de calidad y riesgo de la deuda pública.

parecen mantener su capacidad de *pontificar* sobre la solvencia de emisores de deuda públicos y privados con impactos – a veces bajo sospecha de "interesados" – sobre el acceso al crédito y el coste de emisiones de diferentes entidades públicas y privadas.

El análisis de Fisher enlaza con la recuperada hipótesis de la inestabilidad financiera de Hyman Minsky que nos refiere cómo en los mercados conviven tres tipos de agentes: los que pueden cumplir sus obligaciones de pago por medio de sus ingresos de caja ordinarios, las "unidades especulativas" que confían en revalorizaciones o refinanciaciones, y las "unidades Ponzi", con resonancias de "dinámicas piramidales". Minsky explica con elocuencia y buen sentido como la estabilidad de un sistema financiero se asocia al peso que tengan cada tipo de agentes en un sistema y cómo la transición descrita por Fisher desde las pautas más solventes a las más especulativas y fraudulentas anticipa los resultados que conducen a los "momentos Minsky" en que se supera el umbral de sostenibilidad y se entra de lleno en la "inestabilidad financiera"<sup>10</sup>.

Contando con estas excelentes y contrastadas explicaciones, ¿cómo es posible que se entrara en la primera década del siglo XXI en una dinámica con tantos precedentes históricos?. Probablemente la explicación radique en una mezcla de arrogancia intelectual, con la tradicional coartada de "esta vez es diferente", y los intereses a corto plazo de unas élites financieras que habían visto incrementar su poder y "capturar" a buena parte del sistema político, incluidos los organismos reguladores y supervisores... que quedaban tras las oleadas de desregulación de las décadas anteriores.

Es ilustrativa al respecto la contraposición entre los análisis y posicionamientos de Rajan y Geithner.

Raghuram Rajan, profesor de la Universidad de Chicago y entre 2003 y 2005 consejero económico principal del FMI, presentó en la edición 2005 del conocido simposium de Jackson Hole un análisis de los efectos de la política monetaria de Estados Unidos sobre la solidez y solvencia de su sistema financiero, apuntando a unas fragilidades que cada vez resultaban, a su entender, más visibles, preocupantes y requerían correcciones. En un marco diseñado para despedir entre honores a Alan Greenspan, la ponencia de Rajan – punto por punto corroborada por los acontecimientos posteriores – causó estupor y disgusto.

Por el contrario, en 2006, prácticamente en la antesala del estallido de la crisis, el entonces presidente del Banco de la Reserva Federal de New York, Timothy Geithner, se congratulaba de los excelentes resultados de los "esfuerzos de reguladores, supervisores e instituciones financieras" gracias a los cuales "la gestión de riesgo ha mejorado significativamente, y las principales empresas han hecho sustanciales progresos hacia la medición y control más sofisticados de los factores de riesgo específicos". Una arrogancia y complacencia expresada cuando se llevaban ya varios años en que las tasas

---

<sup>10</sup> Incluso desde la presidencia del Banco de la Reserva Federal de San Francisco, Janet Yellen (2009) reivindica el mensaje de Minsky, preterido por el análisis ortodoxo durante décadas.

de morosidad se iban elevando, en los segmentos *subprime*, pero asimismo en los *prime*, contagiados por unas prácticas y unos incentivos y retribuciones que forman parte esencial de la respuesta a la pregunta de Stiglitz (2009) acerca de ¿"quién mató la economía (norte)americana"?... luego resucitada con cargo al bolsillo de los contribuyentes.

La lucidez y honestidad de Rajan y la complacencia errónea de Geithner tuvieron sus ilustrativas y contrapuestas *recompensas*. Rajan dejaba los cargos ejecutivos a final de 2005. Geithner se convertía en secretario del Tesoro de la administración Obama. ¿Coincidencia o mensaje para quienes aspirasen a "progresar" dentro de la profesión?. Como se atribuye a uno de sus antecesores, Michael Mussa, la verdad es sólo uno de los "intereses especiales" en liza y no precisamente el mejor financiado. Un caso paradigmático de contraposición entre racionalidad e intereses, aparentemente resuelta a favor de éstos...

¿Cuál ha sido el entorno en que han sido posible estos resultados?. El sucesor de Rajan al frente del departamento de investigación del FMI, Simon Johnson, acuñó en 2009 la expresión "the quiet coup"<sup>11</sup> para describir sus experiencias en primera persona acerca de los mecanismos mediante los cuáles los poderosos de Wall Street ejercían su influencia sobre los procesos de toma de decisiones en las políticas nacionales e internacionales. La denominación de "golpe de estado silencioso" enmarca desde los cambios legislativos para dismantelar las prudentes regulaciones establecidas tras la Gran Depresión hasta las manipulaciones y descalificaciones hacia cualquier planteamiento, académico o sociopolítico, que osase desafiar los intereses de unas élites financieras que encontraban a menudo en formalizaciones académicas asimismo consideradas de élite ("excelencia") las coartadas para tratar de legitimar sus planteamientos.

Los resultados fueron la acumulación de unos riesgos sistémicos<sup>12</sup> generalizados que estallan desde 2008 con los efectos conocidos. Pero el poder de esos *lobbies* se evidencia tanto en su capacidad para obtener rescates con cargo a los recursos públicos, como, más recientemente, en su capacidad para oponerse y conseguir eliminar los aspectos más exigentes de las nuevas propuestas de regulación y supervisión, además de descafeinar el resto, como se ha evidenciado en las tramitaciones de propuestas de reforma financiera tanto en Estados Unidos como en la Unión Europea así como en las sugerencias que emanan del Banco Internacional de Pagos o del *Financial Stability Board*. El título de un artículo de Persaud (2010), "El Imperio contraataca" es bastante más que un fácil recurso.

---

<sup>11</sup> Johnson (2009) y para una versión más amplia Johnson y Kwak (2010).

<sup>12</sup> Las interrelaciones entre las principales entidades del sector financiero, conducentes a situaciones de "too interconnected to fail", enlazan con la utilización de modelos similares de gestión de riesgos cuya utilidad para una entidad individual - "poner los huevos en diferentes cestas" - se disipa si "todos ponen las diferentes cestas encima de las mismas mesas" cada vez más sobrecargadas e inestables.

## DESIGUALDADES Y DESESTRUCTURACIÓN SOCIAL

Desde hace varias décadas se han constatado cambios en las tendencias en la distribución de la renta que han merecido creciente atención incluso desde una ortodoxia que tradicionalmente había considerado los aspectos distributivos y los problemas de equidad como de segundo orden en comparación con los de eficiencia o, en lenguaje actual, de *competitividad*.

En octubre de 2008, poco después de que la quiebra de Lehmann Brothers condujese al momento probablemente más delicado de la crisis, la OECD publicaba un estudio acerca de cómo los beneficios del crecimiento económico previo a la crisis se habían distribuido de forma notablemente desigual. Los denominados "dividendos de la globalización", según mostraba asimismo un capítulo del World Economic Outlook del FMI en octubre de 2007 se habrían concentrado sobre todo en el 20% más rico de la población, mostrando otros análisis cómo se estarían viendo beneficiados sobre todo el 1% superior en la distribución<sup>13</sup>.

Desde la ortodoxia se apelaba a la famosa "ley de Kuznets" según la cual en momentos de rápidos cambios tiende a aumentar la desigualdad por los diferentes ritmos con que las personas y los grupos sociales se adaptan – y sacan provecho – de las nuevas reglas y oportunidades, pero omitiendo que la citada regularidad empírica del premio Nobel Simon Kuznets añadía que tras esa primera fase suele ponerse en marcha dinámicas de cierto retorno a una mayor equidad fruto no sólo de la generalización de las nuevas oportunidades sino de políticas destinadas a mantener un grado de cohesión social que mantenga los incentivos a "remar todos en la misma dirección". Pero ahora bajo el binomio *globalización + crisis*, frente a esa segunda fase de la lógica apuntada por Kuznets, parece detectarse una prolongación de las desigualdades al tiempo que la ausencia de mecanismos políticos globales efectivos, combinada con el debilitamiento de los márgenes de maniobra de las políticas públicas de los estados, estaría convirtiendo la ampliación de las desigualdades en un rasgo estructural de las nuevas realidades globales. En un comentario al documento citado de OECD, el profesor Atkinson (2008) se preguntaba de forma premonitrice si la desigualdad en la distribución de los dividendos del crecimiento global se vería continuada por otra desigual distribución de los costes de la recesión.

Ni siquiera las estadísticas referidas a una disminución de las desigualdades entre países dominada por la aproximación e China, India y otros emergentes hacia niveles más altos conseguía ocultar los aumentos de las desigualdades internas tanto en las economías avanzadas como en las más destacadas de las emergentes. Incluso antes del estallido de la crisis algunos analistas como Frieden (2006) se hacían eco de los aumentos de las desigualdades y sus consecuencias en términos de empobrecimiento y

---

<sup>13</sup> Ramcharan (2010) indica cómo entre 1976 y 2007 el 1% superior de las rentas de Estados Unidos pasó de absorber el 9% del total de la renta a percibir el 24%.

desorientación de amplios segmentos de unas clases medias hasta entonces elogiadas como base de la estabilidad económica y social<sup>14</sup>, recordando cómo unas pautas parecidas coadyuvaron en los años 1920 y 1930 al ascenso de movimientos totalitarios y al fin de la una primera oleada de "capitalismo global" como la que se produjo en las décadas anteriores a la primera guerra mundial.

El ya citado Raghuram Rajan ha formulado recientemente (2010) el papel de estas crecientes desigualdades como una de las principales "fracturas" o "fallas" (en el sentido geológico del término) de la economía mundial, insistiendo en que su continuidad en la era postcrisis la convertiría en una amenaza latente, una espada de Damocles, sobre la estabilidad económica y social global. Rajan ha resaltado la interpretación de la "huída hacia delante" en la concesión de créditos en Estados Unidos (y es probablemente extrapolable a otras latitudes) como una forma de "anestesiarse" los impactos sociopolíticos de la redistribución de la renta con las pautas mencionadas de concentración de riqueza en los niveles superiores y pérdida sustancial de posiciones por parte de amplios sectores de las clases medias y menos favorecidas<sup>15</sup>.

Rodney Ramcharan ha sintetizado<sup>16</sup> los efectos negativos de la desigualdad sobre el crecimiento, tanto en economías en desarrollo como en las avanzadas. Una línea argumental importante hace referencia a cómo en sociedades más desiguales es más probable que sectores de la población no puedan tener las oportunidades y/o asumir los costes de educación o sanidad o acceder al crédito suficiente para poder sacar partido de su potencial de capital humano<sup>17</sup>. Pero asimismo son importantes sus efectos sobre el proceso político y la calidad de las instituciones: en sociedades con más desigualdades es más probable que las instituciones tengan – o adquieran – un sesgo a favor del statu quo, al aumentar los mecanismos de influencia de los sectores favorecidos y reducir la capacidad de influir de quienes pierden posiciones. En todo caso debería estar claro que la presunta *separabilidad* entre los aspectos de eficiencia y equidad – relegando adicionalmente la segunda – que pregonan determinados enfoques no encaja con la realidad y corresponde a una visión muy interesada que a corto plazo perjudica la cohesión social pero que a medio plazo, como evidencia la crisis, asimismo supone un lastre para la eficiencia.

---

<sup>14</sup> Pasar del "elogio" a la "elegía" de las clases medias ha sido una de las caracterizaciones de este proceso.

<sup>15</sup> Las posiciones de Rajan han "logrado" suscitar reacciones en contra tanto de por parte del FMI – que de forma políticamente correcta se prestó a ser sede de una presentación de las ideas de su antiguo consejero económico principal pero poco después (octubre 2010) organizaba una conferencia en que se pondrían en solfa sus planteamientos – como de Krugman y Wells que reaccionan ante eventuales responsabilidades y/o complacencias de la administración Clinton al respecto en la primera etapa de la expansión que finalmente, ya en la era Bush, condujo a la crisis.

<sup>16</sup> Un resumen compacto es Ramcharan (2010) que resume sus análisis y experiencias en el departamento de África del FMI pero que se basa asimismo en datos recientes de la concentración de rentas en Estados Unidos.

<sup>17</sup> Un debate que desborda el objeto de este texto es en qué medida el sistema productivo más concentrado en grandes corporaciones requiere unas cúpulas altamente cualificadas pero en cambio unos niveles intermedios más disciplinados que creativos, generando unos requerimientos de formación mucho más "piramidales" que explicarían la pasividad (seamos políticamente correctos) de las élites políticas y económicas ante la degradación de la calidad en amplios segmentos del sistema educativo especialmente el público.

## ¿MORIR DE ÉXITO?

Un aspecto con menor presencia en la literatura académica es el papel de los considerados demasiado acríticamente "modelos de éxito". Los casos de China y Alemania, países que lideran los rankings de superávit por cuenta corriente (y por tanto, con algunos ajustes, de capacidad de financiación) se ha convertido en paradigma de potencial exportador y de una revalorizada noción de "competitividad". La conocida asimetría de los ajustes en la economía financiera internacional, según la cual la presión para efectuar correcciones es mayor para los países con déficit que para los que tienen superávit<sup>18</sup>, que se traduce en la mayor capacidad de los países superavitarios para incumplir las recomendaciones inicialmente pactadas en el G20, contribuye a convertir en referentes de fortaleza ejemplar a esos países.

Pero no es oro todo lo que reluce. Un superávit persistente supone que el país está gastando ("absorbiendo" en la jerga) menos bienes y servicios de los que produce de modo que, ejercería una presión contractiva y deflacionista a menos que otros países estuviesen haciendo lo contrario. El papel de Estados Unidos como "consumidor de última instancia" a escala global, sobre todo de productos asiáticos, o la forma más que benevolente con que Alemania financiaba a los países deficitarios de Europa, son evidencias de una corresponsabilidad en la gestación de los desequilibrios y la crisis que es injusto tratar de convertir - como hacen de forma llamativa destacados líderes alemanes y de forma más sutil desde China - en una asimetría entre superavitarios-virtuosos y deficitarios-viciosos a la hora de distribuir los costes de los ajustes<sup>19</sup>.

De nuevo ha sido Rajan quien, desde la ortodoxia, ha alertado acerca de los riesgos y fragilidades que derivan de retóricas de lo que denomina "supercompetitividad", una variante moderna de mercantilismo que resulta especialmente contraproducente en momentos en que la contracción a escala mundial de la demanda debería revalorizar más las actitudes y medidas orientadas a la reactivación de la demanda que a continuar generando excesos de oferta bajo la coartada del indicador de éxito que supone mantener (prácticamente) los superávits previos a la crisis. En una línea similar de *neomercantilismo*, la acumulación de reservas por parte de algunos países - mucho más allá de las razones necesidades de "colchón de seguridad" - nos retrotrae a experiencias históricas en que claramente esos comportamientos tuvieron efectos contractivos a escala mundial, al evidenciarse su dimensión de políticas de empobrecer al vecino.

Ya en 1994 Paul Krugman alertó acerca de la "obsesión peligrosa" en que podía convertirse la competitividad. Por varias razones que recuperan actualidad en el actual

---

<sup>18</sup> Cabe recordar cómo uno de los objetivos de algunas propuestas de Keynes en la conferencia de Bretton Woods fue precisamente reducir esas asimetrías, aumentando la corresponsabilidad en el retorno a equilibrios sostenibles en las cuentas exteriores.

<sup>19</sup> En una analogía de cierta fortuna, haber estar prestando enormes cantidades a las cigarras impediría a las hormigas contraponer de forma maniquea su virtud a la eventual disipación de las cigarras.

escenario. Por un lado, porque a menudo los indicadores de competitividad que tienden a sacralizarse son por construcción "juegos de suma cero" – por ejemplo las cuotas sobre exportaciones mundiales o las posiciones en rankings – olvidando que la razón fundamental que legitima el comercio y las finanzas internacionales es – desde los argumentos con que Adam Smith y David Ricardo rebatían a los mercantilistas de viejo cuño – convertirse en fuentes de ganancias mutuamente ventajosas, es decir "juegos de suma positiva". Insistir en presentar como referencias modélicas patrones que resaltan dimensiones de "suma cero" contribuye a enrarecer el clima de cooperación internacional con el riesgo de que, como en los años 1930, acaben en un "juego de suma negativa".

Otros aspecto delicado de una "obsesión peligrosa" por la competitividad es olvidar que son abundantes los mecanismos de complementariedad entre ese objetivo y la cohesión social (desde un sistema educativo de calidad a comportamientos cooperativos entre los agentes sociales) como muestran las destacadas posiciones de países nórdicos europeos que visibilizan la compatibilidad entre una razonable competitividad y sociedades con estados de bienestar amplios. Y una razón adicional para recelar de una presunta ejemplaridad de la *supercompetitividad* son las evidencias de la facilidad y frecuencia con que esta noción es "capturada" por grupos de presión poderosos para sesgar a su favor las políticas públicas.

La mencionada asimetría entre la capacidad para presionar a países con déficit (menor si se trata del emisor de moneda de reserva...mientras dura este status) y la dificultad para hacerlo a los países superavitarios acentúa el peligro de la dinámica comentada en esta sección. Las propuestas para reorientar la demanda hacia componentes internos en China, pese a que mejorarían la calidad de vida de amplios segmentos de la población, o recomendaciones para un ajuste más simétrico de los desequilibrios en Europa (con Alemania reconociendo que su papel en la gestación de los problemas de las economías del Sur tiene que corresponderse con su contribución a un ordenado retorno al equilibrio) encuentra en los intereses de los beneficiarios de los "modelos de éxito" obstáculos que pueden estar sesgando de forma contractiva la dinámica del conjunto de la economía mundial. Resulta interesante para los estudiosos de dónde se sitúa el poder al inicio de la segunda década del siglo XXI que ni siquiera los objetivos establecidos en las cumbres del G20 consigan efectividad frente a estos modelos.

## PROBLEMAS INSTITUCIONALES

Se han hecho referencias a dinámicas de *captura* de procesos de decisiones de los poderes públicos por parte de grupos de interés poderosos. Ello conduce a plantear el problema de la *calidad institucional* o efectividad con que las instituciones promueven y defienden los intereses colectivos. Cabe recordar que las instituciones, además de sus dimensiones jurídicas y sociopolíticas, tienen importantes aspectos económicos. Por un lado, resolver los inevitables conflictos distributivos que aparecen en todas las

sociedades. Por otra parte, generar los incentivos adecuados para que el potencial creativo de las sociedades prospere adecuadamente.

Por ello ha sido empobrecedora la forma maniquea en que - antes, durante y después de estallar la crisis - se ha abordado la relación entre mercados y gobiernos. Antes de la crisis con la creciente hegemonía de una retórica de desregulación que condujo, como ha expresado claramente Daron Acemoglu, a "equiparar de forma equivocada el mercado libre con el mercado sin ningún tipo de regulación". Los fundamentos institucionales de los mercados derivan de la necesidad de un marco legal, social y político como condiciones esenciales para que los mercados puedan llevar a cabo sus tareas de asignación de recursos. Pocas veces ha sido más cierto afirmar que los peores enemigos de algo suelen ser los que se presentan como sus más acérrimos defensores: cuando nos referimos a los mercados debemos recordar que éstos son unos "bienes públicos" que requieren regulación, supervisión y un marco institucional solvente y sólido. En caso contrario, como nos recuerda asimismo Acemoglu (2009) nos encontramos con que nada acota los comportamientos oportunistas que acaban destruyendo las presuntas propiedades de eficiencia de los mercados, como ha sucedido a gran escala en el camino hacia la crisis.

Y tras el inicio de la crisis, la *captura* de las intervenciones de los poderes públicos, con cargo al bolsillo de los contribuyentes, ha sido clamorosa. Desde quienes pedían una "mora" en las leyes de mercado hasta quienes ocultaban su responsabilidad en la crisis para presentarse como víctima necesitada de apoyo público, normalmente escudado en "rehenes" como los clientes de entidades financieras o los trabajadores de sectores conducidos a la crisis por falta de inversiones y previsiones razonables. Una gestión de la crisis en gran medida orientada mucho más a perpetuar el statu quo que a efectuar las modificaciones que hubiese sido más sensato y con menor costes social haber afrontado en épocas de bonanza, aunque probablemente el entorno de crisis está propiciando una distribución más regresiva de los costes de los ajustes.

Asimismo otra responsabilidad de las instituciones es la defensa de los intereses a medio y largo plazo de la sociedad, superando las visiones cortoplacistas con creciente hegemonía en los comportamientos del sector privado, como ha mostrado en buena medida el camino hacia la crisis. El papel de la preterición de las dimensiones intertemporales e intergeneracionales - desde la búsqueda de rentabilidad a corto plazo hasta la infravaloración de las implicaciones medioambientales - en los comportamientos que condujeron a la crisis merecería un artículo aparte. Llamativamente sólo aparecen estas dimensiones en el discurso más ortodoxo cuando encaja con poderosos intereses, como a la hora de traspasar al sector privado coberturas de pensiones.

Pero en la actualidad los debates acerca del papel y las responsabilidades de las instituciones deben incluir también los ámbitos supranacionales. La muy citada asimetría entre una globalización económica cada vez con menos límites frente a la lentitud de los avances en la supranacionalización de las dimensiones sociales y políticas que deberían modularla, tiene en la dimensión institucional retos especiales. Una forma de expresar las deficiencias al respecto es señalar cómo repetidamente se constata que tenemos instituciones internacionales pero todavía no *instituciones globales*, adecuadas a las nuevas realidades.

Los problemas de representatividad tratan de afrontarse con ajustes en los derechos de voto, que en todo caso no solucionan los déficits democráticos. Probablemente el G20 es un foro más adecuado que el G7 pero, además de que a la hora de la verdad parece muy condicionado por el G2 entre Estados Unidos y China, la prolongación de la crisis hace aflorar tensiones y conflictos de intereses. El espectro del fracaso de la Conferencia de Londres de 1933, en que una amplia agenda trabajada con propuestas interesantes (entre ellas algunas de Keynes que volverían a debatirse, asimismo con poco éxito, en Bretton Woods), se vio desbordada por la contraposición de intereses respecto a la utilización de los tipos de cambio entre la potencia entonces a la baja (Gran Bretaña) y la entonces emergente-emergida (Estados Unidos) en que ésta, al igual que ahora China, se negó a ceder márgenes de soberanía cambiaria. Los momentos de transición en las hegemonías son especialmente difíciles para una fluidez del marco institucional internacional, precisamente en el momento en que más falta hace para evitar otras formas más costosas de resolver los conflictos.

La consolidación de un marco institucional global razonablemente efectivo tiene propuestas importantes. Entre ellas diversos formatos de la tasa *Tobin* como punto de inicio de una supranacionalización de la fiscalidad sobre capital y sus rendimientos, en legítima correspondencia con el grado de globalización financiera ya alcanzado...y sus responsabilidades en la generación y transmisión amplificada de la crisis. Una propuesta, cabe recordar, en línea con sugerencias de Keynes en Bretton Woods y formulada por James Tobin como alternativa más eficiente y equitativa al abandono de paridades a principios de los 1970. Varios documentos del FMI se hacen eco de "propuestas que merecen análisis", dando lugar a fricciones con los defensores más radicales de la ortodoxia. Entre ellas los controles de cambios<sup>20</sup> o incluso transitorios tipos de cambio duales (Caballero, 2010) son algunas de esas propuestas adicionales que a menudo se presentan como alternativas o complementarias a políticas públicas como las industriales. Aunque asimismo está documentado el papel de los lobbies de la "industria financiera" en que nada se oponga a la gran movilidad internacional de capitales, fuente de ingresos y también de riesgos...pero con nuevos ingresos en los instrumentos financieros para "cubrir los riesgos" que ellos mismos generan...hasta que los riesgos sistémicos en que incurren son abrumadores.

## **UNA PERSPECTIVA HISTÓRICA: ¿REGRESIÓN A UNA SOCIEDAD CERRADA, AHORA GLOBAL?**

Todos los aspectos analizados en los epígrafes anteriores convergen en unos mensajes comunes cuya sistematización es un reto de primer orden para avanzar hacia una economía política de la *globalización + crisis*.

<sup>20</sup> La Staff Position Note del FMI de 19 de febrero de 2010 sobre "capital inflows: the role of controls" fue considerada por Rodrik un cambio de posición trascendental, aunque pronto la cúpula del FMI diluyó su alcance.

Una vía propuesta sería una reinterpretación de la tipología de las formas de organización social a lo largo de la Historia presentada por el premio Nobel Douglass North y sus coautores (2009) que, fundamentalmente, distingue entre los "órdenes sociales cerrados" que habrían sido muy mayoritarios en el tiempo y en el espacio, en los que determinados grupos o élites monopolizan el control tanto de activos económicos básicos (propiedad de la tierra, acceso a determinados ámbitos de negocio, acceso a la educación, etc.) como del poder político y militar, y por otra parte el "orden social abierto" que se habría desarrollado en algunos países (los denominados occidentales o ahora avanzados) en los dos últimos siglos en que aspectos como las ampliaciones del derecho de voto y las apertura a nuevos segmentos sociales del acceso a actividades y a niveles educativos, habrían generado una movilización de recursos económicos<sup>21</sup> que habría dado lugar al binomio "democracia política + progreso económico" complementado por las políticas sociales que denominamos "estado del bienestar" en esos países.

El éxito de las economías avanzadas llevó a creer que el futuro de las economías emergentes y en desarrollo era precisamente seguir el mismo modelo. Enfoques como "el fin de la historia" o predicciones acerca de cómo el crecimiento económico conducía inexorablemente hacia la democracia política se habían convertido en lugares comunes.

Pero el binomio "globalización + crisis" arroja dudas acerca de que éste sea el único camino posible, incluso el más probable. ¿Puede haber sido la conjunción de democracia política y apertura social con estado del bienestar una "excepción" histórica?. ¿Puede la confluencia de globalización + crisis y la redistribución de poder y valores asociados marcar un retorno a un orden social cerrado, por global que sea, que suponga una regresión histórica?. Y, de continuar la gestión y digestión de la crisis bajo las mismas pautas, ¿puede esa regresión ser el verdadero legado de la crisis, mucho más allá de la caída en el PIB u otros aspectos macroeconómicos?.

Los datos cuidadosamente recopilados por Angus Maddison ponen en perspectiva histórica algunas dinámicas ahora acentuadas, entre ellas el ascenso de los denominados "emergentes". Esta denominación responde a la visión *cortoplacista* – un epíteto que se repite en los análisis de las causas de las crisis y de sus erróneas interpretaciones – basada en la posición *quasi-marginal* de algunas economías hace pocas décadas: así China supondría en 1973 el 4,6% el PIB mundial e India el 3,1%, pese a su peso demográfico. En 2001 estarían ya en el 12,3 y 5.4 % respectivamente, mientras que las proyecciones del FMI para 2015 dan las cifras del 16,9 y 6,5%. Una aparente espectacular "emergencia" que habría que estar "acomodando" desde las potencias avanzadas. Pero los hechos se leen de forma distinta si se constata que, según Maddison

---

<sup>21</sup> Recuérdese la referencia del Manifiesto Comunista ya en 1848 acerca de la puesta en marcha de "energías productivas mucho más grandiosas y colosales que todas las generaciones pasadas juntas...¿quién en los siglos pasados pudo sospechar siquiera que en el regazo de la sociedad fecundada por el trabajo humano yaciesen soterradas tantas energías y elementos de producción?".

hacia 1700 China suponía el 22,3% del PIB mundial<sup>22</sup>, una cifra que, según las proyecciones del mismo autor, recuperaría en el año 2030 (asumiendo entonces un claro liderazgo frente al 17,3% de Estados Unidos o el 13% de Europa occidental. Las recientes proyecciones de la OECD (2010) amplían incluso la magnitud de un proceso que sería más ponderado calificar de "retorno" al centro de la economía mundial más que de emergencia.

Probablemente los futuros libros de Historia señalarán como principal resultado de la crisis iniciada al final de la primera década el siglo XXI una profunda redistribución del poder económico y político a favor de las economías emergentes y en contra de las (hasta ahora) avanzadas. Pero los cambios importantes de poder no son neutrales en términos de valores y principios. Algunas de las más importantes economías emergentes no destaca por su democracia política, ni por el respeto a los derechos humanos, ni por sus compromisos en materia de políticas sociales. Incluso, en ocasiones, más bien todo lo contrario. Es cierto que a esta realidad se le contraponen aspectos como la capacidad para afrontar retos con esfuerzo y sacrificio o, en algunos casos, la asunción de compromisos colectivos, al tiempo que se critica el debilitamiento de esos valores en las economías occidentales en los últimos tiempos. En todo caso, los cambios profundos en la distribución del poder económico y político se traducen en *exportaciones* no sólo de mercancías y flujos financieros sino además de valores, con el riesgo de que en las prioridades globales de un futuro ya iniciado ni la democracia política ni los derechos humanos y sociales tengan – ni siquiera nominalmente – la misma posición que hasta ahora en los países considerados avanzados

Por otra parte, los datos ya comentados acerca de los incrementos en las desigualdades en la distribución de la renta mostrarían cómo las nuevas "reglas globales" estarían siendo la coartada para reconvertir a la baja logros en materia de protección social y estado del bienestar, al tiempo que se propicia difundir la noción de que la democracia política – y por tanto los votantes y los gobiernos que surgen del sufragio universal – van perdiendo inexorablemente márgenes de maniobra frente a las nuevas realidades y poderes globales. Llama la atención cómo, tras los momentos iniciales de la crisis en que los propios grupos que habían tenido una retórica de "libre mercado" propiciando desregulaciones o dudaron en formular una interesada *conversión* a variantes del keynesianismo para obtener acceso a los recursos públicos y cubrir así sus excesos y errores, se ha vuelto a producir con camaleónica rapidez un retorno a la ortodoxia más nítida ahora bajo el manto de la "consolidación fiscal"... De forma llamativa, tras unos momentos iniciales de la crisis en que se hablaba de la necesidad de que los poderes públicos disciplinasen a los mercados financieros, desde hace algún tiempo sólo se oye hablar de lo inexorable de que sean los mercados financieros los que disciplinen las políticas económicas de los gobiernos, con severas sanciones – en forma de diferenciales de interés o simplemente la pérdida de acceso a financiación – de los poderes públicos que no acaten esa disciplina.

---

<sup>22</sup> Véase un resumen de los datos de Maddison en Tugores (2010) y las previsiones del FMI en las bases de datos asociadas a FMI (2010 a).

Podría interpretarse que la globalización ha sido el mecanismo para originar reversiones sustanciales en el "orden social abierto". Las élites económicas y empresariales estarían sacando partido de la pérdida de efectividad de mecanismos políticos nacionales o estatales al poder ser eludidos o evadidos mediante "cambios de jurisdicciones" como evidencian las dinámicas de deslocalizaciones –o relocalizaciones – tanto de la actividad productiva como de los recursos financieros.

Que North et al. (2009) en ocasiones designen como "orden natural" al "cerrado" – dada su prevalencia en términos estadísticos de tiempo y países – da pie a plantear la cuestión de en qué medida el creciente peso de las economías denominadas emergentes contribuirá, junto al ya comentado paralelo desplazamiento del poder en contra de los gobiernos democráticos, a conformar un escenario postcrisis en que pueda hablarse de un "orden social global cerrado", o al menos de un delicado debilitamiento de aspectos cruciales del orden social abierto que habría sido el motor de progreso económico y político. Mecanismos cada vez más visibles como los procesos de concentración a escala global, la dualidad creciente entre el trato de favor a los "campeones nacionales" y las dificultades que experimenta el tejido empresarial de mediana y pequeña empresas, etc., serían reveladores de la conformación de unas nuevas élites globales en que convergerían los intereses de los grupos más poderosos de países avanzados y emergentes. Un tema especialmente delicado sería el papel del sistema educativo que, tras haber sido un mecanismo potente de movilidad social y de mejora simultánea de eficiencia y equidad con el acceso de sectores crecientes de la población a niveles educativos superiores, estaría convirtiéndose (como en anteriores épocas de "órdenes sociales cerrados") en un mecanismo de reproducción y amplificación de diferencias sociales y económicas resultado de combinar una eutanasia de la educación pública junto a planteamientos basados en una "excelencia" que por definición se plantea como minoritaria.

## CONSIDERACIONES FINALES

Aunque el alcance de esta primera gran crisis global del siglo XXI es un debate apenas iniciado, algunos aspectos merecen ya atención por su trascendencia y por las consecuencias de diferir el análisis y las políticas. Una confluencia de factores explicativos, desde unos desequilibrios externos en máximos históricos hasta unas pautas de comportamiento en los sistemas financieros que, interesadamente, olvidaban las más básicas lecciones de la Historia, desde unos aumentos de las desigualdades propiciados por unas nuevas reglas globales que agravaban las asimetrías respecto a la capacidad de respuesta, debilitando las políticas públicas y la calidad de las instituciones hasta la adopción de unos modelos de éxito que prioriza(ba)n unas concepciones de la competitividad convertida en un fin en sí misma contrapuesta y antepuesta a otras consideraciones, todo ello conforma unas dinámicas de fragilidad a las que una parte importante del análisis económico ortodoxo se ha prestado a servir de coartada pese a las evidencias de hacia dónde nos han conducido.

Una visión ponderada de esta confluencia de acontecimientos, políticas y análisis debería marcar la agenda de las amplias transformaciones y revisiones necesarias para evitar que subsistan las fragilidades y se reiteren las dificultades. La contraposición entre las pautas racionales al respecto y los poderosos intereses cuya miopía condujo a la crisis y ahora amenaza con bloquear la extracción de las lecciones adecuadas, requiere ser destacada, ya que las consecuencias de que se resuelva en uno u otro sentido pueden tener gran impacto.

Los peligros al respecto hacen que no sea exagerado hablar de retos de alcance histórico. Efectivamente, factores como la concentración de poder económico que los movimientos corporativos de fusiones y absorciones testimonian ahora a escala global, la utilización de las reglas globales como forma de debilitar la efectividad de las políticas nacionales en aspectos como los derechos sociales, las normas fiscales y las regulaciones medioambientales, la *captura* de parte de las élites de países avanzados y emergentes del control de las decisiones en los organismos internacionales, la adopción de políticas como elementos de mercantilismo, todo ello conforma unos escenarios con pautas que recuerdan más el pasado – con ingredientes de retorno a órdenes sociales cerrados, ahora globales.

La simbiosis de intereses entre las élites encuentra en una cierta ortodoxia económica una presunta legitimación que evidencia que la respuesta desde posiciones de progreso a estas peligrosas dinámicas requiere tanto de dimensiones políticas como de análisis económico capaces de transformar sus razones objetivas en herramientas de convicción a unas sociedades en las que la crisis acentúa temores que en la Historia han mostrado ser terreno abonado para demagogias y manipulaciones interesadas al servicio de los intereses más conservadores. Formular alternativas de forma rigurosa y con capacidad de convicción en las dinámicas sociopolíticas es un reto de primer orden para evitar esa regresión histórica a que podría estar conduciéndonos una interesada gestión del binomio globalización + crisis.

## BIBLIOGRAFÍA

Acemoglu, Daron (2009), "The crisis of 2008: structural lessons for and from economics", CEPR Policy Insight, 28, enero 2009, disponible en: [www.cepr.org/pubs/PolicyInsights/PolicyInsight28.pdf](http://www.cepr.org/pubs/PolicyInsights/PolicyInsight28.pdf)

Almunia, Miguel, Bénétrix, Agustín, Eichengreen, Barry, O'Rourke, Kevin y Rua, Gisela (2010), "From Great Depression to Great Credit Crisis: similarities, differences and lessons", *Economic Policy*, abril 2010.

Atkinson, A.B. (2008), "Unequal growth, unequal recession?", OECD Observer, 2008, disponible en: [www.oecdobserver.org](http://www.oecdobserver.org),

Bibow, Jörg (2010), "Bretton Woods 2 is Dead, Long Live Bretton Woods 3?", Levy Economics Institute, working paper 597, mayo 2010, disponible en: [www.levyinstitute.org/pubs/wp\\_597.pdf](http://www.levyinstitute.org/pubs/wp_597.pdf)

Blanchard, Olivier y Milesi-Ferretti, Gian Maria (2009), "Global Imbalances: In Midstream?", IMF Staff Position Note 09/29, diciembre 2009, disponible en: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2009/spn0929.pdf>

Caballero, Ricardo (2010), "Feasible global rebalancing: A case for monitored and temporary dual exchange rates", *voxeu* 19 de octubre de 2010, disponible en [www.voxeu.org](http://www.voxeu.org)

Dooley, Michael, Folkerts-Landau, David y Garber, Peter (2009), "Bretton Woods II Still Defines the International Monetary System", *NBER working paper* 14731, febrero 2009.

Fisher, Irving (1933), "Debt-Deflation theory of Great Depression", *Econometrica* 1933.

Fondo Monetario Internacional (2010 a), *World Economic Outlook: recovery, risk, rebalancing*, octubre 2010, disponible en: [www.imf.org](http://www.imf.org)

Fondo Monetario Internacional (2010 b), *Global Financial Stability Report: Sovereigns, Funding, and Systemic Liquidity*, octubre 2010, disponible en: [www.imf.org](http://www.imf.org)

Frieden, Jeffry (2006), *Will Global Capitalism Fall Again?*, Bruegel Essay and Lecture series, junio 2006, disponible en: [www.bruegel.org](http://www.bruegel.org)

Geithner, Timothy (2006), "Hedge Funds and Derivatives and Their Implications for the Financial System", septiembre de 2006, citado por Giovannini (2010).

Giovannini, Alberto (2010), "Financial system reform proposals from the first principles", CEPR Policy Insight n. 45, enero 2010, disponible en: [www.cepr.org/pubs/PolicyInsights/PolicyInsight45.pdf](http://www.cepr.org/pubs/PolicyInsights/PolicyInsight45.pdf)

Hufbauer, Gary y Suominen, Kati (2010), *Globalization at Risk: Challenges to Finance and Trade*, Yale University Press, 2010.

Johnson, Simon (2009), "The quiet coup", *The Atlantic*, mayo 2009 disponible a: [www.theatlantic.com/magazine/archive/2009/05/the-quiet-coup/7364/](http://www.theatlantic.com/magazine/archive/2009/05/the-quiet-coup/7364/)

Johnson, Simon y Kwak, James (2010), *13 Bankers: The Wall Street Takeover and the Next Financial Meltdown*, Pantheon Books – Random House, 2010.

Krugman, Paul (1994), "Competitiveness: a Dangerous Obsession", *Foreign Affairs*, abril 1994, disponible en: [www.foreignaffairs.com/articles/49684/paul-krugman/competitiveness-a-dangerous-obsession](http://www.foreignaffairs.com/articles/49684/paul-krugman/competitiveness-a-dangerous-obsession)

North, Douglass, Wallis, John y Weingast, Barry (2009), *Violence and Social Orders: a Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*, Cambridge University Press, 2009.

OECD (2008), *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*, OECD, octubre 2008, disponible en: [www.oecd.org/els/social/inequality/GU](http://www.oecd.org/els/social/inequality/GU)

OECD Development Center (2010), *Perspectives on Global Development 2010 – Shifting Wealth*, OECD, 2010.

Persaud, Avinash (2010), "The Empire strikes back", *voxeu*, 14 de septiembre de 2010, disponible en: [www.voxeu.org](http://www.voxeu.org)

Juan Tugores Ques

Rajan, Raghuram (2010), *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*, Princeton University Press, 2010.

Ramcharan, Rodney (2010), "Inequality is Untenable", Finance & Development, FMI, septiembre 2010, disponible en:

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2010/09/ramcharan.htm>

Stiglitz, Joseph (2009), "The Anatomy of a Murder: who killed America's Economy?", Critical Review, julio 2009, disponible en: [www.josephstiglitz.com](http://www.josephstiglitz.com)

Tugores, Juan (2009), *El lado oscuro de la economía*, Ed. Gestión 2000 (Planeta), 2009.

Tugores, Juan (2010), *Crisis: lecciones aprendidas...o no*, Editorial Marcial Pons, 2010.

Yellen, Janet (2009), "A Minsky Meltdown: Lessons for Central Bankers", intervención el 16 de abril de 2009, disponible en: [www.frbsf.org/news/speeches/2009/0416.html](http://www.frbsf.org/news/speeches/2009/0416.html)